

## ПРЕДИ И СЛЕД КОУЗ: РОЛЯТА НА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ

В история си икономическата наука обикновено е възнаграждавала икономисти с всеобхватни трудове, включващи тонове литература и сложни математически теории, в които с помощта на “сериозен” инструментариум се разкриват връзки от икономическата действителност, познати на обикновения човек от ежедневните му контакти с пазара. Къде повече, къде по-малко успешно, тези теории обясняват на сложен език елементарни явления от икономическия живот, често загърбвайки явленията и процесите, които се опитват да изследват. Така, вместо да предложат един реалистичен, понятен и лесен за анализ обект, те излизат от рамките на действителността и формулират абстрактни модели и теории без значителна практическа стойност. В задачата си да разяснят на незнаещите икономическата действителност те по-скоро ги объркват или откъсват от нея. Макар това да не е правило за водещите икономисти, твърде често влиянието на една или друга школа определя посоката на развитие или на това, което традиционно се смята за важно, като резултатът невинаги е благоприятен за икономическата наука. Една теория, облечена в числа, често изглежда твърде правдоподобна и удобна за дадена политическа система. Често може да се окаже, че теорията е съвършено невярна или не се вписва в определен икономически, политически и социален контекст. Същевременно икономическата рационалност на индивидите се оставя на заден план, което може да забави икономическото развитие на дадена страна или на цял регион.

Роналд Коуз изобщо не се вписва в споменатия модел на традиционен икономист. Роден в последните дни на 1910 г.<sup>1</sup> в предградие на Лондон и завършил основно училище за деца с двигателни дефекти, той късно постъпва в гимназия и няма особен привкус към математиката. Училището обаче му дава солидна подготовка и той с умиление си спомня учителя по география, който му разкрива теорията на Вегенер за движението на континентите, много преди тя да стане общоприета. Коуз развива критично, логическо мислене в най-ранна възраст, въпреки че математическият фундамент очевидно му убягва, вероятно заради изоставането в първите години. Това по-късно може да се окаже основно предимство на неговата научна работа, която не включва формули и графики, но е изцяло базирана на логиката и простите числа и отразява перфектно икономическата реалност. “Никога не е погледнал и една цифра”, твърди за него Ричард

---

<sup>1</sup> Роналд Коуз е роден на 29 декември 1910 г.

Епщайн, професор в Чикагския университет.<sup>2</sup> За сравнение, повечето нобелови лауреати като Пол Самуелсън, Кенет Ароу, Василий Леонтиев, Милтън Фридмън, Джордж Стигълър, Джеймс Тобин и др. използват силно математизиран апарат в доказване на своите идеи. Представлявайки основните икономически школи, тези учени като че ли налагат един стереотип за това какъв да бъде нобелистът, така че всеки, който не се вписва в този стереотип, да не се смята за “сериозен” икономист.<sup>3</sup>

Роналд Коуз разбива този стереотип с присъдената му през 1991 г. Нобелова награда за “откриването и изясняването значението на транзакционните разходи и правото на собственост в институционалната структура и функционирането на икономиката”.<sup>4</sup> Шведската кралска академия го смята за пионер в изучаването на правото на собственост и разпределението ѝ между индивидите във връзка с правната система, договорите и държавното регулиране, връзка, която разкрива процеса на вземане на икономически решения и техния успех.

Коуз получава степен “бакалавър по търговия” в London School of Economics (LSE), където учи през периода 1929-1932 и преподава от 1935 до 1951 г. По време на Втората световна война е статистик в Централното статистическо бюро към правителството. Макар да изследва пазарните отношения и да ги разбира съвършено, в реалния живот Коуз няма търговски усет и среща трудности дори при най-обикновената покупка в магазина или при сключването на елементарен договор за наем. Същевременно постижението му може да се сравни с откриването на “елементарната частица”, като основите на неговата теория, наподобяваща по-скоро теза или парадигма, са положени в статията му “Природата на фирмата”.<sup>5</sup> Предназначена първоначално да изследва дребен аспект от индустриалната организация,<sup>6</sup> статията преобразява стандартното възприятие за фирмата и пазара и преобръща

---

<sup>2</sup> Цит. от Дейвид Уорш. Вж. *Warsh, D. Nobel Winner Coase Blends Theories of Economics, Law.* – In: *The Boston Globe*, October 16, 1991, p. 63.

<sup>3</sup> Според Епщайн всеки с образование X клас може да разбере тезите на Коуз. Поради тази яснота Коуз често е обект на завистта на колегите си от Чикагския университет, които го сравняват с “динозавър” (*Warsh, D.* “Цит. съч., с. 63).

<sup>4</sup> Шведска кралска академия на науките,  
[http://www.nobel-winners.com/Economics/ronald\\_harry\\_coase.html](http://www.nobel-winners.com/Economics/ronald_harry_coase.html)

<sup>5</sup> *Economica*, 1937, Vol. IV, p. 386-405.

<sup>6</sup> Коуз има за задача да изследва вертикалната и латералната интеграция между фирмите във връзка с дилемата на отделната фирма дали да произвежда даден продукт или компонент сама, или да се обърне към друг производител на пазара, известна още като решението “make-or-buy”. В самата статия Коуз говори за “комбиниране” и “интеграция”, визирайки съответно чрез тези две понятия неутвърдените още “латерална интеграция” и “вертикална интеграция”.

икономическата наука. Написана през 1932 г. и отпечатана едва през 1937 г.,<sup>7</sup> тя не прави никакво впечатление в периода около войната. Едва през 70-те и 80-те години на ХХ век икономическата гилдия осъзнава нейната значимост, като впоследствие възниква цяла нова школа, посветена на теорията за транзакционните разходи и наречена “нова институционална икономика”.

В студентските си години бъдещият адвокат, заинтригуван от индустриалното право, изучава дисциплината “Бизнес-администрация” при Арнолд Плонт. Както твърди Коуз, дошлият от Южна Африка преподавател по търговия ще формира неговите представи за пазарната система и коренно ще преобърне живота му. В лекциите си Плонт разглежда концепцията на Адам Смит за “невидимата ръка”, ролята в конкурентната икономика на ценовия механизъм. Под влиянието на Плонт Коуз е изпратен със стипендия за учебната 1931-1932 г. в САЩ, за да изучава структурата на американските отрасли и да разкрие защо са организирани по различен начин. Научният му проект включва посещения на огромен брой фирми, сред които “Форд” и “Дженеръл моторс”, както и разговори с много бизнесмени.<sup>8</sup> От това се ражда статията му за фирмата, почти непозната в България, но широко утвърдена в западния свят.

Още при пътуването си зад граница Коуз забелязва, че икономическата теория приема, че ресурсите се разпределят предимно от ценовия механизъм и че се изучава само този аспект от икономическата система. Фирмата е почти напълно игнорирана и младият Коуз си задава въпроса защо съществува тя и защо икономистите-теоретици я изпускат в анализа си. Струва му се, че има залитане към пазара и подценяване на фирмата като стопански субект. За Коуз пазарният механизъм чрез ценовите движения и фирмата чрез предприемача са два алтернативни метода за разпределение на икономическите ресурси, които при това съществено се различават. Пазарният механизъм е еластичен, автоматичен и реципрочен, а фирмата е централизирана структура, в която административните решения на мениджъра разпределят ресурсите. Докато пазарът е несъзнателен, неконтролиран процес, фирмата в лицето на ръководителя е негов антипод – решенията са съзнателни и контролирани, а фирмите приличат на “острови на съзнателно

<sup>7</sup> Коуз обяснява закъснението с голямата си натовареност на преподавател в университета в Лондон (Coase, R. *Autobiography*. Nobel e-museum, [www.nobel.se/economics/laureates/1991/coase](http://www.nobel.se/economics/laureates/1991/coase)).

<sup>8</sup> В този смисъл Коуз, чийто принос има повече емпиричен характер, служи като пример за това, че икономистите трябва по-малко да седят затворени в своите кабинети в търсене на аксиоми и абстрактни теории и повече да наблюдават реалния свят, който трябва да обяснят.

управление в този океан от несъзнателно взаимодействие като бучки масло, които се сливат в пълно с мляко ведро”.<sup>9</sup>

Причината да съществуват тези острови според Коуз се корени в съществуването на разходи за размяната чрез транзакции на открития пазар, който може да бъде скъп механизъм. Тези транзакционни разходи авторът нарича маркетингови, за да подчертае, че те възникват на пазара, в процеса на размяната. Същевременно разходи за организация възникват и във фирмата, но те може да са чувствително по-малко, отколкото на пазара. Така мениджърът има за задача да замести пазарния механизъм, когато разходите за това позволяват. Фирмата и мениджърът заемат подобаващото им място в икономическата система, а Коуз успява да определи и детерминантите на фирмения растеж. Според него колкото по-добре върши своята задача мениджърът и колкото по-скъпо е да се използва пазарът, толкова по-голяма ще бъде фирмата. Тя ще спре да се разширява в момента, в който задачата на предприемача може да са извърши от пазарния механизъм или от някой друг предприемач.

С оглед на нарастващия обем на размяната в една икономика на специализацията и все по-задълбочаващото се разделение на труда транзакционните разходи като разходи за специализация и размяна, за организирането на съвременната икономическа система, са от фундаментално значение за икономическата теория. Преди Коуз тези разходи не са съществували в теорията и ценовият механизъм се е смятал за инструмент без разходи, а пазарът - за “безплатен” механизъм, т.е. благосъстоянието може да се създава без разходи. Значимостта на теорията е огромна, особено за страните от Централна и Източна Европа, където пазарът тепърва прохода и “цената” за неговото изграждане е много висока. При невъзможността да платят тази цена страните в преход остават в условията на пазарен вакуум.

През 1951 г. Университетът в Бафъло служи на Коуз като трамплин за емиграция в САЩ, където осем години по-късно става преподавател в Университета във Вирджиния. През този период той изследва сектора на обществените услуги и пише статия за разпределението на радиочестотите между определен брой радиостанции, като дава препоръки, опирайки се на правото на собственост. Група изявени икономисти от Чикаго приемат аргументите му за грешни и го канят в дома на Арон Директър,<sup>10</sup> където присъстват Джордж Стилър и Милтън

---

<sup>9</sup> *Robertson, D. H. Control of Industry*, p. 85; *Plant, A. Trends in Business Administration*. - *Economica*, February 1932.

<sup>10</sup> Основател на сп. “*The Journal of Law and Economics*”, третиращо проблеми от правото и икономиката.

Фридмън.<sup>11</sup> Стилгър се чуди как е възможно такъв способен икономист да прави подобна грешна, а Фридмън, както обикновено, говори най-много. В резултат от полемиката и изложението на Коуз в края на срещата всички приемат неговата теза и се ражда статията “Проблемът за социалните разходи”.<sup>12</sup>

В нея се съдържа т.нар. теорема на Коуз, цитирана от почти всеки класически икономист днес. В статията Коуз използва мултидисциплинарния си подход на икономист с широки юридически познания, доближавайки правото до икономиката. С помощта на транзакционните разходи той успява да изясни проблема за външните ефекти, който се оказва, че е повече проблем на транзакционните разходи, отколкото на тези ефекти. В идеалния свят на нулеви транзакционни разходи държавната намеса е излишна, тъй като при възникването на щети стопанските субекти могат сами да разрешат спора в посоката на най-голямата изгода. Достатъчно е само да се дефинира правото на собственост и правото на всяка от страните.

При положителните транзакционни разходи в действителния свят някои споразумения биха били невъзможни или скъпи за преразглеждане. Съдиите играят първостепенна роля в икономическите спорове, а правото определя изхода от икономическата система. Последното е опростен израз на теоремата на Коуз, който поддържа, че юристите трябва много добре да съзнават своето влияние върху икономиката. Преди неговата статия те като че ли не са наясно с това. Нещо повече, според Коуз твърде често съдът решава неправилно в полза на икономическия субект, който бива ощетен, и винаги във вреда на субекта или дейността, които вредят. Това е така, защото не се отчита социалната и икономическата значимост на двата вида дейности, тъй че да се “максимизира общият резултат от тях”.<sup>13</sup>

Тезата е в абсолютно противоречие с утвърденото дотогава схващане за външните ефекти и т.нар. данък по Пигу,<sup>14</sup> който се налага под формата на глоба за замърсяващия бизнес и възлиза на размера на щетите от замърсяването. Чрез него външният ефект се превръща във вътрешен и се улавя от цените. Коуз отхвърля тезата на Пигу, като твърди, че съдът трябва да решава в полза на по-важния за обществото

<sup>11</sup> The Concise Encyclopedia of Economics. Ronald Coase Biography.

<sup>12</sup> Coase, R. H. The Problem of Social Cost. - The Journal of Law and Economics, October 1960, p. 1 - 44.

<sup>13</sup> Пак там, с. 44.

<sup>14</sup> През 20-те години на миналия век британският икономист Артър Пигу изповядва тезата, че правителството трябва да спре или накаже бизнес, който пречи на друг. Тази теза доминира дълго време, до появата на статията на Коуз през 1960 г. (вж. Pigou, A. C. The Economics of Welfare, 1<sup>st</sup> edition. 1920; Wealth and Welfare. 1912).

бизнес, а не съобразно щетите. Неговата втора значима статия полага основите на друго направление в икономическата теория - областта на правото и икономиката. Днес в тази насока работят учени, изследващи влиянието на правото върху икономиката, както и такива, които анализират обратното влияние - на икономиката върху правото.<sup>15</sup> Така Коуз се превръща в родоначалник на две научни направления, подчинени на проблематика от действителния живот и търсещи да изяснят сериозните проблеми на деня, новата институционална икономика и икономиката на правото. Посочените статии, които могат да бъдат наречени епохални, представляват част от скромното по обем наследство на Роналд Коуз. Той е автор и на още няколко статии, свързани с регулирането, маржиналния анализ и правото.

През 1964 г. Коуз е поканен в Чикагския университет, където дълги години чете лекции във факултета по право. По същото време става главен редактор на списанието за право и икономика "The Journal of Law and Economics". В търсене на истината Коуз подлага на съмнение много от догмите на икономическата мисъл, като е непримирим към рутината и високомерието. Неговият търсец и откривателски дух прозира във всеки параграф на статията "Природата на фирмата", която предлагаме на вниманието на читателите на сп. "Икономическа мисъл".

---

<sup>15</sup> Например Guido Calabresi, Richard Posner, Frank Easterbrook и др.