

Трансакционни разходи и икономически растеж¹

Теодор Седларски²

Резюме

Статията разглежда теоретичната взаимозависимост между икономическия растеж и нивото на съвкупните трансакционни разходи, както и историческия контекст на дискусиата. Посочени са възможни причини и следствия от бързото нарастване на трансакционния сектор на българската икономика в годините на преход. Основа на анализа образува институционалната теория на икономическото развитие на Д. Норт. Потърсен е отговор на централния въпрос в подхода на Норт, дали увеличението на агрегатните трансакционни разходи възпрепятства икономическия растеж, както и възможности за иконометрична проверка на представените теоретични изводи. Показана е принципната неприложимост на концепцията за трансакционен сектор на Уолис и Норт за разкриване на евентуалната връзка между трансакционни разходи и икономически растеж.

JEL: B52, O43

Ключови думи:

Трансакционни разходи, икономически растеж, преход

¹ Тази статия е резултат от Програмата за академичен обмен между СУ „Св. Климент Охридски“ и Университета на Заарланд (Център по Нова институционална икономика, под ръководството на проф. Р. Рихтер), Германия. Част от идеите са представени от автора в доклада „Transaction Costs and Economic Growth“ в рамките на лятната докторантска школа „Probabilistic Causality“ на Централноевропейския университет в Будапеща, 20 юли – 1 август 2008. Авторът изказва специална благодарност на участниците в дискусиата, както и на д-р Хенрик Егберт от Университета Юстус Либиг – Гийсен, Германия.

² Асистент в Стопанския факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ e-mail: sedlarski@feb.uni-sofia.bg.

Transaction Costs and Economic Growth

Teodor Sedlarski

Abstract

This article explores the theoretical relationship between economic growth and transaction costs, including the historical background of the discussion. Causes and implications of the rapid enlargement of the Bulgarian transaction sector in the transition period are discussed in respect to Douglas North's institutional theory of economic development. An answer to the central question in North's approach whether increasing total transaction costs inhibit economic growth as well as possible ways to econometrically prove the theoretical conclusions are looked for in the literature. The general inappropriateness of Wallis & North's measuring concept for the investigation of the likely relationship between transaction costs and economic growth is inferred.

JEL: B52, O43

Key words:

Transaction costs, economic growth, transition

Уводни бележки. Трансакционният сектор в България

Икономическата концепция на трансакционните разходи и съществуващите подходи за измерването им бяха представени на читателите на сп. Статистика от Чобанов/Егберт/Гюреджекчиева (2006). В Чобанов/Егберт/Седларски (2007) бе предложен нов метод за статистическото отчитане на трансакционните разходи (ТР) в българската икономика на микроиво. Преди провеждането на емпирични изследвания с негова помощ Чобанов/Егберт/Седларски (2008) прилагат оригиналния подход на Уолис/Норт (Wallis/North 1986)³ за измерване

³ В незначително модифицирания вариант на Dollery/Leong (1998) и Sulejewicz/Graca (2005), използван за измерването на ТС съответно на австралийската и полската икономика.

на т.нар. трансакционен сектор в България за периода 1997-2003 г. с цел получаване на контролни резултати. Използвана е компилация от данни от официалната статистика за оценка на съвкупната стойност на извършените трансакционни услуги (трансакционни разходи в монетарна форма, регистрирани от статистиката) като дял от БВП. В състава на трансакционния сектор (ТС) са включени четири категории разходи:

1) *Трансакционни предприятия в частния сектор (transaction industries)*: предприятия в сферата на търговията, финансовото посредничество, застраховането, операциите с недвижима собственост - съвкупният продукт в тези отрасли е прибавен към ТС, тъй като цялостната им дейност е непосредствено свързана с размяната - производство на трансакционни услуги (Wallis/North 1986:101; срв. с Löchel 1995:122);

2) *Трансакционни разходи във фирмите извън трансакционните отрасли*: трансакционните разходи на частните фирми в производствената (трансформационна) сфера, например разходите за контрол на работниците от страна на ръководството в едно минно предприятие. За да бъдат отчетени при изчисляването на размера на ТС, е използвана специфичната категория „професии от тип I“ (“type I professions”), въведена от Уолис и Норт: управители, стопански специалисти, юристи, административен персонал, охранители и пр. (срв. с Wallis/North 1986:106). Сумата от трудовите им възнаграждения бива добавена към ТС.

3) *Трансакционни услуги в публичния сектор*: услугите, предоставяни от правителството, необходими за осъществяването на размяната - налагането на изпълнението на договорите и неприкосновеността на имуществените права: отбраната⁴, полицията, съдебната система и др. Държавата, участвайки косвено във всички пазарни трансакции чрез установяването и гарантирането на имуществените права, се явява посредник в размяната.

4) *Трансакционни разходи извън публичните трансакционни услуги*: за трансакционните дейности в рамките на нетрансакционните услуги на правителството – образованието, здравеопазването, чистотата и др. И тук

⁴ Wallis/North (1986:114) определят военните разходи като разходи „... за осигуряването на имуществените права в по-широк контекст“, т.е. ТР, но сами отбелязват, че в САЩ значителна част от тях служат предимно на цели на стопанската политика във връзка с подобряване на икономическата конюнктура. Същото се отнася и за други публични разходи (например строежът на административни сгради може да цели преди всичко икономическо оживление в строителния сектор).

отчитането става с помощта на заплатите за специфичните „трансакционни“ длъжности (Wallis/North 1986:113-120, 141).

Всички изброени разходи се явяват следствие, но и необходима предпоставка за специализацията и разделението на труда вътре в организациите, с което отговарят на общата дефиниция за трансакционни разходи, дадена от Уолис и Норт, като „разходи за спечелването на изгодите от специализацията и разделението на труда“ (Wallis/North 1986:96). Резултатите показват значително нарастване на ТС в България от под 40% през 1997 г. до около 52% от БВП през 2003 г. В периода 1997-1999 се наблюдава динамично увеличение на стойностите, след което размерът на ТС се установява на нива малко над 50%. Причините за нарастване на ТС, които Уолис и Норт посочват в изследването си на американската икономика, могат в значителна степен да обяснят сходната тенденция в процеса на системен преход в България:

а) С развитието на пазарната икономика анонимната размяна се превръща в основна форма на икономическо взаимодействие. Все по-голямата широчина на пазарите (брой на участниците в тях, на разменяните количества, географската и социална отдалеченост на контрагентите) с напредването на пазарната трансформация обуславя нуждата от повече ресурси за реализиране на трансакциите (набавяне на информация за насрещната страна, специфициране на условията в договорите, следене и налагане на изпълнението). Аргументът, свързан с глобалните процеси на урбанизация и анонимизиране на трансакциите, при които икономическите участници са все по-малко обвързани от допълнителни социални структури, изпълнявали в миналото функцията на повишаващи доверието (намаляващи несигурността, съответно TP) институции (семейство, съседски общности и пр.) е особено релевантен в конкретния национален контекст. В България делът на домашното стопанство спада през последните десетилетия (вж. Чавдарова 2001, срв. със Смолет 1986), като все повече блага преминават от сферата на непазарната към пазарна размяна (първата, освен това, не е отчитана в метода за измерване на ТС на Уолис и Норт, докато втората попада в изчисленията).

б) Технологичните и организационни иновации, позволяващи използването на ефекти от мащаба, водят до възникването на производства, които се нуждаят от непрекъснат координиран входящ поток от ресурси и съответно система на разпространение на продукцията. Макар и нетипичен за началния период на

прехода, подобен подход в организирането на стопанската дейност получава широко разпространение с напредването на реформите. Притокът на чуждестранен капитал, според Sulejewicz/Graca (2005), ускорява този процес. Може да се очаква, че логистичните разходи за осигуряване на ефективното функциониране на стопанските единици ще са особено високи във все още ненапълно утвърдената институционална среда.

в) Нарастналите възможности за използване на политическата система за промяна на имуществените права в изгода на заинтересовани групи води до повишаване на трансакционните разходи за останалите участници. Този общо формулиран аргумент в статията на Уолис и Норт става ясно разбираем на фона на социалноикономическите развития в годините на българския преход. Наличието на стимули за опортюнистично поведение и стремеж към непродуктивни облаги от преразпределение (*rentseeking*, срв. напр. с Tullock 1993) водят до увеличени разходи за специфициране и последващо налагане на изпълнението на договорите, както и за предварително набавяне на информация относно контрагентите, т.е. прави размяната на имуществени права скъпа и възпрепятства икономическия растеж (Sulejewicz/Graca 2005). Спадът на доверието в обществото в рамките (и по отношение) на новата институционална структура е един от възможните обяснителни фактори за бързото нарастване на ТС.

Най-общото заключение, което може да се направи, е, че значителната скорост на нарастването на ТС в България се дължи като цяло на общественоикономическите реформи от държавно-планово към пазарно стопанство, представляващи рязка и фундаментална институционална промяна. Увеличението на ТС до нива от над 50% от БВП, отнело в останалите държави дълъг период от време, е достигнато в България само за няколко години. Интеграцията в световната икономическа система, характеризираща се с висока степен на разделение на труда и специализация вътре и между държавите участници на пазарите, дава допълнителен тласък за увеличаване на комплексността на социалните и икономически взаимоотношения. Концепцията на ТР може да отстрани объркването, предизвиквано в традиционната икономическа теория от въпроса, дали колапсът в националния доход при прехода на бившите социалистически страни към пазарна икономика се дължи

на шок в предлагането или в търсенето. Уолис и Норт обясняват трансакционните разходи именно като разликата между предоставената от едната страна в размяната стойност и тази, получената от другата страна (Wallis/North 1986:98)⁵. Едно увеличение на трансакционните разходи вследствие на разграждането на стария институционален ред, следователно, се възприема от купувачите като увеличение на цените (шок в предлагането), а от продавачите, обратно, като спад в продажните цени (шок от страна на търсенето). Макар и отличаващ се с редица несъвършенства методът на Уолис и Норт остава до настоящия момент единственият приложен в няколко различни национални стопанства и позволяващ сравнение на резултатите метод (съответно улесняващ извеждането на макроикономически зависимости на основата на емпирични данни). Основен въпрос, който остава да бъде решен е доколко увеличението в размера на ТС може да се счита за фактор, забавящ икономическия растеж.

Трансакционни разходи и икономически растеж от Смит и Маркс до Норт

В своята институционална теория на икономическото развитие и растеж Д. Норт използва за отправна точка концепциите за растежа на класическите икономисти и преди всичко тези на Адам Смит, свързани с преимуществата на разделението на труда и специализацията (North 1987:419; 1993:243). Нещо повече, теорията на растежа на Норт изрично се определя като модификация на тази на Смит от автори като Löchel (1995:17). „Богатството на народите” не съдържа експлицитни разсъждения за икономическия растеж (т.е. динамична теория), но от направените заключения за факторите, допринасящи за размера на националния доход може да се изведе прототеория (при условие че под растеж се разбира нарастването на продукта във времето) – вж. Solow (1988:307). В тази връзка Норт (също като Смит) приема за основа на растежа намалението на разходите за производството на стоки и услуги, т.е.

⁵ Уолис и Норт определят трансакционните разходи в широк смисъл като като: 1) всички разходи, заплащани от потребителя, които обаче не отиват в полза на производителя на стоката или услугата (например – при покупка на къща – изразходеното време за огледи, търсене на информация, разходи за адвокати и административни такси, изграждане на репутация на надежден купувач и т.н.) и 2) всички разходи, които производителят не би имал, ако продаваше стоката на самия себе си (реклама, агенции за недвижими имоти, чакане, изграждане на репутация на надежден продавач и т.н.).

нарастването на производителността⁶. Тези разходи той разделя на трансформационни и трансакционни: „Институциите и използваната технология определят трансакционните и трансформационните разходи, които заедно образуват разходите на производството” (North 1994:360). Увеличените печалби от търговията, вследствие на специализацията и разделението на труда, са най-важният измерител на икономическия просперитет на една страна според Смит (Schumpeter 1965:248): “Разделението на труда ще увеличи и подобри производителните сили на труда повече от всичко друго” (Smith 1976 [1776]:9)⁷. Оттогава насам ролята на разделението на труда и специализацията за увеличаване благосъстоянието на обществата е останала неоспорена в икономическата наука (North 1987:419). Д. Рикардо обосновава с теорията за сравнителните предимства преимуществата от разделението на труда при международна търговия (Ricardo 1951 [1821], Разд. 17). Н. Калдор счита засиленото разделение на труда и специализация в модерната промишленост за източник на нарастващи ефекти от мащаба (Kaldor 1972). Норт, в крайна сметка, посочва разделението на труда и специализацията като основа за просперитета и на съвременните общества (North 1987:419)⁸.

Това, което разделя Норт от Смит, е допускането при Норт, че постулираното от Смит спираловидно развитие (разделение на труда/специализация → повишена производителност → нарастващ доход на глава от населението → увеличаване

⁶ В Шумпетеровата „Теория на икономическото развитие” (Schumpeter 1964 [1911]) централна роля при динамичното обяснение на нарастването и развитието на стопанствата играят технологиите и технологичната иновация. Д. Норт прави опит да конституира нова аргументационна линия, в която институциите играят водеща роля (за разлика от горната, където са пренебрегнати). Приложението на нови технологии и реализирането на ефекти от мащаба са обусловени от наличието на пазари с достатъчно висок обем на сделките (теза, позната още от „Богатството на народите”), а те от своя страна са свързани с разходи (ТР). Затова и „(...) разходите за сделки може да са били също толкова ограничаващ фактор за икономическия растеж както трансформационните [производствени] разходи” (Wallis/North 1986:121).

⁷ Процесът включва от една страна формирането на самостоятелни пазарни единици, а от друга – функции и професии в рамките на отделните стопански субекти. В първия случай се касае за хоризонтално разделение на труда, а във втория – за функционално.

⁸ Единствено дискусиата за отчуждаването на работниците от произвеждания продукт се явява изключение от тази дългосрочна аргументационна линия. Самият Адам Смит посочва опасността от подобно развитие, при което изпълнението на различни взаимосвързани дейности се редуцира до монотонно повторение на едни и същи работни операции. Резултатът е умствено и физическо дегенериране на работниците, несъвместимо не само с ролята им на активни членове на обществото, но и намаляващо производителността на стопанството. По-късно Маркс радикализира този аргумент: само в капиталистическата организация на производството разделението на труда води до отчуждение, тъй като в нейните рамки „всички методи за повишаване на обществената производителна сила на труда [са] за сметка на отделния работник.” (Marx 1975 [1890]:674, цит. по Löchel 1995:36).

ширината на пазарите → по-висока степен на разделение на труда и т.н. ...) е прекъснат от високите ТР на пазарната размяна. Разделението на труда, освен че понижава производствените (трансформационни) разходи, увеличава ТР. Хоризонталното разделение причинява външни (пазарни) ТР, а функционалното – вътрешни (организационни) (за връзката между ТР и разделение на труда вж. Radner 1992). Дългосрочно нарастващите ТР ограничават ширината на пазарите, което от своя страна противодейства на по-нататъшното увеличение на разделението на труда и специализацията, т.е. на производителността, а следователно и на икономическия растеж.

Според Лъохел (Löchel 1995:30) представата за ТР не е чужда на А. Смит, макар той да не използва понятието експлицитно. За Смит степента на разделението на труда в едно общество зависи от широчината на пазарите: „Така както възможността за размяна е повод за разделението на труда, така и обхватът на тази възможност, т.е. големината на пазара, ще ограничат нивото на разделение” (Smith 1976 [1776]:19). Възниква въпросът кое е онова, което задържа разширяването на пазарите, а от там и растежа на продуктивността? Смит обвързва големината на пазара с условията за размяна. Колкото са по-неблагоприятни са те, толкова и търгуваните количества ще са по-малки и обратно: „В самотните къщи и много малки селца, които са разпръснати в такива пусти земи като планинските области на Шотландия, всеки фермер трябва сам да е месар, хлебар и пивовар за своето собствено семейство.” (Smith 1976 [1776]:255). Фактори, определящи условията за размяна са, според Смит, транспортните разходи, утвърждаването на всеобщ еквивалент и географските дадености (Smith 1976 [1776]:20). Макар тук да може да бъде открита стъпка в посока на ключовата в новия институционализъм концепция за трансакционните разходи, аргументът не е завършен. Норт възразява, че в историята са познати случаи на свиване на пазарите при постоянни и дори спадащи транспортни разходи (не разрушаването на добре планираните и построени римски пътища води до замирането на интензивната до преди това търговия в империята, а изчезването на единната политическа система и свързаното с нея ефективно налагане на правилата и законите в обширната

територия, North 1987:420⁹). Дори да допуснем, че транспортните разходи са основният фактор за големината на пазарите, то би следвало местните предприятия да бъдат винаги монополисти (Stigler 1951:185). Някои класически икономисти прибягват до закона за народонаселението за обяснение на границите пред разширяването на пазарите и икономическия растеж: все по-голямото нарастване на населението и намаляващият пределен продукт в земеделието ще доведат до относително увеличение на цените на земеделската (спрямо промишлената) продукция и нейния дял в националния доход въпреки разширяването на индустриалния сектор. Капиталовата печалба в индустрията ще намалее толкова, че по-нататъшни инвестиции ще бъдат нерентабилни (Helmstaedter 1980:478, цит. по Eissrich 2001:139). И наистина, разрешаването на противоречието в рамките на класическата парадигма относно съществуването на дългосрочни равновесни състояния на икономически растеж или дори спад при непрекъснато нарастващи ефекти от мащаба, т.е. увеличаваща се производителност вследствие нарастването на разделението на труда и специализацията, се явява трудно разрешим проблем (Ulph/Ulph 1975:355). Ако е в сила Законът на Сей и в икономиката в даден момент се наблюдава автономно повишение на предлагането (например предизвикано от техническия прогрес), то последното ще доведе автоматично до възникване на равно нарастване на съвкупното търсене, т.е. до разширение на пазара. Увеличаването на размера на пазара, според тезата на Смит, ще предизвика ново нарастване на продуктивността чрез стимулиране на разделението на труда и специализацията, която ще повиши предлагането и т.н. в една безкрайна спирала. Това, което класическите икономисти (а и много от по-късните им, дори съвременни последователи) не отчитат в разсъжденията си, е, че наред с нарастване на ефективността на производството, феномените на разделението на труда и специализацията причиняват разходи, които именно се явяват ограничителния фактор пред безкрайното нарастване на пазарите. Такова гледище откриваме в работите на Ароу („[обяснението чрез] пазарните провали не е абсолютно, по-добре е да използваме по-широка категория, тази на трансакционните разходи, които като цяло възпрепятстват, а в определени

⁹ Понижаващите се нива на транспортните разходи в глобален план през последните десетилетия ги правят непригодни за обясняване на разликите в икономическото развитие на богатите западни държави и Третия свят (пак там).

случаи и блокират възникването на пазари”, Arrow 1969:48), на Стиглиц (“Самата непълнота на пазарите може да бъде обяснена с трансакционните разходи”, Stiglitz 1995:33) и, разбира се, е определящо при Норт. Ако действително трансакционните разходи ограничават изгодите от размяната, породени от нарастналата продуктивност вследствие разделението на труда и специализацията, т.е. като компонент от съвкупните разходи се развиват в обратна посока с тази на спадащите трансформационни (за промяна на физическите свойства на богатата) разходи и така противодействат на общото нарастване на ефективността, то те са съществен фактор за икономическото развитие на дадено общество, „[в]същност разходите за взаимодействие са ключът към икономическите резултати на стопанствата” (North 1987:420). Въмъкнати в неокласическата обяснителна парадигма, трансакционните разходи ще възпрепятстват растежа, когато пределните ползи от увеличението на разделението на труда и специализацията се изравнят с пределните разходи за осъществяване на сделките. Превишението по-нататък от страна на съвкупните трансакционни разходи на съвкупните печалби от разделението на труда и специализацията би означавало пълно блокиране на търговията, и макар този вариант да е малко вероятен в съвременните икономики като цяло, той не може да бъде изключен за отделни сфери на стопанството. Такъв извод означава, че липсата на размяна и разделение на труда може да се окаже теоретично превъзхождаща ситуация спрямо размяната и разделението на труда, нещо, което би оборило един от традиционните постулати на икономическата наука. Що се отнася до развитието на пределните разходи и ползи от разделението на труда и специализацията, редица емпирични изследвания (Wallis/North 1986; Löchel 1995; Eissrich 2001; Datta et al. 2004) сочат свръхпропорционално нарастване на агрегатните трансакционни разходи с увеличаването на националния доход (факт, използван например от Eissrich 2001:140 за обяснение на наблюдаваните на практика ограничени темпове на икономическия растеж на стопанствата в дългосрочен план). Datta et al. (2004) конструират т.нар. „поддържащо отношение” (*support ratio*, пропорция между създадения продукт от дейностите на трансформационния сектор и продукта на транзакционния сектор) като показател за това колко трансформационен продукт се пада на един долар трансакционни разходи. Данните за ТС на индийската икономика в

периода 1950-2003 г. показват намаление на стойностите на поддържащото отношение от над 4 до под 2.

Идеята за ТР откриваме и в Марксовата теория. Размяната тук не е безплатна, а са необходими циркуляционни разходи за организацията на стоковия оборот (Marx 1975 [1893, Разд. 6]. Циркуляционните разходи включват ресурсите, употребени за покупка, продажба, транспорт, складиране, също калкулация и управление. Поради фокуса върху теорията за стойността те заемат второстепенна позиция спрямо производствените разходи: не създават „нито стойност, нито продукт“, представляват „непроизводителен труд“, „faux frais“ на производството (Marx 1975 [1893]:134). С това Маркс се доближава до становището на физиократите (срв. с Quesnay 1966 [1759]:71), правейки крачка назад в сравнение със Смит, който (макар също да говори за „непроизводителен труд“) счита търговията за не по-малко важна за богатството на народите от земеделието, индустрията и занаятите. Непроизводителна тук е работата, която не увеличава богатството на нацията като цяло, например трудът на домашния прислужник: „(...) включих занаятчиите, работниците и търговците сред производително трудещите се, а домашната прислуга към безплодните или непроизводителните“ (Smith 1976 [1776]: 675, вж. също Smith 1976 [1776]: Разд. IV.ix.). Парадоксът се крие в това, че тъкмо Маркс обяснява теоретично значението на трансакционните дейности за икономическия възпроизводствен процес и обществената производителност. Трансакционните агенти, макар и да не произвеждат допълнителни количества физически продукт, намаляват дела на труда, зает в циркуляционни дейности: „Нека (...) приемем, че този агент за покупки и продажби е човек, който продава труда си. (...) Той осъществява необходима функция, тъй като самият възпроизводствен процес включва непроизводителни функции. (...). Ползата от него не се състои в това да превръща една непроизводителна функция в производителна или непроизводителен труд в производителен. (...). Ползата от него се изразява по-скоро в това, че по-малка част от работната сила и работното време на обществото е заета в тази непродуктивна функция.“ (Marx 1975 [1893]: 133-134). От една страна циркуляционните разходи са разходи за непроизводителен труд, от друга – увеличават производителността на стопанството¹⁰. Именно

¹⁰ Löchel (1995:32) опитва да покаже привидността на това противоречие, допускайки, че Маркс смесва разглеждането на два аспекта: действително материалното богатство на обществото ще

разрешаването на последното противоречие се явява главна задача в рамките на Нортвата теория на икономическия растеж. Означават ли резултатите от изследванията на ТС в различни национални стопанства, показващи значително нарастване на съвкупните ТР, т.е. на дела на „непроизводителния труд“ (в смисъла на Маркс) в националния доход, намаляване на производителността и благосъстоянието в дадената икономика¹¹?

Единични или агрегатни трансакционни разходи като фактор на икономическия растеж

Ръстът на трансакционния сектор не е еднозначен с нарастване на трансакционните разходи в едно общество, поради което първоначалната интерпретация на данните, предложена от Wallis/North (1986) в студията им, предизвиква вълна от критики. Увеличението на ТС има количествена и ценова компонента. Измерено само по себе си, то не може да даде отговор в какво отношение са се развили средните ТР, от една страна, и количеството на трансакциите, от друга, за да доведат до подобно увеличение. Според двамата автори нарастването на ТС (т.е. съвкупните ТР в стопанството) забавя икономическия растеж, тъй като е свидетелство, че трансакционните разходи за производството на единица продукт се увеличават. Самите North/Wallis (1994) ревизират своето по-ранно становище. При относително по-бързо нарастване на броя на сделките съвкупният обем на трансакционните разходи може да нараства въпреки спада в цената на единична трансакция (например в резултат на технологични или организационни иновации), т.е. наблюдава се „еластично търсене на трансакционни дейности“. Лъхел (Löchel 1995:153) застъпва становището, че увеличението в ТС отразява структурната промяна в икономиката, свързана с прехвърляне на заетост от първичния и вторичния

бъде толкова по-голямо, колкото повече ресурси при равни други условия бъдат използвани за физическо производство вместо за трансакции (в този смисъл и „непродуктивен труд“), същевременно дейността на трансакционните агенти увеличава производителността на стопанството, защото организират размяната по-ефективно от производителите. По наше мнение проблемът, доколкото съществува такъв, се крие единствено в по-тясното значение, което Маркс влага в „непроизводителен труд“: труд, който не увеличава непосредствено количеството физически продукт.

¹¹ Допълнителна причина за нарастването обема на съвкупните ТР, посочена от Datta et al. (2004), е, че с икономическото развитие на обществото се увеличава комплексността (повече и по-сложни производствени процеси) на потребяваните стоки. В разглеждания контекст, следователно, е валидна една от основните критики в рамките на икономика на развитието към подходите, измерващи благосъстоянието единствено на основата на количествени показатели като физическия обем продукция.

сектор към третичния. От гледна точка на националното стопанство като цяло нарастването на ТС е част от икономическия растеж. То означава увеличени нива на заетост и национален продукт (срв. с Wallis/North 1988). За да се интерпретират съвкупните ТР като фактор на растежа, а не като негов елемент, на националното стопанство трябва да се гледа като на отделно предприятие, „отвън“. Увеличените ТР в този случай ще намерят израз в нарастване на цените на стоките и услугите, произвеждани от даденото стопанство на конкурентните международни пазари и с това ще ограничат продажбите и следователно икономическия растеж в страната, т.е. ТР ще доведат до намаляване на сравнителните ѝ предимства в рикардиански смисъл. Авторът преразглежда тълкуването на емпиричните резултати за съвкупните ТР в изследването на Wallis/North (1986). Той насочва вниманието си към развитието на средните ТР. Провеждайки собствено статистическо проучване на ТС като част от третичния сектор в западногерманската икономика за годините 1960-1990, той открива, че размерът, но и производителността на ТС са нараснали значително за този период. Средните ТР на микроиво са намалели, а не са се увеличили. Фактът, че делът на ТС в БВП расте, означава, че все повече трансакционни дейности се извършват от „специалисти по трансакциите“. Конкретно трансакционните предприятия могат да се утвърдят на пазара и да експандират единствено, ако имат сравнително предимство при организацията на трансакции в сравнение с производствените предприятия, т.е. могат да извършват трансакционна дейност при по-ниски разходи. Според Лъохел емпиричният подход на Wallis/North (1986) не съответства на основната хипотеза в Нортвата теория за растежа: това, което се измерва е размерът на съвкупните ТР в едно стопанство, а не необходимото за потвърждаване или отхвърляне на хипотезата ниво на средните ТР, които единствено могат да бъдат фактор за икономическия растеж (извън горепосочения аспект при международна търговия). Калкулацията на пределни разходи и ползи от размяната се извършва от отделните икономически субекти в конкретната им стопанска дейност, поради което на решенията за разделение на труда/специализация влияят единичните трансакционни разходи, а не агрегатният им макроикономически размер. От ключово значение за изясняване на действителното влияние на ТР върху икономическия растеж в тази връзка е проследяването на степента, в която се изменя производителността както в производствения (трансформационен) сектор (ПС),

така и в ТС. Ако се окаже, че за разлика от производителността на труда в ПС, производителността в ТС намалява, то би могло да се заключи, че единичните ТР нарастват и в дългосрочен план биха се превърнали в пречка пред икономическия растеж. Bischoff/Bohnet (2000) и Bischoff (2002) подлагат на допълнителна емпирична проверка резултатите на Лъохел. Използвайки различен метод на оценка на ТС в западногерманската икономика между 1985 и 1993 г., базиран на дела на „трансакционните агенти“¹² в общия брой на заетите в отделните индустрии

$$STA_{it} = \frac{TA_{it}}{TA_{it} + TF_{it}},$$

където TA_{it} са трансакционните, а TF_{it} – трансформационните агенти в индустрия i в момента t , авторите достигат до сходни резултати за развитието на обема на съвкупните ТР (увеличение на процента на разходи за заплати на трансакционни агенти в общия размер на трудовия доход в стопанството). Евентуални разлики в производителността на труда на трансакционните и трансформационните агенти, те оценяват статистически с помощта на следната Коб-Дъгласова производствена функция:

$$LP_{it} = e^{\alpha_t} (STA_{it})^{\beta_t} (CLR_{it})^{\gamma_t} e^{\varepsilon_{it}},$$

където LP_{it} е производителността на труда, а CLR_{it} – съотношението капитал/труд в индустрия i в момента t . Освен очакваната висока значимост на CLR_{it} за обяснение на стойностите на производителността, резултатите от регресионния анализ показват значимо положително влияние на STA_{it} : трансакционните агенти са средно по-производителни от трансформационните. За да потвърди или охвърли предположението за разминаване в тенденциите на промяна на производителността в зависимост от структурата на дейностите в отделните индустрии (STA_{it}), Bischoff (2002) използва втора регресионна схема:

$$\left(\frac{LP_{it+1}}{LP_{it}} - 1 \right) = \alpha_t + \beta_t \cdot STA_{it} + \gamma_t \cdot CLR_{it} + \varepsilon_{it}$$

¹² Трансакционни агенти са заетите, посочили като основна някоя от следните дейности в провежданото на всеки две години допитване на Федералния статистически институт: търговия, администрация, планиране и изследователска дейност, управление и контрол, сигурност/охрана, образование/информационно обслужване. Трансформационни агенти са посочилите производство на машини и оборудване/техническо обслужване, всички други видове производство, ремонт, услуги.

Растежът на производителността на труда следва да е систематично по-нисък в секторите с преобладаващ дял на трансакционни дейности, отколкото в тези с ниски стойности на STA_{it} , за да бъде потвърдена хипотезата за нарастващи единични TP ¹³. Резултатите не показват подобна зависимост (β_t приема и положителни, и отрицателни стойности, като не оказва статистически значимо влияние върху растежа на производителността), от което авторът заключава, че липсва свидетелство за положителна зависимост между размера на ТС и стойността на единичните TP . Въпреки критиката (включително техническа), която може да бъде отправена към конкретния иконометричен подход, той предоставя принципна възможност за отговор на оставения отворен от North/Wallis (1994) въпрос дали увеличението на ТС се дължи на увеличение на единичните TP или тъкмо напротив – намаляване на TP и засиленото търсене на трансакционни дейности, т.е. дали нарастването на ТС е пречка или предпоставка за икономическия растеж. Що се отнася до установяването на непосредствена статистическа зависимост между размера на ТС и темповете на икономически растеж, резултатите от предприятия в изследването на страните в преход Чехия, Полша, Словения, Унгария, Словакия и Румъния в периода 1990-1997 г. от Айсрих регресионен анализ не показват значима зависимост между двете величини (Eissrich 2001:208). Друг резултат от изследването, обаче, е потвърдената положителна взаимовръзка между размера на БВП на глава от населението и нивата на съвкупните TP (подобно на студията на Wallis/North 1986) чрез съпоставяне на стойностите за седемте анализирани държави в един и същ момент - 1998 г., както и значима позитивна корелация между трансформационния индекс на ЕБВР¹⁴ и нивото на агрегатните TP в разглежданите източноевропейски страни за 1997 г. Един общ извод, който може да бъде направен въз основа на наличните изследвания, следователно, е, че размерът на трансакционния сектор е индикатор за нивото на икономическо развитие, на степента на разделение на труда и специализация и в крайна степен

¹³ Ако $(\alpha_t + \beta_t)$ приема систематично отрицателни стойности, растежът на STA_{it} ще е равнозначен с блокиране на икономическия растеж в смисъла на първоначалната интерпретация на Уолис и Норт (1986). В случай на положителни стойности за $(\alpha_t + \beta_t)$, но отрицателни за β_t , темповете на икономически растеж биха намалявали с увеличаване на дела на трансакционните дейности, но биха оставали положителни (Bischoff 2002).

¹⁴ Конструирани на основа на показатели като брой приватизирани предприятия, брой на стоките със свободни и контролирани цени, нива на митата, качество на конкурентното право (установявано чрез допитвания до експерти) и др.

на богатството на отделните общества. Колкото по-голям е обемът на съвкупните макроикономически ТР, толкова по-високо ниво на икономическо развитие може да се предположи за дадено стопанство. Така формулирана, зависимостта не противоречи на водещата теза в институционалната теория на Норт, че икономическият растеж и развитие са възможни единствено при намаляващи ТР. „Докато не са се появили икономически организации, които да намалят разходите по размяната, ние не сме били в състояние да усвоим преимуществата на все по-голямото разделение на труда и специализация. Стопанската история тогава е историята на намаляването на трансакционните разходи, което позволява реализирането на предимствата от увеличената специализация” (Wallis/North 1986:121). Но „трансакционни разходи” тук може да бъде тълкувано единствено като единични ТР. Принципно слабост на концепцията за ТС на Уолис и Норт (1986) е нейната неприложимост към изследване на взаимовръзката между ТР и икономически растеж.

Заклучение

Концепцията за трансакционни услуги, залегнала в основата на емпиричните подходи за измерване на ТС, не е в състояние да отчете забранително високите ТР¹⁵, които възпрепятстват възникването на пазари (разделение на труда и специализация) в отделни стопански сфери и се явяват същинската пречка пред икономическия растеж и развитие - обстоятелство е посочено от самия Д. Норт (North 1987:427). Например отсъствието на институционални решения, осигуряващи информация относно надеждността на търговските партньори (като неформални репутационни механизми, търговски регистри, потребителски тестове и др. в съвременните комплексно устроени общества) би било равнозначно на твърде високи информационни ТР за отделния участник, предотвратяващи сключването на сделки¹⁶. Те не могат да бъдат отчетени от статистиката по принцип. Едва в момента, в който институциите започнат да функционират, правейки възможна търговията чрез намаляване на *цената на трансакция (transaction cost)*, размерът на направените *разходи за трансакции*

¹⁵ Както и немонетарните ТР като времето, изразходвано за бюрократични процедури. Те са обект на отделни емпирични изследвания като това на Ганчева (2000) за България.

¹⁶ Друг пример за институции, заместващи доверието при традиционната персонална размяна, са различните форми на банкови акредитиви, без които гарантирането на плащането или доставката (например чрез принудително изпълнение) би представлявало забранително висок трансакционен разход.

(*transaction expenditures*) може да бъде установен статистически. Веднъж направени обаче, тези разходи вече са се превърнали в елемент на икономическия растеж, увеличавайки националния доход чрез рационално взетите решения за разделение на труда и размяна.

Въпреки затрудненията по конструиране на формален подход, обвързващ данните от емпиричните изследвания на трансакционните разходи с икономическия растеж, новоинституционалната теория на растежа остава перспективно поле за развитие на икономическата наука. Неспособността на конвенционалната икономическа теория да даде задоволително обяснение на наблюдаваните преди и по време на прехода фази на подем и стагнация в различните трансформиращи се държави дават основание за ориентиране на изследователските усилия към алтернативни възможности. Неокласическите и кейнсианските теории за растежа приемат като имплицитна предпоставка съществуването на определен институционален ред, поради което, приложени към различни икономически системи, моделите дават ненадеждни резултати. Те отдават разликите в дохода на глава от населението на различните темпове на спестяване (Солоу), предпочитания (Кас-Купманс) или с други екзогенни параметри като растежа на общата факторна производителност. Още Норт/Томас (North/Thomas 1973) изразяват становището, че многобройните посочвани фактори като технологичните иновации, икономите от мащаба, образованието и акумулирането на капитал са не причини за растежа, а възплъщения на самия растеж. Ето защо те ги заменят в своята обяснителна схема с различно ефективните регламентации на имуществените права и общите механизми за координация на стопанската дейност – икономическите институции. Отличителна особеност на Нортския подход е, че, за разлика от множество теории на дългосрочния растеж, тук ударението пада върху едновременното обяснение на икономическия напредък и регрес, често редуващи се в историята на обществата (North 1988:61). Техническият прогрес, който в мнозинството от случаите е необратим акумулативен процес, едва ли може да бъде посочен еднозначно като екзогенен фактор, детерминиращ темпа на растеж, поради отрицателните стойности, които последният приема във времето. Според Норт наличните технологии задават границите за увеличаване на богатството, но дали разполагаемото техническо знание ще бъде оползотворено в тази посока зависи изцяло от институционалния и

идеологически контекст в даденото общество (North 1988:17). Непосредствените фактори на растежа тук са мотивационната структура пред икономическите субекти и трансакционните разходи (и двете определени от институционалната рамка, т.е. ендогенизирани в анализа).

Цитирана литература:

Ганчева, Й. (2000), „Нормативна уредба и трансакционни разходи в България“, София: Институт за пазарна икономика

Чавдарова, Т. (2001), „Неформалната икономика“, София: Лик

Чобанов, Г. / Егберт, Х. / Гюреджекчиева, А. (2006), „Предложения за измерване на Трансакционния сектор от официалната статистика“, сп. Статистика, бр. 2, с. 49-62

Чобанов, Г. / Егберт, Х. / Седларски, Т. (2008), „Измерване на трансакционния сектор: Българската икономика 1997-2003. – Годишник на Софийския университет, Стопански факултет, Том 7, 2008 (под печат).

Чобанов, Г. / Егберт, Х. / Седларски, Т. (2007), „Методи за статистическо извличане на данни за трансакционните операции на микро ниво“, сп. Статистика, бр. 1, с. 5-14

Смолет, Е. (1986), „Икономика на бурканите“, сп. Социологически проблеми, кн.6

Arrow, K. (1969), “The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation”, in: *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB System*, Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session, Vol. 1, Washington D.C., pp. 47-64

Bischoff, I. (2002), „Transaction activities, labor productivity and economic growth“, *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 53, pp. 161-179.

Bischoff, I. / Bohnet, A. (2000), „Gesamtwirtschaftliche Transaktionskosten und wirtschaftliches Wachstum“, *Jahrbücher für Nationalökonomie* 220, S. 419–437.

Chobanov, G. (2006), “Die Relevanz von Vertrauensbeziehungen fuer Wirtschaft und Gesellschaft”, in J. Ploehn (Hrsg.), *Sofioter Perspektiven auf Deutschland und Europa: Studien zu Wirtschaft, Politik, Geschichte, Medien und Kultur*, Lit Verlag: Berlin, S. 167-190

Datta, S. K. / Yadwadkar, A.D. / Madheswaran, S. / Datta, S.C. / Nilakantan, R. (2004), “Implications of Transactions Sector Growth for the Indian Economy: 1950-2003”, Centre for Management in Agriculture, Indian Institute of Management, Ahmedabad – 380 015

Dollery, B. / Leong, W. (1998), “Measuring the transaction sector in the Australian Economy 1911 – 1991”, *Australian Economic History Review* 38(3), pp. 207-231.

Eissrich, D. (2001), “Systemtransformation aus Sicht der Neuen Institutionenökonomik”, Campus Verlag: Frankfurt & New York.

Helmstaedter, E. (1980), “Wachstumstheorie” in: Albers, W. (Hrsg.), *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW)*, S. 475-492.

Kaldor, N. (1972), “The Irrelevance of Equilibrium Theory”, *Economic Journal*, Vol. 82, pp. 1237-1255

Löchel, H. (1995), “Institutionen, Transaktionskosten und wirtschaftliche Entwicklung. Ein Beitrag zur Neuen Institutionenökonomik und zur Theorie von Douglass C. North”, Berlin: Duncker & Humblot

Marx, K. (1975 [1890]), “Das Kapital”, Bd. I; (1975 [1893]), “Das Kapital”, Bd. II, Berlin

North, D. C. (1994), “Economic Performance through Time”, *American Economic Review* 84, p. 359-368

North, D. C. (1993), “Towards a Theory of Institutional Change”, in Barnett / Hinich / Schofield (eds.), *Political Economy: Institutions, Competition, and Representation*, Cambridge University Press.

North, D. C. (1988), “Theorie des institutionellen Wandels”, Orig. “Structure and Change in Economic History”, 1981, New York: W. W. Norton, uebers. von Monika Streissler, Tuebingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck)

North, D.C. (1987), “Institutions, Transaction Costs and Economic Growth”, *Economic Inquiry*, 25, pp. 419-428

Quesnay, F. (1966 [1759]), “Le Droit Naturel. Analyse de Tableau Economique”, In: E. Daire (Hrsg.): *Physiocrates*, Bd. 1, Osnabrueck, 41-388.

Radner, R. (1992), “Hierarchy: The Economics of Managing”, *Journal of Economic Literature*, vol. 30, pp. 1382-1415

Ricardo, D. (1951 [1821]), “On the Principles of Political Economy and Taxation”, In: P. Sraffa (ed.) *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Vol. 1, Cambridge.

Schumpeter, J. A. (1965), “Geschichte der ökonomischen Analyse”, Bd. 1, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht

Schumpeter, J. (1964 [1911]) “Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmervergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus”, Berlin: Duncker & Humblot

Smith, A. (1976 [1776]), “An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations”, In: R. H. Campbell, A.S. Skinner and W.B. Todd (eds.): *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, Vol. I-II, Oxford.

Solow, R. (1988), “Growth Theory and After”, *American Economic Review*, 78(3), pp. 307-317

Stigler, G. (1951), “The Division of Labour is Limited by the Extent of the Market”, *Journal of Political Economy*, 59(3), 185-193.

Stiglitz, Joseph E. (1995), “Whither Socialism?”, Cambridge/London, MIT Press

Sulejewicz, A. / Graca, P. (2005), “Measuring the Transaction Sector in the Polish Economy, 1996 – 2002” (Paper presented at the 9th Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics, Barcelona, 22-25 September).

Ulph, A. / Ulph, D. (1975), “Transaction Costs in General Equilibrium Theory – A Survey”, *Economica*, 42, 355-372.

Wallis, J. / North, D. C. (1994), “Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History”, *JITE (Journal of Institutional and Theoretical Economics)*, 150/4, pp. 609-624

Wallis, J. / North, D. C. (1988): Should transaction costs be subtracted from Gross National Product? *Journal of Economic History*. 48(3), pp. 651-654

Wallis, J. / North, D. C. (1986), “Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970”. In: Engerman, S. and Gallman, R. (eds): *Long-Term Factors in American Economic Growth*. University of Chicago Press: Chicago and London. pp. 95-148