

КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ В ТЕОРИЯТА НА О. Е. УИЛЯМСЪН

Пламен Д. Чипев*

Увод

Изходен пункт за анализа на концепцията за транзакционните разходи (ТР) на Уилямсън е неговата представа за икономическата система. Причината за това е, че въпреки централното място, което тя заема в неговата теория, и той ясно да отбелязва необходимостта от дефинирането ѝ, в крайна сметка я изследва по-скоро косвено, чрез анализ на факторите, които водят до едно или друго аранжиране на *направляващи (governance)* структури, в които се осъществяват транзакциите [1]. Така транзакционните разходи, които за Коуз са определящ критерий за ефективно разпределяне (allocation) на ресурсите и съответно, възникване на фирмите, като икономически агенти, у Уилямсън придобиват друг смисъл. Те стават критерий *как* да се организират икономическите агенти. Или, в терминологията на самия Уилямсън, какви да бъдат *ръководещите (governance)* структури – дали да са *йерархии* или *пазари*, дали фирмите да са вертикално или хоризонтално *интегрирани*, дали да са някакви форми на *съдружие* и пр.

Разликата изглежда малка, но всъщност е доста съществена, защото Уилямсън включва в тези структури множество варианти на организиране: от пълно *планиране*, (както в централно-планираните икономики, при които отделните производствени единици са лишени от самостоятелност), през множество *хибридни (или релационни)* ръководещи структури, в които има установени различни *ex ante* или *ex post* връзки между контрагентите на транзакцията, та чак до абсолютна *автархия* на контрагентите.

Очертавайки кръга на изходните си предпоставки Уилямсън посочва, че според Дж. Комънс (Commons, 1934) основната единица на изследване трябва да бъде *транзакцията*, разбирана като търговски *договор*, който предполага реални или потенциални конфликти за страните влизащи в отношения. Оттам, Уилямсън стига до разбирането, че „организацията има за цел да промотира поддръжката на отношенията, чрез създаване на специа-

* Пламен Чипев, доктор, професор, Факултет по икономически и социални науки, ПУ „Паисий Хилендарски“, Пловдив и Институт за икономически изследвания, БАН, email: tchipev@uni-plovdiv.bg

лизирани *ръководещи структури*“ (Williamson, 1985, p. 3), които иначе биха се разпаднали, ако са оставени само на чисто пазарно договаряне. Именно през призмата на това разбиране, Уилямсън разглежда и транзакционните разходи – как техните *особености* изискват точно определени структури на ръководство (governance) на икономическата дейност, и какви да са структурите за да *паснат* най-добре към тези особености. Точно в този дух той разбира и теорията на Коуз – „дали транзакциите да са организирани във фирма (йерархично) или между автономни фирми (чрез пазара) ... зависи от транзакционните разходи, които присъстват *и при двете*“ (Williamson, 1985, p. 4). Подчертавам – *и при двете!* Така, въпреки, че прокламира дефинирането от Коуз на фирмите и пазарите, като *алтернативни* начини на икономическа организация, той всъщност ги определя като различни *степенни* на едно и също нещо, зависещи от различните степени на въвлеченост на транзакционните разходи. Именно този „лек нюанс“ определя принципно различния начин, по който Уилямсън ги интерпретира, и който в крайна сметка и представлява неговия оригинален принос за *Новия институционален икономикс*. И именно тази разлика определя и драстичното разминаване между него и Ходжсън, който както ще видим по-долу го критикува сериозно за това.

Премествайки фокуса от оптимизиращата роля на икономическите агенти към транзакциите, Уилямсън променя съществено и картината на цялостната икономическа система. Проблемът за производителя – от минимизиращ производствените разходи и максимизиращ производствената функция – се превръща в проблем за ефективна оценка, сравнение и напасване на икономическата организация спрямо транзакционните разходи.

Веднага трябва да добавим, че Уилямсън не разбира производствените и транзакционните разходи като противопоставени, а по-скоро като допълващи се – „(п)оради сложността на разглежданите явления, ИТР трябва да бъде използван често, като добавка към, вместо за отхвърляне на, алтернативните подходи“ (Williamson, 1985, p. 17).

Уилямсън не се отказва и от *икономизиращата* функция на системата. Напротив, твърди, че *икономическите институции на капитализма*, (които са основен обект на теорията му), имат за цел и резултат „да икономизират транзакционните разходи“ (Williamson, 1985, p. 17). Това икономизиране обаче се получава не като се намерят оптимални производствени обеми и равновесни цени, а като се намерят подходящите (съответстващите) организационни (ръководещи) структури на съответните *транзакционни разходи* [2].

Както отбелязах, у Уилямсън липсва самостоятелно дефиниране на *транзакционните разходи*. Той ги въвежда косвено, чрез представянето им, като израз на „триенето“, аналогично на фрикцията във физиката, или още, по Ароу, като „разходите за „каране“ на системата“. Отгук, подсистемите на

„пазарните провали“ и външните ефекти (externalities) се включват в транзакционните разходи, които пък „в общия случай пречат, а в конкретни случаи напълно блокират, формирането на пазара“ (Arrow, 1969; цит. по Williamson, 1985, р. 19, н. 8).

Различната представа на Уилямсън за икономическата система се допълва и от промененото му разбиране за икономическата организация – за него тя е проблем на договарянето. Това дава, от една страна, връзка на теорията му с традиционния „правен“ институционализъм на Комънс, а от друга – поставя и основите на цяло ново направление в теорията, известно като *право и икономика (Law and Economics)*. Така проблемът на икономическия анализ, и по-специално на *индустриалния икономикс* се превръща в *проблем на договарянето* – какъв е договарянето между двамата участници в транзакцията, как се разделя в предварителни и последващи клаузи, доколко съответства на спецификите на отделните транзакционни разходи поети от страните и пр.

Превръщайки го в център на икономическото изследване, Уилямсън променя и подхода към анализа на самия договор – за него той трябва да се разглежда през призмата на целите на които отделния договор служи. „Какви цели се преследват с *изтласкването на класическата пазарна размяна* (при която продукта се продава на еднаква цена на всички желаещи без ограничения) от по-комплексни форми на договаряне, включващи непазарни (т.е. фирмени б.м. П.Ч.) начини на икономическа организация“ (Williamson, 1985, р. 19; к.м. П.Ч.)? Така пазарът, от познатия му в неокласическата икономика вид, се превръща в частен, опростен случай на договаряне, спрямо всички останали форми, като не всички от тях предполагат анализ на транзакционни разходи).

Преместването на центъра за анализ върху договора, води и до смяна на икономическия агент. Ако в неокласиката агентът е *рационалния човек*, то в новия институционален икономикс на Уилямсън такъв е *договорния човек* (contractual man), който има и различно поведение. Така Уилямсън допринася и за значителното засилване на интереса към *поведенческия икономикс*, а оттам, и към допълване и преразглеждане на психологическите основи на икономическата теория.

По отношение на поведенческите особености на икономическите агенти и връзката им с транзакционните разходи у Уилямсън също въвежда нови елементи. Той не прави критическо преразглеждане утвърдените стандартни характеристики на човешката природа в неокласическата икономическа парадигма. Той, обаче, извежда, като такива, две други черти: *ограничената рационалност* и *опортюнизма*, които са предмет на нашия интерес в следващите два раздела.

Ограничената рационалност и транзакционните разходи

По отношение на самата *ограничена (bonded) рационалност*, Уилямсън отново предпочита косвеното дефиниране и затова я определя, доста бегло, като ограниченост на когнитивните способности на човека. Рационалността, според него, бива *силна, ограничена (свързана) и органична (слаба)*. На последната Уилямсън не отделя почти никакво внимание, свързвайки я с еволюционния икономикс.

Същественото му внимание е насочено към другите две форми. *Силната рационалност*, всъщност съответства на стандартната представа за рационалност в неокласическия икономикс, която налага изискването за рационално поведение на икономическите агенти, и която реално приема вид на *максимизация* на полезност, или на производителност, в зависимост от позиция заемана от агента. Уилямсън твърди, че това не би будело възражение, доколкото всички разходи биват отчитани. За жалост, това не е така в неокласиката – анализът на институциите е подтиснат, фирмата е отъждествена с производствена функция, а потребителите – с функция на полезността (utility). Икономическият свят е сведен до един огромен пазарлък, оптимизирането е повсеместно, а технологиите, изходните ресурси, риск-предпочитанията и представите на индивидите са напълно детерминирани (Williamson, 1985, p. 45).

Подчертавайки, че в тази картина на икономическия свят липсват мотиви за изследване на другите *съществуващи* форми на икономическа организация, Уилямсън, по същество, възпроизвежда проблема, представен ни от Коуз, но от друг ъгъл – нещо липсва в аксиоматиката на неокласическата картина на икономическия свят, за да бъде тя вярна. И това, което липсва, е третият вид рационалност – *ограничената (OP)*. За Уилямсън нейното значение е изключително, тъй-като той постулира, че *ИТР* се основава върху това познавателно допускане. В същото време, начинът по който Уилямсън я интерпретира, е един от аспектите в теорията му, които са обект на най-остра критика.

Опирайки се на добре известната фраза на Хърбърт Саймън, че икономическите актьори са „*преднамерено* рационални, но само *лимитирано* такива“ (Simon, 1961, p. xxiv, цит. в Williamson), Уилямсън настоява, че ИТР признава двете страни на дефиницията, като рационалността запазва *икономизиращата* ориентация на анализа, а изучаването на *институциите*, е необходима поради признаване на ограничеността на познавателните ни способности. За него, OP не свива, а разширява полето на полезно прилагане на процеса на икономизиране.

Наричайки го *икономизиране при OP*, той разграничава две негови форми. Едната се постига чрез въвеждане на евристичен подход в процеса на

вземане на решения, а другата – чрез използване на *ръководещите* (governance) структури, т.е. това означава напасването на последните – спрямо вида на транзакциите. „Изправени пред реалностите на ОР, разходите за планиране, адаптиране и мониторинг на транзакциите, трябва да бъдат оценени“, (Williamson, 1985, p. 45).

Опортюнистичното поведение и транзакционните разходи

Подходът на Уилямсън към анализа на опортюнизма е близък, методологично, до този използван при ограничената рационалност. Доста лаконично, той го определя, като израз на поведение *преследващо егоистичен интерес* у индивидите и отново разграничава същите три степени на тази черта от човешката природа – силна, междинна и слаба.

Слабата степен е по-скоро някакъв логически екстремум. Уилямсън я нарича *подчинение* и я определя, като *отсъствие* на егоистично поведение. То е механично подреждане, характерно за утопични икономики, което, визирайки различни опити в икономики от комунистически тип, му изглежда, по-скоро невъзможно.

Както и при рационалността, главният му интерес е насочен към силната и междинната форма на егоистично поведение. Силната форма на перфидно преследван собствен интерес, Уилямсън определя, като *опортюнизъм* и визира не само натрапчивите му форми – лъжа, кражба и измама, но и пофините. Такива са: *ex ante неблагоприятното определяне на риска* (adverse selection), и *ex post моралният риск* (moral hazard). *Ex ante*-формата е определена като невъзможност за отграничаване степента на реалния риск от онази – егоистично-заявявана от контрагентите, а *ex post* – като неспазване на отговорно, и риск-сметчаващо поведение от страна на застрахованите.

Оттук, Уилямсън стига до дефиниране на *опортюнизма*, като „непълно или съзнателно изкривяване на разкриваната информация, и по-специално, като преднамерени усилия за подвеждане, изкривяване, прикриване, забъркване или друго някакво объркване“, (Williamson, 1985, p. 47), което в крайна сметка довежда до реална или мнима *информационна асиметрия*. Тя, на свой ред, създава проблеми при изпълнението на контракта, поради което транзакциите, които са изложени на *ex post* опортюнизъм, биха спечелили от създаването на *ex ante* механизми за презастраховане на контракта. Презастраховането би могло да включва, както реструктуриране на мотивацията на контрагентите, така и създаване на структури, в рамките на които да се реализират транзакциите.

Според Уилямсън опортюнизмът създава проблеми и в още едно отношение – като източник на „поведенческа“ *несигурност* (uncertainty) в икономическите транзакции. Тази несигурност би изчезнала, ако бихме

могли да презумираме у индивидите, пълно субординиране, самоотричане и *подчинение*, което ни отвежда към случая на *отсъствие* на (или слаб) егоистичен интерес.

Също така, несигурността изчезва и в междинния случай на егоистично поведение, т.е. при допускането на *открито* и *просто* преследване на индивидуалната изгода. Всъщност, това е допускането за мотивацията на икономическите агенти, върху която се опира неокласиката. Действително, тази парадигма приема, наличие на сблъсък на интересите на индивидите на пазара. Но сделките се сключват при условията на техните изходни позиции, които са напълно и честно разкрити, данните за реалното състояние на нещата около сделката са акуратни, и изпълнението е при ненарушими ангажименти или правила от страните. При такива допускания, страните виждат всички особености, изгоди, ресурси, патенти и пр. от самото начало, може да се очаква липса на изненади при изпълнението, и да се осъществи *опростено* преследване на личния интерес. Това, всъщност е и идеята на Уилсън, че в такива условия *икономическата организация* е въпрос на технология, напр. на оценка на икономииите от мащаб, което е неокласическото ѝ третиране. Така икономическата парадигма на неокласическия икономикс, по отношение на опортюнизма и несигурността остава да лежи извън приложното поле на икономикса на транзакционните разходи.

Фактори определящи разликите в транзакциите

Логиката на Уилямсън в изграждане на теорията на транзакционните разходи е доста сложна. Посочените в предишните два пункта, черти на човешката природа, които Уилямсън разработва имат отношение към *икономикса на транзакционните разходи* (ИТР), доколкото проявени в определени степени изискват анализ на институционалната подредба в която се извършват контрактите (транзакциите) с оглед минимизиране на присъщите разходи на последните. Присъствието, типът и размера на тези разходи, обаче зависи от определени фактори или, както още ги нарича, сравнителните параметри, по които се различават транзакциите една от друга. Уилямсън очертава следните три – специфичност на активите, несигурност и честота, като подчертава че макар значението им да е различно, но и трите трябва да бъдат отчитани.

Специфичността на активите (СА) е главния фактор и Уилямсън я извежда от факта, че инвестицията в активи със „специално предназначение“ би позволила, *често*, икономия на разходи в сравнение с инвестицията в активи с „общо предназначение“, когато договорът се развие според очакванията. Но, специфичните активи носят риск от възникване на усложнения или прекъсване на договора, защото не могат да бъдат пренасочени към

други инвестиционни проекти, без загуба на производствена стойност (Williamson, 1985, p. 54). Така се създава дилема – оправдават ли очакваните икономии стратегическия риск, възникващ при инвестиране в *неспасяеми* активи? А това е точно полето на приложение на ИТР, който определя какви да са ръководещите структури за сделката и какви са стойностите на избора при едни или други структури. Уилямсън подчертава, че СА придобива смисъл само във връзка с ограничена рационалност/опортюнизъм и при присъствието на несигурност.

Несигурността е следващия фактор, върху който се фокусира Уилямсън. Той разграничава и несигурност от случайния характер при случването на нещата, но – и несигурност от опортюнистичното поведение и ограничените познавателни възможности на индивида. Втората за него има стратегически характер и е от *поведенчески тип*, която не се поддава на вероятностна оценка (в отличие от първата), защото се занимава, (и тук цитира Мизес), с „уникални събития“. Като аргументира, че дори да бе възможно да се направи картина на склонността на популацията към опортюнистично поведение, и да е известно преди сделката към коя част от опортюнистичния спектър принадлежат страните, пак е невъзможно пълно описание на тази несигурност, която възниква при изпълнение на сделката. Лимитите на ограничената рационалност биват достигнати бързо, защото пълното „дърво на решенията“ не може да се конструира дори за умерено сложни проблеми (Williamson, 1985, p. 58). Уилямсън подчертава, че несигурността не би била проблем, ако транзакциите не бяха подложени на външни смущения, които извикват необходимост от адаптиране на сделките към тях. Но лекотата за изпълнение на договорите изчезва щом тези смущения се появят. И тогава възниква въпроса – дали да оставим непокътнати лошо-адаптираните договори, пред риска от сложен поведенчески отговор от насрещната страна, влечащ със себе си потенциални нетни загуби? Което отново извиква проблема за прилагане на ИТР за създаване на такива *направляващи* (*governance*) структури, които изглаждат този риск.

Уилямсън подчертава, че действието на несигурността е условно. При неспецифични транзакции, известно нарастване на параметричната несигурност според него има незначителна роля, тъй-като възобновяването на търговските отношения при тях е лесно-постижимо и не изисква континуитет на сделките. Това означава, че в тези случаи размените, през, или чрез пазара са възможни, а парадигмата за прекъснат (дискретен) характер на договорите възможен. Опростено казано, тук възникването на фирма не е необходимо. Това престава да бъде вярно за транзакции осъществени в специфични активи. Тогава конструирането на „машинария за справяне с нещата“ става наложително, тъй-като прекъсванията в договарянето и слу-

чаите на последващо адаптиране ще нарастват заедно с нарастване на степента на несигурност (Williamson, 1987, p. 60).

Последния фактор, разграничаващ транзакциите, е *честотата* на тяхното извършване. Макар тази характеристика да е най-бегло и най-накрая разработена от Уилямсън, тя съдържа много интересни особености. Логиката на Уилямсън тук е, подобна на логиката при теоремата на Смит, че „*разделението на труда* е ограничавано от размерите на пазара“: Отчитането на транзакционните разходи става по-добре, чрез прилагане на специализирани *направляващи (governance)* структури, отколкото на неспециализирани такива, *ceteris paribus*, но пък тяхното създаване увеличава бремето на нормалните производствени и управленски разходи. И тъй-като генералната цел на икономическата организация е да понижи общо двата типа, то прилагането на тези специализирани структури изисква анализ на честотата на транзакциите, което предполага и обема и повторемостта им (Williamson, 1987, p. 60).

Така, този критерий тук придобива друго звучене. Ако специфичността на ресурсите и присъствието на несигурност (и то поведенческа), бяха императив за изоставяне на чисто пазарната връзка между независимите агенти и прилагане на някакви други направляващи структури, то честотата на транзакциите, е по-скоро критерий за допустимост на подобно прилагане. При този критерий ясно личи, че за Уилямсън възникването на фирмата не е проблем на детерминираност на решението, а донякъде въпрос за преценка от страна на икономическия субект.

Заклучение

Ако направим опит за обобщение – концепцията на Уилямсън предлага далеч отиваща промяна в разбирането за икономическата система, откъде се формира и друг поглед към теорията на фирмата. Той формулира изцяло по нов начин икономическата теория – като икономикс на транзакционните разходи (ИТР). Уилямсън премества акцента на анализ върху *транзакцията*, разбираена, като търговски контракт в духа на Commons (1934). Този контракт е носител на конфликти заплашващи да го разрушат и затова изисква специализирани *направляващи/ръководещи (governance) структури* в рамките на организацията. Без да дефинира самите транзакционните разходи, Уилямсън анализира техните *особености*, (наричани от него *фактори*), обуславящи различни аранжimenti на споменатите направляващи структури между *контрагентите*. За Уилямсън това е своего рода *напасване* на направляващите структури спрямо спецификите на транзакционните разходи – дали да са *йерархии* (фирми) или *пазари*, дали фирмите

да са вертикално или хоризонтално *интегрирани*, дали да са някакви форми на *съдружие* и пр.

Виждаме, че има плавен преход на типове връзки или, ако ползваме Уилямсъновата терминология, на направляващи структури между различните контрагенти – от едната крайност: пълна липса на зависимост (или направляващи структури) между тях, съответстваща на *класическа пазарна връзка*, до другата крайност: някакъв тип централно-планова икономика, където всяка самостоятелност отсъства, зависимостта между тях е пълна и се основава на планиране.

Това, което е в средата, са безкрайно много междинни, хибридни (Уилямсън ги нарича – *релационни*) състояния, при които са налице едни или други връзки, в зависимост от наличието и спецификата на транзакционните разходи възникващи между контрагентите. Тези особени подредби (структури) могат да се реализират или чрез определени клаузи в контракта, или чрез специализирани структури в рамките на фирмата или на над-фирмено равнище. Тези структури, тази разлика в третирането на транзакционните разходи, общо взето, съставлява и оригиналният принос на Уилямсън, неговия *Нов институционален икономикс*, който е във (принципно) от полето на нашия интерес тук.

Това, което ни интересува е, че имаме преформулиране на основния проблем на Коуз за фирмата. Той вече е: „(Д)али транзакциите да са организирани във фирма (йерархично) или между автономни фирми (чрез пазара)... зависи от транзакционните разходи, които присъстват *и при двете*“ (Williamson, 1985, p. 4).

Въпреки, че липсва пряка дефиниция, косвената която ползва Уилямсън е достатъчно красноречива – за него транзакционните разходи са аналог на „триенето“ във физиката, или на разходите за „каране“ на системата“. А „пазарните провали“ и *външните ефекти* (externalities), които в стандартния икономикс са свидетелство за проблем, който може и трябва да бъде коригиран, тук се включват като подсистеми на транзакционните разходи и „в общия случай препятстват, а в конкретни случаи напълно блокират, формирането на пазара“ (Arrow, 1969; цит. по Williamson, 1985, p. 19, n. 8), т.е. водят или до хибридна организационна форма, в частност – до фирма.

Премествайки фокуса от оптимизиращата роля на икономическите агенти към транзакциите, Уилямсън променя съществено и картината на цялостната икономическа система. Проблемът за производителя, от минимизиращ производствените разходи и максимизиращ производствената функция се превръща в проблем за ефективна оценка, сравнение и напасване на икономическата организация спрямо транзакционните разходи. Но производствените разходи не са противопоставени на транзакционните, а двете групи се допълват. Те не са принципино различни, а по-скоро разновидности.

Оттук и възможността за Уилямсън да запази икономизиращата функция на системата, твърдейки, че икономическите институции на капитализма, (които са основен обект на теорията му), имат за цел и резултат „да икономизират транзакционните разходи“ (Williamson, 1985, p. 17). Това икономизиране обаче се получава не като се намерят оптимални производствени обеми и равновесни цени, а като се намерят подходящите (съответстващите) организационни (ръководещи) структури на съответните транзакционни разходи.

Изместването на *центъра* на изследването към *договора*, на практика води до изместване „на класическата пазарна размяна (при която продукта се продава на еднаква цена на всички желаещи без ограничения) от по-комплексни форми на договаряне, включващи непазарни (т.е. фирмени б.м. П.Ч.) начини на икономическа организация“ (Williamson, 1985, p. 19). При това съвсем целенасочена – да създаде направляващи (организиращи) структури, които да отчетат транзакционните разходи и в крайна на сметка да ги оптимизират.

Така пазарът, от познатия му в неокласическата икономика генерализиран вид, се превръща в частен, опростен случай на договаряне, спрямо всички останали типове контракти, при това не всички от тях предполагат анализ на транзакционни разходи.

Уилямсън сменя и обекта на икономически анализ – от рационалния към *договорния човек*. Това засилва интереса към поведенческия икономикс, а оттам, и към преразглеждане и допълване на психологическите основи на икономическата теория. Без да коментира стандартната неокласическа представа за характеристиките на човека, Уилямсън въвежда, и по-точно въздига в ранг, две нови: *ограничената (bonded) рационалност* и *опортюнистичното поведение*. По един или друг начин двете са причина за поява на транзакционните разходи и като такива – основа за *ИТР*. Специално, опортюнистичното поведение е отговорно за *информационна асиметрия* и „поведенческата“ *несигурност (uncertainty)*, които наново изискват прилагане на направляващи (*governance*) структури.

Този начин на третиране на психологическите особености на човека всъщност утвърждава (по друг път) представата, че случаите на просто, пряко, функциониране на пазарни връзки между отделните контрагенти са частен случай, едва ли не изключение, в общата ситуация на договаряне между тях. От друга страна и фирмата, не е универсална форма на непазарна връзка между икономическите агенти, а по-частен случай на възникване на някакви *ex ante* или *ex post* клаузи и връзки между отделните страни.

Така у Уилямсън, транзакционните разходи стават критерий за организиране на икономическите агенти и въпреки, че повтаря израза на Коуз за фирмите и пазарите, като алтернативни начини на икономическа организация,

той всъщност ги определя като различни степени на едно и също нещо, зависещи от различните степени на въввлеченост на транзакционните разходи. Нещо повече, У. Уилямсън огромното множество от типове организации на икономическите агенти са различни типове структури, различни форми на непазарни връзки, които се дължат на както на присъствието на различните „фактори“ на транзакцията, така и на специално откритите от него психологически черти на *договорния човек*. Обратното, пазарната връзка като принцип за организиране на производството е по-скоро рядко изключение, сложно стечение от много обстоятелства – напр., липса на специфични активи, плюс пълна или силна рационалност, отсъствие или слабо-изявено преследване на егоистичен интерес, отсъствие на несигурност и пр. Въпреки, че Уилямсън разглежда себе си като следовник на Коуз, продължител на идеята му за транзакционните разходи, тази картина на икономическата система е коренно различна от неговата.

Бележки:

[1] Добре известен е проблема с превода на *governance*; на бълг. ез. вече се утвърди *управление*. Обаче, Уилямсън масирано говори за структури (или механизми) в (и чрез) които се извършва организацията и действието на икономическите агенти, като включва в тях освен всевъзможни фирмени структури, (и пазара), дори и хибридните им форми. За това тук предпочетох да ползвам малко по-различни синоними, като – *направляващи* или *ръководещи* структури и механизми.

[2] Оттук и разбирането му (съответно, критикувано), че това икономизиране може да стане единствено чрез сравнителен институционален анализ, при използване на опростен формализиращ апарат, за разлика от комплексните оптимизиращ модели на неокласическия анализ.

Референции:

Коуз, Р., (2003). Природата на фирмата. Икономическа мисъл, кн. 3, с. 32-49. (Kouze, R., 2003. Prirodata na firmata. Ikonomicheska misal, kn. 3, s. 32-49)

Чипев, П., (1988). За мястото на собствеността в системата на производствените отношения, Философска мисъл, кн. 12, стр. 10-17.

(Tchipev, P., 1988. Za myastoto na sobstvenostta v sistemata na proizvodstvenite otnoshenia, Filosofska misal, kn. 12, str. 10-17)

Coase, R. H. (1988). The nature of the firm: Origin, pp. 34-47, in: Williamson, O., & Winter, S. (1993). The nature of the firm: origins, evolution, and development. Oxford University Press.

- Coase, R. H. (1988). The nature of the firm: Meaning, pp. 48-60, in: Williamson, O., & Winter, S. (1993). The nature of the firm: origins, evolution, and development. Oxford University Press.
- Coase, R. H. (1988). The nature of the firm: Influence, pp. 61-74, in: Williamson, O., & Winter, S. (1993). The nature of the firm: origins, evolution, and development. Oxford University Press.
- Commons, J. (1934). Institutional Economics – Its Place in Political Economy, New York: Macmillan. Reprinted 1990 with a new introduction by M. Rutherford, New Brunswick, NJ: Transaction.
- Simon, H. A. (1961). Administrative Behavior, A. (1961). Macmillan. New York.
- Wellman, B., and Berkowitz, S. D., (eds.) (1988). Social Structures: A Network Approach. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- White, H. C. (1992). Identity and Control: A Structural Theory of Social Action. Princeton, N.J: Princeton University Press.
- Williamson, O., & Winter, S. (1993). The nature of the firm: origins, evolution, and development. Oxford University Press.
- Williamson, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism. London: Macmillan.

КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ В ТЕОРИЯТА НА О. Е. УИЛЯМСЪН

Резюме

Лансирана доста кратко от Коуз, концепцията за транзакционните разходи, привлича сериозен интерес и получава развитие в трудовете на множество автори. Истинска значимост придобива в трудовете на О. Уилямсън, който основополага икономиксът на транзакционните разходи (ИТР) и, до голяма, степен нео-институционализма. Оригиналната идея на Коуз, обаче търпи широки интерпретации у различните автори, което пък повдига въпроси за приемствеността. Настоящият доклад се фокусира върху концепцията на Уилямсън с цел да се открият някои специфики и разлики на техните трактовки.

Ключови думи: транзакционни разходи, Роналд Коуз, Оливер Уилямсън

JEL: B25, B52, D21, D23, G30

CONCEPT OF TRANSACTION COSTS IN THE THEORY OF O. E. WILLIAMSON

Plamen D. Tchipev*

Abstract

Launched briefly by Coase, the transaction costs concepts attracted attention and developed further in works of many scholars. The real importance, though, it acquired in the works of O. Williamson, who founded the economics of transaction costs (TRC) and the neo-institutionalism. Although, the original idea of Coase is subject of wide interpretations by the different authors, which raised the issue of continuity in its study. The present paper focuses on Williamson's concept striving to reveal some specifics and differences in both interpretations.

Key words: transaction costs

JEL: B25, B52, D21, D23, G30

* Plamen Tchipev, PhD in Economics, Full Professor at Plovdiv University "Paisii Hilendarski" and Economic Research Institute at The Bulgarian Academy of Sciences, email: tchipev@uni-plovdiv.bg