

DOI: 10.33293/1609-1442-2023-1(100)-7-18
EDN: AHJCO

Ivan N. Drogobyskiy, Doct. Sc. (Economics), Professor, Professor the Chair of “ System analysis in economics” at Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia; dinind@mail.ru

An attempt was made to explore the subject areas of human activity, into which the ideas of the systemic nature of being have penetrated, the system theory has found further development, and the methods of system analysis are used in solving practical problems. In the end, there were 10 such areas – philosophy, biology and medicine, cybernetics, military science, systems engineering, economics and management, information technology, ecology, synergetics, culture and sociology – each of which was analyzed in the context of the triad: influence on the development of general systems theory – availability of specialized system theories – application and development of the system analysis methodology. The ideas of well-known scientists, scientific schools and manufacturing companies were analyzed that made a significant contribution to the development of a systematic approach in the subject area under consideration.

Keywords: systems theory, systems analysis, systems approach, systems vision, systems thinking, systems research, systems ideology, geography of systemicity, systemization.

JEL classification: O30, Z1.

For reference: Drogobyskiy I. (2023). Industry enclaves of systems science. *Economics of Contemporary Russia*, no. 1 (100), pp. 7–18 (in Russian). DOI: 10.33293/1609-1442-2023-1(100)-7-18. EDN: AHJCO

Manuscript received 29.12.2022

В.Л. Тамбовцев

DOI: 10.33293/1609-1442-2023-1(100)-18-32
EDN: AVFLSE

Теория транзакционных издержек давно и плодотворно применяется в анализе экономики, однако часть ее положений до сих пор некоторые исследователи понимают неоднозначно. Целью статьи является анализ таких альтернативных пониманий. Показано, что транзакционные издержки включают в основном бухгалтерские компоненты, а в некоторых случаях также и субъективные оценки альтернативных издержек. Исходя из анализа литературы продемонстрирована ошибочность трактовки транзакционных издержек как непроизводительных и определены ситуации, в которых минимизация транзакционных издержек содействует росту и развитию экономики. В заключительном разделе показано, что понятие «транзакционная выгода» («транзакционная ценность»), использование которого некоторые исследователи полагают развитием теории транзакционных издержек, в действительности является не более чем другим названием такого хорошо известного понятия, как «выгоды совместной деятельности» или «выгоды торговли». Демонстрировано, что учет выгод совместной деятельности и торговли всегда входил в состав институционального анализа экономики, начиная с работ Р. Коуза, Д. Норта и О. Уильямсона, в силу чего понятие «транзакционная выгода» вряд ли вносит содержательный вклад в развитие теории транзакционных издержек. **Ключевые слова:** транзакционные издержки, трансформационные издержки, бухгалтерские издержки, альтернативные издержки, производительные издержки,

© Тамбовцев В.Л., 2023 г.

Тамбовцев Виталий Леонидович, доктор экономических наук, профессор, экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия; vitalyambovtsev@gmail.com; ORCID 0000-0002-0667-3391

минимизация, композитное понятие, трансакционные выгоды.

Классификация JEL: B52, D01, D23.

Для цитирования: Тамбовцев В.Л. (2023). Трансакционные издержки: трактовки и следствия // Экономическая наука современной России. № 1 (100). С. 18–32. DOI: 10.33293/1609-1442-2023-1(100)-18-32. EDN: AVFLSE

ВВЕДЕНИЕ

Достигнутое Р. Коузом более 80 лет назад понимание того, что функционирование рыночного механизма, представлявшееся ранее вполне естественным, не требующим специальных усилий для пользования им, а потому беззатратным и бесплатным, на самом деле сопряжено со специфическими издержками, имело, безусловно, революционное значение для экономической науки.

История возникновения и развития понятия «трансакционные издержки» (далее – ТрИз) в настоящее время представляется хорошо известной и понятной. Во-первых, о нем написал сам Р. Коуз в серии статей (Coase, 1988b; 1988c: 1988d)¹, а во-вторых, имеется несколько работ, специально посвященных этой истории (Klaes, 2000a; 2000b; Bertrand, 2015; Rindfleisch, 2020). Что же касается в целом использования термина *transaction costs*, то поисковик Google по запросу «transaction costs» выдал 5 720 000 ссылок, а по запросу «трансакционные издержки» – 26 800 ссылок (оба запроса от 19.11.2022).

Несмотря на широкое применение и достаточно детальное изучение оснований понятия «трансакционные издержки», в литературе можно встретить работы, включающие его неточное или некорректное понимание, а также такие, в которых содержатся трактовки, далекие от разделяемых большинством исследователей. Само по себе наличие по-

добных различий нельзя, разумеется, считать чем-то негативным: неизменяемость понятия может свидетельствовать, скорее, о стагнации, чем о развитии (в том числе о развитии той области науки, где это понятие используется). Здесь имеет место, однако, один тонкий момент: *развитие* понятия происходит тогда, когда в его содержании обнаруживаются свойства, остававшиеся ранее незамеченными. В этом случае к основным чертам понятия добавляются новые и научное знание приращивается. Но возможен и другой подход: исследователь, используя привычный термин, придает ему иное значение, далекое от исходного, т.е. фактически наделяет его чертами *омонима*, а понятие – свойствами *композитного понятия* (Тамбовцев, 2022, с. 11). Такой подход отличается от первого тем, что затрудняет научные коммуникации, поскольку требует от читателей текстов с композитными понятиями дополнительных издержек на выявление именно того варианта значений термина, который применил автор. Тем самым такой подход подменяет *развитие* содержания понятия его *искажением*.

Обсуждение названных затруднений в применении понятия ТрИз является основной задачей данной статьи. В следующем разделе мы проанализируем соотношение трансакционных и трансформационных издержек; далее мы попытаемся найти ответы на вопросы, являются ли ТрИз экономическими или бухгалтерскими издержками, производительны они или непроизводительны, всегда ли полезна для экономики минимизация ТрИз. В заключительном разделе рассмотрены направления развития теории ТрИз.

ТРАКТОВКА СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ

Как известно, в своей основополагающей статье 1937 г. Р. Коуз не дал явного и строгого определения ТрИз, приведя лишь примеры того, как эти издержки возникают

¹ Воспроизведены в сборнике (Williamson, Winter, 1991) и многих других изданиях.

в рыночных обменах (Allen, 2000, p. 896)². Как писал Коуз впоследствии (Coase, 1988a, p. 6), первоначально в этой статье он использовал выражение «издержки использования механизма цен» (the cost of using the price mechanism) или «маркетинговые издержки» (marketing costs). И лишь в статье «The Problem of Social Cost» 1960 г. выражение «издержки рыночных транзакций» (the costs of market transactions) превратилось в общеизвестный термин «*транзакционные издержки*». Более того, Коуз ясно дал понять, что, говоря о ТРИЗ, он вовсе не преследовал целей осуществить переворот в экономической теории, а решал более частные задачи (Coase, 1988d, p. 34–35).

С 1960-х гг., когда исследователи стали проявлять все возрастающий интерес к ТРИЗ, началась и операционализация содержания этого понятия. Прежде всего обратившиеся к нему исследователи существенно расширили его смысл, включив в него также и *нерыночные* взаимодействия, происходящие в экономике, в том числе и внутри фирм. Впервые, вероятно, это сделал С. Чунг, продемонстрировав их роль в феномене *испольщины* (Cheung, 1969)³ и показав, что выбор контрактов зависит от величины ТРИЗ (Cheung, 1983). Одновременно была уточнена и структура ТРИЗ, которая, согласно К. Далману, включает «издержки поиска и сбора информации, издержки заключения сделок и принятия решений, издержки контроля и защиты контрактов» (Dahlman, 1979, p. 148). Отмеченное разноо-

бразие пониманий ТРИЗ привело к двойственности их определения: одно из них связывает ТРИЗ с установлением и поддержанием прав (прежде всего собственности), а другое – с обменом правами собственности (Allen, 2000, p. 899–902).

Так, в (Stigler, 1961) к нему были отнесены издержки поиска информации, в (Alchian, Demsetz, 1972) издержки координации ресурсов при осуществлении процессов производства было предложено считать его частью, а в (Jensen, Meckling, 1976) – издержками, порождаемыми проблемами взаимодействия между принципалом и агентами. В (Williamson, 1979) это содержание было пополнено издержками оппортунистического поведения; в (Barzel, 1982) неотъемлемым компонентом ТРИЗ были названы издержки измерения. В (Milgrom, Roberts, 1990) к ним были присоединены издержки ведения переговоров и издержки влияния, а в (Vahabi, 2011) в составе содержания ТРИЗ было предложено рассматривать издержки присвоения (включая незаконное) собственности и насильственного принуждения к обмену.

Ощутимый вклад в операционализацию ТРИЗ был внесен Дж. Уоллисом и Д. Норт, которые отметили: если экономисты стремятся отделить ТРИЗ от других издержек, то для экономических акторов такое разграничение незначимо, поскольку «люди максимизируют чистую прибыль (net benefits), разницу между совокупными выгодами (total benefits) и совокупными издержками (total costs), где совокупные издержки включают как транзакционные, так и другие издержки» (Wallis, North, 1986, p. 97). Эти авторы продолжают: «Для того чтобы сделать ясным основание нашего разграничения экономической деятельности на разные категории, мы используем термины “транзакционная функция” и “трансформационная функция”. Транзакционные издержки – это издержки, ассоциированные с осуществлением обмена, издержки выполнения транзакционной функции. Трансформационные издержки – это издержки, ассоциированные с преобразованием ресурсов (inputs)

² Исходя из этого, Дж. Уоллис и Д. Норт в работе, посвященной измерению ТРИЗ, писали: «транзакционные издержки, т.е. издержки осуществления обменов» (Wallis, North, 1986, p. 95), отметив на следующей странице, что «мы не имеем количественного измерения транзакционных издержек, потому что у нас нет ясного общетеоретического понятия об издержках обмена».

³ Другой претендент на первенство – К. Эрроу, охарактеризовавший ТРИЗ как «издержки функционирования (running) экономической системы» (Arrow, 1969, p. 48).

в продукцию (outputs), издержки выполнения трансформационной функции. С точки зрения экономического агента обе эти функции «производительны»; другими словами, транзакционные и трансформационные издержки осуществляются, только если ожидаемые выгоды от выполнения функций превышают эти издержки. Поведенческая схожесть транзакционных и трансформационных издержек является решающей, поскольку это значит, что у нас нет необходимости в новой “транзакционной теории” (“transaction costs theory”) человеческого поведения для того, чтобы иметь дело с транзакционными издержками; простой теории цен будет достаточно» (Wallis, North, 1986, p. 97).

Подчеркнув поведенческую, т.е. технологическую, близость транзакционных и трансформационных действий, Уоллис и Норт замечают: «тем не менее можно разделить эти две функции так, чтобы возникла возможность разграничить их эмпирически. Мы определяем ресурсы обычным экономическим способом: земля, рабочая сила, капитал и предпринимательские навыки, используемые в процессе экономической деятельности. Чтобы исполняться, как транзакционная, так и трансформационная функция требует применения ресурсов. Когда мы говорим о транзакционных издержках, мы имеем в виду экономическую ценность ресурсов, использованных при выполнении транзакционной функции. Эмпирическая категории транзакционных издержек и, например, трудовых издержек не исключают и не могут исключать друг друга. Транзакционные издержки включают ценность рабочей силы, земли, капитала и предпринимательских навыков, использованных при осуществлении обмена» (Ibid.).

Приведенные положения Уоллис и Норт иллюстрируют далее примером ТрИЗ, с которыми сталкиваются продавец и покупатель жилого дома, который ясно показывает как различия, так и сходства этих издержек, а также их отличие от трансформационных издержек строительства дома. Понятно, что для разных объектов обмена ТрИЗ будут раз-

личными, например, при покупке перчаток нет никакого смысла нанимать адвоката для заключения сделки для их приобретения. Заметим, однако, что ТрИЗ – как по составу, так и по размеру – могут ощутимо различаться в зависимости не только от объекта обмена, но и от избранной *технологии обмена* (или другой транзакции). Например, это может быть устная или письменная договоренность, с наличной или безналичной оплатой, с доставкой или самовывозом продукции и т.п.

При этом сам факт наличия разных технологий осуществления транзакции позволяет трактовать *транзакционные функции* как *разновидность трансформационных функций*, а ТрИЗ – как разновидность трансформационных издержек⁴. Такой подход вовсе не отрицает их различий, его авторы просто обращает внимание на то, что эти различия сопряжены с выбором определенного *объекта* транзакции. Как только мы его фиксируем, так различия становятся четкими и ясными; однако, если мы его меняем, происходит перемена типа функции. Каким бы ни был объект обмена, его необходимо предварительно произвести, найти или отнять (украсть). Каждое из этих действий как трансформационная функция осуществляется по некоторой технологии, составные части которой должны быть, во-первых, доставлены на соответствующее место, а во-вторых, соединены и скоординированы для осуществления трансформации.

Например, в случае производства какого-либо объекта эти действия (в отношении него) представляют собой транзакционную функцию. Но одновременно, поскольку они осуществляются согласно их особым технологиям, то являются также выражением другой функции, трансформируя свои ресурсы в результат, – приобретенный ресурс для производства избранного объекта и координацию использования ресурсов для их трансфор-

⁴ Впервые такое понимание было предложено в (Тамбовцев, 1998, с. 9–11). Неясность в разграничении транзакционных и трансформационных отраслей отмечалась также в (Илькевич, 2008, с. 29).

мации в этот объект. Такими ресурсами выступают работники, занятые приобретением ресурсов для производства объекта, информация о наличии и ценах ресурсов, денежные средства, знания о том, как юридически обеспечить покупку и ее доставку, и т.п. Издержки на эти «вторичные», обеспечивающие ресурсы будут по отношению к издержкам производства трансакционными издержками, но по отношению к «первичным» ресурсам, нужным для его производства, – одновременно и трансформационными, поскольку преобразуют «вторичные» ресурсы в один из «первичных» ресурсов. Понятно, что в случае использования альтернативных (по отношению к производству) технологий обретения объекта обмена – его находки или незаконного заимствования, состав и масштабы «вторичных» ресурсов и издержек будут другими, но, поскольку они также неизбежно будут осуществляться согласно некоторым технологиям, то следование им можно рассматривать как исполнение трансформационной функции. Подчеркнем, что изложенный подход никак не отрицает принципиальных различий между понятиями «трансакционные» и «трансформационные» издержки. Он лишь подчеркивает, что *трансакции также являются трансформациями*, но такие трансформации ресурсов существенно отличаются от тех, из которых формируются объекты изучаемого обмена.

Очерченное выше развитие понятия ТрИЗ, как представляется, все же не привело к формированию его строгого и общепринятого определения. Приведенные положения позволяют утверждать, что корректной можно считать следующую трактовку ТрИЗ: «В самом широком смысле слова “трансакционные издержки” включают те, существование которых невозможно себе представить в экономике Крузо» (Chueng, 1978, p. 52). Действительно понятие прав в такой экономике полностью отсутствовало, однако необходимость защищать произведенные или собранные продукты от природных невзгод и диких зверей оставалась. Поэтому Робинзон Крузо вынуж-

ден был нести издержки, которые в непустой институциональной среде вполне были бы оценены как ТрИЗ. Однако были ли они таковыми на самом деле? Ведь гипотетический Крузо совершал исключительно трансформационные, а не трансакционные действия, поэтому внешняя схожесть действий не означает их концептуального сходства. При этом одни и те же издержки в технологическом плане могут быть трансакционными в институциональной среде и трансформационными при ее отсутствии: например, издержки на строительство забора вокруг жилища.

Вместе с тем может показаться, что рассмотренные положения свидетельствуют и о сохранении справедливости меткого замечания Л. Дэвиса: «трансакционные издержки – полезное понятие, полезность которого снижается пропорционально росту точности его определения» (Davis, 1986, p. 149). По нашему мнению, согласие с этим замечанием сегодня означает *недооценку операциональности* приведенной выше трактовки ТрИЗ С. Чунгом: ведь в экономике Крузо в принципе *отсутствовали* какие-либо институты (в понимании Д. Норта), в силу чего любые издержки, обусловленные *наличием* того или иного института, а также их связанностью с трансакционной функцией «первого рода», о чем шла речь выше, суть ТрИЗ.

Иными словами, можно очертить следующую логику идентификации ТрИЗ для каждой трансакции:

- определение объекта трансакции;
- определение технологии ее осуществления, т.е. последовательности действий, исходя из требований институтов, фиксирующих реализацию трансакции;
- выявление ресурсов, необходимых для выполнения отдельных действий, включая их необходимую длительность;
- определение цен используемых ресурсов;
- оценка измеряемой части ТрИЗ и характеристик неизмеряемой части.

Тем самым измеримые ТрИЗ каждой трансакции могут быть определены, исходя

из ее репрезентации как *трансформационной* технологии.

Такая логика, безусловно, не является единственно возможной, что указывает на целесообразность продолжать исследования теоретической операционализации данного понятия. В этой связи несомненный интерес представляет предложение Г.Б. Клейнером применить системный подход к транзакционному анализу, который «требует существенного расширения предмета такого анализа, в частности: более полного учета всех этапов планирования и реализации транзакции; уточнения состава лиц и систем, испытывающих прямое и опосредованное влияние транзакции; совместного рассмотрения затрат и выгод транзакции для каждого из субъектов транзакционного договора и остальных участников транзакции» (Клейнер, 2021, с. 8). Анализ конкретных расширений, предложенных в этой работе, свидетельствует прежде всего о включении в содержание понятия дополнительных экстерналии.

С нашей точки зрения, включение *субъективных* (т.е. беззатратных) *оценок* таких экстерналий для бизнесменов, решающих вопросы о слияниях-поглощениях, вхождении в альянсы и т.п. своих компаний, не только возможно, но и осуществляется, однако вряд ли они делают это при принятии решений о рутинных транзакциях. Что же касается исследователей, то они, разумеется, вполне могут пытаться измерять подобные экстерналии при наличии у них интереса и возможностей проводить такие измерения.

К КАКИМ ТИПАМ ИЗДЕРЖЕК ОТНОСЯТСЯ ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ?

Первый источник неясности, связываемой с ТрИЗ, – неопределенность того, издержки какого типа мы имеем в виду: бухгалтерские или экономические, т.е. включающие

также и альтернативные издержки? Дж. Уоллис и Д. Норт в приведенных выше утверждениях ясно описывают ТрИЗ как *экономические* издержки (Wallis, North, 1986, p. 97). Однако Р. Коуз, специально посвятивший проблематике издержек серию статей (Coase, 1973 [1938]), неоднократно подчеркивал, что для бизнесменов и/или предпринимателей альтернативные издержки имеют значение исключительно в ситуациях выбора (принятия решений) между альтернативами использования их ресурсов, в частности, при решении дилеммы «создать или купить» тот или иной объект (товар). Ясно, что исчисление ТрИЗ *исследователями* (бизнесменам или предпринимателям их расчет не слишком интересен, им важны *совокупные* издержки, о чем четко заявляли и Коуз, и Норт, и многие другие исследователи⁵) не относится к упомянутым ситуациям. Это означает, что ТрИЗ следует трактовать прежде всего как *бухгалтерские издержки*, за исключением, разумеется, тех их компонентов, которые не отражаются в системах бухгалтерских счетов. Это так называемые латентные, или неизмеряемые, издержки, к которым следует отнести издержки оппортунистического поведения и издержки влияния, а также издержки присвоения и насильственного принуждения к обмену.

Неизмеримость какого-либо фактора, т.е. отсутствие у него характеристик, выраженных в количественных шкалах, вовсе не означает, что этот фактор не учитывается при принятии управленческих решений: роль количественных мер могут исполнять порядковые меры или субъективные оценки (Тамбовцев, 2019). Однако для научных исследований неизмеримость одних переменных и измеримость других ставит их в неравные условия, порождая иногда нетривиальные парадоксы. Так, в (Lai, 2013) показано, что если латентные ТрИЗ настолько велики, что препятствуют

⁵ Например, О. Уильямсон писал: «...целью является не экономия транзакционных издержек, а экономия как транзакционных, так и неоклассических производственных издержек» (Williamson, 1985, p. 61).

осуществлению ряда трансакций, то измеримая часть последних, очевидно, оказывается равной нулю. Если же латентная часть сокращается до уровня, делающего трансакции осуществимыми, их измеримая часть, напротив, становится выше нуля, что может восприниматься как рост ТрИЗ в целом. Поэтому, как легко видеть, анализ динамики масштабов трансакционного сектора, измерение которого было начато Дж. Уоллисом и Д. Нортон, важно дополнять анализом динамики *различных типов* осуществляемых трансакций, поскольку появление их нового типа, приводящее к росту объемов всего сектора, может в действительности означать *снижение* объемов латентных ТрИЗ, высокий уровень которых ранее не давал возможности бизнесменам и предпринимателям осуществлять соответствующие трансакции, обнуляя тем самым их измеримые ТрИЗ.

При этом, повторим, альтернативные издержки, включая трансакционные и трансформационные, как в форме количественных измерений, так и в форме порядковых или качественных оценок, предприниматели, бизнесмены или менеджеры на практике принимают в расчет только тогда, когда они *сопоставляют различные варианты использования ресурсов*. Когда выбор (возможно, ошибочный в силу ограниченной рациональности индивидов) сделан, альтернативные издержки исчезают, в том смысле, что перестают приниматься во внимание в ходе последующих практических действий внутри фирм. Тем самым объектом измерения (в строгом, количественном смысле слова) становятся *бухгалтерские* ТрИЗ. Обсуждение практической реализации такого подхода представлено в обширной литературе (Панженская, 2006; Иванов, 2007; Лабынцев, Паращенко, 2011; Котляров, 2017; Шарафутдинова, Власов, 2019), демонстрирующей его реальную осуществимость на уровне отдельных фирм.

Другой тип неясности ТрИЗ связан с тем, являются ли они производительными или непроизводительными? Совершенно корректная с точки зрения экономической теории позиция была высказана в (Coffee, 1984,

р. 1219): поскольку наряду с трансакциями, участвующими в создании стоимости, есть и такие, которые ее просто перераспределяют, то последние являются «социально расточительными (wasteful), так как ими взимаются непроизводительные трансакционные издержки». К сожалению, эта ясная и четкая позиция осталась вне сферы внимания исследователей, полагающих, что ТрИЗ являются непроизводительными издержками (см., например: Бодров, Фазлыева, 2006; Кузьмин, Гусев, 2013; Reydon et al., 2014; Ajwang, 2020)). В указанных и других работах, разделяющих эту точку зрения, как правило, не приводятся какие-либо обоснования непроизводительного характера ТрИЗ: «Даже на интуитивном уровне понятно, что не все трансакционные издержки одинаково вредны» (Илькевич, 2008, с. 31).

Между тем ТрИЗ отнюдь не вредны, а, напротив, полезны. Если бы, например, покупатели не тратили времени на поиск тех товаров, которые являются для них наиболее желательными, а покупали бы все, что первым попадется, вряд ли их благосостояние оказалось бы выше, чем в первом случае. Другое дело, что поиск можно осуществлять по-разному, с большими или меньшими издержками времени, усилий и денег. Например, если потребитель выбрал не самую экономную технологию поиска желаемого товара, — например, заходить во все магазины подряд вместо того, чтобы искать в Интернете, — можно ли считать, что он потратил свое время и усилия непроизводительно? Корректно, по нашему мнению, назвать такие траты *неэффективными*, но тем не менее *производительными*. Такая трактовка вполне соответствует пониманию эффективности как характеристики выбора вариантов действий, совпадающих по результату, но различающихся по затратам (Новожилов, 1972, с. 57), а производительности — как участия в создании стоимости (экономической ценности): как писали Д. Норт и Дж. Уоллис, «максимизирующая прибыль фирма или индивид будут нести (incur) трансакционные издержки, только когда ожидаемые выгоды от них превышают ожидаемые

издержки. Следовательно, рациональная фирма или индивид трактуют трансакционные издержки как любые другие издержки, и экономическая теория трансакционных издержек – это то же самое, что экономическая теория любых издержек» (North, Wallis, 1994, p. 613).

Судя по всему, неразделение понятий «эффективность» и «производительность» легло в основу понимания как непроемительных *избыточных* ТрИЗ, которые имеют место в тех ситуациях, когда есть возможность добиться того же результата с меньшими затратами. Эта позиция, например, выражена в (Yorio, 1982; Скуфына, 2003; Кузьмин, 2012). Между тем, как показано выше, обнаружение избыточных или чрезмерных ТрИЗ свидетельствует не о том, что генерирующие их трансакции не содействуют созданию стоимости, а о том, что выбранная для такого производства конкретная трансакция не являлась самой эффективной из доступных, – можно было получить нужный результат посредством иной трансакции с меньшими ТрИЗ.

Такая трактовка подводит нас к обсуждению третьего типа неясности, существующей относительно ТрИЗ, – вопроса о необходимости их неперемной минимизации. Как показывает анализ, эта постановка вопроса преимущественно основывается на том, что в работах, затрагивающих тему минимизации ТрИЗ, часто не фиксируется, идет ли речь об издержках единичной трансакции или о совокупности ТрИЗ в масштабах экономики. Тем самым источник проблемы – в нечеткости одних публикаций, ошибочной трактовке других, в незнании третьих. Так, в (Илькевич, 2008, с. 32–33) в разделе «Проблема нереальности критерия минимизации трансакционных издержек» автор пишет: «Исследуя институты, экономисты ограничиваются, как правило, такими понятиями, как издержки, затраты, расходы, потери. Создается впечатление, что речь идет о какой-то уникальной области экономики, где есть потери, но нет выгод. Ведь никто не говорит о трансакционных доходах, выгодах, выигрыше. Но такой

подход противоречит самому экономическому образу мышления, в основе которого лежит банальное сопоставление выгод и потерь. Следуя такой крайне нетипичной для экономического анализа логике, для оценки экономических явлений как на микро- (организации), так и на макроуровне (институты) предлагается *критерий минимизации* трансакционных издержек. А это и есть единственно возможный критерий, если мы исследуем экономику, в которой существует только экономический ущерб. Но ведь, минимизируя трансакционные издержки, мы неизбежно уменьшаем и выгоды, которые приносит осуществление трансакций».

В этих положениях вызывают недоумение два основных момента: 1) неверно, что «никто не говорит о трансакционных доходах, выгодах, выигрыше», – о них говорят, и мы проанализируем такие высказывания в следующем, заключительном разделе статьи; 2) автор не указывает, кто именно предлагает всеохватывающий критерий минимизации ТрИЗ. Правда, вслед за приведенной цитатой он дает ссылку на Э. Фуруботна и Р. Рихтера, которые писали, что «минимизация абсолютных или относительных трансакционных издержек не является экономически оправданной целью. Для оценки экономического качества (“эффективности”) экономической организации, скорее, имеют значение ее общие экономические результаты, а не уровень трансакционных издержек» (Furubotn, Richter, 1997, p. 53). Однако из этого положения ясно, что его авторы, во-первых, фактически повторяют утверждения Коуза, Уоллиса и Норта и многих других о важности издержек в целом, а не только ТрИЗ, а, во-вторых, ничего не говорят о *всеобъемлющем* характере критерия их минимизации.

Создателем такого критерия можно было бы считать О. Уильямсона, который в начале своей монографии, на третьей странице первой главы писал: «Эта книга развивает положение о том, что экономические институты капитализма имеют основной целью и воздействием экономии трансакционных издержек» (Williamson, 1985, p. 17). Однако нельзя

не учитывать и непосредственное продолжение этой фразы: «Основную цель, однако, не нужно путать с единственной целью. Сложные институты обычно служат многим целям. Это верно также и в нашем случае. Необычный вес, который я придаю экономии трансакционных издержек, является средством исправления предыдущего пренебрежения ими и их недооценки» (Ibid.). Окончательную ясность своей позиции Уильямсон выразил во второй главе этой книги: «В более общем смысле целью является не экономия трансакционных издержек, а экономия как трансакционных, так и неоклассических производственных издержек, соответственно» (Ibid., p. 61). Таким образом, вполне вероятно, что якобы существующий всеобъемлющий критерий минимизации ТрИз является следствием невнимательного прочтения О. Уильямсона. О том, что именно такое чтение было достаточно широко распространено, демонстрирует, например, статья (Driesen, Ghosh, 2005), где авторы, обращаясь к законодателям, подчеркивают важность ТрИз для осуществления принятия действенных решений и призывают их учитывать эти издержки при формулировании нормативных актов, когда законодатели решают, стоит ли убирать из этих формулировок пункты, порождающие такие издержки. При этом они совершенно верно отмечают, что «рассмотрение любой трансакционной издержки как простой потери “мертвого груза” (deadweight loss) извращает как частную, так и публичную юридическую теорию» (Ibid., p. 61). Тем самым авторы статьи призывают законодателей отличать полезность минимизации ТрИз при выборе между вариантами нормы, позволяющими достичь один и тот же результат, т.е. при сравнении вариантов нормы эффективности, от вредности такой минимизации, когда она препятствует адресатам нормы выбирать, следуя ей, наилучшие способы действий⁶.

Другой вероятный «производитель» всеобъемлющего критерия минимизации ТрИз –

⁶ Схожая тема обсуждается также в (Schlag, 2013).

так называемая теорема Коуза, непрофессиональное восприятие которой может привести читателя к выводу, что любые ТрИз мешают повышению производительности экономики, ее росту и развитию. Разумеется, такие выводы некорректны и неверны, если речь идет обо всех видах и размерах ТрИз. Их минимизация будет полезной для экономики при выборе наилучшего из нескольких вариантов трансакций, каждый из которых обеспечивает получение одного и того же результата. Если же результаты разных трансакций нетождественны, выбирать между ними по величине требуемых для их реализации издержек совершенно некорректно. Таким образом, ТрИз имеет смысл минимизировать не всегда, а лишь при сравнении вариантов достижения определенного результата, и не потому, что они непроизводительны, а потому, что это расширяет возможности использовать сэкономленные ограниченные ресурсы на другие цели.

В целом же проведенный нами анализ показывает, что на вопросы относительно ряда неясностей, которые ставят некоторые исследователи начиная с 1980-х гг. и до нашего времени, на самом деле уже существуют вполне ясные и однозначные ответы, вытекающие как из положений родоначальников теории ТрИз, так и из иных положений экономической теории.

Однако для тех исследователей, которые считают эти вопросы лишенными ясных ответов, сам факт их существования служит источником попыток расширения этой теории, которые мы и рассмотрим в заключительной части статьи.

ПОПЫТКИ РАСШИРЕНИЯ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Вероятно, одной из первых работ, в которых прозвучала тема трансакционной выгоды, была статья (Zajac, Olsen, 1993), упоминаемая всеми исследователями, обсуждающими

и осуждающими существующую и преобладающую теорию ТрИЗ. Чему посвящена эта статья? «Эта статья изучает межорганизационные стратегии с точки зрения, скорее, транзакционных выгод (*transactional value*), чем транзакционных издержек. Она доказывает, что подход транзакционных издержек, будучи использован для анализа межорганизационных стратегий, имеет минимум два основных ограничения: 1) одностороннее подчеркивание минимизации издержек, которое пренебрегает взаимозависимостью между партнерами обмена в их стремлении к взаимной выгоде, и 2) порочная заикленность на структурных характеристиках межорганизационного обмена, пренебрегающая важностью вопросов процесса. Вместо него для анализа межорганизационных стратегий мы предлагаем подход транзакционной выгоды, который подчеркивает 1) максимизацию совместной выгоды (*joint value*) и 2) процессы, посредством которых партнеры обмена создают и забирают (*claim*) стоимость» (Zajac, Olsen, 1993, p. 131).

То, что межфирменные взаимодействия обычно нацелены на получение выгод, является совершенно очевидным фактом, вряд ли требующим каких-либо теоретических доказательств. Исключение могут составить лишь недружественные поглощения (*hostile acquisition*), результат которых обычно оказывается выгодным только поглощающей стороне, а также проигрыш в конкурентном взаимодействии. Все остальное – купли-продажи продукции, создание совместных предприятий, пребывание в деловой сети и т.п., – изначально нацелено на получение взаимных выгод, хотя не обязательно к ним приводит, прежде всего вследствие ошибок одного или обоих участников.

Имеет ли смысл применять при анализе межфирменных взаимодействий теорию ТрИЗ? Безусловно, имеет. Достаточно ли ее для такого анализа? Безусловно, нет⁷. Можно

ли критиковать эту теорию за такую «неполноту»? Можно, но смысла в этом не будет: с тем же успехом можно критиковать бензин за то, что при его наличии в автомобиле тот не едет, забывая про отсутствие колес (или мотора, водителя, дороги и т.п.). При этом авторы одно из достоинств провозглашаемого ими подхода видят в том, что он трактует ТрИЗ как «просто подмножество общих издержек, которые должны быть агрегированы, и их можно сравнить со множеством общих издержек/выгод при вычислении выгоды от межорганизационной стратегии» (Zajac, Olsen, 1993, p. 133). Но в чем достоинство и новизна такого понимания роли ТрИЗ в сравнении вариантов любых действий, имеющих характер транзакций? Иначе говоря, в чем его отличие от позиции, высказанной в (Coase, 1973 [1938]; Williamson, 1985, p. 61; Wallis, North, 1986, p. 97) и во многих других работах?

Как следует из представленных выше положений, таким «достоинством» можно считать лишь трактовку выражений *транзакционная выгода* и *совместная выгода* синонимами. Разумеется, мы не можем дать ответа на вопрос о том, что привело к такому отождествлению, можно предложить только некоторую гипотезу. Если бы в мировой литературе для обозначения ТрИЗ был принят вариант, который в период появления интереса к статьям Р. Коуза 1937 и 1960 гг. использовал Г. Демсец, а именно *cost of transacting* (Demsetz, 1968), вероятно, работы, призывающие дополнить транзакционные издержки (*transaction cost*) транзакционными выгодами (или транзакционной ценностью), не появились бы. Ведь термин, использованный Демсецом, ясно говорит о том, что речь идет об издержках, которые необходимы, чтобы произошел *процесс осуществления транзакции*, в то время как *transaction cost* такой явной трактовки не имеет. Образно говоря, ТрИЗ в варианте Демсеца, – это расходы на движение автомашины

⁷ Начиная с конца 1980-х годов на изучение межфирменных взаимодействий нацелена исследовательская программа промышленного маркетинга (Industrial

Marketing Management), опирающаяся на широкий круг различных теорий, см., например: (Håkansson, Snehota, 1989; Möller Nenonen, Storbacka, 2020).

(топливо, заработную плату водителя и т.п.), которые очень слабо связаны с выгодой от того, что именно она перевозит – мусор или слитки золота. Конечно, от объекта перевозки зависит избранный для этого тип автомашины, т.е. тип транзакции, например устная договоренность или многостраничный контракт, но связь, хотя бы статистическая, не говоря уже о причинно-следственной, на деле отсутствует. Ведь в одной и той же фуре можно перевозить как дешевую пластмассовую, так и дорогую фарфоровую посуду, равно как по устной договоренности можно перевезти устаревшую мебель на дачу, а можно контрабанду на многие миллионы рублей.

В общем случае выражение *транзакционные выгоды* можно понимать трояко:

1) как выгоды от *осуществления* транзакции как таковой, независимо от ее объекта. Этому соответствует понятие «транзакционная ценность» (transaction value), введенное Р. Талером (Thaler, 1983; 1985) для обозначения того удовольствия, которое получает покупатель, обнаружив, что цена товара оказалась ниже, чем он предполагал, и купив этот товар;

2) как выгоды от факта *получения* результата транзакции (в виде вещи, услуги или даже в виде прав, если трактовать транзакцию по Дж. Коммонсу). В статье (Belk, 1988) этот феномен получил наименование «расширенного Я» (Extended Self) исходя из того, что «то, чем мы владеем, есть основной источник и отражение нашей идентичности» (Ibid., p. 139); соответственно, факт приобретения чего-либо оцениваемого положительно делает нашу идентичность более значимой;

3) как ожидаемые или фактические выгоды от использования результата транзакции, т.е. то, что обычно называют *выгодой от обмена*, но для чего Э. Заяцем и С. Олсеном был использован синоним «транзакционная выгода»⁸. Однако тонкость заключается

в том, что эти выгоды невозможно получить без трансформационных издержек, т.е. преобразования реального объекта или прав на него в другой объект: как непосредственное потребление купленного пирожка, так и использование приобретенной кисточки для покраски забора требует отнюдь не транзакционных издержек. Поэтому называть такие выгоды (или ценности) транзакционными, безусловно, можно, но с тем же успехом можно считать, что художник создает свои творения исключительно силой воображения, а краски, кисти и руки здесь ни при чем.

Введение нового термина для давно известного и широко используемого понятия, которое к тому же искажает его содержание, вряд ли добавило последнему ценности или значимости, однако создало для некоторых исследователей возможности писать о «фрикционной парадигме», для которой «сообщество новых институционалистов имплицитно блокирует попытки [ее] серьезно пересмотреть» (Фролов, 2020, с. 51). Между тем все такие пороки упомянутой «парадигмы», как «догма о непродуктивности транзакций как генератора потерь» или «логика минимизации транзакционных издержек» (Там же), являются, как было показано выше, не более чем результатами невнимательного, неполного или некорректного прочтения работ создателей теории ТрИЗ, в силу чего данную попытку улучшить эту теорию нельзя назвать сколь-нибудь обоснованной.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представленный анализ различных вопросов, задаваемых исследователями в связи с пониманием и применением теории транс-

полнительных, прямых и косвенных, интернальных и экстернальных), которые формируются в результате совместной деятельности, упорядочиваемой определенным набором институтов». Конечно, калоши можно назвать мокроступами, но что это изменит собственно в них и в практике их применения?

⁸ В (Фролов, 2020, с. 63) традиционная выгода от совместной деятельности названа «транзакционной ценностью», которая представляет собой совокупность «полезных эффектов (основных и до-

акционных издержек (ТрИЗ), показывает, что многие из них основаны на некорректном прочтении работ и анализе того, что думали и писали о ней ее создатели – классики новой институциональной экономической теории. При этом множественность значений применяемых понятий, т.е. их фактическая омонимичность, не всегда принимается в расчет теми, кто стремится развить эту теорию. Это означает, что невнимание к формулированию четких и операциональных определений используемых понятий, препятствуя продуктивной научной коммуникации, сдерживает и развитие теории ТрИЗ, в том числе в таком важном направлении, как характеристика их структуры для разных типов транзакций. Хочется надеяться, что данная работа обратит внимание исследователей на эту сторону изучения ТрИЗ.

Список литературы / References

- Бодров О.Г., Фазлыева А.И. (2006). Анализ транзакционных издержек (непроизводительных затрат) на машиностроительном предприятии // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. № 1. С. 32–36. [Bodrov O.G., Fazlyeva A.I. (2006). Analysis of transaction costs (unproductive expenditure) at machinery manufacturing plant. *Vestnik of Kazan State Finance and Economics Institute*, no. 1, pp. 32–36 (in Russian).]
- Иванов С.Н. (2007). Теоретические подходы к исследованию структуры транзакционных издержек ИСК // Экономическое возрождение России. № 3. С. 42–48. [Ivanov S.N. (2007). Theoretic approaches to the research of the ISK transaction costs structure. *Economic Revival of Russia*, no. 3, pp. 42–48 (in Russian).]
- Илькевич С.В. (2008). Основные методологические проблемы экономической теории транзакционных издержек // Вестник СПбГУ. Сер. 5. Экономика. Вып. 3. С. 26–36. [Ilkevich S.V. (2008). Main methodological problems of the transaction costs theory. *St Petersburg University Journal of Economic Studies*, no. 3, pp. 26–36 (in Russian).]
- Клейнер Г.Б. (2021). Транзакционный принцип Коуза в свете системной экономической теории // Journal of Institutional Studies. Т. 13. № 3. С. 6–19. [Kleiner G.B. (2021). Coase's transactional principle in the light of system economic theory. *Journal of Institutional Studies*, vol. 13, no. 3, pp. 6–19 (in Russian).]
- Котляров И.Д. (2017). Транзакционные издержки и функционирование хозяйствующих субъектов // Journal of Institutional Studies. Т. 9. № 1. С. 69–87. [Kotliarov I.D. (2017). Transaction cost and activity of economic agents. *Journal of Institutional Studies*, vol. 9, no. 1, pp. 69–87 (in Russian).]
- Кузьмин Е.А. (2012). Нормальные и рецептивные транзакционные издержки в оценках «вязкости» экономической среды // Региональная экономика: теория и практика. № 36 (267). С. 51–60. [Kuz'min Ye.A. (2012). Role of normal and recertative transaction costs in the economic environment resilience estimates. *Regional Economics: Theory and Practice*, no. 36 (267), pp. 51–60 (in Russian).]
- Кузьмин Е.А., Гусев А.В. (2013). Транзакционные издержки в структуре непроизводительных затрат экономических агентов: детерминированность от неопределенности и риска // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. Вып. 25/1. С. 66–77. [Kuz'min E.A., Gusev A.V. (2013). Transaction costs in the structure of economic agents' unproductive expenditure: determinacy of uncertainty and risk. *Belgorod State University Scientific Bulletin: History. Political Science. Economics. Information Technologies*, vol. 25, no. 1, pp. 66–77 (in Russian).]
- Лабынцев Н.Т., Парашенко А.Н. (2011). Транзакционные издержки и методика их учета // Учет и статистика. Т. 3. № 23. С. 5–10. [Labyntsev N.T., Paratschenko A.N. (2011). Transaction costs and methodology of it accounting. *Accounting and Statistics*, vol. 3, no. 23, pp. 5–10 (in Russian).]

- Новожилов В.В. (1972). Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. М.: Наука. [Novozhilov V.V. (1972). Problems of costs and benefits measurement at optimum planning. Moscow: Nauka (in Russian).]
- Панженская И.Г. (2006). Методика учета транзакционных издержек // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. № 4. С. 53–55. [Panzhenskaia I.G. (2006). Methodology for Transaction Cost Accounting. *The Bulletin of the Adyge State University. Series 5: Economics*, no. 4, pp. 53–55 (in Russian).]
- Скуфына Т.П. (2003). Расчет транзакционных издержек потребительского рынка // Проблемы прогнозирования, № 4. С. 138–143. [Skuf'ina T.P. (2003). Calculation of transactional costs of consumer market. *Studies on Russian Economic Development*, no. 4, pp. 138–143 (in Russian).]
- Тамбовцев В.Л. (1998). Выступление // Тамбовцев В.Л. (ред.). Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ. М.: ТЕИС. С. 9–11. [Tambovtsev V.L. (1998). Comment. Tambovtsev V.L. (Ed.). *Transaction costs factor in theory and practice of Russian reforms*. Moscow: TEIS. P. 9–11 (in Russian).]
- Тамбовцев В.Л. (2019). Управление без измерений // Terra Economicus. Т. 17. № 3. С. 6–29. [Tambovtsev V.L. (2019). Management without measurement. *Terra Economicus*, vol. 17, no. 3, pp. 6–29 (in Russian).]
- Тамбовцев В.Л. (2022). Множественность институционализмов и трудности научной коммуникации // Journal of Institutional Studies. Т. 14. № 1. С. 6–24. [Tambovtsev V.L. (2022). The plurality of institution approaches and difficulties of scholarly communication. *Journal of Institutional Studies*, vol. 14, no. 1, pp. 6–24 (in Russian).]
- Фролов Д.П. (2020). От транзакционных издержек – к транзакционной ценности: преодолевая фрикционную парадигму // Вопросы экономики. № 8. С. 51–81. [Frolov D.P. (2020). From transaction costs to transaction value: Overcoming the frictional paradigm. *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 51–81 (in Russian).]
- Шарафутдинова К.А., Власов М.В. (2019). Сравнительный анализ транзакционных издержек // Журнал экономической теории, Т. 16. № 4. С. 881–886. [Sharafutdinova K.A., Vlasov M.V. (2019). A Comparative Analysis of Transaction Costs. *Russian Journal of Economic Theory*, vol. 16, no. 4, pp. 881–886 (in Russian).]
- Ajwang F. (2020). Relational Contracts and Smallholder Farmers' Entry, Stay and Exit, in Kenyan Fresh Fruits and Vegetables Export Value Chain. *Journal of Development Studies*, vol. 56, no. 4, pp. 782–797.
- Alchian A., Demsetz H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, vol. 62, no. 5, pp. 777–795.
- Allen D.W. (2000). Transaction Costs. Bouckaert B., De Geest G. (ed.). *Encyclopedia of Law and Economics*, no. 1. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 893–926.
- Arrow K.J. (1969). The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation. *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure*, vol. 1: The PPB System. U.S. Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session. Washington, DC: U.S. Government Printing Office. P. 59–73.
- Barzel Y. (1982). Measurement costs and the organization of markets. *Journal of Law and Economics*, vol. 25, no. 1, pp. 27–48.
- Belk R.W. (1988). Possessions and the Extended Self. *Journal of Consumer Research*, vol. 15, no. 2, pp. 139–168.
- Bertrand E. (2015). From the Firm to Economic Policy: The Problem of Coase's Cost. *History of Political Economy*, vol. 47, no. 3, pp. 481–510.
- Cheung S.N.S. (1969). *A Theory of Share Tenancy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Cheung S.N.S. (1978). *The Myth of Social Costs*. London: The Institute of Economic Affairs.
- Cheung S.N.S. (1983). The Contractual Nature of the Firm. *Journal of Law and Economics*, vol. 26, no. 1, pp. 1–21.
- Coase R. (1973 [1938]). Business Organization and the Accountant. Buchanan J.M., Thirlby G.F. (ed.) *L.S.E. Essays on Cost*. London: Weidenfeld and Nicolson. P. 95–134.
- Coase R.H. (1988a). The Firm, the Market, and the Law. Coase R.H. *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago: University of Chicago Press. P. 1–32.

- Coase R.H. (1988b). The Nature of the Firm: Origin. *Journal of Law, Economics, & Organization*, vol. 4, no. 1, pp. 3–17.
- Coase R.H. (1988c). The Nature of the Firm: Meaning. *Journal of Law, Economics, & Organization*, vol. 4, no. 1, pp. 18–32.
- Coase R.H. (1988d). The Nature of the Firm: Influence. *Journal of Law, Economics, & Organization*, vol. 4, no. 1, pp. 33–47.
- Coffee J.C., Jr. (1984). Regulating the Market for Corporate Control: A Critical Assessment of the Tender Offer's Role in Corporate Governance. *Columbia Law Review*, vol. 84, no. 5, pp. 1145–1296.
- Dahlman C.J. (1979). The Problem of Externality. *Journal of Law and Economics*, vol. 22, no. 1, pp. 141–162.
- Davis L.E. (1986). Comment. Engerman S., Gallman R.E. (ed.) *Long-term factors in American economic growth*. Chicago: University of Chicago Press. P. 149–159.
- Demsetz H. (1968). The Cost of Transacting. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, no. 1, pp. 33–53.
- 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.
- Furubotn E.G., Richter R. (1997). Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Håkansson H., Snehota I. (1989). No Business Is an Island: The Network Concept of Business Strategy. *Scandinavian Journal of Management*, vol. 22, no. 3, pp. 187–200.
- Jensen M.C., Meckling W.H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, vol. 3, no. 4, pp. 305–360.
- Klaes M. (2000a). The birth of the concept of transaction costs: Issues and controversies. *Industrial and Corporate Change*, vol. 9, no. 4, pp. 567–593.
- Klaes M. (2000b). The History of the Concept of Transaction Costs: Neglected Aspects. *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 22, no. 2, pp. 191–216.
- Lai P. (2013). Solving the Wallis–North paradox in transaction cost measurement. *Applied Economics Letters*, vol. 20, no. 15, pp. 1445–1448.
- Milgrom P., Roberts J. (1990). Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity. Alt J.E., Shepsle K.A. (ed.). *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press. P. 57–89.
- Möller K., Nenonen S., Storbacka K. (2020). Networks, ecosystems, fields, market systems? Making sense of the business environment. *Industrial Marketing Management*, no. 90, pp. 380–399.
- 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 (JITE)*, vol. 150, no. 4, pp. 609–624.
- Reydon B.P., Plata A., Sparovek G., Goldszmidt R., Telles T.S. (2014). Determination and forecast of agricultural land prices. *Nova Economia*, vol. 24, no. 2, pp. 289–407.
- Rindfleisch A. (2020). Transaction cost theory: Past, present and future. *Academy of Marketing Science Review*, vol. 10, no. 1–2, pp. 85–97.
- Schlag P. (2013). Coase Minus the Coase Theorem – Some Problems with Chicago Transaction Cost Analysis. *Iowa Law Review*, vol. 99, no. 1, pp. 175–223.
- Stigler G.J. (1961). The economics of information. *Journal of Political Economy*, vol. 69, no. 3, pp. 213–225.
- Thaler R. (1983). Transaction utility theory. *Advances in Consumer Research*, vol. 10, no. 1, pp. 229–232.
- Thaler R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, vol. 4, no. 3, pp. 199–214.
- Vahabi M. (2011). Appropriation, violent enforcement, and transaction costs: A critical survey. *Public Choice*, vol. 147, no. 1/2, pp. 227–253.
- Wallis J.J., North D. (1986). Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970. Engerman S., Gallman R.E. (ed.) *Long-term factors in American economic growth*. Chicago: University of Chicago Press. P. 95–162.
- Williamson O.E. (1979). Transaction-cost economics: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, vol. 22, no. 2, pp. 233–260.
- Williamson O.E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism. New York: Basic Books.
- Williamson O.E., Winter S.G. (ed.) (1991). The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development. New York: Oxford University Press.

Yorio E. (1982). Federal Income Tax Rulemaking: An Economic Approach. *Fordham Law Review*, vol. 51, no. 1, pp. 1–52.

Zajac E.J., Olsen C.P. (1993). From transaction cost to transactional value analysis: Implications for the study of interorganizational strategies. *Journal of Management Studies*, vol. 30, no. 1, pp. 131–145.

Рукопись поступила в редакцию 23.01.2023 г.

the economy, starting with the work of R. Coase, D. North and O. Williamson, due to which the mentioned concept of transaction benefits is unlikely to make a meaningful contribution to the development of the theory of transaction costs. **Keywords:** transaction costs, transformation costs, accounting costs, opportunity costs, productive costs, minimization, composite concept, transaction benefits.

Classification JEL: B52, D01, D23.

For reference: Tambovtsev V.L. (2023). Transaction costs: renderings and consequences. *Economics of Contemporary Russia*, no. 1 (100), pp. 18–32 (in Russian). DOI: 10.33293/1609-1442-2023-1(100)-18-32. EDN: AVFLSE

TRANSACTION COSTS: RENDERINGS AND CONSEQUENCES

Manuscript received 23.01.2023

V.L. Tambovtsev

DOI: 10.33293/1609-1442-2023-1(100)-18-32

EDN: AVFLSE

Vitaly L. Tambovtsev, Doct. Sc. (Economics), Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia; vitalyambovtsev@gmail.com; ORCID 0000-0002-0667-3391

Although the theory of transaction costs has long been fruitfully used in the analysis of the economy, some of its aspects still have an ambiguous understanding among the researchers. The purpose of the article is to analyze such alternative interpretations. It is shown that transaction costs include mainly accounting components, and in some cases also subjective estimates of opportunity costs. Based on the analysis of the literature, the erroneous interpretation of transaction costs as unproductive has been demonstrated, and situations have been identified in which the minimization of transaction costs certainly contributes to the growth and development of the economy. The final section shows that the notion of transactional benefit (transactional value), which some researchers believe is a development of the theory of transaction costs, is in fact nothing more than another name for such a well-known concept as the benefits of joint activity, or the benefits of trade. It is shown that taking into account the benefits of joint activities and trade has always been part of the institutional analysis of