



Munich Personal RePEc Archive

From transaction costs to transaction value: Overcoming the Coase-Williamson paradigm

Frolov, Daniil

Volgograd State Technical University

19 July 2019

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/95959/>

MPRA Paper No. 95959, posted 10 Sep 2019 20:15 UTC

От трансакционных издержек – к трансакционной ценности: преодолевая парадигму Коуза-Уильямсона

Д. П. Фролов

Волгоградский государственный технический университет

Аннотация

В области изучения трансакционных издержек эволюционно накопилась масса догматических концепций и утверждений, получивших высокую устойчивость под влиянием эффекта path dependence. К ним относятся догма о трансакционных издержках как трениях, догма о непродуктивности трансакций как генератора потерь, стиглеровская теорема Коуза и логика минимизации трансакционных издержек, догма о приоритетности институтов обеспечения низкзатратных трансакций. Перечисленные догмы лежат в основе сложившейся традиции трансакционного анализа – парадигмы Коуза-Уильямсона, – которая, в свою очередь, является фундаментом неоинституциональной теории. Поэтому сообществом новых институционалистов имплицитно блокируются попытки серьезного пересмотра этой догматики. Цель статьи – обоснование постинституциональной (альтернативной доминирующему институциональному дискурсу) перспективы развития трансакционных исследований на основе возвращения к забытым теоретическим альтернативам, их переосмысления и объединения. Речь идет о теории трансакций Дж. Коммонса, теории трансакционного сектора Дж. Уоллиса – Д. Норта и теории трансакционной ценности Э. Заяца – Ц. Олсена. В статье приводятся аргументы и примеры в пользу более широких объяснительных возможностей постинституционального трансакционного анализа.

Ключевые слова: институты, институциональная сложность, трансакции, трансакционные издержки, трансакционная ценность, постинституционализм.

JEL: A12, B41, B52.

**From transaction costs to transaction value:
Overcoming the Coase-Williamson paradigm**

D. P. Frolov

Volgograd State Technical University

Abstract

The transaction cost economics has accumulated a mass of dogmatic concepts and assertions that have received high stability under the influence of path dependence. These include the dogma about transaction costs as frictions, the dogma about the unproductiveness of transactions as a generator of losses, Stigler-Coase theorem and the logic of transaction cost minimization, the dogma about the priority of institutions providing low-cost transactions. The listed dogmas underlie the prevailing tradition of transactional analysis – the Coase-Williamson paradigm – which, in turn, is the foundation of neo-institutional theory. Therefore, the community of new institutionalists implicitly block attempts of a serious revision of this dogmatics. The purpose of the article is to substantiate a post-institutional (alternative to the dominant institutional discourse) perspective for the development of transactional studies based on rethinking and combining forgotten theoretical alternatives. We are talking about Commons's theory of transactions, Wallis-North's theory of transaction sector and Zajac-Olsen's theory of transaction value. The article provides arguments and examples in favor of the broader explanatory possibilities of post-institutional transactional analysis.

Keywords: institutions, institutional complexity, transactions, transaction costs, transaction value, post-institutionalism.

JEL: A12, B41, B52.

* Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 18-010-00832).

Введение

Выдвинуть новую теорию – значит переместить фокус,
признать центральными соображения,
которые прежде игнорировались.
Р. Нельсон, С. Уинтер

Теория транзакционных издержек развивается по очень странной траектории. Начало этому положила сформулированная Дж. Стиглером теорема Коуза, которую сам Р. Коуз в Нобелевской лекции назвал печально известной и всю жизнь всячески от нее дистанцировался. Именно в стиглеровской формулировке возник пресловутый «коузианский» мир с нулевыми транзакционными издержками (Stigler, 1966. P. 111-114). Канонизация теоремы Коуза стала одной из главных вех на пути мейнстримизации институционализма, его превращения в лидирующее

направление гетеродоксальной экономики¹. Но это была и поворотная точка формирования эффекта path dependence в эволюции теории транзакционных издержек².

Дальше – больше: формулируя исследовательскую программу новой институциональной экономики, О. Уильямсон определил основной целью институтов снижение транзакционных издержек (Williamson, 1985. P. 1)³. Да, он оговорился (правда, всего единожды) о том, что «сложные институты служат разнообразным целям» (op. cit. P. 17) и в этом смысле главная цель не является единственной. Но одной ремарки оказалось явно недостаточно и гиперболизированное утверждение Уильямсона было поднято на щит институциональными экономистами всего мира. Введение критерия минимизации транзакционных издержек при сравнительном анализе альтернативных институциональных решений – пока что главный вклад неинституционалистов в экономическую, правовую и политическую практику. Систему взглядов, лежащую в основе этого подхода, будем называть *парадигмой Коуза-Уильямсона*⁴.

Масштабы влияния этой парадигмы потрясающи. В экономической политике курс на снижение транзакционных издержек является одной из двух опор неолиберальной доктрины, дополняясь дисфункциональным подходом, то есть интервенциями государства для устранения провалов рынка и его отдельных подсистем, в свою очередь вызываемых высокими транзакционными издержками (Schmidt, 2018; Madra, Adaman, 2018). В этом проявляется предписанное политикам Д. Нортм следование курсу на достижение «условий Коуза» о нулевых транзакционных издержках (North, 1994. P. 360)⁵. Минимизация транзакционных издержек лежит в основе практически всех иницилируемых государствами преобразований: так, в одной из самых первых работ по теории институциональных реформ Т. Эггертссон четко сформулировал их общую цель – «создание рыночной среды с низкими транзакционными издержками» (Eggertsson, 1999. P. 58). Более того, в современных рыночных демократиях принцип минимизации

¹ Несмотря на возражения Коуза, Уильямсон именно ему приписывает введение логики нулевых транзакционных издержек (в области изучения экстерналий), а также К. Эрроу – в области анализа вертикальной интеграции (Williamson, 2010. P. 675-676).

² Литература о перипетиях истории догматизации теоремы Коуза очень обширна (см., например: McCloskey, 1998; Fox, 2007; Schlag, 2013; Medema, 2014; Yalcintas, 2016).

³ Заметим, что в оригинальном / традиционном институционализме транзакционная проблематика находится на периферии исследовательской программы.

⁴ При этом, безусловно, не следует забывать о специфике подходов Коуза и Уильямсона (см. подробнее: Bylund, 2019).

⁵ Норт писал, что «создание институтов, которые обеспечивают низкотратные транзакции на экономических рынках, является ключом к формированию производительных экономик» (North, 1998. P. 23).

издержек трансакций представляет собой фундамент подавляющего большинства принимаемых судебных решений (Driesen, Ghosh, 2005). Отсюда логично возникает фигура «коузианского законодателя» (Harris, 2002), действия которого направлены на формирование правовых режимов таким образом, чтобы трансакционные издержки были как можно ниже (Cooter, 1982. P. 14; Posner, 2004. P. 6).

Дебаты противников и защитников теоремы Коуза то затихают, то разгораются с новой силой, но все еще далеки от завершения – или хотя бы какого-то компромисса. Главная проблема состоит в том, что теорема Коуза довольно давно приобрела культовый статус, вследствие чего к «техническим» вопросам ее доказательства примешиваются «теологические» вопросы веры в теорему и ее всеобъясняющую силу (Dietrich, 2008. P. ix). И сама теорема Коуза (в ее стиглеровском виде), и связанный с ней воображаемый мир с нулевыми трансакционными издержками, и императивный тезис Уильямсона об их минимизации как основной функции институтов (и институциональных реформ по Эггертссону), и рекомендация Норта о приведении экономики к «условиям Коуза» – все это ключевые элементы *догматики новой институциональной экономической теории*. И важнейший вопрос совсем не в том, верна ли теорема Коуза или нет. Проблема состоит в странном замыкании современного институционализма на негативной стороне трансакций (трансакционных издержках) и абсолютном игнорировании их позитивной стороны. В этом проявляется ущербная односторонность парадигмы Коуза-Уильямсона, мешающая дальнейшему прогрессу институциональных исследований.

Трансакционные издержки как трения

Несмотря на то, что положительные трансакционные издержки стали наиболее мощным аргументом институционалистов в их интеллектуальном противостоянии с неоклассическим мейнстримом, первыми изучать эти издержки начали все же именно неоклассики, причем до Коуза. В своей «Теории заработной платы» (1932) Дж. Хикс ввел ряд терминов для обозначения издержек перехода из одного равновесия в другое (Hicks, 1963. P. 58-59), обозначая их как издержки изменений / движения⁶. Впоследствии он сузил свое определение до «издержек перевода активов из одной формы в другую» (Hicks, 1935. P. 6). Основной

⁶ Эти термины – costs of change / cost of changing (Hicks, 1963. P. 59), costs of transference (op. cit. P. 58-59), costs of movement (op. cit. P. 60-63, 67, 81, 165) – использовались им как синонимы. В качестве примеров изменения равновесия Хикс приводил смену места работы наемного работника и изменение предпринимателем методов организации своего бизнеса.

посыл Хикса состоял в отказе от маскировки метафорой трения⁷ необъяснимых для экономической науки того времени явлений – и в эндогенизации трений, то есть их введении в предметное поле экономики и системное описание с помощью экономических категорий (Klaes, 2000. P. 195). Немногом позже Т. Сцитовски ввел и сам термин «транзакционные издержки» (Scitovszky, 1940), причем именно в хиксианском смысле⁸, в русле развития объяснений с позиций различных видов / форм трения (Hardt, 2009. P. 30) и, соответственно, с точки зрения дополнительных расходов, возникающих при инвестировании в различные активы. Начиная с 1950-х гг. неоклассический транзакционный анализ быстро набирал обороты: У. Баумоль и Дж. Тобин включили транзакционные издержки в модели спроса на деньги (Baumol, 1952; Tobin, 1956); Г. Демсец первым провел эмпирический анализ уровня этих издержек на Нью-Йоркской фондовой бирже (Demsetz, 1968); Дж. Маршак, а впоследствии Ф. Хан и целый ряд других неоклассиков активно инкорпорировали транзакционные издержки в фундаментальные модели общего рыночного равновесия (Marschak, 1950; Foley, 1970; Hahn, 1971; Niehans, 1971; Saving, 1971)⁹. Уильямсон тогда делал только первые попытки построения микроаналитической теории транзакционных издержек (Williamson, 1971).

Иногда может показаться, что неоклассическая литература по транзакционным издержкам интерпретирует их чрезмерно расширительно – или хотя бы более широко, чем институциональные экономисты (Allen, 2000. P. 894). Это не совсем так. Коуз, например, в своей знаменитой статье параллельно рассматривал транзакционные издержки (не применяя еще этого термина) как издержки использования ценового механизма или как издержки маркетинга на открытом рынке или просто (и чаще всего) как маркетинговые издержки (Coase, 1937. P. 394-395, 403, 405). Главная сквозная черта всех неоклассических работ по этой проблематике – хиксианская традиция трактовки транзакционных издержек как специфического типа трений в рыночной системе. Но *трение – это плохая метафора для транзакционных издержек*. Несмотря на то, что трение неразрывно связано с движением, в трибологии (науке о трении) оно преимущественно рассматривается как сила вредного сопротивления, запускающая процесс диссипации / рассеивания энергии (Hsu, Ying, Zhao, 2014. P. 3) и порождающая «неизбежные издержки, связанные с износом» (Stachowiak, 2017. P. 234). Абсолютное большинство трибологических

⁷ Такую метафору первым вскользь использовал Л. Вальрас, уподобивший рынок совершенной конкуренции машине без трения (Вальрас, 2000. С. 36), но Хикс первым соединил трения с порождаемыми ими издержками.

⁸ См. подробнее об особенностях развития транзакционной терминологии Хикса в работе (Bianco, 2016).

⁹ См. подробнее в обзоре истории становления неоклассической теории транзакционных издержек (Klaes, 2000).

исследований посвящено способам минимизации трения и износа, тогда как увеличение «полезного трения» в качестве серьезной научной или инженерной задачи вообще не ставится (да и такого научного термина в принципе не существует). Именно перенос метафоры трения на трансакционные издержки привел к их исключительно негативному восприятию как вредных помех в процессе оптимального функционирования рыночного механизма. Тем не менее, от этой неоклассической метафоры отталкивался и Уильямсон, создавая неинституциональную теорию трансакционных издержек, которые он рассматривал как «экономический эквивалент трения в физических системах» (Williamson, 1985. P. 19). Именно это и заложило мину замедленного действия в фундамент этой влиятельнейшей теории¹⁰.

В отличие от неоклассиков (и неинституционалистов), один из основоположников институционализма Дж. Коммонс рассматривал трансакцию более широко – как многомерную, динамичную и междисциплинарную по своей природе единицу экономического анализа (Rutherford, Samuels, 1996. P. 447, 454). Трансакции по Коммонсу связывают институты и акторов, социальный порядок и индивидуальные действия, которые, будучи институционализированными, становятся транс-действиями (trans-actions; *op. cit.* P. 447). Результатами трансакций являются прежде всего их позитивные эффекты – закупки ресурсов, выпуск продукции, цены, прибыли, заработные платы, налоги, бюджеты и т.д. (Chavance, 2012. P. 36), – а не только трансакционные издержки, которые Коммонс в явном виде в свою теорию трансакций вообще не вводил. Однако его подход остался частью славной истории становления институциональной экономики и был полностью вытеснен парадигмой Коуза-Уильямсона. Когда Уильямсон провозгласил, что «экономические институты капитализма имеют своей главной целью и эффектом экономию на трансакционных издержках» (Williamson, 1985. P. 17), это лишь подвело черту под долгим процессом соединения хиксианской концепции трений со стиглеровской интерпретацией Коуза. Произошел окончательный откат от положительного – в духе Коммонса – понимания трансакций, которые из фундаментальной единицы анализа превратились в генератор непродуктивных расходов и потерь. В итоге коммонсианские трансакции были вытеснены из институциональной теории уильямсоновскими, приносящими экономике только издержки и вред.

Обратная сторона трансакций: трансакционные услуги и виды деятельности

¹⁰ По большому счету парадигма Коуза-Уильямсона лишь «расширяет ортодоксальную теорию путем введения в нее дополнительной формы трения» (Kaufman, 2017. P. 314), хотя и эта форма трения (речь о трансакционных издержках) по сути была введена самими неоклассиками.

Серьезной альтернативой парадигме Коуза-Уильямсона могла бы стать теория транзакционного сектора, выдвинутая Дж. Уоллисом и Д. Нортом (Wallis, North, 1986). В отличие от подхода Демсеца к измерению транзакционных издержек, базировавшегося на хиксианской концепции трений, они предложили – впервые! – позитивный взгляд на эту категорию издержек, рассматривая их (пусть и частично) как продуктивные затраты, необходимые для функционирования рыночной системы. Согласно Уоллису и Норту, «транзакционные издержки – это издержки, связанные с совершением обменов, издержки осуществления транзакционной функции» (op. cit. P. 97), то есть транзакционных видов деятельности¹¹, – противопоставляемые трансформационным издержкам преобразования затрат в выпуск. Наблюдаемая и поддающаяся измерению часть транзакционных издержек – затраты на транзакционные услуги, производителями которых являются разнообразные посредники, макроаналитически объединяемые в транзакционные индустрии и далее в транзакционный сектор. Доминирующий неинституциональный подход «полностью игнорирует наличие транзакционных услуг» (North, Wallis, 1994. P. 615), оказываемых как на рынках, так и в рамках фирм. Альтернативный взгляд состоит в том, что транзакционные издержки – это не просто потери времени, вынужденные платежи и другие непроизводительные расходы, но, прежде всего, затраты на осуществление особого (транзакционного) рода продуктивной деятельности¹². Остается догадываться, почему, согласно конвенциям неинституциональной теории, такой услуго-центричный подход применим только к анализу транзакционного сектора, но не к анализу любых экономических институтов. Ведь транзакционные издержки, независимо от источников их происхождения и конкретных форм, имеют единую природу.

Выведение транзакционных услуг и видов деятельности в центр транзакционного анализа было радикальной методологической инновацией, противостоявшей минимизационной логике и порывавшей с неоклассическим трением. Однако более долгая (хиксианская) научная традиция все же победила. Норт и Уоллис неоднократно пытались выступить против нее. Они напрямую полемизировали с Уильямсоном,

¹¹ Э. Остром использовала даже более точный термин «издержки транзакционных видов деятельности» (cost of transaction activities; Ostrom, 1992. P. 31), однако дальнейшего развития эта ее мысль не получила.

¹² Нужно признать, что такая позиция так и не стала общепринятой. Например, юридическая индустрия продолжает конвенционально восприниматься как один из главных источников транзакционных издержек. При этом эмпирические исследования показывают, что юристы (по оценкам их клиентов) добавляют значительную ценность транзакциям, увеличивая размер «транзакционного пирога» (Gilson, 1984). Но область распространения этой точки зрения ограничена самой юридической наукой (Bernstein, 1995; Kosuri, 2015).

подчеркивая, что «институты существуют не для минимизации трансакционных издержек» (op. cit. P. 622), поскольку обладают способностью снижать и трансформационные издержки. Они возражали против прямолинейного понимания минимизационной логики, утверждая, что, если и говорить о минимизации, то не общих / совокупных, а удельных (per unit) издержек трансакций (op. cit. P. 618-620). Именно поэтому рост трансакционного сектора может сопровождаться снижением трансакционных издержек (op. cit. P. 623). Они с цифрами на руках утверждали: «Тот факт, что рост трансакционного сектора обусловлен, прежде всего, экспансией трансакционных услуг посредников, опровергает распространенное, но ошибочное мнение экономистов и историков экономики о том, что трансакционные издержки не создают сопутствующих выгод» (Wallis, North, 1988. P. 654). Все эти критические выпады по существу остались без ответа¹³. Теория трансакционных издержек в версии Коуза (превратно понятого) и Уильямсона (понятого слишком буквально) активно развивалась – прежде всего в эмпирической плоскости – и попытки противодействия господствующей парадигме становились все менее и менее результативными.

Конечно, многократно обращалось внимание на встроенные ограничения неинституциональной теории трансакционных издержек. Критиковалась базовая предпосылка о способности людей выбирать оптимальные институциональные решения по критерию более низких издержек трансакций¹⁴. Критиковались чрезмерная фокусировка на оппортунизме (Granovetter, 1985; Hodgson, 2004) и специфичности активов¹⁵. Критиковались статичность (Nooteboom, 1992), аисторизм (Meramveliotakis, Milonakis, 2010), игнорирование эволюционных эффектов ex ante и ex post институционального выбора (Smit, Buekens, du Plessis, 2011). Критиковались панглоссианизм и культ капиталистических институтов (Ankarloo, 2004). Несмотря на это, парадигма Коуза-Уильямсона устояла и продолжает доминировать, но в ее защитном поясе все же возникли трещины.

¹³ Более того, Норт занял парадоксальную позицию, параллельно используя доминирующую парадигму и (периодически) критикуя ее. Так, через четыре года после выхода пионерной статьи о трансакционном секторе, он предложил в качестве критерия эффективности политических рынков рассматривать приближение к нулевым трансакционным издержкам (North, 1990). Спустя еще четыре года, вновь возвращаясь к критике Уильямсона, Норт признавал, что небезгрешен в части отношения к минимизационной логике (North, Wallis, 1994. P. 611). Больше он никогда не критиковал ее.

¹⁴ Причем данный принцип странным образом сочетается у Уильямсона с концепцией ограниченной рациональности, которая распространяется им на любые трансакции, но не на выбор управляющих ими структур (институтов). Эта линия критики восходит к работе (Dow, 1987).

¹⁵ Критиком в этом случае выступал не кто иной, как сам Коуз (Coase, 1988).

Появляются (пока очень редкие) альтернативы бескомпромиссному признанию транзакционных издержек неизбежным злом. Так, возникла идея разграничения двух видов таких издержек – оппортунистических (в традиции Уильямсона) и *повседневных* (*mundane*). Последние, как следует из их названия, имеют объективно необходимый для экономики характер и связаны с созданием транзакционного «интерфейса» производства: это, в частности, затраты на верификацию, учет, оценку и оплату передаваемых товаров (Baldwin, Clark, 2006. P. 15). Причем целенаправленное повышение уровня повседневных транзакционных издержек может сократить уровень оппортунистических издержек (Baldwin, 2008. P. 156). В более широком понимании к повседневным относятся вообще все переменные транзакционные издержки, являющиеся функцией от времени или от объема транзакций (Langlois, 2006). Несмотря на дискуссионность этих подходов в аспекте классификаций, важно, что они основываются на позитивном восприятии хотя бы части транзакционных издержек. В этом же ключе действуют и авторы концепций *фантомных* (Driesen, Ghosh, 2005) и *латентных* (Fennell, 2013) издержек транзакций, понимая под ними затраты на поддержание существующей институциональной структуры, которые воспринимаются даже не как издержки, а, скорее, как неотъемлемая часть контекста любых взаимодействий¹⁶.

Приведенные разрозненные точки зрения образуют пока что абсолютное меньшинство в области транзакционного анализа. Транзакционные издержки продолжают оставаться для институционалистов потерями, отходами, балластом, то есть тем, что нужно минимизировать и от чего в идеале было бы желательно полностью избавиться.

На пути к теории транзакционной ценности

В своей визионерской статье, не понятой и не принятой сообществом неонституционалистов (хотя и широко известной в области менеджмента), Э. Заяц и Ц. Олсен предлагали перенести акцент институционального анализа межорганизационных взаимодействий с минимизации транзакционных издержек на максимизацию транзакционной ценности (Zajac, Olsen, 1993. P. 132-133). Они первыми обратили внимание на фундаментальное искажение институционального мейнстрима – избыточный акцент на издержках при полном игнорировании ценности, – и доказывали необходимость объединения транзакционных издержек и выгод в единую аналитическую рамку. Ведь слишком многие институциональные решения, связанные с выбором

¹⁶ Даже в мире, где транзакции совершенно бесплатны, все же существуют затраты на поддержание обеспечивающих эту бесплатность институтов.

структур управления на микроуровне, невозможно объяснить с точки зрения экономии на трансакционных издержках¹⁷. Более того, сама логика сравнения трансакционных издержек *ex ante* и *ex post* по сути игнорирует качественный аспект институциональных изменений в организациях (op. cit. P. 136-137). Однако подход Заяца-Олсена ограничивался достаточно узкой и прикладной областью управленческих исследований, вследствие чего не стал триггером пересмотра теоретических основ парадигмы Коуза-Уильямсона.

Практически параллельно с Заяцем и Олсеном Н. Комесар показал в своей влиятельной среди юристов книге, что сравнительный институциональный анализ невозможен без учета наряду с трансакционными издержками еще и трансакционных выгод альтернативных правовых институтов (Komesar, 1994. P. 98-122). По его мнению, перенос акцента на изучение взаимовлияния трансакционных издержек и выгод позволил бы расширить доминирующий подход в плане объяснения ситуаций, когда трансакционные выгоды института перевешивают связанные с ним высокие издержки транзакций (op. cit. P. 111)¹⁸. Вместе с тем, Комесар и его последователи¹⁹, хотя и работают на стыке институциональной экономики и права, но представляют все же юридическую науку. Экономистам их работы почти не известны²⁰.

Понятие трансакционных выгод по своей сути несколько статично, поскольку предполагает анализ преимуществ и возможностей любого конкретного института для заданного набора заинтересованных сторон (стейкхолдеров). *Трансакционная ценность* – гораздо более динамичная категория: она не просто существует, а создается (требуя затрат), меняется во времени и предполагает взаимосвязь стейкхолдеров в форме цепочек или экосистем создания ценности. Трансакционная ценность представляет собой совокупность полезных эффектов (как прямых выгод, так и

¹⁷ Так, формирование портфеля новых организационных способностей может сопровождаться ростом трансакционных издержек в краткосрочном периоде, который будет компенсирован увеличением создаваемой ценности в долгосрочной перспективе (Madhok, 1997. P. 51). На макроуровне таких ситуаций не меньше: например, снижение издержек посредничества на рынке ипотечного кредитования может становиться фактором макроэкономической дестабилизации и, соответственно, роста трансакционных издержек (Greenwood, Scharfstein, 2013. P. 24-25).

¹⁸ «Проще говоря, если трансакционные выгоды больше, чем трансакционные издержки, то транзакция осуществляется» (Komesar, 1994. P. 101).

¹⁹ См., например, коллективный труд научной школы Комесара по глобальному управлению, где активно используется концепция трансакционных выгод (Komesar, 2014).

²⁰ Не в последнюю очередь это «заслуга» самого Комесара, чье понимание институтов всегда было, мягко говоря, очень своеобразным. Он определял институты как процессы принятия решений, при этом относя к ним рынки, суды, парламенты, но исключая нормы и правила (Cole, 2004. P. 263-264).

экстерналий), возникающих в результате совместной деятельности, упорядочиваемой определенным набором институтов. Сравнить по величине генерируемых ими транзакционных издержек можно только институты, связанные с качественно однородными (типовыми, стандартными, простыми) транзакциями. Но, во-первых, все сложные транзакции в реальном мире неоднородны по своим качественным параметрам, а, во-вторых (и это главное), – институты, упорядочивающие эти качественно разнородные транзакции, еще и добавляют им разную транзакционную ценность. В этом смысле транзакционная ценность – это комплексная характеристика качества транзакций, которое невозможно выразить только через величину транзакционных издержек.

Все институты объективно сопряжены с затратами – в терминах времени, ресурсов и усилий (Hodgson, 2007. P. 17), – иначе они не смогут адекватно и качественно выполнять свои функции, которые состоят не только в снижении издержек транзакций, но и в производстве транзакционной ценности. Тот факт, что рынок и любые другие институты не могут функционировать при нулевых или слишком низких транзакционных издержках, связан не с их «врожденной дефектностью», а с тем, что эти издержки объективно необходимы для выполнения полезных функций институтов, причем «снижение транзакционных издержек повышает риски сокращения выгод, которые эти издержки оплачивают» (Driesen, Ghosh, 2005. P. 64). Транзакционные издержки – это издержки не только функционирования институтов, но и их развития. Создание, поддержание (инфорсмент) и изменение институтов предполагают осуществление определенных видов деятельности, сопряженных с транзакционными издержками (Furubotn, Richter, 1991. P. 8). Даже в идеальном состоянии (которого не существует) институты требуют определенного минимума затрат – именно поэтому транзакционные издержки никогда не могут быть снижены до нуля²¹. В этой связи важно вернуться к оригинальной, до-стиглеровской теории Коуза, согласно которой институты – это затратные субституты (Pagano, Vatiello, 2015), а не бесплатные коллективные или общественные блага. *Нирванский идеал беззатратности институтов – хиксианское наследие неоинституциональной теории, от которого давно уже пора отказаться.*

Неоинституционалисты, следуя парадигме Коуза-Уильямсона, фактически сосредоточились только на стороне затрат, полностью пренебрегая стороной выгод альтернативных институтов (Langlois, Foss,

²¹ Уильямсон в своих поздних работах поддерживал позицию Коуза и критично относился к гипотетическому идеалу нулевых транзакционных издержек, то есть полного отсутствия трений (Williamson, 1999. P. 315-316). Но его логика исходила все же из интерпретации этих издержек как неустраняемого и вредного побочного эффекта любой деятельности.

1997. Р. 6)²². Но минимизация трансакционных издержек может рассматриваться как частный случай максимизации трансакционной ценности, тогда как выгоды того или иного института не сводятся только лишь к снижению издержек. Кроме того, сокращение трансакционных издержек, связанных с любым институтом, после определенного порогового значения неизбежно начинает негативно сказываться на качестве упорядочиваемых им трансакций. Акцент неинституциональной теории на институтах обеспечения дешевых (низкозатратных) трансакций обусловлен длительной практикой существования необоснованно дорогостоящих институциональных структур и механизмов, лоббируемых посредниками во многих сферах – от управления активами до издания научной периодики. Такие институты способствуют экстенсивному и экстрактивному (ориентированному на поиск плохих рент) экономическому развитию. Поэтому они – в духе парадигмы Коуза-Уильямсона – должны быть заменены более эффективными, т.е. более дешевыми институтами²³. Однако дешевые институциональные решения перспективны только в области качественно однородных и достаточно простых трансакций. *И чем трансакции сложнее, тем большее значение имеют не низкие трансакционные издержки, а высокая трансакционная ценность*²⁴.

Отталкиваясь от идеи Заяца и Олсена, Дж. Дайер осторожно предположил, что «оптимальным институтом является такой, который максимизирует трансакционную ценность» (Dyer, 1997. Р. 552). Конечно, это излишне однозначная позиция. Более взвешенную точку зрения предложила Л. Феннелл, определив в качестве основной цели институтов не минимизацию трансакционных издержек, а улучшение доступа к ресурсам, что может потребовать как менее, так и более дорогостоящих трансакций (Fennell, 2013. Р. 1494) – и, соответственно, более затратных

²² Традиционный неинституциональный подход состоит в том, что минимизация трансакционных издержек является необходимым и достаточным условием максимизации чистых выгод участников трансакций (Johnsen, 2019. Р. 493), поэтому задача максимизации выгод по существу сводится к задаче сокращения этих издержек (Trachtman, 1997. Р. 475). Логика такова: «Если трансакционные издержки выступают главным источником диссипации ценности, то сокращение этой диссипации может создавать ценность» (Foss, Foss, 2005. Р. 541).

²³ И, тем не менее, даже по мнению убежденных критиков чрезмерного посредничества (в частности, в финансовом секторе), говорить о том, что с точки зрения общества необходимо радикальное сокращение связанных с посредниками трансакционных издержек – значит очень сильно упрощать реальную ситуацию (Cochrane, 2013. Р. 48), игнорируя создаваемую ими трансакционную ценность.

²⁴ Ведь более сложные трансакции, как правило, предполагают и большие затраты, пропорциональные степени их сложности (Judge, 2015. Р. 627). Эти затраты по сути являются трансакционными инвестициями: в частности, издержки, связанные с составлением сложных контрактов, впоследствии компенсируются облегчением их интерпретации судом (Eggleston, Posner, Zeckhauser, 2000).

институтов. В любом случае институты как таковые не предназначены только лишь для минимизации транзакционных издержек или максимизации транзакционной ценности²⁵. Это не альтернативные функции институтов, а разные режимы их функционирования, которые к тому же могут совмещаться²⁶. Таким образом, дизайн институтов должен быть связан не только со снижением сопряженных с ними издержек, но и с созданием ценности для стейкхолдеров (связанных с институтами групп интересов)²⁷.

В отличие от неоинституциональных теоретиков, практики в некоторых областях, где применялся транзакционный анализ, были вынуждены отойти от традиции Коуза-Уильямсона. Показательным примером является сфера международной помощи, к факторам повышения эффективности которой ведущие эксперты относят минимизацию транзакционных издержек, в целом понимаемых как затраты, необходимые для осуществления транзакций международной помощи, но ничего не добавляющие к их ценности. Однако все чаще отмечается, что минимизация не должна становиться самоцелью²⁸. Оптимальные институты (структуры управления транзакциями) оказания помощи связаны не только с низким уровнем транзакционных издержек, но и с улучшением качества транзакций доноров и реципиентов. Структура управления может генерировать высокий уровень транзакционных издержек, но постепенно это приводит к изменению качественных параметров транзакций (Paul, Vandeninden, 2012), что ведет к гармонизации отношений взаимодействующих сторон – и, добавим, к росту создаваемой транзакционной ценности.

²⁵ Вообще говоря, чем дальше любой теоретический подход от прямолинейной логики максимизации полезности / прибыли или минимизации издержек, тем в большей степени его можно считать гетеродоксальным (Hardt, 2009. P. 31).

²⁶ Институты могут параллельно обеспечивать и снижение транзакционных издержек, и рост транзакционной ценности участников взаимодействий. Например, в цифровых онлайн-платформах низкие издержки поиска сочетаются с высоким качеством совпадений между продавцами и покупателями, фирмами и работниками и т.д. (Goldfarb, Tucker, 2019. P. 10). Еще один пример – как показывают исследования (Cacioppo et al., 2013), браки, заключенные после онлайн-знакомств, в среднем более счастливые, длительные и реже заканчиваются разводом. Это можно объяснить не только низкими издержками поиска и обмена информацией, но также анонимностью и многоканальностью, повышающими качество социальных транзакций.

²⁷ На это вскользь указывали А. Грейф и К. Кингстон: Greif, Kingston, 2011. P. 18.

²⁸ Более того, на практике становится все очевиднее, что инвестиции в транзакционные виды деятельности ведут к повышению общей результативности институциональной системы международной помощи (Lawson, 2009. P. 11). Поэтому транзакционные издержки не должны восприниматься как потери, ведь институты и «виды деятельности, олицетворяющие транзакционные издержки, могут также приносить выгоды» (EuropeAid, 2007. P. 27).

В свою очередь массовый тренд на вовлечение стейкхолдеров – например, потребителей в совместное создание ценности (Hillebrand, Driessen, Koll, 2015) или граждан в интерактивное государственное управление (Torfing et al., 2012), – объективно ведет к росту транзакционных издержек (и общих, и удельных), но это гиперкомпенсируется увеличением создаваемой транзакционной ценности. Речь идет о взаимном доверии, разделяемых убеждениях и целях, готовности к обмену информацией, этических нормах, отношенческих рутин, опыте кооперации и других факторах, которые позволяют в долгосрочной перспективе значительно снизить транзакционные издержки (Harrison et al., 2019. P. 77-79). Дистанционные транзакции в формате «лицом-к-экрану» гораздо дешевле, однако личная контактация создает массу дополнительных положительных эффектов. В частности, эмпирически подтверждено, что пространственный разрыв между размещенными в разных странах бизнес-процессами (дизайном, сборкой, продажами, постпродажным обслуживанием и т.д.) значительно затрудняет коллаборацию и генерацию новых идей по улучшению продуктов (Pisano, Shih, 2012), разрушая тем самым кластерный эффект. В результате транзакционные издержки глобально распределенных бизнес-процессов низки, и все же это не перекрывает снижения создаваемой ценности.

Можно ли сравнивать, допустим, диктатуру и демократию только по критерию уровня транзакционных издержек, связанных с этими институциональными системами? Можно ли при институциональном выборе игнорировать производимую институтами транзакционную ценность – например, создаваемые демократией гарантии прав и свобод, защиту частной собственности, равенство возможностей, независимый суд и т.д.? Конечно, у демократии есть и цена – дорогостоящая юридическая система, раздутая адвокатская индустрия, огромные массивы регулятивных документов, сложная сеть компромиссов различных социальных групп, в том числе давление со стороны меньшинств, и др. Но именно перевес транзакционной ценности над издержками лежит в основе конкурентных преимуществ демократических институтов. Транзакционные издержки при авторитарных режимах могут быть сравнительно низки, но они не становятся фактором экономического роста и благосостояния – поскольку не сопровождаются опережающим производством транзакционной ценности.

Ярким примером необъяснимости односторонних объяснений, опирающихся лишь на минимизационную логику, является неоинституциональная трактовка блокчейна. Блокчейн рассматривается как институциональная технология, обеспечивающая радикальное снижение транзакционных издержек верификации, обеспечения безопасности, хранения данных и др. Главная черта блокчейна – замена

дорогостоящего доверия к посредникам бесплатным доверием к технологии. Блокчейн позволяет автоматизировать транзакции, переводя их в формат смарт-контрактов – самоисполняющихся компьютерных алгоритмов. Как следствие, услуги традиционных посредников – от банков, бирж и страховых компаний до юристов, бухгалтеров и нотариусов, – становятся невостребованными, а уровень транзакционных издержек в экономике резко снижается. Естественно, что по логике парадигмы Коуза-Уильямсона блокчейн-технологии ждет тотальное распространение, а подавляющее большинство посредников – скорое исчезновение (Davidson, De Filippi, Potts, 2018).

Но в действительности блокчейн обеспечивает устранение посредников только из достаточно простых, стандартных (т.е. легко переводимых в алгоритмический формат), массовых, краткосрочных транзакций и ведет к ликвидации лишь откровенно архаичных форм посредничества. Автоматизация транзакций и замена многих избыточных посредников алгоритмами, бесспорно, вызовут далеко идущие изменения. Традиционные посредники явно проиграют блокчейну конкуренцию по транзакционным издержкам, поэтому у них не останется другого варианта, кроме переориентации на конкуренцию в области производства транзакционной ценности²⁹. Причем в этом им могут помочь так называемые включенные приложения блокчейна (O'Dair, 2019. P. 26), повышающие эффективность транзакций не требуя радикального реформирования существующих институтов. В цифровой реальности расходы на посредников станут не частью нормы затрат, а дополнительными издержками на высококачественные – нишевые, кастомизированные, гиперрелевантные³⁰ и др. – транзакционные услуги. Посредники будут вытеснены из нижних ценовых сегментов и (постепенно) перестанут восприниматься как «навязанные системой» источники транзакционных издержек. Они трансформируют свои ценностные предложения для обеспечения транзакций высокого качества (Фролов, 2019).

Заключение

Вся история теории транзакционных издержек – иллюстрация того, как негласные научные конвенции могут перерасти в предубеждения, на которых начинают основываться широко применяемые объяснительные модели и принципы принятия управленческих / регулятивных решений.

²⁹ Именно в этом направлении сейчас активизировались, в частности, банковские инновации (McKinsey, 2018. С. 32-42).

³⁰ К гиперрелевантным относят услуги, оказываемые на основе технологий предиктивной аналитики, искусственного интеллекта и цифровых ассистентов (Accenture Strategy, 2017).

Норт как-то саркастически заметил, что «сторонников транзакционного подхода объединяет только признание важности транзакционных издержек; во всем остальном они далеки от единодушия» (Норт, 1997. С. 45). Но признание важности уже (и это надо признать) переросло в явную заикленность, которую можно уподобить ситуации, как если бы А. Смит сосредоточился на изучении опилок и обрезков на булавочной фабрике, пытаясь понять природу разделения труда...

Рекомендации институциональных экономистов для политиков и регуляторов связаны, во-первых, с выполнением «условий Коуза» (то есть снижением транзакционных издержек существующих институтов), во-вторых, с государственным вмешательством для преодоления провалов рынка и других институтов (то есть приведением этих институтов к эталонному состоянию минимальных транзакционных издержек), и, в-третьих, с трансплантацией или конструированием институтов инклюзивного типа, обеспечивающих наиболее низкзатратные транзакции. По большому счету эта довольно односторонняя нормативная программа представляет собой нюансированный и дополнительно аргументированный вариант неоклассической доктрины. И это следствие сохранения хиксианской традиции трений как центральной метафоры в парадигме Коуза-Уильямсона. Метафора трений – неуязвимый для критики Фредди Крюгер, являющийся неоинституционалистам в их догматических снах и истребляющий остатки здравого смысла. Отсюда следует и минимизационная логика, эта основа основ доминирующей парадигмы, являющая собой пример удивительного единодушия институционалистского сообщества.

В истории экономики транзакционных издержек было как минимум три отвергнутых теоретических подхода, альтернативных доминирующей парадигме. Их возрождение могло бы придать транзакционному анализу импульс для перехода на качественно новый уровень осмысления институциональной реальности.

Во-первых, необходимо «реанимировать» теорию транзакций Коммонса. Согласно Коммонсу, транзакции прежде всего создают не издержки, а полезные эффекты. Транзакции, образуя «пучки» экономических отношений³¹, являются динамичным содержанием относительно статичных институтов, поэтому не институты, а транзакции должны быть приоритетным (а, по Коммонсу, безоговорочно главным) предметом экономической науки. Подмена транзакций транзакционными издержками, минимизации которых всецело служат институты, стала следствием поступательной интеграции неоклассического концепта трений в методологию институционального анализа. Теория транзакционных издержек фактически двигалась в русле, проложенном неоклассической

³¹ Термин Коммонса.

теорией, при этом парадоксальным образом используя транзакционную аргументацию для критики теоретических позиций неоклассиков. Трактовки транзакционных издержек как издержек эксплуатации экономической системы, препятствующих ее развитию и даже блокирующих его (Эрроу), или как экономического эквивалента трения в механических системах (Уильямсон) по сути базировались на одностороннем восприятии транзакций как диссипативного типа экономических действий, связанного с непроизводительными расходами.

Во-вторых, нуждается в переосмыслении теория транзакционного сектора Уоллиса и Норта. Эта теория, к сожалению, в ходе ее эволюции была редуцирована до методической рамки измерения уровня транзакционных издержек в макро- и мезоэкономических системах, а вся заложенная в ней мощная методологическая инновационность оказалась выхолощенной. По существу теория Уоллиса-Норта предполагала переосмысление транзакционных издержек как необходимых производительных затрат на производство качественных транзакционных услуг. Поэтому она находилась в жесткой оппозиции доминирующей парадигме, поскольку имплицитно отвергала минимизационную логику. Однако после ряда попыток ее авторы фактически прекратили сопротивление парадигме Коуза-Уильямсона, а поздний Норт даже активно использовал догму о минимизации транзакционных издержек в своих теоретических работах.

В-третьих, важно начать системное развитие и эмпирическое тестирование теории транзакционной ценности. Заяц и Олсен применяли этот подход только к микроуровню, но у него явно имеется потенциал масштабирования и распространения на любые уровни и масштабы транзакционной деятельности. Перенос акцента транзакционного анализа с издержек на ценность, создаваемую в ходе транзакций, позволяет объяснить многие явления, выходящие за узкие рамки минимизационной логики. Любые институты сопряжены с транзакционными издержками, но в первую очередь они генерируют транзакционную ценность для своих стейкхолдеров. И именно в этом состоит их главная функция. Поэтому необходимо развивать подход к анализу институтов с точки зрения транзакционных услуг, выгод и ценности, а не только в категориях потерь, затрат и издержек. Экономия на транзакционных издержках не должна становиться самоцелью институциональных реформ и регулятивных политик. Не меньшее, а, скорее, большее значение имеет создание транзакционной ценности для всей экосистемы участников транзакций.

Интеграция триады альтернативных теорий с элементами парадигмы Коуза-Уильямсона позволит перейти к новому этапу развития транзакционного анализа. Эту объединенную теорию можно считать постинституциональной, поскольку она категорически расходится с догматикой неинституциональной теории в части транзакционных

издержек и их взаимосвязи с институтами. С точки зрения постинституциональной парадигмы, транзакция представляет собой продуктивный тип действий, производящий транзакционную ценность в форме прямых и косвенных полезных эффектов для взаимодействующих субъектов. Транзакционные услуги, специалисты, организации, индустрии и секторы объективно требуют адекватного объема расходов, т.е. транзакционных издержек и инвестиций. Аналогично, любые экономические институты для качественного осуществления своих функций нуждаются в оптимальном, а не минимальном уровне затрат. Минимизация транзакционных издержек как нормативное правило для менеджеров, администраторов, законодателей, судей и политиков нуждается в серьезном пересмотре и ограничении области применения.

Список литературы

- Вальрас Л. (2000). *Элементы чистой политической экономии*. М.: Изограф. [Walras L. (2000). *Elements of Pure Economics*. Moscow: Izograph. (In Russian).]
- Норт Д. (1997). *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Фонд экономической книги «Начала». [North D. (1997). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Moscow: Economic Book Foundation «Nachala». (In Russian).]
- Фролов Д. П. (2019). Постинституциональная теория блокчейна // Журнал экономической теории. Т. 16. № 2. С. 262-278. [Frolov D. P. (2019). Post-Institutional Theory of Blockchain. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii*, Vol. 16, No. 2, pp. 262-278. (In Russian).]
- Accenture Strategy (2017). *Put Your Trust in Hyper-relevance*. URL: <https://www.accenture.com/us-en/insight-hyper-relevance-gcpr>.
- Allen D. W. (2000). Transaction Costs. In: B. Bouckaert, G. DeGeest (eds.). *Encyclopedia of Law and Economics*. Vol. 1. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 893-926.
- Ankarloo D. (2004). Anti-Williamson: a Marxian Critique of New Institutional Economics. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 28, No 3, pp. 413-429.
- Baldwin C. Y. (2008). Where Do Transactions Come From? Modularity, Transactions, and the Boundaries of Firms. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 17, No. 1, pp. 155-195.
- Baldwin C. Y., Clark K. B. (2006). *Where Do Transactions Come from? A Network Design Perspective on the Theory of the Firm*. Harvard Business School Working Paper No. 06-051. URL: <https://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/06-051.pdf>.
- Baumol W. J. (1952). The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 66, No. 4, pp. 545-556.
- Bernstein L. (1995). The Silicon Valley Lawyer as Transaction Cost Engineer? *Oregon Law Review*, Vol. 74, No. 1, pp. 239-255.
- Bianco A. (2016). Hicks's thread (out of the equilibrium labyrinth). *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 40, No. 4, pp. 1229-1245.
- Bylund P. L. (2019). The Firm vs. the Market: Dehomogenizing the Transaction Cost Theories of Coase and Williamson. *Strategic Management Review* (forthcoming).
- Cacioppo J. T. et al. (2013). Marital outcomes from on-line meetings / J. T. Cacioppo, S. Cacioppo, G. C. Gonzaga, E. L. Ogburn, T. J. VanderWeele. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Vol. 110, No. 25, pp. 10135-10140.

- Chavance B. (2012). John Commons's organizational theory of institutions: a discussion. *Journal of Institutional Economics*, Vol. 8, No. 1, pp. 27-47.
- Coase R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, Vol. 4, No. 16, pp. 386-405.
- Coase R. H. (1988). The Nature of the Firm: Origin, Meaning, Influence. *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 4, No. 1, pp. 3-47.
- Cochrane J. H. (2013). Finance: Function Matters, Not Size. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 27, No. 2, pp. 29-50.
- Cole D. H. (2004). Taking Coase Seriously: Neil Komesar on Law's Limits. *Law & Social Inquiry*, Vol. 29, No. 1, pp. 261-289.
- Cooter R. (1982). The Cost of Coase. *The Journal of Legal Studies*, Vol. 11, No. 1, pp. 1-33.
- Davidson S., De Filippi P., Potts J. (2018). Blockchains and the economic institutions of capitalism. *Journal of Institutional Economics*, Vol. 14, No. 4, pp. 639-658.
- Demsetz H. (1968). The Cost of Transacting. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82, No. 1, pp. 33-53.
- Dietrich M. (2008). *Transaction Cost Economics and Beyond: Toward a New Economics of the Firm*. N. Y.: Routledge.
- Dow G. K. (1987). The function of authority in transaction cost economics. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 8, No. 1, pp. 13-38.
- Driesen D. M., Ghosh S. (2005). The Functions of Transaction Costs: Rethinking Transaction Cost Minimization in a World of Friction. *Arizona Law Review*, Vol. 47, No. 1, pp. 61-111.
- Dyer J. H. (1997). Effective Interfirm Collaboration: How Firm Minimize Transaction Costs and Maximize Transaction Value. *Strategic Management Journal*, Vol. 18, No. 7, pp. 535-556.
- Eggertsson T. (1999). State Reforms and the Theory of Institutional Policy. *Revista de Economia Política*, Vol. 19, No. 2, pp. 49-63.
- Eggleston K., Posner E., Zeckhauser R. (2000). The Design and Interpretation of Contracts: Why Complexity Matters. *Northwestern University Law Review*, Vol. 91, No. 1, pp. 91-132.
- EuropeAid (2007). *Guidelines No. 2. Support to Sector Programmes. Covering the three financing modalities: Sector Budget Support, Pool Funding and EC project procedures*. URL: <https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/ec-guidelines-support-to-sector-programmes-2007-final-en.pdf>.
- Fennell L. A. (2013). The Problem of Resource Access. *Harvard Law Review*, Vol. 126, No. 6, pp. 1471-1531.
- Foley D. (1970). Economic Equilibrium with Costly Marketing. *Journal of Economic Theory*, Vol. 2, No. 3, pp. 276-291.
- Foss K., Foss N. J. (2005). Resources and transaction costs: how property rights economics furthers the resource-based view. *Strategic Management Journal*, Vol. 26, No. 6, pp. 541-553.
- Fox G. (2007). The Real Coase Theorems. *Cato Journal*, Vol. 27, No. 3, pp. 373-396.
- Furubotn E., Richter R. (1991). The New Institutional Economics: An Assessment. In: Furubotn E. G., Richter R. (eds.). *The New Institutional Economics: A Collection of Articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Tübingen: Mohr Siebeck, pp. 1-32.
- Gilson R. (1984). Value Creation by Business Lawyers: Legal Skills and Asset Pricing. *Yale Law Journal*, Vol. 94, No. 2, pp. 239-313.
- Goldfarb A., Tucker C. (2019). Digital Economics. *Journal of Economic Literature*, Vol. 57, No. 1, pp. 3-43.

- Granovetter M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, pp. 481-510.
- Greenwood R., Scharfstein D. (2013). The Growth of Finance. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 27, No. 2, pp. 3-28.
- Greif A., Kingston C. (2011). Institutions: Rules or equilibria? In: Schofield N., Caballero G. (eds.). *Political economy of institutions, democracy and voting*. Berlin: Springer, pp. 13-43.
- Hahn F. H. (1971). Equilibrium with Transaction Costs. *Econometrica*, Vol. 39, No. 3, pp. 417-439.
- Hardt L. (2009). The history of transaction cost economics and its recent developments. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, Vol. 2, No. 1, pp. 29-51.
- Harris S. D. (2002). Coase's Paradox and the Inefficiency of Permanent Strike Replacements. *Washington University Law Quarterly*, Vol. 80, No. 4, pp. 1185-1274.
- Harrison J. S. et al. (2019). *The Cambridge Handbook of Stakeholder Theory* / J. S. Harrison, J. B. Barney, R. Edward Freeman, R. A. Phillips (eds.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hicks J. R. (1935). A Suggestion for Simplifying the Theory of Money. *Economica*, Vol. 2, No. 5, pp. 1-19.
- Hicks J. R. (1963). *The Theory of Wages*. 2nd ed. London: Macmillan.
- Hillebrand B., Driessen P. H., Koll O. (2015). Stakeholder marketing: theoretical foundations and required capabilities. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 43, No. 4, pp. 411-428.
- Hodgson G. M. (2004). Opportunism is not the only reason why firms exist: why an explanatory emphasis on opportunism may mislead management strategy. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 13, No. 2, pp. 401-418.
- Hodgson G. M. (2007). Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream? *Evolutionary and Institutional Economics Review*, Vol. 4, No. 1, pp. 7-25.
- Hsu S., Ying Ch., Zhao F. (2014). The nature of friction: A critical assessment. *Friction*, Vol. 2, No. 1, pp. 1-26.
- Johnsen D. B. (2019). A Coasean Approach to Cost-Benefit Analysis. *Harvard Journal of Law & Public Policy*, Vol. 42, No. 2, pp. 489-546.
- Judge K. (2015). Intermediary Influence. *The University of Chicago Law Review*, Vol. 82, No. 2, pp. 573-642.
- Kaufman B. E. (2017). The origins and theoretical foundation of original institutional economics reconsidered. *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 39, No. 3, pp. 293-322.
- Klaes M. (2000). The history of the concept of transaction costs: neglected aspects. *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 22, No. 2, pp. 191-216.
- Komesar N. (ed.) (2014). *Understanding Global Governance: Institutional Choice and the Dynamics of Participation*. Fiesole: European University Institute.
- Komesar N. K. (1994). *Imperfect Alternatives: Choosing Institutions in Law, Economics, and Public Policy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kosuri P. (2015). Beyond Gilson: The Art of Business Lawyering. *Lewis & Clark Law Review*, Vol. 19, No. 2, pp. 463-495.
- Langlois R. N. (2006). The secret life of mundane transaction costs. *Organization Studies*, Vol. 27, No. 9, pp. 1389-1410.
- Langlois R., Foss N. (1997). *Capabilities and governance: the rebirth of production in the theory of economic organization*. DRUID Working Paper No. 97-2. Copenhagen: Copenhagen Business School.

- Lawson A. (2009). *Evaluating the Transaction Costs of Implementing the Paris Declaration*: Draft Concept Paper. Oxford: Fiscus Public Finance Consultants.
- Madhok A. (1997). Cost, Value and Foreign Market Entry Mode: The Transaction and the Firm. *Strategic Management Journal*, Vol. 18, No. 1, pp. 39-61.
- Madra Y. M., Adaman F. (2018). Neoliberal Turn in the Discipline of Economics: Depoliticization Through Economization. In: Cahill D., Cooper M., Konings M., Primrose D. (eds.). *SAGE Handbook of Neoliberalism*. London: SAGE Publications, pp. 113-128.
- Marschak J. (1950). The Rationale for the Demand for Money and of «Money Illusion». *Metroeconomica*, Vol. 2, No. 2, pp. 71-100.
- McCloskey D. (1998). The So-Called Coase Theorem. *Eastern Economic Journal*, Vol. 24, No. 3, pp. 367-371.
- McKinsey (2018). *Инновации в России – неисчерпаемый источник роста*. URL: <https://www.mckinsey.com/ru/our-insights/innovations-in-russia>.
- Medema S. G. (2014). Economics and Institutions: Lessons from the Coase Theorem. *Revue économique*, Vol. 65, No. 2, pp. 243-261.
- Meramveliotakis G., Milonakis D. (2010). Surveying the Transaction Cost Foundations of New Institutional Economics: A Critical Inquiry. *Journal of Economic Issues*, Vol. 44, No. 4, pp. 1045-1072.
- Niehans J. (1971). Money and Barter in General Equilibrium with Transaction Costs. *American Economic Review*, Vol. 61, No. 5, pp. 773-783.
- Nooteboom B. (1992). Towards a dynamic theory of transactions. *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 2, No. 4, pp. 281-299.
- North D. C. (1990). A Transaction Cost Theory of Politics. *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 2, No. 4, pp. 355-367.
- North D. C. (1994). Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 3, pp. 359-368.
- North D. C. (1998). Five Propositions about Institutional Change. In: Knight J., Sened I. (eds.). *Explaining Social Institutions*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, pp. 15-26.
- North D. C., Wallis J. J. (1994). Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History: A Transaction Cost Approach. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 150, No. 4, pp. 609-624.
- O'Dair M. (2019). *Distributed Creativity: How Blockchain Technology will Transform the Creative Economy*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Ostrom E. (1992). *Crafting institutions for self-governing irrigation systems*. California: Institute for Contemporary Studies.
- Pagano U., Vatiero M. (2015). Costly institutions as substitutes: novelty and limits of the Coasian approach. *Journal of Institutional Economics*, Vol. 11, No. 2, pp. 265-281.
- Paul E., Vandeninden F. (2012). Foreign Aid Transaction Costs: What Are They and When Are They Minimised? *Development Policy Review*, Vol. 30, No. 3, pp. 283-304.
- Pisano G. P., Shih W. C. (2012). Does America Really Need Manufacturing? *Harvard Business Review*, Vol. 90, No. 3, pp. 94-102.
- Posner R. A. (2004). *Frontiers of Legal Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Rutherford M., Samuels W. J. (eds.). (1996). *John R. Commons: Selected Essays*. Vol. II. London: Routledge.
- Saving T. R. (1971). Transactions Costs and the Demand for Money. *American Economic Review*, Vol. 61, No. 3, pp. 407-420.
- Schlag P. (2013). Coase Minus the Coase Theorem – Some Problems with Chicago Transaction Cost Analysis. *Iowa Law Review*, Vol. 99, No. 1, pp. 175-222.

Schmidt P. (2018). Market failure vs. system failure as a rationale for economic policy? A critique from an evolutionary perspective. *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 28, No. 4, pp. 785-803.

Scitovszky T. (1940). A study of interest and capital. *Economica*, Vol. 7, No. 27, pp. 293-317.

Smit J. P., Buekens F., du Plessis S. (2011). What is money? An alternative to Searle's institutional facts. *Economics and Philosophy*, Vol. 27, No. 1, pp. 1-22.

Stachowiak G. W. (2017). How tribology has been helping us to advance and to survive. *Friction*, Vol. 5, No. 3, pp. 233-247.

Stigler G. (1966). *The Theory of Price*. 3rd ed. N. Y.: MacMillan.

Tobin J. (1956). The Interest-Elasticity of Transactions Demand for Cash. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 38, No. 3, pp. 241-247.

Torfinn J. et al. (2012). *Interactive Governance: Advancing the Paradigm* / J. Torfinn, B. Guy Peters, J. Pierre, E. Sorensen. Oxford: Oxford University Press.

Trachtman J. P. (1997). The Theory of the Firm and the Theory of the International Economic Organization: Toward Comparative Institutional Analysis. *Northwestern Journal of International Law & Business*, Vol. 17, No. 1, pp. 470-555.

Wallis J. J., North D. (1986). Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970. In: S. L. Engerman, R. E. Gallman (eds.). *Long-Term Factors in American Economic Growth*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 95-162.

Wallis J. J., North D. C. (1988). Should Transaction Costs be Subtracted from Gross National Product? *The Journal of Economic History*, Vol. 48, No. 3, pp. 651-654.

Williamson O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting*. N. Y.: The Free Press.

Williamson O. E. (1999). Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective. *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 15, No. 1, pp. 306-342.

Williamson O. E. (2010). Transaction Cost Economics: The Natural Progression. *American Economic Review*, Vol. 100, No. 3, pp. 673-690.

Williamson, O. E. (1971). The vertical integration of production: market failure considerations. *The American Economic Review*, Vol. 61, No. 2, pp. 112-123.

Yalcintas A. (2016). *Intellectual Path Dependence in Economics: Why economists do not reject refuted theories*. N. Y.: Routledge.

Zajac E. J., Olsen C. P. (1993). From Transaction Costs to Transactional Value Analysis: Implications for the Study of Interorganizational Strategies. *Journal of Management Studies*, Vol. 30, No. 1, pp. 131-145.