

## НОБЕЛІВСЬКІ ЛАУРЕАТИ В СФЕРІ ЕКОНОМІКИ



*В'ячеслав КОВАЛЬЧУК, Михайлина ФАРІОН*

Однією з найцікавіших постатей економічної думки другої половини ХХ століття, без сумніву, є **Рональд Коуз**. Він не вражає розмахом своєї наукової діяльності, як і кількістю опублікованих праць. Та й праці його – не товстезні фоліанти, а усього кілька не дуже й великих статей. Однак ідеї, закладені у них, містять такий творчий



потенціал, що зробили їх автора засновником однієї з течій неонституціоналізму – інституційної економіки – та Нобелівським лауреатом з економіки. Водночас вони стали і предметом дискусії у наукових колах, адже далеко не усі науковці вважали – та й вважають донині – його праці цілком економічними. Усі дослідження Р. Коуза вирізняються оригінальністю і простотою одержаних результатів. Величезний науковий авторитет вченому забезпечили насамперед три його праці – «Природа фірми» (1937), «Дискусія про граничні витрати» (1946) та «Проблема соціальних витрат» (1961) [1]. Перша з них народилася, коли Р. Коуз був ще студентом Лондонської школи економіки, хоча й видав її лише згодом. Значно пізніше, у своїй Нобелівській лекції вчений з сумом зізнається, що

його охопили дивні відчуття – «на дев'ятому десятку років дістати хвалу за те, що зробив, коли тобі було тільки двадцять з лишком» [2, 478].

Рональд Гаррі Коуз за походженням британець, народився у грудні 1910 року в англійському містечку Віленсден. Р. Коуз закінчив Лондонську школу економіки, потім викладав економічну теорію у кількох британських університетах – у Данді,

---

©В'ячеслав Ковальчук, Михайлина Фаріон, 2009.

Ліверпулі та Лондоні. Під час Другої світової війни він працював статистиком у військовому відомстві. У Лондонській школі економіки вчений у 1951 році одержав докторську ступінь з економікс (економічної теорії), однак майже одразу виїхав до США на запрошення Буффальського університету. У Буффало Р. Коуз пропрацював сім років, потім став професором Вірджинського, а з 1964 року – Чиказького університетів.

У Чикаго Рональд Коуз пропрацював не так і довго, вийшовши у відставку у 1982 році, однак усі його вважають повноправним членом славетної «чиказької» школи економіки, настільки добре у її структуру вписалися його теорії, у яких він послідовно доводив небажаність втручання держави в економіку. Тут він став головним редактором наукового часопису «Журнал економіки і права» («Journal of law and economics»). І у відставці Р. Коуз продовжував викладати і займатися науковими дослідженнями.

На жаль, визнання прийшло до Р. Коуза надто пізно, адже тільки після вручення Нобелівської премії з економіки у 1991 році «за розкриття і з'ясування змісту трансакційних витрат та майнових прав в інституційній структурі та функціонуванні економіки в цілому» [3] його ідеї почали використовуватися для розвитку цілком нових галузей економічних досліджень, однак сам Коуз у віці понад 80 років уже не міг активно включитися у цей процес.

Рональд Коуз займається пошуками інституційної основи ринку, критикуючи тих економістів, яких хвилює тільки встановлення рівноважних ринкових цін та які ігнорують вплив права та інших соціальних інституцій на поведінку фірм і функціонування ринків. Він протягом усієї своєї творчої діяльності досліджував питання, чому менеджери і робітники воліють працювати разом, замість того, щоб купувати і продавати працю один одного на ринку. Вчений дійшов висновку, що працюючи окремо, вони значно більше часу витратять на підготовку і виконання контрактів, зокрема й на організаційне управління цими процесами [4, 163].

Студентська стаття Р. Коуза «Природа фірми» (1937) була написана тоді, коли ще зовсім молодий майбутній нобеліант сповідував соціалістичні ідеї (втім, за так званою «формулою Черчіля», суть якої полягає у тому, що нема більших ворогів соціалізму, ніж його колишні палкі прихильники, Коуз згодом став чи не найпереконанішим його критиком). У ній він цікавиться: чому такими успішними є великі корпорації на кшталт «Форда» або подібна до них за плановою організацією виробництва тодішня економіка СРСР, чому не існує «суцільного ринку», чому економічна діяльність усередині фірми не підкоряється ринковим законам, а здійснюється на основі прямих наказів і команд?

Відповідь він знайшов у тому, що «суцільний ринок» вимагає надмірних трансакційних витрат. Цю тезу Коуз сформулював, розробляючи власну теорію «природи фірми». У ній він стверджував, що фірми створюються людьми добровільно для зниження так званих «трансакційних витрат»<sup>1</sup>. Сам Коуз

---

<sup>1</sup> Сам Р. Коуз надає перевагу термінам «витрати використання механізму цін», «витрати здійснення транс-акцій обміну на відкритому ринку» чи просто «ринкові витрати», однак в економічній літературі закріпився термін «трансакційні витрати».

згоджується з таким визначенням суті трансакційних витрат: «витрати збирання і обробки ринкової інформації, витрати проведення перемов і прийняття рішень, витрати контролю і юридичного захисту виконання контракту» [1, 12]. У держави мотивів до зниження трансакційних витрат нема, тому там плановість створює неефективність.

Трансакційні витрати – витрати, що забезпечують перехід прав власності від одних економічних агентів до інших та охорону цих прав. На відміну від трансформаційних витрат, трансакційні витрати не пов'язані з процесом створення вартості. Вони забезпечують трансакцію – угоду про зміну власника продукту (його продаж) чи надання послуг<sup>2</sup>. Отже, трансакційні витрати – витрати на забезпечення функціонування ринку, це витрати на укладання ринкових угод [1, 12]. Трансакційні витрати стосуються тільки ринку, на відміну від агентських витрат (формулювання Коуза), що здійснюються усередині фірми не на ринкових основах.

У тій мірі, у якій механізм прямого директивного управління (агентських витрат) дозволяє економити «трансакційні витрати», фірма витісняє ринок. Водночас, економіка не може існувати у вигляді однієї супергігантської фірми, тому існують міжфірмові (трансакційні) ринкові відносини.

Це зумовлює виникнення проблеми оптимізації розмірів фірм. Оптимум, за Коузом, визначається межею, на якій витрати ринкової координації дорівнюють витратам централізованого контролю. До цієї межі вигідна централізація, після неї – ринок. Оптимум залежить також від структури галузі, застосованих технологій і характеру конкуренції.

Пояснення Коузом «природи фірми» стало нині загальноприйнятним і знаходиться в основі багатьох теорій управління підприємством, а також модного нині «нового інституціоналізму».

Знаменита стаття «Проблема соціальних витрат» (1961) була написана Р. Коузом значно пізніше. У ній описується те, що потім було названо «теоремою Коуза». Ця «теорема» проголошує: «Якщо права власності чітко визначені і трансакційні витрати дорівнюють нулеві, то розміщення ресурсів (структура виробництва) буде залишатися незмінним і ефективним незалежно від змін у розподілі прав власності» [1, 79]. Власне непрактичність цього результату одразу стає очевидною, адже нульових трансакційних витрат не буває. І все ж у рідкісних випадках ринок може усувати так звані «зовнішні ефекти».

Р. Коуз вніс значний вклад у вивчення проблеми так званих зовнішніх ефектів – впливу результатів господарської діяльності на об'єкти, що не пов'язані з цією діяльністю. Втрати і вигоди від певних видів економічної діяльності можуть розповсюджуватися на людей, що не здійснюють майнових чи грошових витрат на її здійснення.

Цю проблему Коуз й розглядав у праці «Проблеми соціальних витрат». Він підкреслював, що «зовнішні ефекти» мають взаємний характер. Зокрема, наводив приклад Коуз, заводський дим чи шум аеропорту шкодить господарствам навколишніх фермерів, але заборона на викиди в атмосферу чи відміна рейсів літаків обертається втратами для споживачів продукції заводу чи пасажирів

---

<sup>2</sup> Латинське *transactio* – «угода», «оборудка».

авіалайнерів. Тому потрібно говорити не про державну заборону шкідливого виробництва, а про мінімізацію величини сукупних втрат [1, 88].

Виявляється, якщо право власності чітко визначено, а «транзакційні витрати» (на переговори стосовно «зовнішніх ефектів» тощо) малі, то ринок сам може усунути «зовнішні ефекти» без державного втручання (зацікавлені сторони самі знайдуть прийнятне рішення). При цьому не буде мати значення, хто саме володіє правом власності – фермери на чисте повітря і спокій чи власники заводу на забруднення атмосфери і аеропорту на здійснення авіапольотів.

Своїм висновкам Коуз надав вигляду «теореми», у якій стверджував, що оптимальне рішення стосовно «зовнішніх ефектів» не залежить від розподілу прав власності: учасник угоди, який здатен взяти з володіння правом на законні «зовнішні ефекти» найбільшу вигоду, просто викупить його у того, для кого вона має меншу вигоду.

Цю «теорему» Р. Коуз виклав у статті «Федеральна комісія зв'язку» (1959), де стверджував: якщо права власності чітко визначені і транзакційні витрати відсутні, то розміщення ресурсів (структура виробництва) буде залишатися незмінною й ефективною незалежно від змін у розподілі прав власності.

Ідеї Рональда Коуза заклали основу неоінституціоналізму, який пояснює структуру та еволюцію «соціальних інституцій» на основі транзакційних витрат. Цікаво відзначити, що саме у відсутності ринкових «інституцій», які забезпечують мінімізацію «транзакційних витрат», Коуз вбачав головну біду колишніх соціалістичних країн. Коуз доводив, що державний вплив на ринкову економіку повинен бути мінімальним.

Розвиваючи аналіз Р. Коуза, «новітні» інституціоналісти запропонували різноманітні варіації теорії прав власності та транзакційних витрат. Зокрема, було поглиблено зміст категорії «транзакційні витрати».

Наприклад, О. Вільямсон вважає, що транзакційні витрати – це витрати опортуністичної поведінки економічних суб'єктів<sup>3</sup>; Дж. Стіглер (Нобелівський лауреат 1982 року) називає їх витратами для отримання ринкової інформації; М. Дженсен і У. Меклінг акцентують увагу на витратах контролю за поведінкою виконавців (у системі «поручитель – виконавець»); А. Алчіан і Г. Демсетц вважають, що це витрати на узгодження і координацію при застосуванні економічних ресурсів у виробництві; С. Ченг називає їх «витратами, існування яких неможливо уявити у господарстві Робінзона Крузо» тощо [2, 476].

Деякі дослідники розглядають транзакційні витрати неоднорідними за своїм складом; вони охоплюють витрати на отримання інформації про уподобання та можливості контрагентів, досягнення угоди, а також витрати на контроль за виконанням угод та їх захист. З цих позицій К. Менар виділяє чотири типи транзакційних витрат [5, 31-33]: витрати виділення (зумовлені різницею у технологіях); інформаційні витрати (складаються із витрат кодування та передачі інформації, її розшифрування, витрат на вивчення і засвоєння інформаційних систем);

<sup>3</sup> **Опортуністична поведінка** (від французького opportunisme – «приспосування») – у даному випадку йдеться про поведінку приспосування до ринкових умов та недотримання укладених угод.

витрати на масштаб (зумовлені існуванням системи безособового обміну, яка потребує витрат на спеціалізовану систему забезпечення виконання угод і контрактів); витрати на опортуністичну поведінку (витрати на покарання порушника ринкових угод).

У трактуванні Д. Норта, трансакційні витрати «складаються з витрат на вимірювання цінних атрибутів того, що обмінюється, витрат на захист прав, на нагляд за дотриманням угод і забезпеченням їх виконання» [6, 40].

Прискіпливому дослідженню була піддана також категорія «права власності».

Проблема полягала у тому, що не у всіх розвинених країнах це право на основі правомочності трактувалося однаково. А в країнах романо-германського права його по-різному трактували й загальне право та цивільне право як розділи законодавства. Правники та економісти також розуміли право власності по-різному. У цьому питанні неоінституціоналізм, застосувавши правові інституції, зробив певний прорив у його розумінні та тлумаченні.

Право власності розглядається нині через призму правомочності. Воно реалізується через так званий пучок правомочностей, у якому за кожною правомочністю стоїть чітко визначений власник і не існує єдиного і абсолютного власника об'єкта власності (ресурсу), тобто відбувається специфікація права власності. Зокрема, до основних елементів пучка прав власності відносять: право володіння (відсторонення від доступу до ресурсу інших агентів); право використання ресурсу та розпорядження ним; право на одержання доходу від ресурсу; право на передачу іншій особі будь-якої із цих правомочностей [2, 482].

Принциповою тезою неоінституціональної теорії є те, що специфікація прав власності потребує значних трансакційних витрат. Право власності визначається певним співвідношенням витрат і вигоди, що супроводжується визначенням цього права та його захистом. Це означає, що будь-яке право власності не є абсолютним: у реальній економіці воно не може бути визначеним із вичерпною повнотою, а тому й не може бути абсолютно надійно захищеним. Специфікація прав власності – це завжди питання міри.

На відміну від традиційної неокласичної теорії, у якій, як правило, передбачалися ідеалізовані умови режиму приватної власності, неоінституціональна теорія пішла значно далі. Вона не обмежилася визнанням неповноти реально існуючих прав власності, а здійснила глибокий всебічний аналіз різноманітних правових режимів – спільної, приватної і державної власності [7, 596].

Упродовж усієї другої половини ХХ століття Р. Коуз займався проблемою державного втручання в економічне життя, насамперед – державної власності та державної монополії.

Зокрема, наприкінці 50-х років у статті «Федеральна комісія зв'язку» він розглянув проблему державної монополії на засоби зв'язку. До його досліджень вважалося, що без державного контролю в ефірі пануватиме хаос – конкуруючі фірми будуть працювати на одних хвилях, створюючи перешкоди одна одній. Однак Коуз довів, що продаж у приватну власність хвиль різної частоти призведе до виникнення ефективного ринку і потреба у державному контролі просто відпаде.

Через 15 років фундатор неоінституціоналізму зайнявся проблемою державної власності на маяки та виникнення альтернативного ринку маякових послуг.

Парадоксальність ситуації полягала у тому, що в економічній теорії існувала безапеляційна думка про немінучість існування у цій галузі державної власності і неможливість передачі маяків у приватну власність. Р. Коуз використав цю конкретну проблему для доведення помилковості даного твердження практично стосовно усіх об'єктів державної власності. У статті «Маяк в економічній теорії» він блискуче довів, що такого роду послуги більш ефективно надають приватні підприємства, які утворюють конкурентний і високоорганізований ринок на основі розподілу прав власності [1, 160-175].

#### **Література**

1. Коуз Р. *Фирма, ринок и право*. – М.: Дело ЛТД / Catallaxy, 1993.
2. Ковальчук В. М., Сарай М. І. *Ретроспектива світової економічної думки*. – Тернопіль: Астон, 2006.
3. [www.nobel.se/economics/laureates/index.html](http://www.nobel.se/economics/laureates/index.html).
4. Довбенко М. В. *Сучасна економічна теорія: економічна нобелелогія*. – К.: Академія, 2005.
5. Менар К. *Економика организаций*. – М.: ИНФРА-М, 1996.
6. Норт Д. *Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки*. – К.: Основи, 2000.
7. Ковальчук В. М., Лазарович М. В., Сарай М. І. *Історія економіки та економічної думки*. – К: Знання, 2008.

Редакція отримала матеріал 8 грудня 2008 р.