

**Институциональная экономика****ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК:  
ЛОГИКА ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ****Анна ПАНОВА**

Анна Алексеевна Панова —  
кандидат экономических наук,  
младший научный сотрудник Института  
институциональных исследований, НИУ ВШЭ  
(109074, РФ, Москва, Славянская пл., 4, стр. 2).  
E-mail: apanova@hse.ru

**Аннотация**

Вопрос о том, почему схожие транзакции могут быть организованы совершенно по-разному, почему некоторые из них так и не реализуются, несмотря на кажущуюся выгоду, безусловно, представляет исследовательский интерес. Современные экономисты объясняют эти явления с точки зрения размера транзакционных издержек и возможности для их минимизации. Теория транзакционных издержек прошла долгий путь от зарождения в работах Коуза к становлению в трудах Уильямсона и дальнейшему развитию у многочисленных современных исследователей. В течение нескольких десятилетий из маргинальной идеи она превратилась в успешную эмпирически тестируемую теорию, которая сегодня используется для анализа совершенно разных экономических отраслей — от рынка игроков в футболе до организации производства в авиакосмической отрасли. В статье на основе анализа современных теоретических и эмпирических исследований поэтапно прослежено формирование теории транзакционных издержек. В фокусе внимания автора — появление понятия «транзакционные издержки». Оно возникло в том числе из осознания разрыва между выводами теории и реальной практикой, когда ученым потребовалось объяснить, откуда возникают дополнительные издержки, не обусловленные непосредственно затратами на производство. В статье рассматривается, как в непосредственном диалоге с классической экономикой формировалась теория транзакционных издержек, от каких концепций Уильямсону пришлось отказаться в борьбе за вхождение в мейнстрим, а какие из концепций прочно закрепились в научной традиции. В резюмирующей части автор задается вопросом, какие возможности для исследования экономической деятельности дает теория транзакционных издержек.

**Ключевые слова:** фирма, теория транзакционных издержек, неинституционализм.

**JEL:** B25, L1.

## Введение

**П**онятие «транзакционные издержки» прошло длинный непростой путь от предварительной, нечетко сформулированной теоретической идеи до удобного экономического инструмента анализа как прикладных, так и теоретических задач и до включения в учебники по экономике. Транзакционные издержки становятся ядром новой институциональной экономики, предполагающей, что транзакции осуществляются не бесплатно. Это понятие расширило границы мейнстрима и стимулировало появление новых теорий.

Вопрос о том, почему схожие транзакции могут быть организованы совершенно по-разному, почему некоторые из них так и не реализуются, несмотря на кажущуюся выгодность, безусловно, представляет интерес. В том числе из-за наличия транзакционных издержек и особенностей транзакций мы видим такое разнообразие способов управления транзакциями. Оценка объема транзакционных издержек — отдельная сложная, дискутируемая проблема, однако, даже не имея четких критериев, Дуглас Норт и Джон Уоллис показали, что в 1970 году объем транзакционных издержек в США составил примерно 50% от ВВП [Wallis, North, 1986. P. 121], а, по Брайану Доллери и Вай Леонгу, в Австралии в 1991 году они составили примерно 45% [Dollery, Leong, 1998. P. 215], при этом доля транзакционных издержек с течением времени постоянно возрастает, что опять же говорит о важности и необходимости их анализа.

Данная статья посвящена возникновению и становлению теории транзакционных издержек и основана на работах ее родоначальников — Рональда Коуза и самого Оливера Уильямсона, а также авторов, анализировавших их сочинения и теорию, — Матиаса Клаеса, Уаскара Пессали, Лукаша Харда, Стефана Праттена [Коуз, 1993; Hardt, 2009; Klaes, 2000; Pessali, 2006; Pratten, 1997; Williamson, 2000]. Эти работы позволяют отследить возникновение термина «транзакционные издержки» и понять основные этапы зарождения самой теории, наблюдая за ее развитием, и, что немаловажно, оценить ту аргументацию и язык, которые использовал Уильямсон для вхождения в мейнстрим и для борьбы с конкурирующими альтернативными немейнстримными теориями, а также узнать о современном состоянии теории.

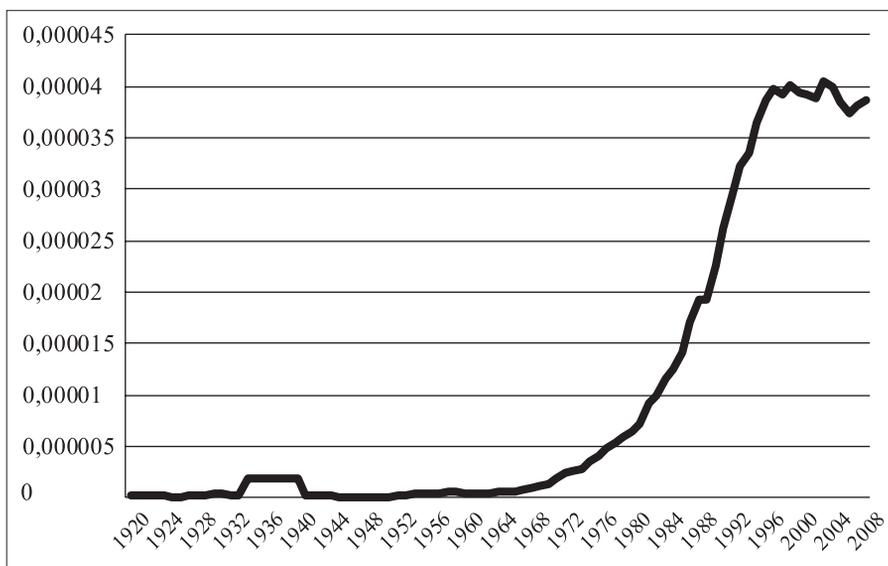
Клаес в своей работе [Klaes, 2000] называет следующих ученых, существенно повлиявших на зарождение и развитие теории: помимо уже упомянутых Уильямсона и Коуза это Кеннет Эрроу, Гарольд Демсец, Армен Алчиан, Джон Хикс, а сам Уильямсон отмечает еще и Дугласа Норта, Джона Коммонса, Герберта Саймона. Несмотря на то что родоначальником теории признается Уильямсон, сама идея возникла задолго до того, как она оформилась в его работах, однако развитие теории продолжается и в настоящее время. Уильямсон от-

мечал, что нет пока единой теории в новой институциональной экономике, частью которой является теория транзакционных издержек. Есть много конкурирующих идей и операционализаций, что, по его мнению, является хорошим признаком [Williamson, 2000].

## 1. Зарождение идеи

Идея транзакционных издержек зародилась еще во второй половине 1930-х годов в сочинениях Коуза и Хикса [Hardt, 2009. Р. 30]. Их идеи получили развитие только через несколько десятилетий. Количество ссылок на работу Коуза стало расти начиная с 1970-х годов (Приложение, рис. 1). Простой графический анализ с помощью Google Books Ngram Viewer показывает, что в частотности упоминания transaction cost (транзакционных издержек) в книгах наблюдается сначала небольшой всплеск в 1930–1940-е годы, затем затухание и с 1960-х годов — неуклонный рост.

Прорывная идея работы Коуза 1937 года для экономистов того времени заключалась в попытке объяснить, почему в одних случаях транзакция осуществляется с помощью рынка, а в других — с помощью фирмы [Коуз, 1993; Coase, 1937]. Коуз считал, что наличие издержек использования рыночного механизма является достаточным и необходимым условием для существования фирмы и определения ее границы. Участники транзакции несут издержки, которые не являются частью цены или производственных издержек, напри-



Источник: график построен автором на основе данных Google Books Ngram Viewer.

Рис. 1. Частотность упоминания словосочетания transaction cost в книгах (%)

мер издержки, связанные со сбором информации, с переговорами. Участники трансакции, принимая во внимания эти дополнительные издержки, решают, как именно они будут организовывать сделку. Коуз показал, что выводы неоклассической экономики верны лишь в отсутствие этих дополнительных издержек. Задача фирмы, по Коузу, — это частичная замена механизма рыночных цен. В своем анализе он пытался исходить из понятия альтернативных издержек [Mikami, 2011. P. 49], однако не объяснил причину их возникновения и даже не дал им какого-то четкого определения. Кроме того, сам Коуз изначально не использовал термин «трансакционные издержки», он его применил значительно позже — уже в середине 1970-х годов [Klaes, 2000. P. 190]. До 1970-х годов было много попыток формализовать понятие издержек, возникающих при трансакциях, и сделать их частью неоклассической экономики. В основном эти попытки предпринимались учеными в области теоретической экономики или же финансов. Эти ученые были в большей степени последователями Хикса, чем Коуза. Их попытки сводились к построению некой трансакционной функции издержек, характеризующей взаимодействие фирм и потребителей, — функции, которая бы зависела от стандартных экономических факторов [Allen, 1991. P. 902].

Впервые сам термин «трансакционные издержки» в очень узком смысле был введен в оборот в 1940 году Тибором Скитовским [Hardt, 2009. P. 30; Scitovsky, 1940] для обозначения издержек в финансовых сделках при микроэкономическом анализе поведения экономического агента. В более широком смысле — как издержки при обмене товаров — термин был использован Джейкобом Маршаком в 1950 году в теоретической работе, посвященной анализу равновесия в теории денег [Klaes, 2000. P. 192; Marschak, 1950]. Клаес отмечает, что в работах Маршака идея трансакционных издержек прошла путь от некой проблемы несовершенства рынка к отдельной концепции, где трансакционные издержки становятся уже свойством обмена товаров [Klaes, 2000. P. 198].

Термин «трансакционные издержки» пришел из анализа денежных теорий и финансового рынка [Klaes, 2000. P. 192], где он использовался как в микроэкономическом анализе действий отдельных индивидов, так и в анализе общего равновесия. Это вполне естественно, так как ответ на вопрос, почему часть выгодных трансакций все-таки не совершается и люди предпочитают иметь дело с наличными, а не инвестировать, представляет интерес и для микро-, и для макроэкономического анализа. Это означает, что трансакции на финансовом рынке связаны с дополнительными издержками (трудностями), хотя, казалось бы, здесь не должно возникать таких проблем, так как этот рынок является наиболее ликвидным и полной противоположностью рынку бартера. Хикс в 1935 году [Hicks, 1935; Klaes, 2000. P. 194] ука-

зал на то, что с точки зрения количественной теории денег ответ на указанный вопрос не может быть получен.

Отдельная дискуссия, которая связана с этой темой и которую необходимо упомянуть, — это дискуссия начала 1950-х годов о том, каким именно образом должны быть эндогенезированы сложности, связанные с транзакциями. Это можно сделать либо с точки зрения издержек (бюджетного ограничения), либо с точки зрения полезности [Klaes, 2000. P. 197]. Эндогенезация и экономическое представление этих сложностей в виде издержек помогли дальнейшей операционализации. Позже операционализация была представлена в работах Уильяма Баумоля и Джеймса Тобина 1950-х годов в виде модели денежных остатков (деньги существуют, так как есть инвестиционные издержки), а также в работах Маршака по анализу общего равновесия [Baumol, 1952; Klaes, 2000. P. 199; Marschak, 1950; Tobin, 1954]. Маршаком была предложена следующая операционализация понятия транзакционных издержек — это превышение конечной цены над ценой, преобладающей на рынке. Она оставалась наиболее используемой до начала 1970-х годов.

В рамках теории общего равновесия и теории денег было несколько попыток использовать транзакционные издержки. Так, в конце 1960-х годов Юрг Ниханс обосновывает значение транзакционных издержек для теории денег. Его идея достаточно проста: при отсутствии транзакционных издержек не должно быть разницы между бартерной и рыночной экономикой. Однако, как отмечает Ниханс, в реальности это не так. Деньги, по его мнению, — это результат общественного выбора, они были выбраны как тот товар, обмен которого сопряжен с наименьшими издержками [Klaes, 2000. P. 200; Niehans, 1969].

Клаес также указывает на два новых подхода к инкорпорированию транзакционных издержек в общее равновесие Эрроу — Дебрё, обсуждаемых в 1970-х годах [Klaes, 2000. P. 203]. Первый связан с попыткой Дункана Фолей инкорпорировать транзакционные издержки в однопериодную модель Эрроу — Дебрё, изменив концепцию цен. Он предположил наличие двух цен — одна для продавца, другая — для покупателя. Тогда транзакционные издержки — это издержки для информирования продавца (покупателя) о цене и о наличии спроса (предложения). При этом Фолей вводит в анализ понятие центрального трансактора, который осуществляет обмен между продавцом и покупателем и за это получает свою плату. Другой подход, который тоже пытался использовать Фолей, предполагает существование нескольких периодов. Однако важно отметить, что попытки построить общую модель равновесия были связаны с непреодолимыми барьерами, в том числе с невозможностью найти равновесие и даже его существование.

Важный прорыв в понимании транзакционных издержек для развития новой институциональной экономики связан с дискуссией на-

чала 1960-х годов между Дениз Ли, Робертом Райсом с одной стороны и Эрроу — с другой о причинах ограниченности концепции общего равновесия в решении практических задач [Klaes, 2000. P. 206]. Эрроу обосновывал необходимость вмешательства государства на рынке страхования невозможностью достичь оптимального распределения ресурсов. В свою очередь Ли и Райс, которые были категорически против такого вмешательства, писали, что распределение ресурсов будет оптимальным именно при учете трансакционных издержек. В итоге дискуссии Эрроу указал на то, что часть трансакционных издержек зависит от механизма распределения ресурсов, а часть — нет, а также отметил необходимость анализа трансакционных издержек альтернативных механизмов распределения ресурсов. Тем самым он расширил понятие трансакционных издержек, что, в свою очередь, нашло отражение уже непосредственно в теории Уильямсона. Эрроу определял трансакционные издержки как издержки использования экономической системы и ссылался на аналогию с трением в физике, этим же определением оперировал и Уильямсон [Mikami, 2011. P. 51].

## 2. Теория трансакционных издержек

Формирование отдельной теории связано непосредственно с именем Уильямсона, именно в его работе впервые появился термин «экономика трансакционных издержек» [Hardt, 2009. P. 30; Williamson, 1979].

Уильямсон является одним из важнейших персонажей в новой институциональной экономике. Пессали [Pessali, 2006. P. 46] указывает на то, что количество ссылок на Уильямсона значительно больше, чем на других представителей современной институциональной экономики. Простой анализ, осуществленный с помощью Google Scholar, показывает, что до сих пор количество ссылок за год на Уильямсона существенно превышает количество ссылок на Норта или Коуза (Приложение, рис. 2–4, табл. 1–3). Уильямсон и Норт являются последователями Коуза, однако Норт стал развивать более поздние идеи Коуза 1960-х годов о связи качества институтов и экономических показателей. Наличие четких предпосылок и наличие операционализации понятий делают теорию Уильямсона привлекательной для эмпирического тестирования, что, возможно, и объясняет большее количество эмпирических работ со ссылками на него.

Изначально Уильямсон писал не о теории, а о подходе, то есть, по мнению Харда [Hardt, 2009. P. 36], мыслил себя вне мейнстрима. Но к концу 1970-х годов в мейнстриме возник плюрализм, и появление термина «экономика трансакционных издержек» стало вполне естественным.

Концепция трансакционных издержек, предложенная Уильямсоном, стала синтезом экономической теории и теории организации, получив развитие, в частности, из-за того, что становление

Уильямсона как ученого происходило в сильной междисциплинарной среде в Университете Карнеги-Меллон, где велись активные научные обсуждения [Hardt, 2009. P. 35]. И это происходило в тот самый период, когда канонические предпосылки экономической теории стали активно критиковаться и когда организационные теории еще нельзя было эмпирически проверить [Williamson, 2000. P. 595].

Для теории Уильямсона большое значение имела работа Коуза 1930-х годов о природе фирмы, где автор обосновал существование фирм наличием издержек использования рыночного механизма [Coase, 1937]. Коуз поставил важный для экономистов вопрос о том, как происходит выбор управления транзакцией — в пользу фирмы или рынка [Tadelis, Williamson, 2012. P. 3]. Также для теории транзакционных издержек важен был переход к анализу экономики с точки зрения контрактов, заданный работами Коммонса, Коуза и Эрроу [Arrow, 1969; Coase, 1937; Commons, 1932; Tadelis, Williamson, 2012. P. 161]. Несмотря на то что Коуз стоит у истоков концепции, изначально он не объясняет, почему возникают транзакционные издержки, и не операционализирует это понятие [Williamson, 2000. P. 599].

Уильямсон, в свою очередь, также не пытается ответить на старые вопросы новым способом, а ставит новые, в том числе — почему существует фирма. Ответ на последний вопрос, по мнению Уильямсона, невозможно найти, используя предпосылки из мейнстрима. Причины кроются как в поведении агентов, так и в характеристиках транзакции.

Риторический анализ текстов Уильямсона, проведенный Пессали [Pessali, 2006], наглядно демонстрирует, как от нестройной концепции в ходе заочной дискуссии в статьях и в попытках отстоять свою теорию Уильямсон, изменяя используемые понятия, приходит к тому, что сейчас понимается под теорией транзакционных издержек. В настоящее время она стала неотъемлемой частью экономического мейнстрима.

Задача Уильямсона состояла в том, чтобы привлечь экономистов и отстоять свою теорию. Пессали [Pessali, 2006. P. 49] указывает на использование симметричного аргумента о наличии рынка/иерархии. Уильямсон писал как о наличии рыночных провалов (которые известны и признаются экономистам уже очень давно), так и о наличии провалов организации (понятие, введенное Уильямсоном и не знакомое экономистам, является достаточно прозрачным). Такой симметричный аргумент привлекает внимание как экономистов, так и ученых, занимающихся теорией организации.

Уильямсон также старался четко обозначить свой научный вклад в институциональную экономику. Он видел свое отличие от представителей традиционной институциональной экономики — Коммонса и других исследователей — в том, что они не пытались построить конкурентоспособную исследовательскую программу с четкой опе-

рационализацией понятий, в том числе и институтов, а лишь вели, по его мнению, непродуктивные теоретические споры [Pratten, 1997. P. 782–783]. Наличие четкой исследовательской программы и операционализации также позволяет, по мнению Уильямсона, отделить его вклад от вклада других представителей нового институционализма, в том числе и Коуза [Pratten, 1997. P. 783]. Уильямсон видел основную причину того, что прорывная для экономистов концепция Коуза так долго практически не применялась, в следующем: у Коуза не было операционализировано понятие трансакционных издержек, не было объяснено, почему возникают эти издержки, отсутствовала четкая исследовательская программа, которая бы связывала издержки и способы управления транзакцией. Коуз согласился с приведенными Уильямсоном аргументами. Причины произошедшего он видел в излишней консервативности экономистов, в сложности инкорпорирования этого понятия в неоклассический экономический анализ, который изначально предполагает их нулевое значение, и в том, что для определения факторов, влияющих на выбор между рынком и фирмой, были необходимы дополнительные эмпирические исследования [Coase, 1992. P. 718]. Уильямсон использовал трансакционные издержки как аналитический инструмент, тогда как для Коуза они являлись определенной экзогенной характеристикой экономического мира [Mikami, 2011. P. 52]. Коуз обвиняет неоклассическую экономику в допущении нулевых значений трансакционных издержек, Уильямсон, в свою очередь, рассматривает это предположение как отправную точку для дальнейшего анализа влияния трансакционных издержек.

Главной единицей анализа в теории Уильямсона стала транзакция, о важности которой упоминал еще Коммонс [Commons, 1932; Williamson, 2000. P. 599]. При этом управление транзакцией рассматривается как способ избежать проблемы, вызванной трансакционными издержками. Уильямсон разработал подход, который позволил анализировать различные способы организации транзакций и возможные провалы. Для его теории особенно важны характеристики агентов и среды. Оппортунизм, ограниченная рациональность, неопределенность, частота сделок, специфичность инвестиций — всё это важные элементы его теории, которые до сих пор составляют ее ядро.

При видоизменении классических экономических представлений об агентах и среде Уильямсону приходилось быть очень осторожным, чтобы не настроить экономистов из мейнстрима против себя.

### *Ограниченная рациональность*

Эта предпосылка предполагает, что вычислительные способности агентов ограничены. При описании ограниченной рациональности Уильямсону приходилось быть предельно внимательным [Pessali, 2006. P. 50], так как это понятие является очень значимым для экономистов

из мейнстрима. Для Уильямсона важно было показать, что ограниченная рациональность не означает иррациональность или нерациональность. Эта концепция была взята им из работы Саймона, хотя сам Уильямсон изначально не ссылается на нее [Pessali, 2006. P. 51]. Но проблема с концепцией Саймона заключалась в том, что ограниченная рациональность также связана с удовлетворенностью, а это было неприемлемо для экономистов из мейнстрима. Попытки совместить максимизацию и удовлетворенность так и не увенчались успехом и вынудили Уильямсона частично отказаться от концепции Саймона.

### *Предпосылка об оппортунизме*

Оппортунизм — это следование собственным интересам всеми возможными способами, в том числе и обманным путем. Концепция оппортунизма не только имеет прямое отношение к экономической теории преследования собственных интересов, но и является более сильной. Как утверждает Уильямсон, без предположения об оппортунизме можно было бы спокойно распределять ресурсы с помощью рынка [Williamson, 2000. P. 600].

Уильямсону в итоге удается органически сделать оппортунизм и ограниченную рациональность частью экономического мира. Он использует категорию контрактного человека [Pessali, 2006. P. 54], которая предполагает наличие и ограниченной рациональности, и оппортунизма, что позволяет наглядно сравнить контрактного человека с человеком экономическим. В итоге экономистам из мейнстрима не нужно менять свои шкалы — нужно просто сдвинуться по собственным шкалам [Pessali, 2006. P. 55], а именно: в случае рациональности ослабить свои предпосылки, а в случае максимизации — их усилить.

Кроме предположений о характеристиках агента также важны предположения о характеристиках среды, которые представлены в работе Уильямсона 1979 года [Williamson, 1979].

Обсуждая категорию контрактного человека, Уильямсон в итоге вынужден отказаться от концепции «экономики атмосферы», предполагающей учет таких характеристик взаимоотношений между агентами, как доверие, реципрокность, лояльность, статус [Pessali, 2006. P. 57]. Эта концепция была призвана объяснить различную степень оппортунизма через человеческую природу и взаимодействие. Однако «экономика атмосферы» так и осталась размытой и неоперационализированной концепцией, и Уильямсону в конце концов пришлось от нее отказаться.

### *Неопределенность*

Неопределенность означает, что есть проблемы с определением будущего состояния мира или будущего поведения агентов. Это противоречит классическому предположению о совершенстве информации.

### *Специфичность инвестиции*

Специфичность инвестиции означает снижение ценности актива при его альтернативном использовании. Уильямсон изначально выделял несколько типов специфичности: местоположения, физических активов, человеческого капитала, целевых инвестиций. Можно предположить, что эта предпосылка о наличии специфичности не соответствует классической предпосылке об однородности товаров и услуг.

### *Частота сделок*

Важной характеристикой рынка для Уильямсона является частота сделок: количество сделок может быть как большим, так и малым. Классическим для экономической теории является предположение о большом количестве сделок.

В отсутствие перечисленных предположений об экономических агентах и среде невозможно объяснить существование фирмы. По Уильямсону, оппортунистическое поведение ограничено рационального агента на рынке с небольшим количеством транзакций и высоким уровнем неопределенности как раз и ведет к возникновению фирмы.

С учетом перечисленных характеристик становится возможным определить, как управлять транзакцией таким образом, чтобы в итоге смягчить потенциальные проблемы, связанные с возникающими издержками. По Уильямсону, получается, что чем более сложным представляется предмет контракта, тем труднее зафиксировать в самом контракте все условия и тем выше издержки составления такого контракта и выше вероятность возникновения проблем в дальнейшем. Это также свидетельствует о важности правильного выбора способа управления транзакцией.

Различные сочетания перечисленных параметров, характеризующих сделку, приводят в итоге к выбору различных способов управления транзакцией. Схема, разработанная Уильямсоном [Williamson, 1991, 2002], позволяет понять разнообразие способов управления транзакцией и объяснить переход от рынка к полной иерархии. Между этими двумя крайними вариантами структуры управления находятся различные гибридные формы (например, долгосрочные контракты, совместные предприятия и т. д.). Четкая операционализация характеристик транзакции и способов управления ею позволила сделать теорию успешной с точки зрения эмпирического анализа, дала возможность сформулировать адекватные тестируемые гипотезы. Например, были выдвинуты следующие гипотезы: чем выше специфичность активов, тем выше вероятность иерархии; чем выше неопределенность, тем выше вероятность иерархии. Первые эмпирические работы были посвящены причинам вертикальной интеграции в промышленности (например, работы Бенджамина Клейна, Скотта Мастена, Пола

Джоскоу [Джоскоу, 2001]). Позже появились исследования о других отраслях, а также работы, рассматривающие не только вертикальную интеграцию, но и другие способы управления транзакцией.

### 3. Современное состояние теории

Можно отметить несколько важных тенденций, связанных с нынешним развитием этой теории.

Растет количество эмпирических работ, тестирующих гипотезы, основанные на теории транзакционных издержек. Можно обнаружить исследования, тестирующие теорию в совершенно разных странах и на совершенно разных рынках. Например, статья Фионы Кармайкл и Дениса Томаса [Carmichael, Thomas, 2000] об устройстве рынка трансферов в английской футбольной лиге, где наглядно объяснено, как именно трансформировался рынок в ответ на высокую неопределенность, приводящую к высоким транзакционным издержкам; или же работа Рикарда Джила [Gil, 2007] о системе дистрибуции фильмов в Испании; или статья Мастена [Masten, 1984], показывающая, что специфичность и сложность производства приводит к отказу от использования рынка для производства комплектующих в аэрокосмической промышленности. Сам Уильямсон нашел более пятисот эмпирических исследований, основанных на его теории [Williamson, 2000. P. 607]. В результате проведенного автором настоящей статьи простого анализа с помощью Google Scholar обнаружено более 900 работ, в которых встречается *test of transaction cost*, и более 38 000, в которых встречается *transaction cost* и одновременно *regression*.

Анализ эмпирических исследований, основанных на теории Уильямсона, показывает, что теория транзакционных издержек может быть рассмотрена не только в статике, но и в динамике. Появляется возможность проследить, как меняется способ управления в зависимости от изменения внешних условий, а именно формальных и неформальных правил.

Однако следует отметить, что в эмпирических исследованиях имеются определенные ограничения, связанные с тем, что пока еще не все теоретические предпосылки, предложенные Уильямсоном, тестируются. Кроме того, переменные, которые определяют выбор способа управления транзакцией, могут являться эндогенными, что, возможно, отразится на степени достоверности оценок, получаемых с помощью регрессионного анализа.

Также важно отметить, что с помощью транзакционных издержек исследуется не только выбор коммерческих фирм, но также и выбор некоммерческих организаций [Bech, Pedersen, 2005; Guinness, 2011; Valentinov, 2008]. Кроме того, проводится анализ не только рыночных, но и политических транзакций [Caballero, Soto-Onate, 2016; North,

1990], что стало возможным благодаря интеграции подходов Норта и Уильямсона. Также с помощью анализа транзакционных издержек можно отследить изменение целых институтов, как это, например, сделали Дуглас Ален и Йорам Барцель, изучая появление государственной полиции и изменение в уголовном праве Англии [Allen, Barzel, 2011].

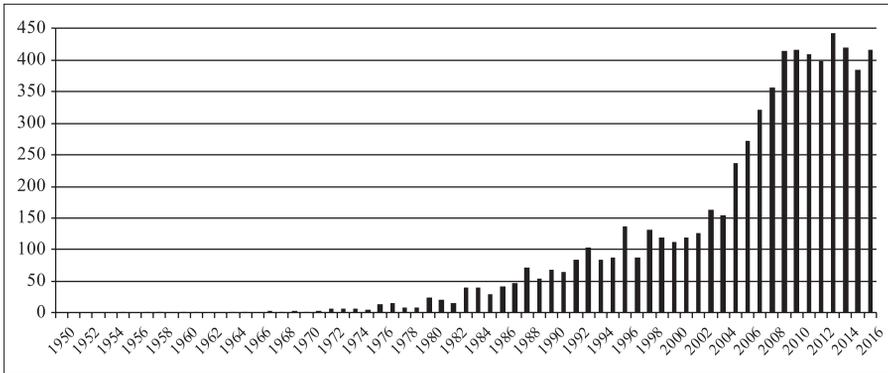
Важное изменение, происходящее в теории, было отмечено Хардом [Hardt, 2009. P. 41] — переход от предложенной Уильямсоном концепции фирмы как способа избежать издержек к новой концепции фирмы как способа создания знаний. Теория транзакционных издержек игнорировала роль создания и распространения информации при выборе формы управления транзакцией. Использование концепции Саймона и учет свойств информации и знаний, например таких, как неделимость, позволяет рассматривать фирму как способ получения дополнительной ценности.

### Заключение

Теория транзакционных издержек прошла долгий путь от зарождения в работах Коуза к становлению в работах Уильямсона и к дальнейшему развитию в работах многочисленных современных исследователей. Она позволила теоретически объяснить и протестировать ту часть экономических явлений, которая долгое время оставались вне поля зрения представителей экономического мейнстрима. Начав с критики мейнстрима, эта теория сама стала важной его частью, победив в какой-то мере альтернативные теории фирм. Теория транзакционных издержек становится всё более междисциплинарной. Уильямсон предложил простую аналитическую схему, с помощью которой можно анализировать альтернативные механизмы распределения благ. Рамки применения теории постоянно расширяются, она тестируется всё в больших объемах на различных способах управления транзакциями. Благодаря непрекращающимся дискуссиям теория продолжает развиваться. Наблюдается переход от статического к динамическому анализу. Кроме того, изменения в теории позволяют в полной мере учесть роль знаний в выборе различных способов управления транзакциями, что особенно важно сейчас, когда растет вклад экономики знания в развитие стран.

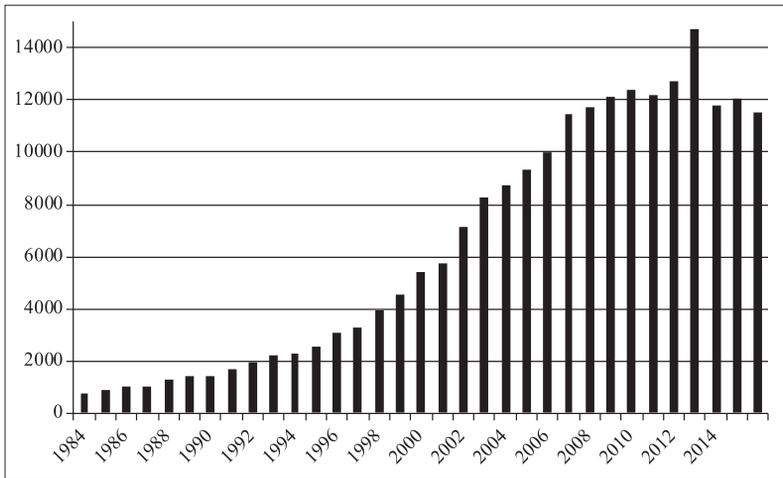
Необходима более точная операционализация понятий транзакционных издержек, специфичности активов. Возможно, будет придумана тестируемая операционализация ограниченной рациональности и неопределенности. Кроме того, нет пока хорошего способа измерения и сравнения объема транзакционных издержек на уровне стран, что позволило бы оценить влияние большего числа институтов на управление транзакциями. Все эти будущие эмпирические работы неизбежно приведут к видоизменению самой теории.

## Приложение



Источник: график построен автором на основе данных Web of Science.

Рис. 1. Количество ссылок на статью Коуза 1937 года  
“The Nature of the Firm” [Coase, 1937]



Источник: график построен автором на основе данных Google Scholar.

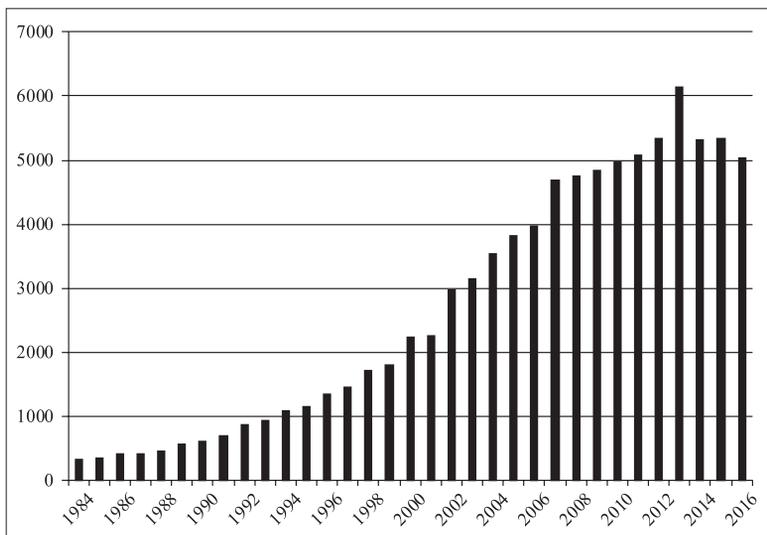
Рис. 2. Количество ссылок за год на работы Уильямсона

Т а б л и ц а 1

Цитируемость работ Уильямсона

	Все	С 2013 года
Статистика цитирования	232 781	62 379
h-индекс	108	66
i10-индекс	254	161

Источник: данные Google Scholar.



Источник: график построен автором на основе данных Google Scholar.

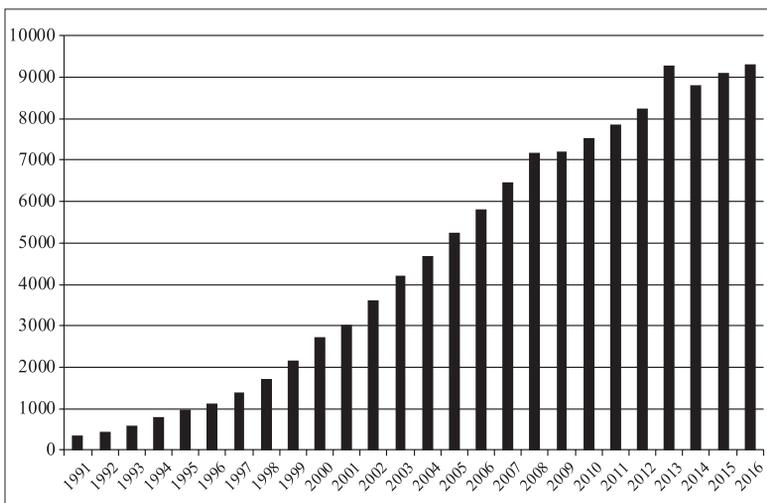
Рис. 3. Количество ссылок за год на работы Коуза

Т а б л и ц а 2

Цитируемость работ Коуза

	Все	С 2013 года
Статистика цитирования	98 104	26 865
h-индекс	56	39
i10-индекс	112	72

Источник: данные Google Scholar.



Источник: график построен автором на основе данных Google Scholar.

Рис. 4. Количество ссылок за год на работы Норта

Т а б л и ц а 3

## Цитируемость работ Норта

	Все	С 2013 года
Статистика цитирования	134613	45814
h-индекс	85	55
i10-индекс	249	145

Источник: данные Google Scholar.

## Литература

1. Джоскоу П. Специфичность активов и структура вертикальных отношений: эмпирические свидетельства. Природа фирмы / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 175–203.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
3. Allen D. Transaction Costs. Encyclopedia of Law and Economics / B. Bouckaert, G. De Geest (eds.). Vol. 1. Ghent: Edward Elgar, 1999.
4. Allen D., Barzel Y. The Evolution of Criminal Law and Police During the Pre-Modern Era // The Journal of Law, Economics, and Organization. 2011. Vol. 27. No 3. P. 540–567.
5. Baumol W. The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach // The Quarterly Journal of Economics. 1952. Vol. 66. No 4. P. 545–556.
6. Bech M., Pedersen K. Transaction Costs Theory. Applied to the Choice of Reimbursement Scheme in an Integrated Health Care System. Health Economics Paper. Odense: University of Southern Denmark, 2005.
7. Caballero G., Soto-Oñate D. Why Transaction Costs Are So Relevant in Political Governance? A New Institutional Survey // Revista de Economía Política. 2016. Vol. 36. No 2. P. 330–352.
8. Carmichael F., Thomas D. Institutional Responses to Uncertainty: Evidence from the Transfer Market // Economic Issues Journal Articles. 2000. Vol. 5. No 1. P. 1–20.
9. Coase R. H. The Institutional Structure of Production // American Economic Review. 1992. Vol. 82. No 4. P. 713–719.
10. Coase R. H. The Nature of the Firm // Economica. 1937. Vol. 4. No 16. P. 386–405.
11. Commons J. R. The Problem of Correlating Law, Economics, and Ethics // Wisconsin Law Review. 1932. Vol. 8. P. 3–26.
12. Dollery B., Leong W. H. Measuring the Transaction Sector in the Australian Economy, 1911–1991 // Australian Economic History Review. 1998. Vol. 38. No 3. P. 207–231.
13. Gil R. “Make-or-Buy” in Movies: Integration and Ex-Post Renegotiation // International Journal of Industrial Organization. 2007. Vol. 25. No 4. P. 643–655.
14. Guinness L. What Can Transaction Costs Tell Us About Governance in the Delivery of Large Scale HIV Prevention Programmes in Southern India? // Social Science & Medicine. 2011. Vol. 72. No 12. P. 1939–1947.
15. Hardt L. The History of Transaction Cost Economics and Its Recent Developments // Erasmus Journal for Philosophy and Economics. 2009. Vol. 2. No 1. P. 29–51.
16. Hicks J. R. A Suggestion for Simplifying the Theory of Money // Economica. 1935. Vol. 2. No 5. P. 1–19.
17. Klaes M. The History of the Concept of Transaction Costs: Neglected Aspects // Journal of the History of Economic Thought. 2000. Vol. 22. No 2. P. 191–216.
18. Marschak J. The Rationale of the Demand for Money and of “Money Illusion” // Metroeconomica. 1950. Vol. 2. No 2. P. 71–100.
19. Masten S. E. The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry // The Journal of Law and Economics. 1984. Vol. 27. No 2. P. 403–417.

20. *Mikami M.* Methodological Divergence Between Coase and Williamson in the History of Transaction Cost Economics // *Economic Journal of Hokkaido University*. 2011. Vol. 40. P. 41–57.
21. *Niehans J.* Money in a Static Theory of Optimal Payment Arrangements // *Journal of Money, Credit and Banking*. 1969. Vol. 1. No 4. P. 706–726.
22. *North D.* A Transaction Cost Theory of Politics // *Journal of Theoretical Politics*. 1990. Vol. 2. No 4. P. 355–367.
23. *Pessali H. F.* The Rhetoric of Oliver Williamson's Transaction Cost Economics // *Journal of Institutional Economics*. 2006. Vol. 2. No 1. P. 45–65.
24. *Pratten S.* The Nature of Transaction Cost Economics // *Journal of Economic Issues*. 1997. Vol. 31. No 3. P. 781–803.
25. *Scitovsky T.* A Study of Interest and Capital // *Economica*. 1940. Vol. 7. No 27. P. 293–317.
26. *Tadelis S., Williamson O. E.* Transaction Cost Economics. The Handbook of Organizational Economics / R. Gibbons, J. Roberts (eds.). New Jersey: Princeton University Press, 2012. P. 159–193.
27. *Tobin J.* The Interest-Elasticity of Transactions Demand for Cash // *The Review of Economics and Statistics*. 1956. Vol. 38. No 3. P. 241–247.
28. *Valentinov V.* The Transaction Cost Theory of the Nonprofit Firm: Beyond Opportunism // *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 2008. Vol. 37. No 1. P. 5–18.
29. *Wallis J. J., North D.* Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970. Long-Term Factors in American Economic Growth / S. Engerman, R. Gallman (eds.). Chicago: University of Chicago Press, 1986. P. 95–162.
30. *Williamson O. E.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36. No 2. P. 269–296.
31. *Williamson O. E.* The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // *Journal of Economic Literature*. 2000. Vol. 38. No 3. P. 595–613.
32. *Williamson O. E.* The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract // *Journal of Economic Perspectives*. 2002. Vol. 16. No 3. P. 171–195.
33. *Williamson O. E.* Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // *The Journal of Law & Economics*. 1979. Vol. 22. No 2. P. 233–261.

Экономическая Политика, 2018, vol. 13, no. 4, pp. 90-107

**Anna A. PANOVA**, Cand. Sci. (Econ.). Center for Institutional Studies, National Research University Higher School of Economics (4, str. 2, Slavyanskaya pl., Moscow, 109074, Russian Federation).  
E-mail: [apanova@hse.ru](mailto:apanova@hse.ru)

### **Transaction Cost Theory: Origin and Development**

#### **Abstract**

The questions of why similar transactions can be organised in completely different ways and why some of these transactions do not happen despite their apparent utility are very interesting. Modern economists explain this phenomenon from the point of view of transaction costs and their minimization. The transaction costs theory has come a long way from its inception in Coase's work to its maturing in Williamson's work and to its further development in the works of various contemporary scientists. Having started

as a marginal idea, it became a successful empirically testable theory that can be used to analyse numerous economic industries ranging from the market for football players to factory process management in the aerospace industry. In this article, we analyse contemporary theoretical and empirical research papers to unveil the development of this theory. We show first how the notion of transaction cost emerged. Its appearance was prompted by the understanding among several scientists that there is a mismatch between theoretical conclusions and the real-life situation. An understanding came that all transactions lead to additional costs that are not directly related to production costs. Thus, an attempt was made to explain these additional costs. We show how the interaction with classical economics influenced the development of the theory, which concepts were abandoned in the struggle to enter the mainstream, and which ideas survived and became indispensable. We describe the opportunities for studying economic activity provided by this theory.

*Keywords: firm, transaction costs theory, neo-institutionalism.*

*JEL: B25, L1.*

### References

1. Joskow P. Spetsifichnost' aktivov i struktura vertikal'nykh otnosheniy: empiricheskie svidetel'stva [Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence]. In: Williamson O., Winter S. (eds.). *Priroda firmy [The Nature of the Firm]*. Moscow, Delo, 2001, pp. 175-203.
2. Coase R. *Firma, rynek i pravo [The Firm, the Market, and the Law]*. Moscow, Delo, 1993.
3. Allen D. Transaction Costs. In: Bouckaert B., De Geest G. (eds.). *Encyclopedia of Law and Economics*. Vol. 1. Ghent, Edward Elgar, 1999.
4. Allen D., Barzel Y. The Evolution of Criminal Law and Police During the Pre-Modern Era. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 2011, vol. 27, no. 3, pp. 540-567.
5. Baumol W. The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach. *The Quarterly Journal of Economics*, 1952, vol. 66, no. 4, pp. 545-556.
6. Bech M., Pedersen K. Transaction Costs Theory Applied to the Choice of Reimbursement Scheme in an Integrated Health Care System. *Health Economics Paper*, Odense, University of Southern Denmark, 2005.
7. Caballero G., Soto-Oñate D. Why Transaction Costs Are So Relevant in Political Governance? A New Institutional Survey. *Revista de Economia Política (Brazilian Journal of Political Economy)*, 2016, vol. 36, no. 2, pp. 330-352.
8. Carmichael F., Thomas D. Institutional Responses to Uncertainty: Evidence from the Transfer Market. *Economic Issues Journal Articles*, 2000, vol. 5, no. 1, pp. 1-20.
9. Coase R. The Institutional Structure of Production. *American Economic Review*, 1992, vol. 82, no. 4, pp. 713-719.
10. Coase R. H. The Nature of the Firm. *Economica*, 1937, vol. 4, no. 16, pp. 386-405.
11. Commons J. R. The Problem of Correlating Law, Economics, and Ethics. *Wisconsin Law Review*, 1932, vol. 8, pp. 3-26.
12. Dollery B., Leong W. H. Measuring the Transaction Sector in the Australian Economy, 1911-1991. *Australian Economic History Review*, 1998, vol. 38, no. 3, pp. 207-231.
13. Gil R. "Make-or-Buy" in Movies: Integration and Ex-Post Renegotiation. *International Journal of Industrial Organization*, 2007, vol. 25, no. 4, pp. 643-655.
14. Guinness L. What Can Transaction Costs Tell Us About Governance in the Delivery of Large Scale HIV Prevention Programmes in Southern India? *Social Science & Medicine*, 2011, vol. 72, no. 12, pp. 1939-1947.
15. Hardt L. The History of Transaction Cost Economics and Its Recent Developments. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 2009, vol. 2, no. 1, pp. 29-51.
16. Hicks J. R. A Suggestion for Simplifying the Theory of Money. *Economica*, 1935, vol. 2, no. 5, pp. 1-19.

17. Klaes M. The History of the Concept of Transaction Costs: Neglected Aspects. *Journal of the History of Economic Thought*, 2000, vol. 22, no. 2, pp. 191-216.
18. Marschak J. The Rationale of the Demand for Money and of “Money Illusion”. *Metroeconomica*, 1950, vol. 2, no. 2, pp. 71-100.
19. Masten S. E. The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry. *The Journal of Law and Economics*, 1984, vol. 27, no. 2, pp. 403-417.
20. Mikami M. Methodological Divergence Between Coase and Williamson in the History of Transaction Cost Economics. *Economic Journal of Hokkaido University*, 2011, vol. 40, pp. 41-57.
21. Niehans J. Money in a Static Theory of Optimal Payment Arrangements. *Journal of Money, Credit and Banking*, 1969, vol. 1, no. 4, pp. 706-726.
22. North D. A Transaction Cost Theory of Politics. *Journal of Theoretical Politics*, 1990, vol. 2, no. 4, pp. 355-367.
23. Pessali H. F. The Rhetoric of Oliver Williamson’s Transaction Cost Economics. *Journal of Institutional Economics*, 2006, vol. 2, no. 1, pp. 45-65.
24. Pratten S. The Nature of Transaction Cost Economics. *Journal of Economic Issues*, 1997, vol. 31, no. 3, pp. 781-803.
25. Scitovsky T. A Study of Interest and Capital. *Economica*, 1940, vol. 7, no. 27, pp. 293-317.
26. Tadelis S., Williamson O. E. Transaction Cost Economics. In: Gibbons R., Roberts J. (eds.). *The Handbook of Organizational Economics*. New Jersey, Princeton University Press, 2012, pp. 159-193.
27. Tobin J. The Interest-Elasticity of Transactions Demand for Cash. *The Review of Economics and Statistics*, 1956, vol. 38, no. 3, pp. 241-247.
28. Valentinov V. The Transaction Cost Theory of the Nonprofit Firm: Beyond Opportunism. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 2008, vol. 37, no. 1, pp. 5-18.
29. Wallis J. J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970. In: Engerman S., Gallman R. (eds.). *Long-Term Factors in American Economic Growth*. Chicago, University of Chicago Press, 1986, pp. 95-162.
30. Williamson O. E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 1991, vol. 36, no. 2, pp. 269-296.
31. Williamson O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 2000, vol. 38, no. 3, pp. 595-613.
32. Williamson O. E. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives*, 2002, vol. 16, no. 3, pp. 171-195.
33. Williamson O. E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *The Journal of Law & Economics*, 1979, vol. 22, no. 2, pp. 233-261.