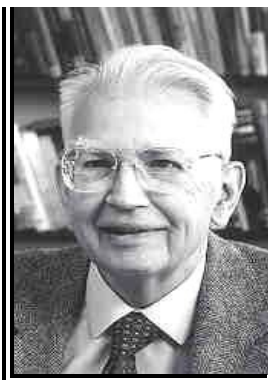


А.О. Маслов

ЙОГО СВІТ СЯЯВ У ПРОМІННІ СОНЦЯ Пам'яті Рональда Гаррі Коуза (1910–2013)

У статті розкрито вклад видатного британсько-американського економіста зі світовим ім'ям, основоположника неoinституціоналізму, першовідкривача трансакційних витрат, лауреата премії імені Нобеля з економіки (1991 р.) Рональда Гаррі Коуза.

Ключові слова: інституції, інституціоналізм, неoinституціоналізм, трансакційні витрати, трансакційний сектор економіки, теорема Коуза, природа фірми, премія імені Нобеля з економіки.



2 вересня 2013 року на 103-му році життя покинув цей світ Рональд Гаррі Коуз (*Ronald Harry Coase*) – видатний американський економіст британського походження, основоположник неoinституціонального напрямку, першовідкривач трансакційних витрат, лауреат премії імені Нобеля з економіки 1991 року. Про смерть вченого без уточнення причин повідомив університет Чикаго (штат Іллінойс, США), де працював Р. Коуз.

У сучасній економічній думці посідає важливе місце і все більш зростаючу роль відіграє інституціональна економічна теорія. Саме з 50–60-х років ХХ ст. в межах неокласичної течії формується новий науковий напрям, представники якого працюють на межі економічної теорії та інших суспільних наук –

філософії, історії, соціології, політології, кримінології тощо. Якщо інституціонально-соціологічний напрям, що виник на початку ХХ ст. вважається «старим» інституціоналізмом, то цей новий науковий напрям називають неoinституціоналізмом. Неoinституціоналізм, як особлива економічна теорія, отримав визнання у 80–90-х роках ХХ ст., зокрема, це пов'язано з широким суспільним визнанням значимості інституціональних теоретико-методологічних здобутків для їх практичного використання, що виразилось в присудженні премій імені Нобеля з економіки представникам сучасного інституціоналізму, починаючи з 1991 року.

Поряд з такими представниками неoinституціоналізму, як Даглас Норт (1920 р.н.) та Роберт Фогель (1926 р.н.) – лауреати премії імені Нобеля 2003 р., 2009 р. – Олівер Вільямсон (1932 р.н.) та ін., центральним представником і основоположником неoinституціоналізму є Рональд Гаррі Коуз – перший лауреат премії імені Нобеля з економіки серед інституціоналістів, яку він отримав у 1991 р. за «*відкриття і роз'яснення значущості трансакційних витрат і прав власності для інституційної структури та функціонування економіки*» – так записано в рішенні Шведської королівської академії наук. Більше того, вчені охарактеризували дослідження Р. Коуза як «прорив у розумінні» інституціональної структури економіки.

Народився Р. Коуз 29 грудня 1910 р. у Вілсдені (Великобританія). У 12 років, а не у звичні 11, Р. Коуз прийшов на навчання до Кілбунської середньої граматичної школи, яку у США назвали б вищою школою. Початок навчання у школі на рік пізніше не дав змоги вивчати йому латину, що унеможливило для юного Коуза здобуття ступеня в гуманітарних науках – з історії, до чого він прагнув. Тому Р. Коуз почав працювати над здобуттям ступеня у природничих науках, маючи намір спеціалізуватися з хімії. Проте незабаром зрозумів, що математика – необхідна умова для здобуття такого ступеня – була йому не до вподоби, і Коуз переорієнтувався на єдину доступну йому у його школі альтернативу – почав працювати над здобуттям ступеня з комерції. У 16 років, після отримання

© А.О. Маслов, 2013

матрикулу Р. Коуз мав змогу провести у школі ще два роки, готуючись до іспитів на негайне здобуття «проміжного ступеня» у Лондонському університеті (еквівалент першого року університетської роботи).

Впродовж цих наступних двох років Р. Коуз вивчав економічну науку, географію, французьку мову, англійську економічну історію. Бухгалтерську справу він вивчав заочно, бо у школі бухгалтерської справи не навчали. У 1929 р. Р. Коуз спромігся скласти іспити (хоча, з його слів, про ці предмети майже нічого не знав), так як стандарти, яких вимагали, вочевидь були вельми низькі.

У 1929 році, у віці вісімнадцяти років, Р. Коуз вступив до Лондонської школи економічних досліджень, щоб продовжити роботу для здобуття ступеня з комерції, яку й закінчив за два роки, виконавши необхідні вимоги, і отримавши ступінь бакалавра комерції. Спеціалізувався у групі промисловості, утвореній, як вважалося, для людей, які хотіли стати заводськими менеджерами. Але, зі слів самого Р. Коуза, до такого роду діяльності він був вкрай погано пристосований. «Однак у 1931 році мені дуже пощастило. Викладачем комерції у 1930 році призначили Арнольда Планта. Він був чудовим учителем. ...Після семінару Планта в мене склався цілісний погляд на економічну систему» [2, с. 311]. Саме Планта прищепив своєму учневі глибокий інтерес до проблем власності, познайомив із концепцією «невидимої руки» А. Сміта.

Університетські правила потребували трьох років резидентури перед наданням ступеня, і у Коуза залишався вільний рік. Лондонський університет нагородив його мандрівною стипендією Касселя, і Коуз проводить рік у США, що зараховувалось, за дещо довільного тлумачення правил, як рік резидентури у Лондонській школі економічних досліджень.

У США Р. Коуз, досліджуючи вертикальну та горизонтальну інтеграцію, намагається знайти теорію, яка пояснювала б відмінності між різноманітними способами організації різних галузей. Молодого дослідника також цікавили деякі аспекти дослідження цінової системи як координаційного механізму.

Як примирити погляди, висловлені економістами щодо ролі цінової системи і неможливості успішного централізованого господарського планування, з наявністю керівництва і таких вочевидь планових співтовариств, якими є фірми? Молодий Рональд Коуз знайшов відповідь на це питання під літо 1932 році. Пізніше, у статті 1937 р. Коуз стверджував, що за конкурентної системи має бути якийсь оптимальний обсяг планування, оскільки фірма – це маленьке планове суспільство – може і надалі існувати, лише якщо вона виконує свою координаційну функцію з меншими витратами, ніж ті, що виникли б, якби координація досягалася засобами ринкових трансакцій, а також ті, що мали б місце в разі виконання тієї самої функції іншою фірмою. Для існування ефективної економічної системи потрібна наявність не лише ринків, а й планувальних відділів в організаціях належного розміру. Чим може бути таке поєднання, можна зрозуміти, як зазначає Р. Коуз, у результаті аналізу змагання різних форм координації. Всі суттєві складові цього обґрунтування були подані в лекції, яку молодий Р. Коуз прочитав у Данді на початку жовтня 1932 р., коли його призначили асистентом у Школі економіки та комерції Данді. «Я читаю курс з організації роботи бізнесової одиниці. Я вже прочитав першу лекцію з цього предмета. Позаяк я підійшов до предмета по-новому (на мою думку), то був вельми собою задоволений. Скажу лише, що все я придумав сам» [3, с. 50] (курсив мій – А.М.), писав молодий Р. Коуз 10 жовтня 1932 року у листі своєму другові Рональду Фаулеру. Р. Коузу був усього 21 рік «і світ сяяв у промінні сонця»!

Потім Р. Коуз викладав у ряді британських університетів. У 1951 р., після присудження докторського ступеня, Коуз приймає запрошення Університету Баффало і переїжджає до США. Із 1958 р. працював у Вірджинському університеті, у 1964 р. став професором Чиказького університету й одночасно – головним редактором «Журналу економіки і права». У 1982 р. вийшов у відставку, але продовжував здійснювати наукові дослідження у рідному університеті. Став членом Американської та Британської академії наук, заслуженим членом

Американської економічної асоціації, почесним професором Чиказького університету.

Як учений Р. Коуз не вражає розмахом творчої діяльності. Науковий авторитет вченого-економіста забезпечила невелика кількість праць, зокрема: «Природа фірми» (1937) [10], «Дискусія про граничні витрати» (1946) [9], статті «Федеральна комісія зв'язку» (1959) [11], «Проблема соціальних витрат» (1960) [12], «Замітки до проблеми соціальних витрат», «Маяк в економічній теорії» (1974) [8]. Ці наукові дослідження покладено в основу книги «Фірма, ринок та право», що було видано російською мовою у 1993 р. У 2002 р. видано українською мовою книгу «Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток» [3]. Пропонована книга вперше знайомить українського читача як з теоретичним, так і з практичним здобутком західної економічної думки, перш за все американської, щодо ролі та поведінки фірми у складному ринковому середовищі розвинутих країн. Книга містить резонансні думки та пропозиції провідних західних економістів (Гарольд Демзетц, Олівер Д. Харт, Пол Л. Джосков, Бенджамін Кляйн, Скотт Е. Мастен, Шервін Розен, Олівер Ітон Вільямсон, Сідней Дж. Вінтер), з якими вони виступили у 1987 р. перед шанувальниками таланту свого колеги Рональда Коуза з нагоди 50-річчя публікації його статті «Природа фірми» – праці, яка тільки через десятки років після виходу у світ дістала належну оцінку теоретиків та практиків, започаткувавши – без жодного перебільшення – справжній прорив у розумінні механізмів (за визначенням Адама Сміта, «невидимої руки»), що регулюють ринкову економіку та які стали більш «видимими» завдяки відкриттю Коуза. Знаменно, що через чотири роки після цього ювілею науково-дослідницького подвигу вченого, останній став лауреатом премії імені Нобеля з економіки. Перу вченого належить і кілька праць з історії економічної думки, одну з яких присвячено аналізу концепції людини у Адама Сміта (1976) [6].

У своїй Нобелівській лекції Р. Коуз ставить у докір традиційній теорії її відірваність від життя: «Те, що вивчається, є системою, яка живе в уяві економістів, а не в дійсності. Я наз-

вав цей результат «економічною теорією класної дошки». Свою ж заслугу Р. Коуз вбачає у «доведенні важливості для роботи економічної системи того, що може бути названо інституційною структурою виробництва».

У працях Р. Коуза теоретичні основи традиційного американського інституціоналізму набули свого подальшого розвитку, і з середини ХХ ст. інституціоналізм перетворився в один із провідних напрямків світової економічної думки. Посилення інтересу до інституціональної теорії взагалі і до її неоінституціонального напрямку безпосередньо пов'язано зі спробами подолати обмеженість низки положень, характерних для мейнстрім економікс (аксіоми повної раціональності, абсолютної інформованості, досконалої конкуренції, встановлення рівноваги лише за допомогою цінового механізму тощо), і розглянути сучасні суспільні, й особливо економічні процеси комплексно та всебічно, особливо – з необхідністю дослідження нових явищ сучасної інформаційно-технологічної революції, коли використання традиційних методів не дає бажаних результатів.

Так, на початку ХХ ст. згідно поглядів представника неокласики, англійського економіста Артура Сесіла Пігу (1877–1959 рр.), дослідження відмінностей між суспільними і приватними вигодами здійснювалось на основі врахування зовнішніх ефектів (екстерналій). Пропозиція Пігу полягала в тому, щоб зовнішні ефекти перетворити з неявних у явні, тобто «інтерналізувати». На думку А. Пігу це могла зробити лише держава, зокрема, за допомогою податкової політики. Саме завдяки А. Пігу серед економістів укорінилася думка, що наявність екстерналій робить втручання держави легітимним. Згідно Пігу, норми загального права сприяють економічній ефективності за допомогою інтерналізації суспільних витрат. В деяких випадках він виявив пробіли в загальному праві, які вимагають додаткового законодавства, як, наприклад, обкладання забруднювачів податками, рівними суспільним витратам забруднення.

Вперше це переконання було порушено лише Г. Коузом, який довів, що існування екстерналій пов'язане з інституцій-

ними особливостями, а саме з системою прав власності. Стаття Р. Коуза «Проблема соціальних витрат» (1960) [4] по формі становить собою аргументацію здійсненого Пігу аналізу. Р. Коуз не погодився з висновком про те, що для досягнення ефективності ринкової економіки потрібні дії уряду, зокрема, прийняття правових норм, що обмежують можливості негативних наслідків діяльності фірм. Теорема Коуза передбачає, що зовнішні ефекти у вигляді завданої суспільству шкоди в деяких випадках, а можливо, і як правило, є такими, що самокоригуються.

В чому ж полягає науковий вклад, зроблений Рональдом Коузом? Теоретичні здобутки Р. Коуза пов'язані насамперед з трансакційними витратами та трансакційним сектором економіки. У 1937 році Р. Коузу вперше вдалося поставити і частково розв'язати питання, яке традиційною теорією навіть не ставилося: «Чому існує фірма, якщо є ринок?» Донедавна основний економічний аналіз було спрямовано на вивчення економіки у межах інституціональної структури, що приймалася як даність. Зусилля на пояснення цієї структури вважалися непотрібними або марними. Наприклад, існування організацій на зразок тих, які ми називаємо «фірмами», сприймалося майже само собою зрозумілим. Зміни форм контрактів в економічній сфері також розглядалися як заданий факт, а юридичні закони і положення – як привнесене ззовні правило для економічної діяльності.

Ортодоксальна неокласична теорія розглядала ринок як досконалий механізм, при якому можна не враховувати витрати на здійснення угод. Проте насправді, як показав Коуз, такі витрати існують і при кожній угоді «необхідно проводити переговори, здійснювати нагляд, налагоджувати взаємозв'язки, ліквідувати розбіжності». Ці витрати Коуз назвав трансакційними, або «витратами використання ринкового механізму». Але якщо ці витрати реальні (а так воно і є), то всяка господарююча одиниця стає перед вибором: чи оплачувати подібні витрати, чи ж дешевше і швидше виробляти необхідні їй товари і послуги самостійно?

У ході своїх досліджень Р. Коуз задумувався над тим, чому менеджери і робітники прагнуть працювати разом, замість того, щоб купувати і продавати на ринку працю один одного? Відповідь вченого полягала в тому, що працюючи окремо, необхідно значно більше витрат на підготовку і виконання контрактів, в тому числі на організаційне управління цими процесами. Р. Коуз показав, що традиційна мікроекономічна теорія була неповною, тому що не враховувала ці витрати (вона включала лише виробничі та транспортні). Саме прагненням уникати витрат після укладення угод на ринку можна, на думку Коуза, пояснити існування фірми, в якій алокація ресурсів здійснюється адміністративним шляхом (за допомогою наказів, а не на основі цінових сигналів). Фірма буде існувати лише до тих пір, доки вона реалізує функцію координації при менших витратах, ніж це досягалось би за ринкових угод. «Щоб мати ефективну економічну систему, – писав Коуз, – необхідно розпоряджатися не лише ринками, але й галузями планування всередині організацій відповідного розміру» (тобто, всередині фірми). Коуз твердив, що це поєднання досягається за допомогою конкуренції.

Таким чином Р. Коуз запровадив в економічну теорію новий клас витрат, які отримали назву трансакційних (неокласична теорія знала два види обмежень – фізичні, породжені рідкістю ресурсів, і технологічні, що відображають рівень знань і практичної майстерності економічних агентів). Ним же була здійснена спроба пояснити закономірності, які керують процесом виникнення і росту фірми. Фірма зростає до тієї межі, доки економія на витратах, пов'язана з укладанням ринкових угод, не почне перебиватися збільшенням витрат, пов'язаних із використанням адміністративного механізму.

Пізніше до трансакційних витрат стали відносити будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів, незалежно від того, де вони здійснюються – на ринку чи всередині організацій. У прес-бюлетені про присудження премії імені Нобеля вчені Шведської королівської академії наук, високо оцінюючи це досягнення, відмітили, що Р. Коуз вста-

новив новий набір «елементарних часток» в економіці. Звичайно, минуло багато років напруженої праці, аж поки Р. Коуз заслужив серед економістів славу вченого з «оригінальним поглядом на проблеми».

Згідно з Р. Коузом, саме «вартість укладання і виконання контрактів та утримання організацій» становить значну частину загальних ресурсів економіки. Якщо неокласичний аналіз передбачав наявність лише виробничих (трансформаційних) витрат, то, як стверджує Р. Коуз, врахування різноманітних за своєю структурою трансакційних витрат, дає можливість пояснити саме існування фірми, різноманітних корпоративних об'єднань, варіантів контрактів і навіть структуру фінансової системи. Об'єднавши різні типи витрат на організаційну діяльність і управління, Р. Коуз заклав основи комплексного аналізу складових економічної системи (фірм, підприємств, ринків) та їх важливості з позицій трансакційного аналізу.

Трансформаційні витрати можна назвати «виробничими втратами» лише умовно, тому що по суті до виробничих витрат входять і трансформаційні, і трансакційні витрати. Проте, для того, щоб розрізняти, ми будемо їх так називати, маючи на увазі під «production costs» трансформаційні, а не сукупні витрати.

У що здійснюються трансакційні витрати? Існує декілька їх визначень. Вперше поняття «трансакційних витрат» ввів Р. Коуз. У своїй статті «Природа фірми» він визначив трансакційні витрати як витрати функціонування ринку, або «витрати використання ринкового механізму». Р. Коуз протиставляв: 1) трансакційні витрати, які стосувалися лише ринку, так звані, 2) «агентським витратам», які виникають всередині фірми.

Р. Коуз також продемонстрував, що точність та достовірність аналізу буде вищою, якщо його здійснювати, оперуючи поняттям «права на використання товарів», а не лише категорією «товари». Ці права, які називають «майновими правами», можуть охоплювати повну власність, різні види прав ко-

ристувачів, або обмежені права певними пунктами контрактів і внутрішніми правилами організацій.

Р. Коуз дійшов висновку, що: визначення майнових прав та їх розподіл між людьми на основі законів, положень контрактів та інших правил безпосередньо впливає на економічні рішення та їх результати. Більше того, майнові права – це основний компонент в аналізі інституціональної структури економіки.

Сьогодні ми знаємо, що «Природу фірми» Р. Коуз задумав ще студентом, але надрукував лише через кілька років. У цьому важливому дослідженні він сформулював два питання, які рідко були об'єктами безпосереднього економічного аналізу і, отже, не мали ясної відповіді, зокрема: 1) чому економічні організації представлені саме фірмами? 2) чому кожна фірма має свою певну величину?

Р. Коуз вирішив відійти від протореного шляху, по якому здійснювався економічний аналіз здатності ціни товару координуватися з використанням ресурсів для нього. Адже та значна частина ресурсів, то витрачалася фірмою на адміністративну координацію дій з реалізації товару, цією теорією не враховувалася. У ході аналізу, шукаючи відповіді на свої питання, вчений запропонував нове поняття – витрати з діловодства як витрати: на підготовку, початок, та управління, пов'язані із виконанням контрактів, а також витрати на локальні заходи в межах фірми.

Звичайно, у фірми витрати з діловодства менші, ніж при безпосередній торгівлі на ринку. Якщо б витрати з діловодства були нульовими (на ринку!), фірми не виникали б. Увесь розподіл товарів проходив би на основі простих контрактів між людьми (на ринку!).

Згідно теорії Р. Коуза, фірма характеризується свободою прийняття рішень, що формуються певною групою контрактів без дрібної регламентації усіх зобов'язань. Такі відкриті угоди створюють можливість маневрування для адміністрації. Фактично фірма складається із багатьох контрактів, тобто є не

просто сукупністю людей і машин, а поєднанням взаємовигідних умов.

Формулювання Р. Коуза уже впродовж багатьох десятиліть доводить свою виняткову практичність і дає поштовх інтенсивній перевірці контрактних відносин, що характеризують фірму. Зараз уже зрозуміло: кожен тип фірми охоплюється певною структурою контрактів і, відповідно, спеціальним розподілом прав та обов'язків (майнові права). Праця Р. Коуза стала основою для продовження наукових досліджень у цій галузі мікроекономіки.

Розвиваючи аналіз Р. Коуза, сучасні економісти запропонували декілька класифікацій трансакційних витрат. Відповідно до однієї із них, виділяють наступні види трансакційних витрат: 1) витрати пошуку інформації – витрати часу і ресурсів на отримання та обробку інформації, а також втрати від недосконалості інформації; 2) витрати на ведення переговорів; 3) витрати вимірювання – витрати на проміри, вимірювальну техніку, втрати від помилок і неточностей тощо; 4) витрати на специфікацію (точне визначення) і захист прав власності – витрати на утримання судів, арбітражу, органів державного управління, витрати часу і ресурсів, необхідних для поновлення порушених прав, а також витрати на виховання «консенсусної ідеології» – у дусі дотримання неписаних правил і норм; 5) витрати опортуністичної поведінки, що становлять елемент трансакційних витрат, який є найскладнішим для визначення. Таким чином, йдеться про витрати на управління економічною системою. Зрозуміло, що у фірми вони менші, ніж при безпосередній торгівлі на ринку. Зменшення трансакційних витрат на фірмі досягається завдяки укладанню контрактів всередині фірми і завдяки внутрішньому фірмовому адмініструванню.

Отже, на другому, сучасному етапі розвитку теорії трансакційних витрат вчені вийшли у їхньому розумінні на вищий рівень абстракції, об'єднавши в одну категорію витрати функціонування фірми та ринку і протиставивши їх трансформаційним витратам. Тепер трансакційні витрати розуміються пе-

реважною більшістю вчених інтегрально, як втрати функціонування системи, або витрати, що виникають, коли індивіди обмінюють свої права власності в умовах неповної інформації або підтверджують їх у тих самих умовах. Тобто витрати, які забезпечують трансакцію. На відміну від трансформаційних витрат, трансакційні витрати не пов'язані з самим процесом створення вартості. Розширення ж трансакційного сектору економіки є «структурним зрушенням надзвичайної важливості». Саме тут лежить ключ до пояснення контрасту між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються.

До загальних положень неінституціональної теорії відносять також «теорему Коуза», викладену в його статті «Проблема соціальних витрат» (1960). Р. Коуз у статті розробив теорію «проблеми соціальної вартості», яку можна вважати революційною з погляду наукового підходу до прав власності. Стаття Р. Коуза спрямована проти пануючої в економічній теорії тенденції вишукувати «провали ринку» і закликати до державного втручання з метою їх подолання. Р. Коуз довів, держава не здатна оптимально розв'язувати питання зовнішніх ефектів (екстерналій). Держава не в змозі правильно оцінити розміри зовнішніх витрат, наприклад, щодо будівництва залізниці, забруднення навколишнього середовища тощо, не може зіставити витрати та вигоду, узгодити інтереси сторін. Її участь у таких процесах потребує значних витрат і тим самим збільшує зовнішні витрати.

Теорему Коуза впроваджено в науковий обіг Дж. Стіглером. Сам Р. Коуз з цього приводу писав: «Не мені належить вислів «теорема Коуза», так само як і точне формулювання теореми, – автор того й іншого – Дж. Стіглер. Однак зміст теореми дійсно оснований на моїй праці, в якій розвинута та ж думка, хоча й зовсім інакше виражена» [1, с. 150]. Вперше Р. Коуз розвинув положення, яке потім перетворилось в «теорему Коуза», в статті «Федеральна комісія зв'язку» [11].

В цій статті Р. Коуз вніс новизну в дискусію про значення прямої взаємодії між фірмами і домогосподарствами і розглянув витрати досягнення і підтримки угод між економічними

агентами та запропонував положення про права, або майнові права. Р. Коуз не лише пояснив, що причини неспроможності ринку криються в трансакційних витратах, а й чітко сформулював проблеми функціонування економічної організації з позицій порівняльного інституційного аналізу.

Результати здійсненого Коузом аналізу свідчать про те, що значна кількість законів не має практичного значення за умов нульових витрат з діловодства. Ця теза є паралеллю до висновку, що міститься в статті «Природа фірми», що фірми за однакових умов непотрібні, а всі відносини можуть здійснюватися за допомогою простих угод без адміністративного втручання, тобто безпосередньо через ринок.

Р. Коуз дійшов висновку, що витрати з діловодства ніколи не дорівнюють нулю, що пояснює інституційну структуру економіки, а у тому числі у формах і різних видах юридичних норм, або точніше – інституційну структуру економіки можна пояснити відносними витратами різних інституційних угод спільно із зусиллями сторін на підтримання мінімуму загальних витрат.

Твердження про радикальний вплив трансакційних витрат є основним результатом аналізу Р. Коуза. Саме висновок про наслідки передбачення трансакційних витрат, зроблений автором у статті «Федеральна комісія зв'язку», названо «теоремою Коуза». Проти позиції А. Пігу щодо державного втручання і була спрямована «теорема Коуза». З його точки зору, за умов нульових трансакційних витрат (а саме із цих умов і виходила стандартна неокласична теорія) ринок сам зуміє впоратись із зовнішніми ефектами. Теорема Коуза говорить: «Якщо права власності чітко визначені і трансакційні витрати дорівнюють нулю, то алокація ресурсів (структура виробництва) буде залишатися незмінною й ефективною незалежно від змін у розподілі прав власності». Таким чином, висувалося парадоксальне положення – при відсутності витрат після укладання угод структура виробництва залишається тією самою незалежно від того, хто якими ресурсами володіє. Сьогодні «теорему Коуза» вважають одним із найважливіших досяг-

нень економічної думки повоєнного періоду. Її ефективно використовують на практиці, у тому числі як у державній політиці, так і в приватній сфері, зокрема, в діяльності корпорацій.

Видатний вчений працював і після того як йому виповнилося сто років. Остання праця Р. Коуза написана у співавторстві з Нін Ван (Ning Wang) «Як Китай став капіталістичним» («How China Became Capitalist») (2012) [7], була завершена тоді, коли Коузу виповнився 101 рік. В одному з останніх есе він вказував, що сучасна економічна наука, на його думку, занадто зав'язана на статистику і далеко відійшла від реального управління компаніями і ще далі від приватного підприємництва.

Значення ідей Р. Коуза полягає в тому, що вони є джерелом серйозних зрушень в сучасному економічному аналізі, які, з одного боку стали основою для вирішення низки теоретичних та практичних проблем, а з іншого боку, започаткували нові напрями теоретичної думки, надавши могутнього імпульсу розвитку теорії організації, економічної історії, юриспруденції, стимулювали розвиток такого нового напрямку в науці, як «закон і економіка».

Таким чином, започаткована Р. Коузом неоінституціональна економічна теорія вивела сучасну західну економічну теорію із інституційного вакууму, з вигаданого світу, де економічна взаємодія відбувається без тертя і витрат. Пояснення соціальних інституцій як засобів розв'язання питань трансакційних витрат створило передумови для плідного синтезу економічної науки та інших соціальних дисциплін. Завдяки неоінституціональній економічній теорії змінилася сама картина економічної реальності і перед дослідниками виник пласт принципово нових проблем, які раніше залишались без уваги.

1. Коуз Р. Заметки к «Проблеме социальных издержек» / Коуз Р. ; пер. с англ. // Фирма, рынок и право. – М. : Новое издательство, 2007. – С. 150.
2. Коуз Р.Г. Нобелівська лекція (1991): Інституціональна структура виробництва / Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток

-
- / Коуз Р.Г. ; пер. з англ. ; за ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера. – К. : А.С.К., 2002. – С. 311.
3. Коуз Р.Г. Природа фірми: Походження / Коуз Р.Г. // Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток ; за ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера; пер. з англ. – К. : А.С.К., 2002. – С. 50.
 4. Коуз Р. Проблема социальных издержек / Коуз Р. ; пер. с англ. // Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М. : Новое издательство, 2007. – С. 92–149.
 5. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера ; пер. з англ. – К. : А.С.К., 2002. – 336 с.
 6. Coase Ronald H. Adam Smith's View of Man, 19 Journal of Law and Economics, 1976. – P. 529–546.
 7. Coase Ronald H., Ning Wang. How China Became Capitalist. Palgrave Macmillan. – 2012.
 8. Coase R.H. The Lighthouse in Economics // 17 Journal of Law and Economics. – 1974. – P. 357–376.
 9. Coase Ronald H. The Marginal Cost Controversy // 13 *Economica* (n.s.) 169 (1946).
 10. Coase Ronald H. The Nature of the Firm // *Economica* Vol. 4, No. 16, November 1937. – P. 386–405. [chapter 2 of this volume].
 11. Coase R.H. The Federal Communications Commission // 2 The Journal of Law and Economics, 1959. – P. 1–40.
 12. Coase Ronald. The Problem of Social Cost // The Journal of Law and Economics, v. 3, n. 1. – 1960. – P. 1–44.

Основні праці з наукового доробку Р.Г. Коуза

1. Coase Ronald H. Adam Smith's View of Man, 19 Journal of Law and Economics, 1976. – P. 529–546.
2. Coase R.H. The Lighthouse in Economics // 17 Journal of Law and Economics. – 1974. – P. 357–376.
3. Coase Ronald H. The Marginal Cost Controversy // 13 *Economica* (n.s.) 169 (1946).
4. Coase Ronald H. The Nature of the Firm // *Economica* Vol. 4, No. 16, November 1937. – P. 386–405. [chapter 2 of this volume].
5. Coase R.H. The Federal Communications Commission // 2 The Journal of Law and Economics, 1959. – P. 1–40.
6. Coase Ronald. The Problem of Social Cost // The Journal of Law

-
- and Economics, v. 3, n. 1. – 1960. – P. 1–44.
7. Coase Ronald. Durability and Monopoly // Journal of Law and Economics, vol. 15 (1), 1972. – P. 143–149.
 8. Coase Ronald. The Institutional Structure of Production // The American Economic Review, vol. 82, n. 4. – 1992. – P. 713–719. (Nobel Prize lecture).
 9. Coase Ronald H., Ning Wang. How China Became Capitalist. Palgrave Macmillan, 2012.

Транслітерований список джерел

1. Kouz R. Zametki k «Probleme sotsial'nykh izderzhkek» / Kouz R. ; per. s angl. // Firma, rynek i pravo. – M. : Novoe izdatel'stvo, 2007. – S. 150. [in Russian]
2. Kouz R.G. Nobelivska leksiya (1991): Instytutsionalna struktura vyrobnytstva / Pryroda firmy: Pokhodzhennya, evolyutsiya i rozvytok / Kouz R.G. ; per. z angl. ; za red. O.E. Vilyamsona, S.Dzh. Vintera. – K. : A.S.K., 2002. – S. 311. [in Ukrainian]
3. Kouz R.G. Pryroda firmy: Pokhodzhennya / Kouz R.G. // Pryroda firmy: Pokhodzhennya, evolyutsiya i rozvytok ; za red. O.E. Vilyamsona, S. Dzh. Vintera; per. z angl. – K. : A.S.K., 2002. – S. 50. [in Ukrainian]
4. Kouz R. Problema sotsial'nykh izderzhkek / Kouz R. ; per. s angl. // Kouz R. Firma, rynek i pravo. – M. : Novoe izdatel'stvo, 2007. – S. 92–149. [in Russian]
5. Pryroda firmy: Pokhodzhennya, evolyutsiya i rozvytok / Za red. O.E. Vilyamsona, S.Dzh. Vintera ; per. z angl. – K. : A.S.K., 2002. – 336 s. [in Ukrainian]
6. Coase Ronald H. Adam Smith's View of Man, 19 Journal of Law and Economics, 1976. – P. 529–546. [in English]
7. Coase Ronald H., Ning Wang. How China Became Capitalist. Palgrave Macmillan. – 2012. [in English]
8. Coase R.H. The Lighthouse in Economics // 17 Journal of Law and Economics. – 1974. – P. 357–376. [in English]
9. Coase Ronald H. The Marginal Cost Controversy // 13 *Economica* (n.s.) 169 (1946). [in English]
10. Coase Ronald H. The Nature of the Firm // *Economica* Vol. 4, No. 16, November 1937. – P. 386–405. [chapter 2 of this volume]. [in English]

-
11. *Coase R.H.* The Federal Communications Commission // 2 The Journal of Law and Economics, 1959. – P. 1–40. [in English]
 12. *Coase Ronald.* The Problem of Social Cost // The Journal of Law and Economics, v. 3, n. 1. – 1960. – P. 1–44. [in English]

Одержано 25.09.2013.