

Д-р Тамара Тодорова

ФИРМАТА В КОНТЕКСТА НА ТЕОРИЯТА ЗА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ

Разгледана е съвременната фирма от позицията на теорията на Р. Коуз за транзакционните разходи. Анализирани са проблемът за мениджмънта и ценовия механизъм като алтернативни начини за разпределяне на икономическите ресурси. Дефинирани са границите на растежа на фирмата и е изяснена същността на транзакционните разходи, като е обобщен широк кръг литературни източници. В равнището на транзакционните разходи се търсят пречките за размяната в голяма част от страните от Източна Европа.

JEL: D23; D21

В съвременната икономическа теория фирмата се представя като организация, която превръща входящите ресурси, производствените фактори, в изходящ завършен продукт. Защо съществуват фирмите, кое определя причините за това, кои фактори влияят на дейността им са въпроси, занимаващи съвременните икономисти. Във връзка със съществуващия проблем за изучаването на фирмата съществен е приносът на Р. Коуз с теорията за транзакционните разходи.¹ В нея той предлага възможност за най-пълен анализ на фирмата като елемент на икономическата система, отчитайки взаимовръзката между двете. За да установи защо съществуват фирмите и какви дейности извършват те, Коуз въвежда концепцията за транзакционните разходи, които отъждествява с “разходи за използването на пазарния механизъм” или “разходи за осъществяването на една транзакция посредством размяна на открития пазар” или просто “маркетингови разходи”.²

Целта на изследването е скромна – да разгледа фирмата най-общо от перспективата на икономиката на транзакционните разходи, като разкрие тяхната многообразна природа. Направен е анализ на някои значими тези и дефиниции за транзакционните разходи с оглед на връзката им с пазарната среда, като в заключителната част е разкрито високото равнище на транзакционните разходи в страните от Източна Европа. Икономиката на транзакционните разходи, която води началото си от концепцията на Р. Коуз, е придобила изключителна комплексност и се е развила в редица сложни направления. Автори като А. Алчиян и Х. Демзец възприемат институционален подход към фирмата, разглеждайки я с оглед разпределението на правото на

¹ Роналд Коуз е носител на Нобелова награда по икономика за 1991 г. и дълги години е бил преподавател по право и икономика в Чикагския университет. Почетен член е на Американската академия на изкуството и науката и на Британската академия.

² Coase, R. H. The Nature of the Firm. – In: The Firm, the Market, and the Law. Chicago, The University of Chicago Press, 1988, p. 6, reprinted from *Economica*, New Series, Vol. IV, 1937, p. 386-405.

собственост сред участниците в нея. Подобен е и подходът на Йенсен и Меклинг, които през 70-те години на миналия век развиват теорията за принципала и агента, третирайки поведението на морален хазарт, неблагоприятен подбор и асиметрична информация в отношенията между мениджърите и акционерите, работниците и работодателите. Съществен с оглед на специфичността на активите и вертикалната интеграция е приносът на О. Уилямсън в изучаването на модерната корпорация и транснационалната фирма. В по-ново време е актуална трактовката на фирмата, предложена от Й. Барзел, който от перспективата на икономиката на транзакционните разходи разглежда фирмената поява като резултат от трудностите при измерването - както количествено, така и качествено.

Нашата цел е не да навлизаме в дълбините на всяко едно от тези модерни направления, които безспорно разкриват един или друг съществен аспект от функционирането на фирмата. Изследването ни е опит за връщане към основополагащата теория, която въвежда тезата за транзакционните разходи и за търсене на мястото им в икономиките в преход. С оглед на институционалните проблеми и отсъствието на развити пазарни отношения в региона смятаме особено значимо да се акцентира върху транзакционните разходи като фундаментален проблем на икономическата теория. На второ място, фокусът на изследването е върху страните от Източна Европа и не засяга икономиките в Централна Европа, в които голяма част от проблемите са решени.

Думата “транзакция” произхожда от лат. *transactio* и нейното значение се определя в специализираните речници като “единична търговска операция, бизнес-сделка” или като “спогодба, съглашение при взаимни отстъпки”.³ Такова двузначно определение само на пръв поглед изглежда парадоксално. То всъщност много добре разкрива характеристиката на обстоятелствата, при които възникват транзакционните разходи. От една страна, те се пораждат при операции от търговски тип, а от друга, са свързани неотменно със сложния и продължителен процес на договаряне между страните по сделката. Значението, което специализираните икономически речници дават на самото понятие “транзакционни разходи”, е “правни и други разходи, които трябва да се заплатят при сключването на дадена бизнес-сделка”.⁴

Един от последователите на Р. Коуз, който осветлява понятието “транзакционни разходи”, е К. Далман. Той го дефинира като “разходи за търсене и информация, за водене на преговори и вземане на решения, за

³ Вж. *Wallace, M. J., P. J. Flynn*. Collins Business English Dictionary, 4th edition, for Bulgaria - Abagar - МК/90 Publishers, 1991; *Милев, А. и колеги*. Речник на чуждите думи в българския език. С., “Наука и изкуство”, 1970.

⁴ *Wallace, M. J., P. J. Flynn*. Цит. съч.

следенето на договорите и тяхното изпълнение”.⁵ Трудно е да си представим днес как функционира икономическата система и какво е мястото в нея на съвременната фирма без концепцията за транзакционните разходи. В своята революционна статия “Природата на фирмата” Р. Коуз изказва тезата, че е възможно организацията на производството да се осъществи по напълно децентрализиран начин посредством договори между отделните индивиди.⁶ Но фактът, че съществува цена за осъществяването на подобни пазарни транзакции, означава, че ще се създават фирми с цел да организират тези транзакции тогава, когато разходите за това са по-ниски от разходите за извършването на операциите чрез пазара.

Класическият възглед приема, че икономическата система е в състояние да се саморегулира и че не съществува единен централен орган или механизъм, който да координира и контролира нейните функции. Във всички аспекти на човешката дейност, насочени към задоволяване на потребностите, предлагането следва търсенето, а производството - потреблението, процес, който сър Артър Салтър нарича “автоматичен, еластичен и реципрочен”.⁷ Икономистите го обясняват със съществуването на ценовия механизъм, определящ разпределението на ресурсите в икономическата система. Например производствен фактор А се придвижва от място Х до място У дотогава, докато неговата цена е по-висока в У, отколкото в Х. Това придвижване на А от Х в У продължава дотогава, докато цените му на двата пазара се изравнят:

$$X \leftarrow A \rightarrow Y.$$

Цените диктуват посоката на движение на производствените фактори в икономическата система, поддържайки нейното равновесие. В действителност във фирмата този принцип невинаги се спазва. Ако един работник е преместен от отдел Х в отдел У, то това става не защото цената на неговия труд е нараснала във втория отдел, а защото така му е наредено. Извън фирмата ценовите движения направляват производството чрез поредица от разменни операции на пазара, осъществявани при конкретни

⁵ *Dahlman, C.* The Problem of Externality. - The Journal of Law and Economics 22, April 1979, N 1, p. 148.

⁶ “Вярно е, че с фирмата договорите не се елиминират напълно. Даден производствен фактор (или собственикът) не се налага да сключва серия от договори с факторите, с които си сътрудничи в рамките на фирмата, какъвто би бил случаят, ако това сътрудничество е пряк резултат от действието на пазарния механизъм. Тази серия от договори се заменя от един-единствен. На този етап е важно да отбележим характера на договора, в който встъпва определен фактор, нает в рамките на фирмата. Това е такъв договор, при който срещу определено възнаграждение (постоянно или фиксирано) факторът приема да изпълнява заповедите на предприемача *в определени граници*. Същността на договора е такава, че той само регламентира правомощията на предприемача. В рамките на тези правомощия той може да направлява останалите производствени фактори” (*Coase, R.* The Nature of the Firm..., p. 39).

⁷ *Salter, J. A.* Allied Shipping Control. Oxford, Clarendon Press, 1921, p. 16-17.

ценови равнища. В рамките на фирмата тези пазарни транзакции изчезват, а мястото на сложната, неконтролирана и автоматична пазарна структура се заема от координиращата и съзнателната дейност на предприемача. Тази съзнателна човешка дейност превръща фирмите в живи организми, които Д. Робъртсън нарича “острови на съзнателна власт в океана от несъзнателно взаимодействие, подобни на бучки масло, коагулиращи в кофа с мляко”.⁸ Извън фирмата цените определят разпределението на ресурсите чрез пазарните транзакции. В рамките на фирмата тези пазарни транзакции не съществуват, а разпределението се извършва в резултат от административни решения. В качеството си на ръководител предприемачът управлява, координира производството, т.е. осъществява разпределението на ресурсите в рамките на фирмената структура.

Следователно това са два алтернативни начина за организация на производството - единият неконтролиран, автоматичен, а другият - подчинен на съзнателните човешки действия и администрирани решения. Докато най-често първият, пазарният механизъм, се основава на размяната, подчинена на еквивалентността, равнопоставеността и взаимната изгода за двете страни, участващи в транзакцията, то вторият - фирмената структура, е различен. Отношенията работодател-работник твърде често се базират на нееквивалентността, при която в повечето случаи привилегирован е работодателят. Макар да съществува взаимна зависимост в тези отношения, макар в някои фирми да е налице “споделяне на властта” между управленските и изпълнителските равнища, работникът по-често се намира в състояние на не-равнопоставеност и е трудно да се каже, че съществува еднаква изгода за двете страни в трудовото отношение. По-скоро е налице не-едностранна изгода и тя е за предприемача, който определя условията на труд, неговата цена и начин на използване.

Фирмата твърде често е една компактна и подредена структура, изградена на базата на взаимоотношения, подчинени на реда и йерархията. В някои фирми особено силно властват подчинеността, централизацията и превъзходството на един индивид над друг. Същевременно други са твърде демократични, децентрализирани и по-слабо ориентирани към подчинеността и йерархията. Защо в конкурентната пазарна среда оцеляват и двата типа фирми и кои условия са моделирали техния облик? Защо и едните, и другите имат място в икономическата система и защо изобщо организацията на икономическите дейности се извършва във фирмата, а не чрез двустранни договори, сключвани на свободния пазар, където всеки индивид да предоставя своя продукт на друг в условията на относителна равнопоставеност? Този

⁸ Coase, R. H. *Industrial Organization: A Proposal for Research*. – In: *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago, The University of Chicago Press, 1988, p. 62.

въпрос задава Р. Коуз, като подчертава, че е важно да се открие защо в даден случай разпределението на ресурсите е дело на ценовия механизъм, а в друг - на предприемача.⁹ Целта на неговия анализ е именно да "прокара мост над съществуващата пропаст в икономическата теория между допускането..., че ресурсите се разпределят от пазарния механизъм, и допускането..., че това разпределение зависи от координиращата роля на предприемача".¹⁰

Причината за съществуването на фирмите според него се крие във факта, че има цена, че е необходимо да се направят разходи за използването на пазарния механизъм.¹¹ Най-очевидните такива разходи за организирането на производството чрез пазарния механизъм се изразяват в необходимостта да се проучат съответните цени на ресурсите на пазара¹², да се набере информация за ценовите равнища. Разходите за набавянето на такава информация могат да бъдат съкратени чувствително при използване услугите на консултант, който да я предостави, но не могат да се елиминират напълно. Разходи, които трябва да се заплатят за използването на пазарния механизъм, са и тези за водене на преговори и сключване на договор по всяка отделна транзакция, която се извършва на пазара. Те могат да бъдат намалени значително при използването на еднотипни, стандартни договори с многократно или с продължително действие, но отново не могат да бъдат избегнати напълно. Най-накрая възникват и разходи, свързани със следене изпълнението на подписания вече договор и евентуалната защита на интересите на изправната страна, ако той не бъде спазен от другата. И тук съществуват възможности за ограничаване на техния размер - чрез наемането на юридически консултант, който да представлява потърпевшата страна.

Посочените разходи за използване на пазарния механизъм се пораждат за всеки един от участниците в процеса на договаряне. Същевременно е ясно, че аналогични разходи възникват и в рамките на фирмата. Разходите за извършването на транзакции чрез свободния пазар се съкращават, ако една транзакция замени множество транзакции. Но

⁹ Coase, R. H. *Industrial Organization: A Proposal for Research...*, p. 36.

¹⁰ Пак там, с. 37.

¹¹ "Можем да обобщим тази част от аргумента, като кажем, че действието на пазара струва нещо и че с формирането на организация и упълномощаването на определен индивид (предприемача) да направлява ресурсите се спестяват определени маркетингови разходи. Предприемачът трябва да изпълни функцията си при по-малки разходи, като отчита факта, че може да придобие производствените фактори при цени, по-ниски от тези при пазарните транзакции, които той замества, защото винаги е възможно да се прибегне до открития пазар, ако той не успее да изпълни своята задача" (пак там, с. 40).

¹² Според Николас Калдор едно от допусканията на статичната теория е, че "всички цени са известни на индивидите", което очевидно не е вярно в реалния свят (вж. *Kaldor, N. A Classificatory Note on the Determinateness of Equilibrium. - Review of Economic Studies*, February, 1934, p. 123).

тогава възникват нов тип разходи - транзакционните разходи за формирането на организационна структура.¹³ Според Р. Коуз те са значително по-малки от тези за използването на пазара¹⁴. Във фирмата не се налага даден работник в качеството си на производствен фактор да сключва серия от договори с други работници, както това би било в условията на пазарния механизъм. Вместо серия от договори се използва един-единствен - този между работодателя и работника.

Важно тук е да се подчертае спецификата на договора, с който страните встъпват в правоотношения.¹⁵ При него работникът, предоставящ фактора труд, приема да се подчинява на нарежданията на предприемача срещу определено възнаграждение. В рамките на договора на предприемача се делегират права да координира или съчетава производствените фактори с помощта на предприемаческата функция, която в съвременната икономическа литература се определя като четвърти производствен фактор. Колкото по-дългосрочен е договорът за предоставяне на съответния труд или услуга, толкова по-малко вероятно и по-малко желателно е купувачът на този труд да уточнява какво се изисква от насрещната страна. Затова видът на труда или услугата се излага в договора най-общо, а конкретната им форма се уточнява между работника и работодателя в хода на работата. В случая връзката между работодателя и работника, която възниква в процеса на координиране на ресурсите и има за цел да съкрати някои разходи за използването на пазара, Р. Коуз обозначава с понятието "фирма".¹⁶

¹³ Тези разходи могат да се разглеждат и като транзакционни разходи за формирането и поддържането на общност от производители (вж. *Eggertsson, T. Economic Behavior and Institutions*. Cambridge, Cambridge University Press, 1990, p. 164). В по-новата литература разходите за вътрешна организация са наречени агентски разходи (от англ. *agency costs*). О. Уилямсън нарича фирмата йерархия или управленска структура - от англ. "governance structure" (*Williamson, O. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. The Free Press, 1985).

¹⁴ *Coase, R. H. Industrial Organization: A Proposal for Research...*, p. 39.

¹⁵ А. Алчиан и Х. Демзет моделират няколко типа организация според вида на наемния договор и договорните взаимоотношения. В това се състои и най-големият принос на двамата учени в областта на икономиката на транзакционните разходи (вж. *Alchian, A., H. Demsetz. Production, Information Costs, and Economic Organization*. - *American Economic Review* 62, December 1972, p. 777-795).

¹⁶ "Ето защо услугата, която се предоставя (с договора), се изразява в най-общ вид, а подробностите се оставят за по-нататък. Всичко, което се посочва в договора, са границите на това, което се изисква от предоставящия стоката или услугата. Подробностите относно това, което се изисква от продавача, се решават по-късно от купувача. Когато разпределението на ресурсите (в рамките на договора) зависи по такъв начин от купувача, получава се отношението, което аз наричам "фирма". Следователно фирма ще възникне в онези случаи, в които е незадоволително сключването на краткосрочен договор. Очевидно това има по-голямо значение в сферата на услугите, например труда, отколкото при покупката на стоки. Разбира се, не е възможно да се прокара категорично и бързо линия, която определя дали има фирма, или не. Може да се упражнява повече или по-малко власт.

Фирмата в контекста на теорията за транзакционните разходи

Следователно фирмата е системата от административни отношения или “мрежата от договори”,¹⁷ които възникват тогава, когато разпределението на икономическите ресурси е оставено на координиращата роля на предприемача. Задачата на предприемача е чрез фирмата да придобие производствените фактори по-евтино, отколкото чрез пазарните транзакции,¹⁸ към които той винаги може да прибегне, ако това се окаже по-изгодно. Двата механизма представляват два алтернативни начина на икономическа организация на производството - пазарен и административен.

Граници на фирмата в теорията за транзакционните разходи

Съжденията относно механизма на възникване на фирмата естествено водят до въпроса защо дадена фирма е голяма или малка. Една фирма има тенденцията да нараства толкова, колкото повече са пределните транзакции, които биха могли да се осъществят като разменни операции на свободния пазар, но които вместо това се поемат от предприемача, и толкова по-малка, колкото повече се отказва той от извършването на тези транзакции. Подобен ред на мисли отговаря на въпроса кои са силите, определящи размера на фирмата, и защо предприемачът решава да извърши една транзакция повече или по-малко. Същевременно, ако административната координация на производството

Аналогично е на правния въпрос дали съществува връзка между роба и господаря, между агента и принципала” (Coase, R. H. *Industrial Organization: A Proposal for Research...*, p. 40).

¹⁷ За първи път понятието “мрежа от договори” в значението на фирма е използвано от М. Йенсен и У. Меклинг (вж. *Jensen, M. C. W. H. Meckling. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. - Journal of Financial Economics 3, October 1976, N 4, p. 305-360*).

¹⁸ “Ако чрез организацията могат да се елиминират определени разходи и всъщност да се съкратят разходите за производството, защо изобщо се извършват пазарни транзакции? Защо цялото производство не се осъществява в рамките на една голяма фирма? Изглежда има няколко възможни обяснения. Първо, с увеличаването на фирмата вероятно съществува намаляваща възвръщаемост от предприемаческата функция, т.е. разходите за организирането на допълнителни транзакции в рамките на фирмата могат да нарастват. Естествено достига се до точка, в която разходите за организирането на една пределна транзакция във фирмата стават равни на тези за извършването ѝ чрез открития пазар или на разходите за извършването ѝ от друг предприемач. Второ, може би с увеличаване броя на транзакциите предприемачът вече не е в състояние да разпределя производствените фактори, така че пределният продукт от тях да е най-голям, т.е. не е в състояние да ги разпределя по най-добрия начин. Отново трябва да се достигне точка, в която загубата на ресурси се изравнява с маркетинговите разходи на разменните операции чрез открития пазар или със загубата в случай, че транзакцията е извършена от друг предприемач. В крайна сметка доставната цена на един или повече производствени фактори може да нарасне, защото “другите предимства” на малката фирма са по-големи от тези на голямата фирма” (Coase, R. *Industrial Organization: A Proposal for Research...*, p. 43).

съкращава пазарни разходи, то интересно е защо те съществуват и защо цялото производство не се извършва в рамките на една голяма фирма?

Възможното обяснение е, че може да съществува намаляваща възвръщаемост от предприемаческата функция, с други думи, че разходите за осъществяването на последната пазарна транзакция в рамките на фирмата се повишават. С разширяването на фирмената структура неотменно се достига равнище, при което разходите за извършването на една пределна транзакция в нея стават равни на тези за осъществяването ѝ чрез пазара и чрез друг предприемач. Освен това колкото повече функции съвместява предприемачът в ролята на координатор на производствените фактори, толкова по-малко вероятно е той да ги разпределя по оптималния начин на тяхното използване, при който пределният продукт на всеки фактор би бил най-голям, а стойността на производството изобщо би била най-висока. Според О. Уилямсън именно този е общоприетият начин, по който се разглежда проблемът за мениджмънта в икономическата теория.¹⁹

Тенденцията фирмата да се разраства ще бъде толкова по-силно изразена, колкото:

- са по-ниски разходите за организиране на дейността и по-бавно нарастват те с увеличаването броя на извършваните транзакции;
- по-слаба е вероятността от грешки на предприемача и по-малко нарастват тези грешки с увеличаване броя на извършваните транзакции;
- по-бързо спадат или по-бавно се повишават доставните цени на производствените фактори за фирмите с големи размери.

Разходите за организиране на дейността, както и загубите, настъпили в резултат от управленски грешки, ще се увеличават със засилване на многообразието от транзакции, които дотук възприемахме като хомогенни операции. Всъщност в реалния свят нищо не е по-разнообразно от различните договори между икономическите субекти, тъй като условията и обстоятелствата, при които те се сключват, са уникални и зависят от случая. Размерът на разходите ще зависи и от интензитета на сключване на сделките, от пространственото разпределение и обхват на осъществените транзакции и от вероятността да настъпят промени в цените. Ето защо цените и информацията за тях оказват съществено влияние върху размера на транзакционните разходи на фирмите.

Наложително е ясно да се открие разликата между производствените и транзакционните разходи. Докато първите са свързани със създаването в рамките на фирмата на даден продукт, предназначен за пазара, то вторите са тези, които фирмата прави в процеса на договаряне с другите участници в него. Според Р. Матюз производствените разходи са тези, които

¹⁹ *Williamson, O. E. Internal Organization and Limits to Firm Size. - In: Corporate Control and Business Behavior. Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1970, p. 14-40.*

фирмата прави за същинското изпълнение на ангажиментите по даден договор, а транзакционните включват разходите за неговото сключване *ex ante* и за следенето му *ex post*.²⁰ Във връзка с това бихме отбелязали, че производствените и транзакционните разходи съществуват паралелно в икономическата дейност на фирмата и взети заедно, формират пълните икономически разходи.

Същност на транзакционните разходи

Задълбоченото познаване и правилното разбиране за механизма, по който транзакционните разходи способстват за възникването и функционирането на фирмата, налагат да се направи един по-дълбок разрез на тези разходи. За да се установи мястото им в икономическия модел на съвременните транснационали, трябва да се схване точно тяхната същност, като се даде една съвременна интерпретация. Т. Егертсон ги дефинира не като разходи за информация изобщо, а за придобиване на информация за размяната.²¹ Според К. Ароу транзакционни са разходите, необходими за организирането на икономическата система,²² а за Й. Барзел те са свързани с трансфера, установяването и защитата правото на собственост.²³

Като най-подходящо определение за транзакционни разходи възприемаме следното: *разходи, свързани с намаляване на риска и гарантиране на трайно устойчиво и взаимноизгодно пазарно поведение*. Това определение отразява прецизно техния смисъл, а именно като разходи, които бизнесът прави, за да се застрахова срещу определени рискове, които могат да изникнат в процеса на договаряне, разбирано в най-широкия му смисъл. Договори могат да се сключват между фирмите и участниците на свободния пазар, при което, както вече стана дума, трябва да се заплати определена цена за използването на пазарния механизъм. Алтернативата на пазарния тип икономическа организация са административният начин и координационните решения на предприемача в рамките на фирмата. Дори и в този втори случай договорите, а

²⁰ Matthews, R. C. O. The Economics of Institutions and the Sources of Growth. - Economic Journal 96, December, 1986, p. 906.

²¹ Eggertsson, T. Цит. съч., с. 15. Егертсон разглежда информационните и транзакционните разходи като не съвсем съвпадащи понятия. Според него един човек, живеещ на самотен остров, ще се сблъска с информационни разходи, например що се отнася за собственото му производство на острова, но няма да се сблъска с транзакционни разходи, тъй като няма да участва в размяна.

²² Arrow, K. J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation. – In: The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB-System, Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st session, Vol. 1. Washington, D. C., Government Printing Office, 1969, p. 48.

²³ Barzel, Y. Economic Analysis of Property Rights. 2nd ed. Cambridge, Cambridge University Press, 1997, p. 4.

следователно и рискът от тяхното неизпълнение, са неизбежни, тъй като именно на трудовите договори се базира отношението работодател-работник, отношение, което Р. Коуз отъждествява с понятието "фирма". Подобно определение за транзакционни разходи разкрива най-правилно техния смисъл в двата аспекта - пазарен и административно-фирмен, в които те трябва да се разглеждат.

Транзакционни са и разходите, които се правят за защитата на собственическите права на пазарните участници. Именно чрез тях се гарантира намаляването на риска и неопределеността, произтичащи от икономическите сделки, както и запазването и възпроизводството на правото на собственост на участниците в сделките. Интересен във връзка с това право е възгледът на Д. Хаймън, за когото концепцията за правото на собственост и тази за транзакционните разходи се преплитат. Според него "ако хората имат желание да участват в пазарни операции, трябва да се отделят ресурси за установяването и гарантирането на правото на собственост".²⁴ По-нататък той определя транзакционните разходи като разходи за гарантиране правото на собственост, за намиране на търговски партньори, както и за действителното осъществяване на сделката. Според Хаймън те са свързани повече с размяната, отколкото с производството. Като примери за разходи за намиране на търговски партньори той сочи тези за реклама и брокерски услуги, заплатите на персонала по продажбите и за транспорт на стоките от и до мястото на продажбата.²⁵ Както Р. Коуз, и Хаймън смята, че високите транзакционни разходи могат да възпрепятстват нормалното функциониране на пазарите и процеса на размяната.

Важен момент в изучаването същината на тези специфични разходи и в тяхното измерване е двоякият им характер. Транзакционните разходи са материални, когато са необходими средства за тяхното покриване. Пример за такива средства са сумите, необходими за заплащане на сметките за телефонни разговори, осъществени с цел комуникация с търговския партньор. От друга страна, разходите по сделките могат да имат и невестествен характер, когато се изразяват в пожертвани за сключване на дадена сделка време и усилия. Тук става въпрос за имплицитни разходи, които не могат да се отчетат в счетоводна форма. Според К. Далман транзакционните разходи могат да бъдат алтернативни, така както и други разходи в икономическата теория. По подобие на производствените разходи те са постоянни (фиксиранни) и променливи.²⁶ Първите са специфичните разходи, направени за сключването на

²⁴ Hyman, D. H. *Microeconomics*. 3rd ed. Irwin, Burr Ridge Illinois, 1994, p. 115.

²⁵ Пак там, с. 115.

²⁶ Dahlman, C. J. Цит. съч., с. 141-162.

институционални споразумения, т.е. фирмите, докато вторите зависят от броя и обема на транзакциите.

С оглед измерването на транзакционните разходи трябва да се отчете изключителната сложност на проблема. Многообразните им проявления не позволяват тяхното съвършено точно измерване и не съществува утвърдена методика, по която това да се прави. В свое задълбочено изследване Дж. Уолис и Д. Норт установяват, че транзакционният сектор заема между 46.66 и 54.71% от БВП на САЩ през 1970 г. Те стигат до заключението, че размерът на тези разходи за периода 1870-1970 се е удвоил, като причините са основно в засилването на процеса на специализация и все по-сложното разделение на труда.²⁷

Е. Фуруботън и Р. Рихтер разделят транзакционните разходи на разходи за използване на пазара (пазарни или маркетингови), за упражняване на правото да се дават заповеди на други в рамките на фирмата (управленски) и за действието и приспособяването на институционалната рамка на една политическа система (политически).²⁸ Опит да класифицират транзакционните разходи правят и С. Дата и Дж. Нюджънт, които стигат до извода, че договарянето неизменно води до разходи.²⁹ В класификацията си те включват преките разходи за:

- получаване на информация, необходима на страните по договора с цел да преценят съответните количества и качества на това, с което се търгува, и най-общо приходите и разходите, произтичащи от договора (спрямо алтернативите);
- преговори между страните за съгласуване клаузите на договора;
- запознаване на всички агенти с всички клаузи.

Според двамата автори договарянето включва и непреките разходи, произтичащи от опортюнистичното поведение, причинено от включването на многобройни агенти в случаи, в които съществуват различни източници на риск. Сред непреките разходи са тези за контролирането и изпълнението условията на договорите.

²⁷ *Wallis, J. J., D. C. North.* Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970". – In: S. L. Engerman and R. E. Gallman, eds., Long-Term Factors in American Economic Growth, 95-161. Studies in Income and Wealth, N 51. Chicago and London, University of Chicago Press, 1988.

²⁸ *Furubotn, E. G., R. Richter.* Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. The University of Michigan Press: Ann Arbor, 2000, p. 43.

²⁹ *Datta, S., J. Nugent.* Transaction Cost Economics and Contractual Choice: Theory and Evidence. - In: The New Institutional Economics and Development Theory and Application to Tunisia. 1989, p. 37.

Дата и Нюджънт, както и някои български автори - С. Коева, И. Якимова и Д. Канев,³⁰ правят разграничение и между предварителни (*ex ante*) и последващи (*ex post*) транзакционни разходи.³¹ С. Дата и Дж. Нюджънт класифицират *ex ante* разходите като преки и непреки, произхождащи от процеса на избор на договор, в т.ч. и тези за набавяне на съответна информация и за съставяне, приемане и съблюдаване на даденото споразумение. *Ex ante* разходи са и възникващите в резултат от неблагоприятния подбор,³² например принципът от здравната и застрахователната литература, при който при дадена застрахователна премия или програма тези, които желаят да я приемат, често носят застрахователни рискове, надвишаващи посочената премия. Следователно неблагоприятният подбор може да увеличи разходите по дадена транзакция, да омаловажи ползите от нея в сравнение с тези разходи и така да обезсмисли самата транзакция. Българските автори дават много по-общо определение на предварителните разходи, а именно, че това са разходи, които се правят преди изпълнението на всеки договор. За разлика от Дата и Нюджънт, които не правят опит да класифицират предварителните транзакционни разходи, те открояват твърде ясно няколко вида такива:

- за намиране на информация за състоянието на пазара, вкл. за конкуренцията;
- за разкриване предпочитанията на икономическите агенти;
- за установяване наличие на желание за сключване на договор;
- по представяне на позициите в хода на преговорите;
- по изготвяне на договора;
- по набелязване на мерки за неговата защита;
- по подписването на договора

Ако договорите можеха да третират всички възможни аспекти на човешката дейност и всички възможни рискови ситуации, тогава не биха съществували транзакционни разходи *ex post*. Тъй като в действителност рационалността на пазарните участници е ограничена и те действат в условията на неопределеност, договорите са непълни и тяхното изпълнение не може да се гарантира абсолютно. Невъзможността да се прогнозира бъдещето и необходимостта да се презастраховат страните по договора водят до възникването на последващите разходи *ex post*. Към тях С. Дата и Дж. Нюджънт причисляват:

³⁰ Коева, С., И. Якимова, Д. Канев. Микроикономика (основи на теоретичния анализ). Варна, Колор-принт, 1994, с. 375.

³¹ Самите понятия "ex ante" и "ex post" са въведени за пръв път в икономическата литература от шведски институционалисти като Гунар Мюрдал.

³² От англ. "adverse selection".

Фирмата в контекста на теорията за транзакционните разходи

- формални правни действия във връзка с диспути и с установяването и действието на процедури за контрол;
- адаптиране към действителните клаузи на договора, в т.ч. и преговарянето му;
- съблюдаване на договора;
- обвързване на страните по договора за бъдеща работа.

Транзакционните разходи *ex post* включват и такива, породени от поведението на морален хазарт,³³ което отново в контекста на застраховането се дължи на факта, че когато някой е застрахован срещу рискови ситуации, той става по-малко бдителен и по-нехаен към правилата на договора или с други думи, показва рисково поведение.

За разлика от Дата и Нюджънт българските автори не търсят причината за съществуването на последващите разходи в поведението на морален хазарт, нито в опортюнизма. Те не виждат човешкия фактор само и единствено като първопричина за съществуването на последващите транзакционни разходи. Според Д. Канев разходите *ex post* се правят, след като договорът влезе в сила и “са по-големи, когато в желанието си да постигнат предварителна договореност с по-малки разходи икономическите агенти не предвидят в сключения договор всички възможни бъдещи промени на условията”.³⁴

Това определение е много по-общо и не ограничава *ex post* разходите само до ефекта от човешкото поведение. То е много по-приемливо, тъй като освен човешкия, субективен фактор отчита и обективния, природен фактор в изпълнението на договорите. При възникване на извънредни обстоятелства например отново последващите разходи имат за цел да защитят засегнатите страни от неблагоприятния за тях изход от сделката. Освен това Д. Канев съвсем правилно отбелязва връзката между последващите и предварителните разходи, като отчита, че разходите *ex post* се определят от тези *ex ante*. Тази взаимозависимост представлява една от най-важните особености на транзакционните разходи, произтичаща от многообразните им проявления и форми в различните етапи от процеса на осъществяване на сделката. Необходимо е да се изтъкне и същественият принос на българските автори в разтълкуването характера и особеностите на транзакционните разходи, на които те дават доста по-точна в сравнение с някои чуждестранни изследователи интерпретация.

Както Дата и Нюджънт, и те причисляват към последващите разходи тези за преговаряне при промяна в условията на договора или за

³³ Eastin, R. Study Guide to Robert Pyndick and Daniel Rubinfeld's Microeconomics. New York, Macmillan Publishing House, 1989, p. 135.

³⁴ Коева, С., И. Якимова, Д. Канев. Цит. съч., с. 375.

отстраняване на допуснати в него грешки, за разрешаване на възникнали спорове, по осигуряване на необходимата информация за изпълнението на договора и т.н., но не включват разходите за бъдеща работа на страните.

Класификация на транзакционните разходи според момента на тяхното възникване	
	<i>Предварителни разходи за:</i>
1.	Получаване на информация за пазара, в т.ч. конкурентите
2.	Установяване предпочитанията на икономическите агенти
3.	Установяване наличие на желание за сключване на договор
4.	Представяне на позициите в хода на преговорите
5.	Изготвяне на договора
6.	Набелязване на мерки за неговата защита
7.	Подписване на договора
	<i>Последващи разходи за:</i>
1.	Правни действия във връзка с диспути и контрол на договора
2.	Предоговаряне
3.	Съблюдаване на договора
4.	Обвързване на страните по договора за бъдеща работа
Класификация на транзакционните разходи според формата на проявление	
	<i>Преки разходи за:</i>
1.	Получаване на информация
2.	Преговори между страните
3.	Запознаване на всички агенти с всички клаузи
	<i>Непреки разходи за:</i>
1.	Избягване на опортюнизъм
2.	Избягване на обективни рискове

Схема. Типология на транзакционните разходи според момента на тяхното възникване и начина, по който се проявяват

Схемата съдържа класификация на транзакционните разходи по два важни системно образуващи критерия - момент на възникване на транзакционните разходи и форма на тяхното проявление. Според момента, в който възникват, разходите за транзакции биват предварителни и последващи. Първите се правят за получаване на обща пазарна информация (най-важни тук са конкурентите), за определяне предпочитанията на икономическите агенти, за установяване наличие на желание за сключване на договор, за представяне позициите в хода на преговорите, за изготвяне на договора, за набелязване на мерки

за неговата защита и окончателно подписване. Последващите разходи възникват с предприемането на правни действия във връзка с диспути и контрол, при необходимост от предоговаряне, при съблюдаване на разпоредбите на договора, както и при обвързване на страните по договора за бъдеща работа. Според това дали се проявяват пряко или косвено транзакционните разходи биват преки, към които причисляваме тези за получаване на информация, за водене на преговори между страните, както и за запознаване на всички агенти с всички клаузи на договора. Непреките транзакционни разходи от своя страна се свързват преди всичко с избягването на субективни рискове като опортюнистичното поведение, както и на обективно съществуващи рискове.

Като най-подходящ критерий за класификация на транзакционните разходи приемаме момента на тяхното възникване. В зависимост от това дали се правят преди или след сключване на договора, транзакционните разходи се изразяват в различна форма и приемат различен характер. Преди всичко те са предварителни, които възприемаме като разходи за "застраховане" срещу неблагоприятните рискове от сделката, и последващи, които се правят за защита на накърнени вече търговски интереси. Предварителните разходи *ex ante* и последващите *ex post* се проявяват по различен начин в процеса на договаряне, като съществува тясна зависимост между техния размер. Последващите обикновено могат да бъдат съкратени за сметка на едни по-високи разходи *ex ante*. Обратно, по-ниските транзакционни разходи, направени на предварителния етап на преговорите, могат да доведат до неблагоприятен подбор, а следователно и до високи разходи *ex post*.

Пазарни институции и равнище на транзакционните разходи в икономиките в преход

Равнището на транзакционните разходи в икономическата система определя мащабите на размяната и с това опосредства функционирането на пазарите. Пределно високите разходи за размяна, несигурността и ограничената рационалност на икономическите агенти възпрепятстват пазарните транзакции, което в определени случаи може да доведе до изчезването на самите пазари. Новата институционална икономика и теорията за транзакционните разходи могат твърде добре да обяснят кризисната икономическа ситуация в района на Източна Европа. Свидетели сме на икономически преход, в който се сменят правилата на пазарната игра. Икономическата система на социализма е заменена от нови управленски структури, които далеч невинаги са ефективни. Би могло дори да се каже, че пазарни институции не са съществували и едва се формират в условията на преход.

Мениджърът в новите пазарни икономики обикновено изпълнява функцията си на производствен фактор на цена, много по-висока от необходимото, или от тази, при която западният му колега извършва същото. Невъзможността на мениджъра да се конкурира с пазарния механизъм обезсмисля съществуването на фирмата в страните от Източна Европа. Често проблемите на управленските структури от фирмен тип са наследство от миналото, когато агентите на държавния собственик не са действали в негов интерес. Липсвала е отдаденост към качеството и мениджмънтът се е опитвал да максимизира своята собствена рента,³⁵ а не непременно тази на социалистическия принципал - държавата. Отсъства и управленско ноу-хау, тъй като в условията на социализъм то като че ли не е било нужно. При прехода са налице групи, които имат интерес да не се осъществяват пазарно ориентирани реформи. Неефективно е структурирана и системата на собственически права, в която съдът не изпълнява ролята на защитник на правото на собственост.

Преходът е неизбежно съпътстван и от проблемите, свързани с формалните и неформалните правила като вид пазарни институции, дефинирани от Д. Норт.³⁶ В своята книга "Институции, институционална промяна и икономически резултати" той говори за историческа обусловеност и правила на размяната, които се развиват постепенно и са присъщи за различните култури и общества с оглед намаляването на транзакционните разходи. Норт приема, че неформалните, неписани, но общоприети правила са по-важни от писаните, официални закони и норми. Пренесена в условията на Източна Европа, теорията подчертава значението на пазарните правила за успеха на прехода и особено много на наследените норми и възприетите по естествен път обичаи. В централно плановата икономика социалистическата фирма изземва функцията на пазара, с което изчезват наложилите се с времето икономически правила. Днес новите норми трябва да възникнат в условията на вакуум, като не съществува никаква яснота колко време ще отнеме преходът в мисленето на хората, нито в тяхното пазарно поведение.

Неокласическият икономикс като че ли не може да обясни защо в Източна Европа не настъпва така желаното икономическо чудо. Налице е икономическа свобода на индивидите, пазарите са либерализирани, собствеността е демократизирана – премахнат е монополът на държавната собственост над частната, вдигнати са бариерите пред чуждите инвестиции и фирми, равнището на образование на населението е относително високо, работната ръка е сравнително евтина и

³⁵ *Winięcki, J.* Why Economic Reforms Fail in the Soviet System: a Property Rights-based Approach. - *Economic Inquiry*, April 1990, Vol. 28.

³⁶ *Норт, Д.* Институции, институционална промяна и икономически резултати. С., "ЛИК", 2000, с. 56.

квалифицирана. На пръв поглед са налице всички класически предпоставки в тези икономики да има разцвет, тъй като пазарният механизъм "следи сам за себе си", а невидимата ръка разпределя рационално ограничените ресурси. За съжаление икономическата реалност се отдалечава от абстрактните модели в учебниците и става ясно, че неокласическата теория, игнорирайки съществуването на транзакционните разходи, не може да обясни защо след толкова демократизация и усилия на източноевропейските страни не се постигнаха развити пазарни институции.

Новата институционална икономика, която отчита реални фактори като транзакционните разходи и ограничената рационалност на индивидите, дава логично обяснение за проблемите. В страните от Източна Европа функционират пазари със сравнително висока цена за извършване на една транзакция и относително неефективен пазарен механизъм. Високите транзакционни разходи водят до това да не се състоят много взаимноизгодни за страните транзакции. В резултат от неосъществената търговия се стига до отклонение от точката на пазарно равновесие и е налице чиста социална загуба.³⁷ В редица случаи се достига и до отсъствие на самия пазар.

Несъвършенството на пазарните структури се дължи на липсата на пазарни институции в смисъла, в който ги дефинира Д. Норт, на опит в сферата на пазарното стопанство, както и на транзакционен, пазарен подход в управлението на икономиката. Недостатъчна е ангажираността на държавата при гарантирането на принципите на съвършената конкуренция и равнопоставеността на участниците в пазара.

За несъвършенството на източноевропейските пазари допринася и отсъствието на съгласувани икономически закони и норми, на уеднаквени търговски практики. При това новото законодателство далеч невинаги е съобразено или приспособено към местните условия и норми, които според Норт играят първостепенна роля в икономическата система. Неписаните търговски правила са далеч по-важни от писаните закони и директното заимстване на западни норми невинаги гарантира сигурност за икономическата система. Проблемът се изостря и от факта, че трябва да се приемат все повече закони на ЕС с оглед връщането на източноевропейските страни в семейството на европейските народи. В този процес е възможен конфликт на търговски практики - тези на развития капиталистически Запад и на развиващия се социалистически Изток, в който отсъстват адекватни пазарни институции като аналог на западните.

Необходими са повече прозрачност в дейността на местните правителства, по-сериозна борба с нелоялната конкуренция, по-бърз и полесен достъп на фирмите до пазарна информация. Правителството играе

³⁷ Наречена още загуба от мъртво тегло от англ. "deadweight social loss".

огромна роля в действието на пазарите със силата на властта, която притежава, за гарантиране изпълнението на споразуменията, сключени между пазарните участници за размяната на собственически права. Според Д. Хаймън държавата е безмълвен участник във всички пазарни транзакции и нейната роля за установяване правото на собственост и опосредстване на размяната на основата на този вид право е решаваща за гладкото функциониране на пазарите.³⁸ Следователно ролята на държавата в процеса на размяната може да се разглежда като посредническа.

Участието на посткомунистическата държава в организирането на икономическата система обаче е неадекватно и в този смисъл особено прецизно звучи оценката на Я. Корнай за нейното място: "Държавата в новите демократични страни не може да намери своето място в социално-икономическите процеси. Тя е излишно активна, когато няма достатъчно основания за това, и пасивна в области, където е необходимо държавно регулиране и управление, временна или постоянна държавна намеса."³⁹ Тази оценка разкрива неспособността на посткомунистическата държава да изпълнява функцията на регулатор на новосъздаденото пазарно стопанство. В областите, в които съществува свободна конкуренция, ролята на държавата би трябвало да се свежда само до това да определи общи правила и процедури, при които да се сключват сделките, а след установяването на правилата да следи за спазването им от участниците в пазарната игра. Налице е тежък бюрократичен апарат. Непознаването на пазарните отношения и липсата на опит в ново-създадените демократични институции, опериращи в сферата на пазара, са причината източноевропейските правителства да не изпълняват своята задача в насърчването на конкурентността и ефективното действие на пазарния механизъм.

Във връзка с неефективността на съдебната система повишените разходи по съдебните спорове, както и тяхната продължителност, определят и по-високия размер на последващите транзакционни разходи. Може да се обобщи, че търговският риск и неопределеността в източноевропейските страни превишават тези в други региони на света. В резултат от това цената на пазарния механизъм тук е много по-висока.

Местният пазар е скъп и от гледна точка възможността за съкращаване на транзакционните разходи чрез модерните комуникации и усъвършенстваната инфраструктура. Слабото развитие на модерните

³⁸ *Human, D. H.* Цит. съч., с. 115.

³⁹ *Kornai, J.* *Highways and Byways. Studies on Reform and Post-communist Transition.* Chapter 8. – In: *Post-socialist Transition: An Overall Survey.* Cambridge (Mass.), MIT Press, 1995, p. 163.

средства за комуникация и транспорт възпрепятства извършването на редица изгодни транзакции. Отсъства изобилна пазарна информация, както и възможност за достъп до наличната такава. В условията на неопределеност и ограничена рационалност стопанските субекти се застраховат срещу опортюнистично поведение със средствата на информацията, тяхната осведоменост им гарантира повече сигурност, а в процеса на договаряне информираността изгражда доверие между контрагентите.

Ниско е равнището на бизнес-етиката и доверието между партньорите, което повишава транзакционния риск за страните по сделката, свързан с проявата на опортюнистично поведение от страна на техните контрагенти. Транзакционните разходи нарастват в резултат от такъв опортюнизъм, а търговският риск обяснява отсъствието на значителни чуждестранни инвестиции в страната. Престъпността и корупцията, които създават недобра икономическа и пазарна среда и оскъпяват размяната, особено повишават транзакционните разходи. Полукриминалният характер на сделките в региона на Източна Европа възпрепятства надлежното им изпълнение, а понякога обезсмисля и съществуването на самия пазар.

Към и без това високите разходи за организиране трябва да се добавят и сумите, които е необходимо да се заплатят под формата на нерегламентирани плащания на овластени държавни служители. В контекста на теорията за транзакционните разходи незаконните плащания, предприети за нормалното осъществяване на бизнеса, за осигуряването на достъп до съответния пазар, за сключването на сделки, както и за решаването на правни диспути, са вид транзакционен разход. Степента, в която е разпространена практиката да се плащат подкупи, говори за равнището на корупцията в икономиката, за силата на закона и реда. Оказва се, че корупцията е важен елемент от макросредата, в която функционира бизнесът в постсоциалистическия свят. Тя показва, че постсоциалистическата държава не само не е достатъчно полезна за пазарния механизъм, но и с проявите на подкупност се оказва пречка за обема и посоката на размяната, за безпрепятственото действие на пазарния механизъм. Една такава безполезна държава може напълно да осуети пазарната игра и да изчезне пазарът, като се стигне до абсолютен пазарен провал. Във връзка с това К. Ароу твърди:

“Пазарният провал не е абсолютен. По-добре е да се отчете една по-широка категория, тази на транзакционните разходи, които най-общо затрудняват, а в определени случаи напълно блокират формирането на пазарите... Изследването на транзакционните разходи в различен контекст и при различни системи на разпределение на икономическите ресурси трябва да бъде водещ момент в изследователската програма на теорията

за обществените блага и най-вече на теорията за разпределението на ресурсите.⁴⁰

Икономическата система в страните от Източна Европа представлява именно такъв екстремален случай на пазарен провал, при който транзакционните разходи напълно блокират действието на пазарите. През 1937 г. проф. Р. Коуз задава въпроса каква е причината да съществуват фирмите. Ние бихме попитали каква е причината да не съществуват фирмите в Източна Европа. Ако мениджърът със своите съзнателни действия определя съществуването и размера на фирмата, то следва, че източноевропейският мениджър не може да измести пазарния механизъм и изпълнява управленската си функция на цена, много по-висока от тази на пазара. В страните в преход отсъстват не само фирми, но и пазарни отношения във вида, в който те се проявяват другаде. Причината за разпада на пазарите в тези страни се дължи на високата цена за тяхната организация. Според Р. Коуз съществува цена, която трябва да се заплати за организирането на икономическата система, а пазарът е скъпо струващ механизъм.

Трудно и скъпо е да се изгради конкурентен пазар в условията на преходни икономики. Цената за изграждането на източноевропейския пазар е висока. Ето защо той отсъства, а резултатът е загуба на благосъстояние, ниско жизнено равнище и стагниращи полукомандни, полукриминални икономики. Разпадът на пазарите в Източна Европа илюстрира ясно невъзможността на неокласическия подход да обясни отсъствието на икономически подем в региона. Отчитайки равнището на транзакционните разходи, новата институционална икономика дава красноречив отговор защо преходът от командно-административно към пазарно стопанство е толкова болезнен и безплоден. В света на реалните, ненулеви транзакционни разходи изграждането и организирането на пазарно стопанство е един скъпоструващ, сложен и продължителен процес.

2.X.2003 г.

⁴⁰ Arrow, K. Цит. съч., с. 48.