

Для цитирования: Сухарев О. С. Расширение позиций нового институционализма в контексте теоремы Коуза // Журнал экономической теории. — 2019. — Т. 16. — № 2. — С. 249-261

doi 10.31063/2073-6517/2019.16-2.7
УДК 330.01

РАСШИРЕНИЕ ПОЗИЦИЙ НОВОГО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА В КОНТЕКСТЕ ТЕОРЕМЫ КОУЗА¹

О. С. Сухарев

В новой институциональной экономической теории существуют различные подходы к определению, калькуляции трансакционных издержек и использованию их в анализе сделок, различных моделей поведения агентов, в исследовании институциональных изменений и т. д. Возникновение фирмы, проблема прояснения ее природы также раскрывались посредством наличия трансакционных издержек, которые в ситуации равенства нулю предопределили фабулу так называемой теоремы Коуза, сводящейся к тому, что при спецификации права собственности с исключением эффекта дохода структура производства не изменится. Однако в действительности трансакционные издержки не равны нулю, так как институты понуждают агентов искать решение не только через сделку, но и посредством судебных и иных решений. Это обстоятельство заставляет дать формулировку теоремы для случаев, когда трансакционные издержки не равны нулю, и скорректировать ряд примеров, иллюстрирующих случаи равенства нулю этих издержек, при том что разные права агентов специфицированы по-разному. Структура производства в известной задаче «скотовод — земледelec» представляется шире, нежели при сведении проблемы к внешнему эффекту, причем условием, чтобы она не изменялась, должно быть равенство темпа роста дохода скотовода и земледельца. Динамические ограничения в статической форме теоремы Коуза не учитываются, что приводит к необходимости дать формулировку теоремы применительно к случаям, когда трансакционные издержки не равны нулю, а права собственности определены точно или неточно. В первом случае издержки относительно стабильны, во втором — могут возрастать. Кроме того, обновление теоремы Коуза должно коснуться права собственности актива, определяющего производство. Если оно изменяется, то и структура производства не сможет не измениться, даже если трансакционные издержки равны нулю. Изменение права собственности, затрагивающее неглавный (неопределяющий) актив, действительно не повлияет на структуру производства (и ценность производства), что и отвечает исходной формулировке теоремы. Таким образом, на теоретико-аналитическом уровне анализа получены условия соблюдения теоремы Коуза и условия, раздвигающие диапазон ее применения. Для каждого агента наверняка будет свой закон изменения трансакционных издержек, при том, что внешние эффекты связаны с несовершенством и асимметрией информации и не могут быть ликвидированы только за счет налаживания взаимодействия между агентами. Потребуется объединение подходов Р. Коуза и А. Пигу.

Ключевые слова: трансакционные издержки, институты, природа фирмы, теорема Коуза, асимметрия информации, расширенная формулировка теоремы Коуза

Введение

В новой институциональной экономике обнаруживается большое число исследований трансакционных издержек, институциональных изменений (Норт, 1997; 2000; Eggertsson, 2013; North, 1991; 1994; 2008; 2009; Ostrom, 2010), трансформации рынков и коррекции правительственных воздействий, теоремы

Коуза (Marciano, 2012), вытекающего из нее анализа локальных институциональных альтернатив при совершении сделок, влияния структуры прав собственности на принятие решений и динамику трансакционных издержек (Müller, Schmitz, 2016) и т. д. и т. п., как общетеоретического, так и прикладного характера (Vega, Keenan, 2014). Особо большое значение придается информационным эффектам (неполная, несовершенная или асимметричная

¹ © Сухарев О. С. Текст. 2019.

информация) (Schmitz, 2016), исследованию оппортунизма (Gulbrandsen et al., 2017) и влияния распределения прав собственности на сделки и организационные структуры (Driffield et al., 2016).

Имеется также значительное число важных исследований в рамках теоремы Коуза, причем вплоть до отрицания или сведения «теоремы» к «аксиоме» Коуза, когда сравниваются правовая позиция Коуза и других исследователей (Marciano, 2012). Вместе с тем проблема трактовки теоремы Коуза в случае ненулевых трансакционных издержек представляет интерес, поскольку это реальный мир, который наблюдает экономист. Подобная трактовка сняла бы проблему перенесения выводов с мира нулевых трансакционных издержек на мир ненулевых издержек, снизила потенциал критики теоремы, сводимой в лучшем случае к аксиоме, не требующей скрупулезных доказательств.

Современные дискуссии по поводу трансакционных издержек (когда различные определения и калькуляции этих издержек соседствуют в разных исследованиях), а также использования теоремы Коуза позволяют развернуть дальнейшие рассуждения в рамках схемы: определения а) места трансакционных издержек в институциональном анализе, б) расширения формулировки теоремы Коуза на случаи неравенства нулю трансакционных издержек, в) специфики механизма цен и оценки внешних эффектов, контрактации и влияния информации.

1. Трансакционные издержки как основной элемент теоремы Р. Коуза

Рональд Коуз осуществил важный вклад в институциональную экономику, став основоположником ее самостоятельной ветви — нового институционализма. Проблемы особого вида издержек — трансакционных, а также снижения внешних эффектов стали центральными элементами анализа экономической теории заключительной трети двадцатого века и в начале двадцать первого века. Теорема Коуза остается предметом приложения интеллектуальных усилий экономистов и имеет ряд важных следствий для развития микроэкономического анализа. Причем трансакционные издержки выступают основным элементом данной теоремы (исходящей из равенства их нулю), в связи с чем анализ динамики этих издержек, а также ситуаций, когда они могут быть равны нулю, составляет основу поисковой тематики в данном направлении науки.

Как известно, согласно Коузу, под трансакционными издержками имеются в виду затраты на получение и обработку информации, ведение переговоров и принятие решений. Также реализация контроля и правового сопровождения сделок обеспечивают трансакционные издержки (Коуз, 1993. С. 8–9). В статье «Природа фирмы» 1937 года, ставшей много позже фундаментальной работой в новой институциональной экономике, Рональд Коуз ссылаясь по поводу трансакционных издержек на К. Далмана. Тем самым, по сути, еще до Коуза развивались представления о теории трансакционных издержек, причем связанные с осуществлением трансакций (в смысле Дж. Коммонса), взаимодействием агентов, функционированием организаций.

В отличие от данного подхода Оливер Уильямсон связывал трансакционные издержки в основном с контрактами (Уильямсон, 1996. С. 53–60, 605–606, 690). В рамках его подхода трансакция возникает, когда произведенный товар или услуга переходит границу смежных технологических процессов, и по этой причине опосредуется рынками и иерархиями.

Фактически такое видение процесса возникновения трансакции противостоит обратной возможности, когда различные виды обмена и сделок (трансакций) формируют рынки и иерархии, во всяком случае, режимы функционирования рынков и управления (по иерархическому принципу).

Применительно к фирме границу смежных технологических процессов определить не всегда удается, так как различные технологические цепочки могут быть сопряжены в рамках одного технологического процесса и разграничения технологических процессов может не наблюдаться. При этом трансакции между взаимосвязанными и взаимодействующими подразделениями фирмы происходят, как и между работниками в рамках одного подразделения. Помимо контрактного видения природы трансакционных издержек источник этих издержек состоит еще и в психологических моделях поведения агентов, а также в сложившейся и трансформируемой экономической, организационной и управленческой структуре и др. Поэтому для анализа внутренних проблем организации и эффективности управления контрактный подход — явно не единственный способ исследования и объяснения происходящих на фирме процессов. Полезным выступает взгляд с точки зрения теории управления системами и теории организации, структурного, факторного анализа и др.

Теория контрактов может включить в рассмотрение такую модель фирмы, которая описывает весь возможный набор контрактов и связей между агентами фирмы и внешними агентами. Структура этого контрактного портфеля формирует «контрактное благополучие» фирмы, задает режим управления и влияет на издержки. Выделение активов (ресурсов) фирмы — общих, специфических, интерспецифических¹, с привязкой к исполнению какого-то вида контракта (классического, неоклассического, имплицитного по Уильямсону), — формирует контур модели фирмы, так как такой ввод означает привнесение ограничений. Проблема состоит в том, что для фирмы при заданном портфеле контрактов ресурсы (активы) трудно дифференцировать (особенно это относится к человеческому капиталу фирмы) по типам. Имеется в виду обстоятельство, когда точно выделить часть актива (ресурса), который применен в этом контракте, а другая часть — в другом, часто не представляется возможным, что ограничивает анализ сделок и проектов. Если принять указанную модель фирмы, то следует разделить сначала активы фирмы как минимум на три вида, но затем определить, какой именно объем каждого вида актива используется в каждом договоре (сделке) всего набора «контрактного портфеля» фирмы. На следующем этапе необходимо сопоставить выделенную величину актива с тем типом контракта, которая в рамках рассматриваемой сделки была осуществлена.

Ограниченность применения такого подхода (модели фирмы) состоит в том, что, в частности, для крупных корпораций, а также для больших проектов, действует классическая форма контракта, имеющего юридическую силу, но проблематично разделение активов (ресурсов) по одновременно реализуемым нескольким крупным проектам.

Таким образом, в институциональной экономической теории сложились различные подходы к интерпретации транзакционных издержек, а также использованию этого вида издержек в анализе экономических событий как на уровне использования термина (понятия издержек), так и калькуляции (учета, подсчета), а

¹ Оливер Уильямсон понимал под специфическими активами такие, которые имеют высокую ценность при выполнении данного контракта (специальное оборудование — станки, приборы). Ценность же интерспецифических активов имеет значение исключительно в границах данной фирмы (интеллектуальный капитал, особые навыки и приспособления — механизмы, которые бесполезны в ином производстве) (Уильямсон, 1996. С. 52, 167–168).

также и модельных представлений (Норт, 1997; 2000; Stigler, 1961).

Однако, обобщив различные подходы, можно сформулировать следующие позиции, касающиеся понимания и использования транзакционных издержек:

— транзакционные издержки (как вид издержек) могут рассматриваться отдельно (вне связи, например, с производственными издержками) только при условии, что являются общими (совокупными) издержками для конкретного вида деятельности (информационного сектора, финансов, страховых услуг и т. д.); можно включать их в анализ «локальных» проблем — сделок, отдельных проектов, контрактов, организаций, видов транзакционной деятельности, если методы учета² позволяют выделить эти издержки, или в рамках научного исследования удастся определить издержки конкретного объекта или процесса;

— описание транзакций (сделок), обменов в производящих продуктах секторах не может идти в отрыве от издержек факторов производства, то есть, трансформационных издержек; в связи с этим правомерно, если ведется речь о теории транзакционных издержек, говорить и о теории трансформационных издержек (а также общей теории издержек или цен), объединяя два теоретических подхода, показывая их связь³;

— ситуация равенства нулю транзакционных издержек означает отсутствие не только отдельных видов человеческой деятельности (финансовых услуг, страхования, суда, информационного сектора, консалтинга и т. д., с которыми и связан этот вид издержек), но и даже секторов, а также базовых для экономики процессов — обмена и распределения, которые и порождают транзакционные издержки.

Этот аспект крайне важен, поскольку, если рассмотреть сделку в отрыве от иных процессов, это даст какой-то вариант предположения о характере изменения издержек (нулевые они или нет). Если рассмотреть совокупность сде-

² Современные способы бухгалтерского учета не выделяют отдельно в виде статьи «транзакционные издержки фирмы». В частности, учет транзакционных издержек может быть осуществлен по величине накладных расходов фирмы.

³ Нужно отметить, что неоклассическая теория фирмы оперировала именно теорией совокупных издержек, явно или неявно включая транзакционные издержки внутрифирменных обменов в общие затраты фирмы. Другой вопрос, что отдельно это влияние не анализировалось, как и связь транзакционных и трансформационных (производственных) издержек.

лок и предположить, что трансакционные издержки равны нулю, это возможно будет означать нейтрализацию целого набора действий, которые могли или должны были совершаться в экономике или организации. Отдельные примеры, демонстрирующие равенство нулю трансакционных издержек, не означают, что в реальности они равны нулю, потому что «модельное» равенство нулю может (и наверняка будет) означать либо некорректный учет, либо такую же интерпретацию изменения этих издержек.

В связи с этим стоит разобраться, как работает идеальная модель «теоремы Коуза», в том числе в части объяснения не только природы фирмы, но и трансакционных издержек, а также механизма цен. Перейдем к освещению этих проблем, предприняв попытку расширить границу формулировки теоремы Коуза в связи с тем, что на практике трансакционные издержки наверняка не равны нулю.

2. От понимания природы фирмы к расширению формулировки теоремы Коуза

Трансакционные издержки использовались Коузом для объяснения возникновения фирмы среди рынков. Так, в знаменитой статье «Природа фирмы» Р. Коуз пишет, что «... неизбежна организация фирм для осуществления действий, которые в противном случае совершались бы через рыночные трансакции (разумеется, если внутрифирменные издержки меньше, чем издержки рыночных трансакций)» (цит. по: Коуз, 1993. С. 9). Целью этой своей статьи он считал необходимость объяснения причины существования фирмы и определения масштаба ее деятельности (определяющих его условий). При этом довольно расплывчато освещен вопрос масштаба деятельности: понимать ли под ним объем рынка, контролируемого этой фирмой, число занятых и объем фондов фирмы (технологий), либо возможность расширить деятельность, то есть потенциал расширения, либо объем контролируемых активов. Однако расширение масштаба деятельности — это и расширение номенклатуры выпуска, это и переход к инновационной деятельности, внедрению новых продуктов и технологий. Обеспечить фирме такое расширение может только прибыль, то есть та часть дохода, которая превышает все издержки, включая и трансакционные.

Обратим внимание на следующие позиции, которые отстаиваются Рональдом Коузом:

1. «В статье «Природа фирмы» я подчеркивал, что при отсутствии трансакционных издержек нет никакой экономической ос-

новы для существования фирмы. А в статье «Проблема социальных издержек» я показал, что в отсутствие трансакционных издержек не имеет значения правовая система: люди всегда могут договориться, не неся никаких издержек, о приобретении, подразделении и комбинировании прав так, чтобы в результате увеличилась ценность производства. В таком мире институты, образующие экономическую систему, никому и ни для чего не нужны» (Коуз, 1993. С. 16).

2. «За пределами фирмы движение цен направляет производство, которое координируется посредством последовательных трансакций обмена на рынке. Внутри фирмы эти рыночные трансакции устранены, а роль сложной рыночной структуры с трансакциями обмена выполняет предприниматель-координатор, который и направляет производство. «... Когда производство направляется движением цен, оно может осуществляться вообще вне каких-либо организаций... степень вытеснения механизма цен может быть очень различной... Можно, я полагаю, считать отличительной чертой фирмы вытеснение механизма цен» (Коуз, 1993. С. 35–36). Далее построены рассуждения, выясняющие, почему ресурсы размещаются разными способами, посредством механизма цен и предпринимателя-координатора. «...Фирма будет расширяться до тех пор, пока издержки на организацию одной дополнительной трансакции внутри фирмы не сравняются с издержками на осуществление той же трансакции через обмен на открытом рынке или с издержками на организацию ее через другую фирму» (Коуз, 1993. С. 42).

3. «...Конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от системы правовых норм, если ценовая система работает без издержек» (Коуз, 1993. С. 15–16). Это утверждение получило наименование теоремы Коуза.

Сам Коуз признает мир с нулевыми трансакционными издержками подобным физическому миру без трения, которого нет. Однако многократно далее Коуз утверждал, что подобная критика «теоремы» безосновательна. Прежде чем анализировать мир с трансакционными издержками, нужно понять, как работает экономика, когда трансакционных издержек нет. Совсем не факт, что для анализа системы, где трансакционные издержки не равны нулю, требуется провести анализ системы, где эти издержки равны нулю¹. Проблема в том, что

¹ Равенство издержек какой-то константе, тем более нулю,

это, как правило, оказываются разные системы, причем в первом случае существующие в реальной жизни, во втором — отсутствующие и обнаруживающие себя только в абстрактных рассуждениях отдельных экономистов. Если вспомнить рассуждения Д. Норта о транзакционных издержках, к коим относится так называемая нерегистрируемая никем часть издержек, а именно время в очередях, переговорах, обмене информацией, теневых сделках, nepoтизм, коррупция и т. д., то получается, что при приравнивании общей величины транзакционных издержек к нулю речь должна идти не столько об издержках ценового механизма как такового, сколько об отсутствии всех этих издержек (согласно приводимой калькуляции). Именно этого требует современная формулировка так называемой «теоремы Коуза».

Иными словами, в формулировке теоремы происходит разрушение фабулы этой «теоремы», поэтому не важно, рассматривается ли изначально ситуация с нулевыми издержками, а потом с ненулевыми.

Во-первых, ситуация с разными издержками означает наличие разных систем и в общем плане (методологически) не позволяет переносить выводы анализа с одной ситуации на другую (без оговорок). Во-вторых, введение ненулевых издержек может быть осуществлено сразу в рамках формируемой модели системы, для чего не нужны предположения об отсутствии этих издержек, выступающие избыточными модельными построениями, которые придется потом сопрягать с иной ситуацией, что представляет собой добавочную аналитическую трудность. Лучшим исходом было бы расширить формулировку теоремы Коуза к

помимо того, что является частным случаем, требует объяснений, особенно в том случае, когда эта константа — нуль. Как тогда говорить о договоренностях между индивидами, об изменении прав, которое не будет влиять на результат производства и т. д. Если обмена и распределение ресурсов отсутствуют, что равнозначно равенству нулю транзакционных издержек, как сложится производство, о какой ценности его может идти речь, да еще о максимальном результате? Если транзакционные издержки равны нулю, то невозможно изменить права и правила — изменения институтов просто нет, оно отсутствует, нет и взаимодействия агентов и институтов. Тогда о каком производстве речь? Применение технологии производства также требует правовых норм и связано с транзакциями и издержками. Если этих издержек нет, то технология не применяется, тогда производство равно нулю. Кроме того, для тех секторов, где транзакционные издержки составляют суть всех издержек, равенство их нулю означает отсутствие вида деятельности как такового, тогда о каком объеме предоставленных услуг (для таких секторов это и есть объем производства) идет речь?

случаю ненулевых транзакционных издержек, определив степень влияния распределения права собственности на результат производства.

В связи с весьма условной формулировкой теоремы ее абсолютно точное доказательство отсутствует. Имеется масса примеров, включая и те, что приводил сам Коуз, которые подтверждают наличие общего результата, заявленного в теореме (Коуз, 1993; 2000; 2001а-с; Coase, 1994).

Обычно примеры даются при рассмотрении отрицательного внешнего эффекта, где есть нанесение ущерба (как наиболее показательный случай). Коуз показывал ситуацию (1993; 2000) нанесения ущерба скотоводом земледельцу (фермеру), когда стадо, которое он гонит на выпас, топчет посеvy фермера. Здесь имеется отрицательный внешний эффект относительно агента, который не участвует в производстве мяса, чем занят скотовод. Он производит пшеницу или еще какую-либо культуру, которую вытаптывает стадо данного скотовода. Право собственности здесь четко определено. Посевы и земля под ними принадлежат фермеру, а скот — принадлежит скотоводу, как и пастбище, куда он его выгоняет на выпас. Поскольку фермер несет издержки, скотовод на их величину снижает свои затраты. В результате объем мяса перепроизводится, так как скотовод за счет экономии может купить еще одну единицу скота. Урожай фермера снижается. При этом нанесенный фермеру ущерб может быть весьма значительным, таким, что совместно с изменениями погодных условий даст резкое снижение урожайности, что не будет компенсировано приростом стада и увеличением производства мяса у скотовода. Тем самым общий объем производства в системе может не возрасти, но даже еще и снизиться, если включить в рассмотрение иные факторы, которыми обычно пренебрегают (Коуз, 1993).

В примере «скотовод — фермер» право собственности на ресурс, коим обладают агенты, образующие «внешний эффект», специфицировано. Иными словами, поле принадлежит фермеру, как и семена и средства обработки земли, а пастбище и скот — скотоводу. Далее же рассматривается влияние изменения права собственности «на запрет прогона скота», которое не должно повлиять на структуру и ценность производства (если эффектом дохода пренебречь и транзакционные издержки не учитывать). Тем самым рассматриваются два различных объекта права — специфицированное право собственности на ресурс и изменя-

Параметры контрактации скотовода и фермера

Агент	Ресурс	Созданное благо	Издержки трансакций	Выгода (прибыль)
Скотовод (s)	R_s	P_s (мясо)	Tr_s	p_s
Фермер (f)	R_f	P_f (пшеница)	Tr_f	p_f

емое право «на запрет», принадлежит ли оно скотоводу или фермеру. Именно такая постановка часто встречается в обосновании теоремы¹. Она звучит и в примере, рассматриваемом Коузом (1993). Именно этот недостаток является довольно существенным для теоремы.

Проведем далее анализ по следующей схеме. Обозначим ресурсы скотовода и фермера соответственно R_s , R_f , создаваемый ими продукт (доход) — P_s , P_f , трансакционные издержки — Tr_s , Tr_f , прибыль — p_s , p_f , причем прибыль зависит от рынка, а рынки продуктов разные, часто не связанные, то есть $p_s = p_s(m_s)$, $p_f = p_f(m_f)$, где m_s , m_f — характеристики рынка мяса и пшеницы для скотовода и фермера соответственно.

В коузовском классическом примере взаимодействия скотовода, производящего мясо, и фермера, выращивающего пшеницу, второй испытывает ущерб от прогона стада первого. В таблице сведены указанные выше основные параметры контрактации (взаимодействия) двух агентов. Они используются для осуществления дальнейших модельных выкладок.

Пусть структура производства $S = P_s / P_f$ благосостояние системы, или ценность производства, $P = P_s + P_f$. Запишем, что $P_s = R_s + Tr_s + p_s(m_s)$, $P_f = R_f + Tr_f + p_f(m_f)$. Даже если трансакционные издержки равны нулю, то $S = [R_s + p_s(m_s)] / [R_f + p_f(m_f)]$.

Как видим, структура производства определяется шире, нежели порожденный двумя агентами «внешний эффект». Она определяется рынком несвязанных благ (хотя пшеница и скот все-таки не такие уж несвязанные блага, поскольку скот иногда кормят пшеницей, но могут быть приняты в рассмотрение совершенно несвязанные блага). Вместе с тем, чтобы структура производства не изменялась достаточно ($dS/dt = 0$), несложно взять производную и получить, что структура будет неизменной, если темпы роста продукта (дохода) скотовода и фермера будут равны.

Однако, представьте, что изменяются права собственности (не важна причина, хотя в обществе они не могут измениться без трансакционных издержек). Положим, что это изменение

таково: чем владел фермер, должен завладеть скотовод, а тем, чем владел скотовод, должен владеть фермер. Справедливо это изменение отнести к тому праву, которое было специфицировано. В противном случае это другие обстоятельства и уже другие права (правомочия) — как право на запрет². Тогда сам показатель структуры производства будет иной:

$$S_j = [R_f + p_{sf}(m_s)] / [R_s + p_{fs}(m_f)].$$

Каждый агент обладает иным ресурсом, что не может не сказаться на функции производства его дохода P_s и P_f (прибыль также изменится в зависимости от ресурса скотовода и фермера — p_{sf} и p_{fs}). Конечно, такой обмен правом собственности означает изменение актива, которым владеешь. В большинстве случаев это вообще свернет производство, поэтому ни о какой его ценности и речи быть не может. Условие стабильности структуры производства будет выглядеть так же, однако сама структура будет уже иной, ибо числитель и знаменатель в выражении для S отличаются в силу изменения права собственности (владения), то есть, $S \neq S_j$.

Условие неизменения структуры производства в схеме взаимодействия «скотовод — фермер» требует, чтобы темп роста блага, создаваемого скотоводом, равнялся темпу роста блага, создаваемого фермером. При этом не имеет значения, каковы трансакционные издержки. Наибольший объем производства в экономике, состоящей из фермера и скотовода, будет при $dP/dt = 0$. Отсюда получаем, что структура производства (соотношение продуктов двух агентов) представима как отношение темпа роста продукта фермера к аналогичному показателю для скотовода, берется со знаком минус, то есть: $s = -g_{pf} / g_{ps}$, где $g_{pf} = (1/P_f) dP_f/dt$, $g_{ps} = (1/P_s) dP_s/dt$.

Если речь вести об изменении распределения права собственности между агентами при трансакционных издержках, равных нулю, это означает владение агентами разными активами, позволяющими им извлекать выгоду. Поскольку агенты располагают интерспецифическим ресурсом, например, знаниями, умениями, причем один в одной сфере, другой в со-

¹ Подобные примеры хорошо описаны, в том числе уже и в учебной литературе.

² Тем более, что Р. Коуз не конкретизирует, о каком вообще правовом решении идет речь, значит, имеется в виду какое угодно решение (Коуз, 1993; 2000; 2001a-с; Coase, 1994).

вершено иной сфере производства, постольку изменение структуры владения или права на активы обязательно скажется на структуре и эффективности производства. Эффект такого влияния связан с тем, что агенты по-другому присваивают выгоду (прибыль). При этом и величина прибыли изменяется, так как характер владения изменился в силу изменения права. Изменение соотношения прибыли не может не повлиять на величину s — структуру производства. Поэтому и выражение для s при $dP/dt = 0$ изменится. Числитель и знаменатель в этом выражении, как было сказано, поменяются местами, так как фермерскими активами уже владеет скотовод, а активами скотовода — фермер. Здесь также не важно, равны ли нулю трансакционные издержки. Прибыль зависит от многих иных условий, не определяемых самой контракцией двух агентов, например, эластичностью спроса на производимую и продаваемую продукцию, связностью товарных рынков, которые способны повлиять на контракцию агентов, функционирующих на этих рынках.

Таким образом, рассматривая влияние правовых решений или изменений права собственности на структуру (ценность) производства при условии нулевых трансакционных издержек и специфицированном праве собственности, нужно особо подчеркнуть условие не только эффекта дохода, но и того, что специфицированное право должно касаться основного актива, и оно не изменяется (его изменение нельзя рассматривать). Иные сопровождающие правомочия действительно (право на запрет в примере скотовод — фермер) не повлияют на структуру и ценность производства при их изменении (в рамках обозначенных идеальных условий). Это принципиальное добавление к формулировке теоремы Рональда Коуза.

Исходя из сказанного выше, нормативно предложим расширенную формулировку теоремы Р. Коуза, сведя ее к трем основным тезисам, с учетом идеальной исходной формулировки теоремы Коуза, и предложив вариант, когда трансакционные издержки не равны нулю.

1) Если трансакционные издержки равны нулю¹ и права собственности четко определены², то результат производства (в частно-

¹ Такую систему называли коузианской и вызывали сразу поправку самого Коуза, что это есть мир современной экономической теории, не учитывающей трансакционные издержки и их влияние.

² Причём, издержки определения права собственности

сти, по объему блага) точно не может быть наилучшим (максимальным) при имеющейся связи трансакционных и трансформационных издержек, а в ряде случаев будет равен нулю, при бессмысленности исследования вопроса о величине воздействия права собственности (и иных институтов) на производство нормы и права не имеют значения, так как отсутствуют (в силу нулевых издержек)³.

2) Если трансакционные издержки не равны нулю и права собственности точно определены, то эти издержки могут оставаться стабильными до тех пор, пока не произойдет изменение институтов, обеспечивающих право собственности; объем производства в рамках действующей системы правил может оказаться наибольшим из возможных, но может быть и наименьшим, так как при высокой величине трансакционных издержек, когда институт права собственности неэффективен, это влияет на производство, ибо если большие возможности этот институт предоставляет нерадивому собственнику, то его влияние на производство будет наверняка негативным; изменение данного института, то, как распределено право собственности, будет влиять на конечный результат производства; особое влияние на хозяйственную деятельность окажет так называемая «правовая эффективность» (Сухарев, 2001; 2009; Sukharev, 2012).

3) Если трансакционные издержки не равны нулю и права собственности точно не определены, то будет происходить рост трансакционных издержек, связанный с насыщением потребности в определении права собственности, если это определение даст агенту более высокий доход, нежели издержки, идущие на определение права собственности, что в итоге улучшит результат производства.

Рассматривая позицию Р. Коуза, следует заметить, что равенство трансакционных издержек нулю означает размывание экономической основы для фирмы. Однако, если не имеет значения правовая система и агенты договариваются самостоятельно, то вполне вероятно возникновение бартерной системы. Можно сказать, появляются «бартерные трансакции» с нулевыми издержками. Но их совокупность вряд ли даст наивысшую ценность в сравне-

были равны нулю или отнесены к предшествующему отрезку времени рассмотрения экономической ситуации и не рассматриваются на данном — последующем интервале времени.

³ То, что они четко определены, перестаёт быть важным, фирмы, агенты остаются без информации, принятия решений, судов, регламентов производства и т. д.

нии с экономикой, где действуют институты и организации, эффект экономии на масштабе и т. д. Это примитивная форма организации, где невозможно получить большой эффект по технологичности. Эффект ошибки агентов, не говоря об их взаимном оппортунизме, может быть высоким, но в данном ракурсе он не рассматривается. Если агенты пытаются договориться сами друг с другом, то каждый способен использовать схемы обмана другого, взаимный обман может как увеличить благосостояние контактирующих агентов, так и существенно снизить его. Ситуация двойного оппортунизма возникает, когда оба агента применяют коварную схему в отношении друг друга, а также когда один агент использует второго как промежуточное звено для обмана третьего агента. Подобные схемы слабо исследованы, насколько нам известно, в рамках современной теории оппортунизма и теории контрактов.

3. Фирма, транзакции и механизм цен

Транзакции внутри фирмы и на открытом рынке — это два разных типа транзакций, они несопоставимы подобно тому, как несопоставимы эффективность государственного и частного секторов, представляющие различные виды эффективности (Уильямсон, 1996; Williamson, 1981; 1996; 2002; 2005). Неточность, на наш взгляд, состоит в том, что «осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке» невозможно, так как транзакции разные, на открытом рынке нет той же транзакции, что на фирме. Если отсутствует фирма как организация, то отсутствует комбинация факторов и технологий, и движение цен вне фирмы влияет только на те формы примитивного производства, которые не требуют такой комбинации (Демсец, 2001; Уильямсон, 1996). Рыночная цена выступает для предпринимателя-координатора сигналом по поводу того, как изменяются затраты производства, потому что рыночные цены не только являются отражением спроса и предложения, задаваемых фирмами и агентами с каждой стороны, но и затрат факторов производства и технологий, включаемых в цену. Поэтому внешняя цена все равно определяет объем транзакций внутри фирмы, так как, принося при том же производстве (в натуральной величине) меньший или больший доход, способствует в первом случае сокращению этих транзакций, во втором их расширению.

Рыночные транзакции формируются благодаря взаимодействию совокупности фирм на стороне спроса и предложения. На рынке

ресурсов возникает цена P_r на условный обобщенный ресурс для совокупности фирм F_1, \dots, F_n . Цена на рынке благ, предлагаемых совокупностью конкурирующих фирм F_1, \dots, F_n , зависит от цены на ресурсы P_r , а соотношение этих цен определяет диапазон расширения масштаба каждой из совокупности фирм F_1, \dots, F_n , что будет зависеть от величины n (числа фирм) и особенностей конкуренции в данной совокупности, включая и долю рынка, которую контролирует каждая из этих фирм.

Таким образом, описанная схема представляет собой ценовой механизм, который в реальных условиях может быть еще более сложным, но уж никак он не действует в отрыве от фирм и не может быть им противопоставлен. Характер, содержание транзакций взаимодействия фирм (рыночные транзакции) и внутрифирменных транзакций — различные, что является принципиальным условием институционального анализа экономической системы. На рынке, если представлять его составленным из агентов спроса и предложения, детерминированных в поведении институтами (правилами торговли), наблюдаются исключительно транзакции обмена и распределения. На фирме помимо обмена и распределения между ее подразделениями основу составляют транзакции производства. Это важное и также принципиальное отличие, которое требуется учитывать в институциональном анализе любого рода (Уильямсон, 1996. С. 160–165). Явно следуя за Р. Коузом, в работе «Экономические институты капитализма» Оливер Уильямсон также разделяет и сравнивает внутрифирменные транзакции и рыночные транзакции, привязывая анализ к оценке степени специфичности активов, что дается по нескольким качественным параметрам (местоположение, физические, человеческие активы, целевые активы и др.).

Когда сравнивается эффект производства для себя и закупки данных изделий на рынке — это вполне обоснованно, но когда сравниваются транзакции, которые абсолютно различны по содержанию, да еще в аспекте специфичности активов, которая имеет смысл только в границах фирмы, но не рынка, то это объяснение требует коррекции. К тому же рассматривается один продукт, объем производства считается неизменным и т. д. Набор ограничений весьма далек от описания реальной ситуации. Водится априорная связь между параметром разницы издержек производства «для себя» и затрат покупки блага на рынке и специфических активов — изменения степени специфичности. Чем выше специфичность активов, тем больше ука-

занная разница уменьшается (по Уильямсону), то есть издержки производства внутри фирмы меньше, чем затраты на приобретение блага на рынке. Однако рост специфичности актива может приводить к росту издержек производства — тогда купить благо на рынке будет проще и разница возрастет от степени специфичности актива, но не уменьшится. Именно такой эффект приводит к тому, что легче покупать инновационные товары, чем осуществлять свои инновации. Когда обозначаются издержки внутрифирменного управления как функция специфичности активов $b(k)$, затем соответствующие издержки рыночного управления $m(k)$ и анализ далее обращен к разнице этих издержек, не уточняется, что имеется в виду под издержками рыночного управления (Уильямсон, 1996). Управлять — это воздействовать, влиять, для рынка сила принуждения организуется динамикой цен — вверх или вниз, а также вводимыми для регулирования рынка институтами. Поэтому говорить об издержках управления для рынка — это вести речь именно об этих издержках, такой динамике, при этом нужно точно сказать, в чем они (издержки и динамика) состоят. Но имеет ли смысл сравнивать их с внутрифирменными издержками, имеющими иную природу? Зависимость $m(k)$ будет либо очень сложной, опосредованной через $b(k)$, либо отсутствовать, так как специфические активы фирмы не влияют на спрос непосредственно — они влияют на предложение в каком-то смысле, и в этом смысле будет связь между $b(k) = f(m(k))$. Очевидно, что издержки динамики цен на рынке — это издержки взаимодействия фирм — конкурентов друг с другом плюс взаимодействие фирм с потребителями — агентами, покупающими производимые блага. Но все эти виды взаимодействий опосредуются через цены, которые включают в себя $b(k)$.

Иными словами, никакого вытеснения механизма цен не происходит¹, ибо фирма является элементом в структуре этого механизма, она его образует. Как мировой океан может вытеснить планету Земля, если он в нее встроен, является ее элементом, слагающим ее поверхность веществом? Точно так же и в отношении фирмы, без которой невозможно представить ценовой механизм. Производство в какой-то степени всегда направляется движением цен,

¹ На фирме может существовать свой обмен и свой условный механизм цен, когда различные подразделения обмениваются ресурсами и промежуточными благами. Но это совершенно иной рынок и иные трансакции, которые в общем смысле определены динамикой цен на рынке, где данная фирма является одним из игроков.

весь вопрос только в том, на каком интервале времени это происходит. А вне организаций возможны лишь отдельные весьма примитивные виды производств, так как трансакционный аспект производства не полностью описывает сам процесс производства, который имеет куда больший — трансформационный, факторный, технологический — аспект. Тем самым постановка вопроса «за пределами» или «в пределах» фирмы относительно механизма цен не имеет смысла. Размещение факторов детерминируется не только и не столько механизмом цен, сколько иными причинами, включая состав факторов, число фирм, наличие институтов и структур, влияющих на распределение их между видами деятельности и т. д.

В примере, где рассматривается переход работника из одного отдела в другой по приказу начальника, механизм цен не влияет на решение — так считал Р. Коуз (1993). Однако результат зависит от того, как посмотреть на ситуацию. Предположим, что изменилась цена на производимое фирмой благо, снизился доход и нужно усилить отдел разработки изделий или маркетинговый отдел, что и осуществляет начальник, приказывая работнику перейти из одного отдела в другой. Тогда именно механизм цен оказал влияние на принятое решение, пусть и опосредованно. Как видим, многое определяют исходные посылки анализа, что делает сам анализ, как и используемые и создаваемые им модели, крайне несовершенными. По крайней мере, опасно придавать выводам, полученным в ходе такого анализа, всеобщий характер либо создавать на их основе некую теоретическую конструкцию, копаясь в частности, забывая об общем и системных качествах, определяющих многие экономические явления, которые улетучиваются при таких схемах и моделях из области рассмотрения экономиста.

Таким образом, подход, практикуемый Р. Коузом, представляет собой не что иное, как институциональную модель, так как вводится постоянство одних институтов и рассматривается влияние других без учета изменения их «внутреннего» содержания. Хотя в дальнейшем предпринимались попытки учесть такие изменения (Демсец, 2001; Харт, 2001). Так, говорится о праве собственности без проникновения в суть, содержание, что это за право, в чем оно состоит и может ли измениться именно это содержание. Речь заходит о распределении прав, но не о содержании прав, то есть институты представлены в статике, отсутствуют или незначительны институциональные изменения.

При изменении различных институтов трансакционные издержки ведут себя по-разному, но несут их всегда агенты, поэтому издержки определяются как числом институтов, так и их содержанием, включая состав и структуру. В конечном счете агенты не исполняют правил, когда издержки исполнения высоки, тем самым неисполнение правил является свойством агентов снижать издержки или стремиться к их снижению. Таким образом, не институты снижают издержки, такую способность имеют только агенты. Что касается правил, то они создают условия для снижения издержек или же их роста, динамика может быть какой угодно и зависит от многих причин и обстоятельств.

Специфика исследования поведения трансакционных издержек в том и состоит, что для каждого агента или объекта в экономике будет определяться свой закон изменения этих издержек для рассматриваемого интервала времени. Причем на следующем интервале этот закон изменяется, то есть характер динамики издержек будет иным.

Конечно, в настоящее время институциональная экономика уже совершенно иная, нежели во время Коуза, когда им были изложены «свежие» идеи, позже оказавшиеся столь востребованными. Совокупность этих идей сформировала интеллектуальный каркас этого теоретического направления экономической науки, но расширение исследований происходит за счет изучения информации, ее асимметрии и несовершенств при рассмотрении межагентских отношений.

Наличие экстерналий («внешних эффектов») иногда связывают с несовершенством информации (Стиглиц, 2005; Таллок, 2011). Однако само несовершенство информации может представлять собой экстерналию. Вместе с тем, применительно к агентам, действует мотив снизить издержки, срабатывает принцип отсекания, который превращается в принцип переложения издержек на «безмолвного агента». Таким агентом (при отрицательном эффекте) становится природа, которая не может «возразить» сразу, накапливая загрязнения и готовя свой ответ по факту сбережения таких загрязнений через длительный интервал времени. Однако генератора отрицательного эффекта обычно не интересует этот длительный интервал и данный возможный ответ природы, так как неизвестно, будет ли он жить через этот интервал времени. Тем самым сплетаются два мотива, которые подчинены действующей системе институтов учета издержек и организации и управления бизнесом.

Например, экстернальный положительный эффект научной работы, НИОКР, создания технологий может оказаться очень большим, но на довольно продолжительном интервале времени). В связи с этим и окупаемость инвестиций в науку, образование, НИОКР и новые технологии имеет длинное динамическое измерение. Подходить к таким явлениям с позиции анализа сделки, по сути, короткого акта, не является обоснованным. В таком случае надо рассматривать продолжительную сделку, вводя в анализ эффект времени, что повлияет и на измерение и оценку влияния и элиминирования отрицательных экстерналий, и на использование положительных внешних эффектов. Это позволит вывести анализ внешних эффектов из равновесной логики, расширить возможности использования подхода Рональда Коуза и Артура Пигу. Вручение премии памяти А. Нобеля по экономике У. Нордхаузу в 2018 году, обосновавшему «налог на углерод», как нельзя лучше подтверждает то обстоятельство, что корректирующие налоги А. Пигу продолжают оставаться реально действующим инструментом экономической политики элиминирования загрязнений (внешних эффектов) и их эффект, как минимум, не меньше способностей агентов договориться самостоятельно по имеющимся «экстернальным конфликтам».

Заключение

Подводя итог проведенному анализу, отметим, что теорема Коуза справедлива, если речь идет об основном активе, который касается непосредственно процесса производства блага, хотя равенство нулю трансакционных издержек и спецификация права собственности не выступают достаточными критериями, являясь необходимыми в классической формулировке теоремы.

Отметим также, что проблема состоит в том, что даже при участии государства и равновесие, и неравновесие могут быть сильно неэффективными, если институты и управление подвержены глубокой дисфункции (Сухарев, 2001; 2009).

Новые реалии экономической жизни заставляют расширять рамки прежних интеллектуальных конструкций, таких как теорема Рональда Коуза и анализ экстерналий, с учетом информации, особых аспектов динамики трансакционных издержек, иных обстоятельств. Это своеобразный тренд современных исследований в рамках нового институционализма, который, полагаю, оправдывает себя.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

- Демсец Г. Еще раз о теории фирмы // Природа фирмы / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера ; пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — С. 237–267.
- Коуз Р. Фирма. Рынок. Право. — М.: Дело, 1993. — 192 с.
- Коуз Р. Интервью с Рональдом Коузом на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики в Сент-Луисе, 17 сентября 1997 года // Квартальный Бюллетень клуба экономистов. — Вып. 4. — Минск: ПроPILEI, 2000. — С. 16–29.
- Коуз Р. Институциональная структура производства // Природа фирмы / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера ; пер. с англ. — М.: Дело, 2001а. — С. 340–351.
- Коуз Р. «Природа фирмы»: истоки // Природа фирмы / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера ; пер. с англ. — М.: Дело, 2001b. — С. 53–73.
- Коуз Р. «Природа фирмы»: истолкование // Природа фирмы / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера ; пер. с англ. — М.: Дело, 2001с. — С. 74–91.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
- Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный Бюллетень клуба экономистов. — Вып. 4. — Минск: ПроPILEI, 2000. — С. 3–15.
- Стиглиц Дж. Информация и смена парадигмы в экономической науке // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. — Т. V. Кн. 2. — М.: Мысль, 2005. — С. 535–629.
- Сухарев О. С. Теория экономической дисфункции. — М.: Машиностроение, 2001. — 212 с.
- Сухарев О. С. Теория эффективности экономики. — М.: Финансы и статистика, 2009. — 368 с.
- Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. — 224 с.
- Уильямсон О. Экономические институты капитализма. — СПб: Лениздат, 1996. — 702 с.
- Харт О. Неполные контракты и теория фирмы // Природа фирмы / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера ; пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — С. 206–236.
- Coase R. Essays on Economics and Economists. — University of Chicago Press, 1994. — 232 p.
- Driffield N., Mickiewicz T., Temouri Y. Ownership control of foreign affiliates: A property rights theory perspective // Journal of World Business. — November 2016. — Vol. 51, Issue 6. — P. 965–976.
- Eggertsson T. Quick guide to New Institutional Economics // Journal of Comparative Economics. — 2013. — Vol. 41(1). — P. 1–5.
- Gulbrandsen B., Lambe C., Sandvik K. Firm boundaries and transaction costs: The complementary role of capabilities // Journal of Business Research. — September 2017. — Vol. 78. — P. 193–203.
- Marciano A. Guido Calabresi's economic analysis of law, Coase and the Coase theorem // International Review of Law and Economics. — March 2012. — Vol. 32, Issue 1. — P. 110–118.
- Müller D., Schmitz P. Transaction costs and the property rights approach to the theory of the firm // European Economic Review. — August 2016. — Vol. 87. — P. 92–107.
- North D. C. Institutions // Journal of Economic Perspectives, American Economic Association. — 1991. — Vol. 5(1). — P. 97–112.
- North D. Economic Performance through Time // American Economic Review. — 1994. — No. 84(3). — P. 359–368.
- North D. Institutional Change and American Economic Growth. — Cambridge University Press, 2008. — 292 p.
- North D. A Recommendation on How to Intelligently Approach Emerging Problems in Intellectual Property Systems // Review of Law & Economics. — 2009. — Vol. 5(3). — P. 1131–1133.
- Ostrom E. Beyond markets and states: polycentric governance of complex economic systems // American Economic Review (American Economic Association). — 2010. — No. 100 (3). — P. 641–672.
- Schmitz P. The negotiators who knew too much: Transaction costs and incomplete information // Economics Letters. — August 2016. — Vol. 145. — P. 33–37.
- Stigler G. The Economics of Information // Journal of Political Economy. — June 1961. — Vol. 69. — No. 3. — P. 213–225.
- Sukharev O. S. The Neoinstitutional Contracts Theory: New Perspectives // Montenegrin Journal of Economics. — 2012. — Vol. 8. — No. 1. — P. 85–111.
- Vega D., Keenan R. Transaction cost theory of the firm and community forestry enterprises // Forest Policy and Economics. — May 2014. — Vol. 42. — P. 1–7.
- Williamson O. E. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach // American Journal of Sociology. — 1981. — Vol. 87. — No. 3. — P. 548–575.
- Williamson O. E. Transaction cost economics and the Carnegie connection // Journal of Economic Behavior and Organization. — 1996. — No. 31. — P. 149–155.
- Williamson O. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract // Journal of Economic Perspectives. — 2002. — Vol. 16. — No. 3. — P. 171–195.
- Williamson O. E. The Economics of Governance // American Economic Review. — 2005. — No. 95. — P. 1–18.

Информация об авторе

Сухарев Олег Сергеевич — доктор экономических наук, профессор; главный научный сотрудник, Институт экономики РАН (Москва, Российская Федерация; e-mail: o_sukharev@list.ru).

For citation: Sukharev, O. S. (2019). Expanding the Positions of New Institutionalism in the Context of the Coase Theorem. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii* [Russian Journal of Economic Theory], 16(2), 249-261

Sukharev O. S.

Expanding the Positions of New Institutionalism in the Context of the Coase Theorem

New institutional economic theory bears different approaches to determination and calculation of transaction costs and their use in transactions analysis, various behaviour models of agents, study of institutional changes, etc. Firm emergence and the issue of its nature are also revealed by means of transaction costs. They predetermined the content of the so-called Coase theorem when they are equal to zero. The theorem was reduced to the situation where the production pattern does not change if the effect of income is eliminated at the specification of the property right. However, in reality transactional costs are not equal to zero as institutions compel the agents to look for a solution not only through transaction, but also by means of judicial decisions and other solutions. This circumstance urges to give the formulation of the theorem for the cases when transaction costs are nonzero and to correct a series of examples where different rights of the agents are being specified in various manners. The production pattern in a well-known problem "cattle-breeder — farmer" seems to be wider than just the outer effect. The equality of income growth rates of the cattle-breeder and the farmer should be under the condition that the production pattern does not change. Dynamic restrictions in the static form of the Coase theorem are not considered, which results in the necessity to formulate the theorem in conformity with the cases where transactional costs are nonzero and the property rights are defined either accurately or inaccurately. In the first case, the costs are rather stable; in the second case, they can increase. Moreover, the renewal of the Coase theorem should be applied to the property rights to the asset that defines the production. If it changes, the production pattern should also change even if the transactional costs are equal to zero. Change of the property rights affecting the minor (non-defining) asset will not really affect the production pattern and the value of production that corresponds to the initial formulation of the theorem. Thereby, the conditions for the Coase theorem and the conditions enlarging the range of its application are obtained at the theoretical and analytical level of the analysis. There will certainly be a law of transaction costs change for each agent. Besides, the outer effects will be connected with information, its imperfection and asymmetry. They cannot be eliminated only due to the reconciliation of agents' interaction. It is essential to combine the approaches of R. Coase and A. Pigou.

Keywords: transaction costs, institutions, firm nature, Coase's theorem, information asymmetry, extended formulation of the Coase's theorem

References

- Demsets, G. (2001). Eshche raz o teorii firmy [Once more on the theory of firm]. In O. Williamson & S. Winter (Eds.), *Priroda firmy [The Nature of the Firm]* (pp. 237–267). Moscow, Russia: Delo. (In Russ.)
- Kouz, R. (1993). *Firma. Rynok. Pravo [The Firm, the Market, and the Law]*. Moscow, Russia: Delo, 192. (In Russ.)
- Kouz, R. (2000). Interv'yū s Ronal'dom Kouzom na uchreditel'noy konferentsii Mezhdunarodnogo obshchestva no-voy institutsional'noy ekonomiki v Sent-Luise, 17 sentyabrya 1997 goda [Interview with Ronald Coase at the Inaugural Conference of the International Society for New Institutional Economics in St. Louis, September 17th, 1997]. *Kvartal'nyy Byulleten' kluba ekonomistov [Quarterly bulletin of economists club]*, 4. Minsk, Belarus: Propilei, 16–29. (In Russ.)
- Kouz, R. (2001a). Institutsional'naya struktura proizvodstva [The Institutional Structure of Production]. In O. Williamson & S. Winter (Eds.), *Priroda firmy [The Nature of the Firm]* (pp. 340–351). Moscow, Russia: Delo. (In Russ.)
- Kouz, R. (2001b). «Priroda firmy»: istoki [“The Nature of the Firm”: origins]. In O. Williamson & S. Winter (Eds.), *Priroda firmy [The Nature of the Firm]* (pp. 53–73). Moscow, Russia: Delo. (In Russ.)
- Kouz, R. (2001c). «Priroda firmy»: istolkovanie [“The Nature of the Firm”: explanation]. In O. Williamson & S. Winter (Eds.), *Priroda firmy [The Nature of the Firm]* (pp. 74–91). Moscow, Russia: Delo. (In Russ.)
- Nort, D. (1997). *Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki [Institutes, Institutional Change and Economic Performance]*. Moscow, Russia: Fond ekonomicheskoy knigi “Nachala”, 180. (In Russ.)
- Nort, D. (2000). Pyat' tezisov ob institutsional'nykh izmeneniyakh [Five propositions about institutional change]. *Kvartal'nyy Byulleten' kluba ekonomistov [Quarterly bulletin of economists club]*, 4, 3–15. Minsk, Belarus: Propilei. (In Russ.)
- Stiglits, Dzh. (2005). Informatsiya i smena paradigmy v ekonomicheskoy nauke [Information and the change in the paradigm in economics]. In *Mirovaya ekonomicheskaya mysl'. Skvoz' prizmu vekov [Global economic thought. Through the lens of centuries]* (Vol. 5, Book 2, pp. 535–629). Moscow, Russia: Mysl'. (In Russ.)
- Sukharev, O. S. (2001). *Teoriya ekonomicheskoy disfunktsii [Theory of economic dysfunction]*. Moscow, Russia: Mashinostroenie, 212. (In Russ.)
- Sukharev, O. S. (2009). *Teoriya effektivnosti ekonomiki [Theory of effective economy]*. Moscow, Russia: Finansy i statistika, 368. (In Russ.)

- Tallok, G. (2011). *Obshchestvennye blaga, pereraspredelenie i poisk renty [Public goods, redistribution and rent seeking]*. Moscow, Russia: Gaidar Institute Publ., 224. (In Russ.)
- Uil'yamson, O. (1996). *Ekonomicheskie instituty kapitalizma [Economic institute of capitalism]*. St. Petersburg, Russia: Lenizdat, 702. (In Russ.)
- Khart, O. (2001). Nepolnye kontrakty i teoriya firmy [Incomplete contracts and the theory of the firm]. In O. Williamson & S. Winter (Eds.), *Priroda firmy [The Nature of the Firm]* (pp. 206–236). Moscow, Russia: Delo. (In Russ.)
- Coase, R. (1994). *Essays on Economics and Economists*. University of Chicago Press, 232.
- Driffield, N., Mickiewicz, T., & Temouri, Y. (2016, November). Ownership control of foreign affiliates: A property rights theory perspective. *Journal of World Business*, 51(6), 965–976.
- Eggertsson, T. (2013). Quick Guide to New Institutional Economics. *Journal of Comparative Economics*, 41(1), 1–5.
- Gulbrandsen, B., Lambe, C., & Sandvik, K. (2017, September). Firm boundaries and transaction costs: The complementary role of capabilities. *Journal of Business Research*, 78, 193–203.
- Marciano, A. (2012, March). Guido Calabresi's economic analysis of law, Coase and the Coase theorem. *International Review of Law and Economics*, 32(1), 110–118.
- Müller, D., & Schmitz, P. (2016, August). Transaction costs and the property rights approach to the theory of the firm. *European Economic Review*, 87, 92–107.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives, American Economic Association*, 5(1), 97–112.
- North, D. (1994). Economic Performance through Time. *American Economic Review*, 84(3), 359–368.
- North, D. (2008). *Institutional Change and American Economic Growth* (Reissue edition). Cambridge University Press, 292.
- North, D. (2009). A Recommendation on How to Intelligently Approach Emerging Problems in Intellectual Property Systems. *Review of Law & Economics*, 5(3), 1131–1133.
- Ostrom, E. (2010). Beyond markets and states: polycentric governance of complex economic systems. *American Economic Review (American Economic Association)*, 100(3), 641–672.
- Schmitz, P. (2016, August). The negotiators who knew too much: Transaction costs and incomplete information. *Economics Letters*, 145, 33–37.
- Stigler, G. (1961, June). The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, 69(3), 213–225.
- Sukharev, O. S. (2012). The Neoinstitutional Contracts Theory: New Perspectives. *Montenegrin Journal of Economics*, 8(1), 85–111.
- Vega, D., & Keenan, R. (2014, May). Transaction cost theory of the firm and community forestry enterprises. *Forest Policy and Economics*, 42, 1–7.
- Williamson, O. E. (1981). The Economics of Organization: the Transaction Cost Approach. *American Journal of Sociology*, 87(3), 548–575.
- Williamson, O. E. (1996). Transaction cost economics and the Carnegie connection. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 31, 149–155.
- Williamson, O. (2002). The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), 171–195.
- Williamson, O. E. (2005). The Economics of Governance. *American Economic Review*, 95, 1–18.

Author

Oleg Sergeevich Sukharev — Doctor of Economics, Professor; Chief Research Associate, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russian Federation; e-mail: o_sukharev@list.ru).