

ните цени”), за подготовка и сключване на договори, както и за последващ контрол и налагане на изпълнението⁴. Специализацията и разделението на труда не са безплатни: повишената производителност се заплаща с нарастване на ресурсите, употребени за осъществяване на сделките⁵. В границите на фирмата е възможно тези разходи да бъдат намалени. Оптималният размер на фирмата може следователно да се определи по пътя на сравнението на пределните разходи за координация на трансакциите: пазарни трансакции ще бъдат замествани с вътрешнофирмени, докато пределните разходи за следващата трансакция във фирмата и на пазара не се изравнят (Reichhardt, 1995, p. 20; Тодорова, 2003; 2004). Концепцията на Коуз за ТР⁶ като разходи за използването на пазарната система бива допълнена при „преоткриването”

им за икономическата теория десетилетия по-късно от К. Ароу⁷ като „разходите за експлоатацията на икономическата система” („the costs of running the economic system”)⁸ в по-широк смисъл и от пространната работа на О. Уилямсън⁹ върху ТР в организациите (срв. с Wang, 2007).

За да бъдат операционализирани ТР за целите на управленската система на предприятието обаче, е необходимо по-точното им дефиниране в сравнение с обширното съдържание, вложено обичайно в понятието при институционалния анализ на националните стопанства. Основните критики срещу т.нар. *икономика на трансакционните разходи* (transaction cost economics) са насочени именно към разнородността на използваните определения, а оттам и трудното квантифициране на ТР.

⁴ Най-очевидният разход за организиране на производството чрез ценовия механизъм е този за откриване какви са релевантните цени. (...) Разходите за преговори и сключване на отделни споразумения за всяка трансакция, която се осъществява на даден пазар също трябва да се отчетат.” (Coase, 1937, p. 7). В по-късната си работа Коуз отново дава примери за тези разходи. „За да се извърши пазарна трансакция, е необходимо да се открият тези, с които ще търгуваме, да се информираме, че искаме да търгуваме с тях и при какви условия, да се проведат преговори, водещи до сделка, да се формулира договорът, да се извършат необходимите проверки за установяване дали условията по договора се спазват и т.н. Тези операции често са изключително скъпи...” (Coase, 1968, p. 15).

⁵ Идеята единичната трансакция (сделка, взаимодействие) да бъде използвана като отправна точка на икономическия анализ принадлежи на един от основоположниците на институционализма - Дж. Комънс. Не размяната на стоки следователно е основният елемент на институционално-икономическото изследване, а „трансакцията”, явяваща се „единица на прехвърляне на правен контрол”. Като най-подходящо за целите на настоящото изследване ще бъде възприето следното определение от Коумънс: определение за трансакция: процес или действие, чрез което се определят, прехвърлят или (принудително) се налага спазването на права върху икономически блага (включително информация).

⁶ Коуз не употребява понятието „трансакционни разходи”, а вместо него използва изразите „разходи за използване на ценовия механизъм” (Coase, 1937, p. 390; 1960, p. 2), „маркетингови разходи” (Coase, 1937, p. 394) и „разходи за организиране на допълнителна трансакция в рамките на фирмата” (пак там).

⁷ Кенет Ароу е лауреат на Нобеловата награда за икономика заедно с Джон Хикс през 1972 г. „за техните основополагащи приноси към теорията на общото икономическо равновесие и теорията на благосъстоянието” (The Nobel Foundation, 1972).

⁸ В смисъл на разходите за координация на икономическата дейност на стопанските субекти, подобно на организационните разходи в дадено предприятие. „Макроекономически” ориентираното определение на Норт - „Можем да мислим за тях, като за всички тези разходи, възникващи при експлоатацията на една икономическа система. Дори най-беглото наблюдение ще покаже, че много, всъщност повечето участници в едно стопанство не произвеждат нищо, което да се консумира от индивидите” (North, 1992a, p. 6) - връща теоретичния дебат около ТР към стария спор в класическата политическа икономия за производителния и непроизводителния труд (срв. North, 1987, p. 419; Wallis, North, 1986; Седларски, 2008).

⁹ Олiver Уилямсън получава Нобеловата награда за икономика през 2009 г. заедно с Елиноор Остром за „своя анализ на икономическото управление и по-специално за границите на фирмата” (The Nobel Foundation, 2009).