



**ΤΕΙ ΚΑΒΑΛΑΣ**  
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ  
www.teikav.edu.gr



**ΤΜΗΜΑ  
ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**

# Ο ρόλος της Δικαιοσύνης στην άσκηση της Επιχειρηματικής Δραστηριότητας

Πρακτικά 2<sup>ου</sup> Πανελληνίου Επιστημονικού Συνεδρίου  
Νομικής Τεκμηρίωσης Κοινωνικοοικονομικών Θεμάτων

8 - 9 Απριλίου 2011, Καβάλα

Επιμέλεια:

**Πόλη Καλαμπούκα - Γιαννοπούλου**

*Επικ. Καθηγήτρια ΤΕΙ Καβάλας*



**ΝΟΜΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ**

# Το Δίκαιο ως εργαλείο μείωσης του κόστους των συναλλαγών. Το Θεώρημα του Coase και η Οικονομική Ανάλυση του Δικαίου

Αριστείδης Χατζής<sup>1</sup>,

Επίκ. Καθηγητής Φιλοσοφίας Δικαίου & Θεωρίας Θεσμών Παν/μίου Αθηνών,  
Δικηγόρος Δ.Ν.

## Πρόλογος

Μέχρι τα μέσα του περασμένου αιώνα οι οικονομολόγοι αντιμετώπιζαν το δίκαιο αλλά και ευρύτερα τους θεσμούς ως μέρος των περιορισμών (*constraints*) που οριοθετούν τις ανθρώπινες επιλογές. Για την πρώιμη νεοκλασική οικονομική θεωρία οι κανόνες δικαίου αποτελούσαν εμπόδια στην προσπάθεια των ορθολογικών ατόμων να μεγιστοποιήσουν την ωφελιμότητά τους, δηλαδή να επιτύχουν μεγαλύτερα επίπεδα ατομικής ευημερίας. Αυτό δεν σημαίνει ότι οι οικονομολόγοι θεωρούσαν άχρηστο το δίκαιο – κάθε άλλο. Είχαν από νωρίς αναγνωρίσει την κεντρική σημασία του κράτους δικαίου για την οικονομική ευημερία και ανάπτυξη: η προστασία των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας, η

---

1. Αναπληρωτής Καθηγητής Φιλοσοφίας Δικαίου και Θεωρίας Θεσμών στο Τμήμα Μεθοδολογίας, Ιστορίας & Θεωρίας της Επιστήμης του Εθνικού & Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών. Διδάκτορας Οικονομικής Ανάλυσης του Δικαίου του Πανεπιστημίου του Σικάγο. Η πρώτη μου δημοσιευμένη επιστημονική εργασία είχε σαν θέμα τον Ronald Coase και γράφτηκε αμέσως μετά την απονομή στον Coase του βραβείου Νόμπελ στην Οικονομική Επιστήμη το 1991 (Χατζής 1991). Η ευκαιρία που μου δόθηκε τότε να ασχοληθώ με τον Ronald Coase με οδήγησε στην οικονομική ανάλυση του δικαίου και στη Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου του Σικάγο. Με την ευκαιρία αυτή θα ήθελα να ευχαριστήσω τον Καθηγητή Ronald Coase για τον χρόνο που μου αφιέρωσε τότε, δίνοντάς μου απαντήσεις σε μια σειρά καίριων ερωτημάτων και βοηθώντας με να κατανοήσω την ουσία των επιχειρημάτων του αλλά και τον επιβλέποντα της διδακτορικής μου διατριβής Καθηγητή και Δικαστή Richard Posner για τόσα πολλά πράγματα που είναι αδύνατον να ξεχωρίσω κάτι εδώ. Προφανώς η προσέγγισή μου στο θεώρημα του Coase έχει επηρεαστεί καταλυτικά από το δικό του έργο και τις συζητήσεις μας αν και δεν θα συμφωνούσε με όλα τα συμπεράσματά μου. Οι ιδέες που παρουσιάζονται στο κείμενο αυτό είχαν μέχρι τώρα παρουσιαστεί μόνο στα πλαίσια πανεπιστημιακών διαλέξεών μου από το 2004 στο Τμήμα Νομικής του ΕΚΠΑ και από το 2005 στο Τμήμα Οικονομικών του ΟΠΑ αλλά και σε διαλέξεις σε άλλα πανεπιστημιακά τμήματα, σε συνέδρια και σεμινάρια στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Η αφορμή για τη συγγραφή του κειμένου δόθηκε σε συνέδριο με θέμα «Ο ρόλος της Δικαιοσύνης στην άσκηση της Επιχειρηματικής Δραστηριότητας» που οργάνωσε το Τμήμα Λογιστικής του ΤΕΙ Καβάλας τον Απρίλιο του 2011. Ευχαριστώ την Καθ. Πόπη Καλαμπούκα για την πρόσκληση και τους συμμετέχοντες για τα χρήσιμα σχόλια και τις παρατηρήσεις στη συζήτηση που ακολούθησε. Ευχαριστώ επίσης για τα λεπτομερή σχόλιά τους στο κείμενο αυτό τον Αλέξανδρο Χατζή και ιδιαίτερα τη Γιούλη Φωκά-Καβαλιεράκη για τα σχόλιά της τόσο στο παρόν κείμενο όσο και στο σύνολο των διαλέξεών μου πάνω στο Θεώρημα του Coase από το 2008 μέχρι σήμερα. Τα σχόλια στο παρόν κείμενο είναι ευπρόσδεκτα στη διεύθυνση: ahatzis@phs.uoa.gr.

εφαρμογή των συμβάσεων, η εξασφάλιση της κοινωνικής ομαλότητας και συνοχής αλλά και η κοινωνική πολιτική απαιτούσαν ένα πλέγμα κανόνων δικαίου που θεωρούνταν απαραίτητα μεν αλλά ταυτόχρονα και περιοριστικά της οικονομικής δραστηριότητας. Για τους οικονομολόγους αυτοί οι κανόνες (τυπικοί και άτυποι) περιόριζαν τις εφικτές επιλογές όπως οι φυσικοί περιορισμοί (ο χρόνος) ή το εισόδημα. Έτσι δεν αποτελούσαν αντικείμενο της οικονομικής επιστήμης – μελετούνταν παρεμπιπτόντως<sup>2</sup> και αντιμετωπιζόταν όπως οι προτιμήσεις – θεωρούνταν δηλαδή δεδομένοι και εξωγενείς.

Αυτός που κατόρθωσε να αλλάξει ριζικά τον τρόπο που οι οικονομολόγοι αντιμετωπίζουν το δίκαιο και τους θεσμούς ήταν ο άγγλος οικονομολόγος Ronald H. Coase.<sup>3</sup> Με την συμβολή του στην οικονομική θεωρία (η οποία τιμήθηκε με το Βραβείο Νόμπελ στην Οικονομική Επιστήμη το 1991)<sup>4</sup> ανάγκασε τους οικονομολόγους να δουν το δίκαιο και τους θεσμούς με πολύ διαφορετικό τρόπο: όχι ως περιορισμούς αλλά ως εργαλεία επίλυσης των ενδογενών προβλημάτων της αγοράς. Ταυτόχρονα το θεώρημα του Coase (όπως κωδικοποιήθηκε η βασική συνεισφορά του στην οικονομική επιστήμη από τον George Stigler) αποτέλεσε τη θεμέλια λίθο της οικονομικής ανάλυσης του δικαίου, της πλέον επιτυχημένης διεπιστημονικής προσέγγισης στο δικαιοτικό φαινόμενο. Ο Coase υποχρέωσε με το έργο του και τους νομικούς να αντιληφθούν ότι δεν μπορούν να ρυθμίσουν την αγορά (αλλά και την κοινωνία) χωρίς τη βοήθεια μιας εμπειρικής κοινωνικής επιστήμης, όπως τα οικονομικά, που θα τους βοηθήσουν να διαμορφώσουν αποτελεσματικούς θεσμούς.<sup>5</sup>

Στο κείμενο που ακολουθεί θα παρουσιάσουμε αναλυτικά το θεώρημα του Coase και στις δύο εκδοχές του (την θετική/περιγραφική και την κανονιστική), το πρόβλημα του κόστους συναλλαγών, τη γέννηση της οικονομικής ανάλυσης του δικαίου από τον Richard Posner και τη συνεισφορά στη συζήτηση για τις μορφές προστασίας των δικαιωμάτων από τον Guido Calabresi. Θα ολοκληρώσουμε τη μελέτη μας με την ελληνική περίπτωση που έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον καθώς η Ελλάδα αποτελεί κυριολεκτικά παράδεισο κόστους συναλλαγών που καθιστούν απαγορευτική την οικονομική ανάπτυξη, τη μόνη έξοδο από την κρίση.

2. Αν και εμφανίστηκε ήδη από τις αρχές του 20<sup>ου</sup> αιώνα η λεγόμενη (παλαιο)θεσμική σχολή στα οικονομικά (*institutional economics*, Thorstein Veblen, John R. Commons, κ.α.) αυτή επηρέασε ελάχιστα την κυρίαρχη νεοκλασική προσέγγιση και σύντομα περιθωριοποιήθηκε (Rutherford 2001).
3. Ο Ronald Coase γεννήθηκε το 1910 στο Λονδίνο. Στις 29 Δεκεμβρίου 2011 συμπλήρωσε τα 101 έτη. Σπούδασε στο London School of Economics και δίδαξε εκεί από το 1935 μέχρι το 1951 που μετακινήθηκε στις Η.Π.Α. Εκεί δίδαξε αρχικά στο Πολιτειακό Πανεπιστήμιο της Νέας Υόρκης (SUNY-Buffalo) και αργότερα στο Πανεπιστήμιο της Βιρτζίνια. Το 1964 εξελέγη Καθηγητής στη Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου του Σικάγο όπου σήμερα είναι πλέον Ομότιμος Καθηγητής.
4. Ο Ronald Coase δεν έχει σπουδάσει οικονομικά. Σπούδασε *Commerce* στο London School of Economics τη δεκαετία του 1930 (κάτι σαν διοίκηση επιχειρήσεων) αλλά δεν επέλεξε κανένα μάθημα οικονομικών μέχρι σχεδόν το τέλος των σπουδών του. Όταν τον ρώτησα σχετικά μου απάντησε ότι δεν είχε επιλέξει κανένα μάθημα οικονομικών γιατί ήταν σοσιαλιστής. Τελικά στο τελευταίο έτος των σπουδών του παρακολούθησε το περίφημο σεμινάριο του Arnold Plant. Βλ. λεπτομέρειες στο Χατζής (2012b).
5. Όχι απαραίτητα με την στενότερη έννοια της οικονομικής αποτελεσματικότητας αλλά με την ευρύτερη, της επίτευξης των σκοπών που θέτει ο νομοθέτης με το μικρότερο δυνατό κόστος και τις ελάχιστες στρεβλώσεις. Βλ. Χατζής (2008).

### A. Η αρχική πρόθεση του Coase

Η αρχική πρόθεση του Coase (στα τέλη της δεκαετίας του 1950) ήταν να ασχοληθεί με την οικονομική έννοια της «εξωτερικότητας» (*externality*) – έννοια που περιέγραφε μία τυπική περίπτωση αποτυχίας της αγοράς (*market failure*). Όταν ένα εργοστάσιο μολύνει το περιβάλλον «εξωτερικεύει» ένα μέρος του κόστους του (καπνός) σε άτομα που δεν έχουν σχέση με τις δραστηριότητές του. Αυτό δεν είναι μόνο ανήθικο ή παράνομο. Είναι και αναποτελεσματικό, διότι το εργοστάσιο καθώς μεταφέρει μέρος του κόστους του σε άλλα άτομα, δεν το αναλαμβάνει το ίδιο και έτσι συνεχίζει τις δραστηριότητές του ακόμα κι εάν αυτές δεν θα το συνέφεραν εάν είχε «εσωτερικεύσει» (*internalize*) αυτό το κόστος.<sup>6</sup>

Εάν π.χ. πάω να αγοράσω ένα συγκεκριμένο μοντέλο αυτοκινήτου και είμαι διατεθειμένος να πληρώσω γι' αυτό μέχρι €12.000 ενώ αυτό πωλείται €15.000, προφανώς δεν θα το αγοράσω. Εάν όμως ο πωλητής μου πει ότι εγώ θα καταβάλλω μόνο τα €11.000 ενώ τα υπόλοιπα €4.000 θα τα πληρώσει ένα τρίτο άτομο (που επιλέγεται αυθαίρετα και δεν θα επωφεληθεί από την αγορά – απλά θα συμμετέχει στην ανάληψη του κόστους) θα αποφασίσω να το αγοράσω γιατί έχω εξωτερικεύσει μέρος του κόστους μου και πλέον η αγορά είναι συμφέρουσα για μένα. Όταν λοιπόν ένα εργοστάσιο μολύνει το περιβάλλον, δεν αναλαμβάνουν βέβαια το κόστος της ρύπανσής του οι μέτοχοι αλλά όσοι κατοικούν στην περιοχή γύρω από το εργοστάσιο. Οι τελευταίοι αναλαμβάνουν έτσι ένα μεγάλο μέρος του κόστους του εργοστασίου χωρίς φυσικά να λάβουν και κάποιο μέρος από τα κέρδη του εργοστασίου στο τέλος του χρόνου. Ο Arthur Pigou (1920) πρότεινε διάφορες λύσεις γι' αυτήν την αποτυχία της αγοράς: φορολογία, αποζημίωση, απαγόρευση της όχλησης. Όλες αυτές οι λύσεις είχαν σαν στόχο να υποχρεώσουν αυτό που εξωτερικεύει το κόστος του να το εσωτερικεύσει, δηλαδή να το αναλάβει αυτός που το προκαλεί.

Ο Coase δεν ήταν ικανοποιημένος με τη λύση του Pigou και των οικονομικών της ευημερίας. Επιπλέον είχε μία ιδέα ανατρεπτική που βασιζόταν όμως (χωρίς να το γνωρίζει και ο ίδιος) σε μία μεγάλη νομική παράδοση. Αν και ο Coase δεν είχε κανένα ενδιαφέρον για τη νομική επιστήμη, κατόρθωσε να την επηρεάσει καταλυτικά προσπαθώντας να απαντήσει σε ένα οικονομικό πρόβλημα, εκείνο των αρνητικών εξωτερικοτήτων (*negative externalities*).

Ο Coase αντιμετωπίζει την αρνητική εξωτερικότητα όχι ως μία προσβολή δικαιώματος του A από τον B αλλά ως μία σύγκρουση των συμφερόντων του A με εκείνα του B. Δεν θεωρεί δηλαδή δεδομένο ότι το δίκαιο θα πρέπει να προστατεύσει τον A από τον B ή το αντίθετο. Θεωρεί ότι η προσβολή είναι αμφίδρομη (*reciprocal*) και επιπλέον ισχυρίζεται ότι την καλύτερη λύση στη σύγκρουση αυτή αποτελεί η συνεννόηση των μερών. Εφόσον αυτή είναι εφικτή θα υπερκεράσει (προβλέπει ο Coase) κάθε αντίθετη νομική ρύθμιση, προερχόμενη από το νομοθέτη ή τον δικαστή. Εφόσον δεν είναι εφικτή, γιατί υπάρχουν

---

6. Εάν δηλαδή το είχε αναλάβει και ως αποτέλεσμα το συμπεριλάμβανε στον υπολογισμό κόστους-οφέλους.

εμπόδια στη συνεννόηση, το δίκαιο, θεωρεί ο Coase, πρέπει να την διευκολύνει αφαιρώντας τα εμπόδια αυτά.

Όταν ο Coase διατύπωσε τη θεωρία του στα τέλη της δεκαετίας του 1950 στις Η.Π.Α. συνάντησε ισχυρές αντιδράσεις. Η θεωρία του ακουγόταν ριζοσπαστική και καινοφανής. Ίσως ήταν το πρώτο αλλά σίγουρα δεν ήταν το δεύτερο.

## B. Από το Göttingen στο Chicago

Ο Coase δεν γνώριζε ότι στα τέλη του 19<sup>ου</sup> αιώνα ο μεγάλος γερμανός νομικός Rudolf von Jhering (1818-1892) είχε θέσει τα θεμέλια αυτής της προσέγγισης επηρεασμένος από τον ωφελιμισμό αλλά και από τις θεωρίες του Karl Marx. Σύμφωνα με τον Jhering (1913 [1877-1883]), δεν υπάρχουν φυσικά δικαιώματα<sup>7</sup> αλλά ζωτικά βιοτικά συμφέροντα και ανάγκες. Όταν αυτά τα συμφέροντα και οι ανάγκες έρχονται σε σύγκρουση μεταξύ τους το δίκαιο θα πρέπει να επιλέξει ποια από αυτά θα προστατεύσει. Με την προστασία που θα τους δώσει θα τα μετατρέψει σε δικαιώματα. Τα δικαιώματα λοιπόν είναι ουσιαστικά εννόμως προστατευόμενα συμφέροντα.

Αυτή η άποψη δεν είναι ξένη για την ελληνική νομική επιστήμη – για την ακρίβεια είναι η επικρατούσα. Ένας από τους μεγαλύτερους Έλληνες νομικούς του 20<sup>ου</sup> αιώνα και συγγραφέας της τελικής εκδοχής του Αστικού Κώδικα, ο Γεώργιος Μπαλής (1961: §22) ορίζει το δικαίωμα ως εξής: «δικαίωμα είναι η εξουσία που παρέχει η έννομη τάξη στο πρόσωπο, προκειμένου αυτό να πραγματοποιήσει το βιοτικό του συμφέρον.»

Ο Coase λέει κάτι παρόμοιο με τον Jhering: πολλές φορές αυτό που βλέπουμε εμείς ως προσβολή του δικαιώματος του Α από τον Β (και οι εξωτερικότητες δημιουργούν κατεξοχήν τέτοιου είδους προσβολές) στην πραγματικότητα είναι μία σύγκρουση συμφερόντων. Το δίκαιο μπορεί να προστατεύσει οποιοδήποτε από τα συγκρουόμενα συμφέροντα μετατρέποντάς το σε δικαίωμα. Σύμφωνα με τον Jhering όμως θα πρέπει να προστατευθεί εκείνο το συμφέρον η προστασία του οποίου αυξάνει μακροπρόθεσμα την κοινωνική ευημερία. Όμως ποιο είναι αυτό το συμφέρον; Πώς μπορούμε να προβλέψουμε κάτι τέτοιο; Με ποιο τρόπο το δίκαιο θα κάνει μία τέτοιου είδους επιλογή και με ποια νομική βάση; Η ιδέα του Jhering ήταν πολύ ενδιαφέρουσα αλλά, ενώ κατάφερε να επηρεάσει την χρήση της έννοιας του δικαιώματος από τους νομικούς, δεν μπόρεσε να προτείνει μια πειστική μέθοδο ανεύρεσης εκείνου του συμφέροντος η προστασία του οποίου θα αύξανε μακροπρόθεσμα την κοινωνική ευημερία.

Ήταν προφανές ότι η νομική επιστήμη, μία δεοντολογική επιστήμη, δεν διέθετε τα αναλυτικά εργαλεία να απαντήσει στο ερώτημα αυτό. Βέβαια οι νομοθέτες και οι δικαστές επιχειρήσαν να το κάνουν αλλά με ιδιαίτερα προβληματικό τρόπο: είτε με πολιτικά κριτήρια, ευνοώντας ισχυρές οικονομικά και πολιτικά ομάδες, είτε βασιζόμενοι στη διαίσθηση και στην εμπειρία. Κανένας, όμως, πριν τον Ronald Coase δεν δοκίμασε να το κά-

---

7. Δικαιώματα δηλαδή που συνδέονται με τη φύση του ανθρώπου και τα οποία αποκτά ο άνθρωπος με τη γέννησή του είτε επειδή ο Θεός τον προίκισε μ' αυτά είτε επειδή είναι ένα έλλογο ον (στις κοσμικές θεωρίες φυσικών δικαιωμάτων).

νει με τα αναλυτικά εργαλεία μιας εμπειρικής κοινωνικής επιστήμης και μάλιστα της πιο επιτυχημένης: των οικονομικών.

### Γ. Ο Ξενοδόχος, ο Ζαχαροπλάστης και τα Ξενοδοχεία

Σε μια από τις πραγματικές υποθέσεις που συζητά ο Coase στο μνημειώδες άρθρο του «Το Πρόβλημα του Κοινωνικού Κόστους» (1960)<sup>8</sup> το οικόπεδο στο οποίο ζει και εργάζεται ένας γιατρός γειτονεύει με το οικόπεδο που βρίσκεται για πολλές δεκαετίες ένα εργαστήριο ζαχαροπλαστικής. Οκτώ χρόνια μετά την εγκατάστασή του ο γιατρός αποφασίζει να κατασκευάσει ένα ιατρείο, ανεξάρτητο από την οικία του, μέσα στον κήπο του αλλά πιο κοντά στο εργαστήριο. Όμως ο θόρυβος που προκαλούν τα μηχανήματα του εργαστηρίου πλέον τον ενοχλούν (κλασική περίπτωση αρνητικής εξωτερικότητας)<sup>9</sup> και ζητά από τον ιδιοκτήτη της επιχείρησης να βρει τρόπο να πάψει την όχληση. Έχει όμως και ο ζαχαροπλάστης κάποια προφανή «ηθικά δικαιώματα».<sup>10</sup> Το ζήτημα είναι ποιος θα αποκτήσει το νομικό δικαίωμα: ο γιατρός; (να σταματήσει η όχληση) ή ο ζαχαροπλάστης (να συνεχίσει κανονικά την δουλειά του, όπως έκανε τόσα χρόνια). Το δικαστήριο θα «δικαιώσει» είτε τον γιατρό είτε τον ζαχαροπλάστη μετατρέποντας το συμφέρον του σε δικαίωμα.

Το δικαστήριο αποφάσισε υπέρ του γιατρού, στα πλαίσια της πολιτικής των αγγλικών δικαστηρίων της εποχής να ευνοούν τις οικιστικές χρήσεις στο κέντρο του Λονδίνου. Αντιμετωπίζοντας την όχληση του εργαστηρίου ουσιαστικά ως αρνητική εξωτερικότητα

8. Η ιδέα του Coase είχε διατυπωθεί ωριότερα αλλά σε εμβρυακή μορφή (Coase 1959). Μετά την αντίδραση που προκλήθηκε από το άρθρο του 1959, ο Coase κλήθηκε επειγόντως στο Chicago για να υπερασπιστεί τη θέση του (βλ. Stigler 2003 [1988]: 75 – «Οι οικονομολόγοι στο Σικάγο δεν μπορούσαμε να καταλάβουμε πώς ένας τόσο καλός οικονομολόγος όπως ο Coase έκανε ένα τόσο προφανές λάθος»). Σε μια από τις σημαντικότερες συναντήσεις στην ιστορία των κοινωνικών επιστημών (Stigler *id.* 75-79) ο Coase υπερασπίστηκε την ιδέα του μπροστά σε 20 οικονομολόγους που εργάζονταν εκείνη την εποχή στο Σικάγο (αρκετοί από τους οποίους βραβεύτηκαν αργότερα με το Νόμπελ). Την επίθεση στον Coase ανέλαβε ο Milton Friedman. «Αυτή η συνάντηση ήταν εξουθενωτική για μένα. Δεν ξέρω αν είχατε ποτέ την ευκαιρία να συζητήσετε με τον Milton Friedman – μια αντιπαράθεση μαζί του είναι συνήθως ιδιαίτερα επίπονη. Είναι πολύ καλός. Είναι δίκαιος αλλά δεν σε αφήνει να ξεγλιστρήσεις σε τίποτα. Σε έχει συνέχεια στην πίεση. Αλλά όταν στο τέλος – πόση ώρα κράτησε, ας πούμε μια ώρα – είδα ότι έστεκα ακόμα όρθιος, ήξερα ότι είχα νικήσει. Γιατί αν δεν σε ρίξει ο Milton νοκ άουτ σε μερικούς γύρους, είσαι εντάξει.» (από συνέντευξη του Coase στον Thomas W. Hazlett για το περιοδικό *Reason* τον Ιανουάριο του 1997). Ο Stigler (2003 [1988]: 76) περιγράφει γλαφυρά τη σύγκρουση: «Όλοι μας εναντιωθήκαμε έντονα σ' αυτή την αιρετική ιδέα. Ο Milton Friedman μίλησε περισσότερο απ' όλους, όπως συνήθως. Σκέφτηκε και περισσότερο απ' όλους, όπως συνήθως. Στη διάρκεια των δύο ωρών της αντιπαράθεσης οι ψήφοι άλλαξαν από 20-1 κατά του Coase σε 21 υπέρ του Coase. Τι συναρπαστική βραδιά!». Αμέσως μετά την συνάντηση ο Coase διατύπωσε ευκρινέστερα τη θέση του στο περίφημο άρθρο "The Problem of Social Cost" (Coase 1960). Το άρθρο αυτό έχει το μεγαλύτερο αριθμό αναφορών στη νομική και την οικονομική επιστήμη.

9. Φυσικά υπάρχουν και θετικές εξωτερικότητες. Το μπαλκόνι σου βρίσκεται απέναντι από την οθόνη ενός θερινού σινεμά. Δίπλα στο σπίτι σου αγοράζει οικόπεδο για να χτίσει ένας διάσημος ηθοποιός, ανεβάζοντας την αξία της περιοχής. Στο διπλανό διαμέρισμα κατοικεί ένας διάσημος τραγουδιστής που κάνει όλο το πρωί πρόβες (αυτή μπορεί να είναι και αρνητική εξωτερικότητα...).

10. Στην πραγματική υπόθεση που συζητά ο Coase (*Sturges v. Bridgman*, 1 Ch. D. 852 [1879]) το εργαστήριο ζαχαροπλαστικής χρησιμοποιούσε δύο μηχανήματα που προκαλούσαν θόρυβο, το ένα για πάνω από 60 χρόνια.

τα, προστάτευσε το συμφέρον του γιατρού, θεωρώντας ότι η προστασία των οικιστικών χρήσεων στο κέντρο του Λονδίνου θα μεγιστοποιήσει την κοινωνική ευημερία. Δεν έκανε δηλαδή τίποτε άλλο παρά να εφαρμόσει τη θεωρία του Jhering.

Όμως, σύμφωνα με τον Coase, η δικαστική απόφαση δεν συνεπάγεται την οριστική κατανομή των δικαιωμάτων. Δεν είναι δηλαδή καθόλου βέβαιο, ισχυρίζεται ο Coase, ότι τα δικαιώματα θα παραμείνουν εκεί που ορίζουν οι κανόνες δικαίου που θέτει ο αστικός κώδικας ή που αναγνωρίζει μια δικαστική απόφαση!

Ας δούμε ένα άλλο παράδειγμα που χρησιμοποιεί ο Coase και βασίζεται σε μια επίσης πραγματική υπόθεση που εκδικάστηκε το 1959 από το Εφετείο της Πολιτείας της Φλόριντα των Η.Π.Α.<sup>11</sup>

Δύο ξενοδοχεία βρίσκονται σε γειτονικά οικοπέδα. Το ξενοδοχείο Β αποφασίζει να ανεγείρει 14 επιπλέον ορόφους, κρύβοντας έτσι τον ήλιο από το Α (και μάλιστα από την πισίνα του Α). Το δικαστήριο μπορεί να δικαιώσει είτε το Α (ορίζοντας ότι έχει το δικαίωμα να απαιτήσει την παύση της προσβολής από το Β) ή το Β (ορίζοντας ότι έχει το δικαίωμα της ανέγερσης, π.χ. γιατί το επιτρέπει η πολεοδομία). Ωστόσο, ό,τι και να αποφασίσει το δικαιο, το δικαίωμα θα καταλήξει στο ξενοδοχείο που το αξιολογεί περισσότερο.

Ας πάρουμε δύο διαφορετικά σενάρια. Στο πρώτο σενάριο το ξενοδοχείο Α χάνει €1.000.000 από την παρεμπόδιση της θέας και το Β κερδίζει €1.500.000 από τους επιπλέον ορόφους. Εάν το δικαστήριο «δικαιώσει» το Α, τότε το Β ξενοδοχείο θα χάσει €1.500.000, καθώς δεν θα μπορέσει να ανεγείρει τους επιπλέον ορόφους. Αλλά από το να χάσει €1.500.000, θα προτιμήσει να πληρώσει στο Α ένα ποσό μεγαλύτερο από €1.000.000 και μικρότερο από €1.500.000 για να «αγοράσει» το δικαίωμα που το δικαστήριο παραχώρησε στο Α. Εάν όμως το δικαστήριο δώσει την άδεια στο Β να ανεγείρει τους επιπλέον ορόφους το ξενοδοχείο Α δεν θα μπορέσει να εξαγοράσει το δικαίωμα (καθώς δεν το συμφέρει να δώσει πάνω από €1.000.000 για ένα δικαίωμα που αξίζει €1.500.000 για το Β).

Σύμφωνα με το δεύτερο σενάριο το ξενοδοχείο Α χάνει €1.500.000 από την παρεμπόδιση της θέας και το Β κερδίζει €1.000.000 από τα επιπλέον δωμάτια. Εάν το δικαστήριο «δικαιώσει» το Β, τότε το Α ξενοδοχείο θα χάσει €1.500.000. Θα προτιμήσει να πληρώσει στο Β ένα ποσό μεγαλύτερο από €1.000.000 και μικρότερο από €1.500.000 για να «αγοράσει» το δικαίωμα που το δικαστήριο παραχώρησε στο Β. Εάν όμως το δικαστήριο απαγορεύσει στο Β να ανεγείρει τους επιπλέον ορόφους, το τελευταίο δεν θα μπορέσει να εξαγοράσει το δικαίωμα από το Α (καθώς δεν το συμφέρει να δώσει πάνω από €1.000.000 για ένα δικαίωμα που αξίζει €1.500.000 για το Α).

Σε κάθε περίπτωση, το δικαίωμα καταλήγει στο μέρος που το αξιολογεί περισσότερο. Η αποτελεσματική κατανομή των πόρων (εδώ των δικαιωμάτων) δημιουργεί ένα πλεόνασμα (€500.000 και στις δύο περιπτώσεις) που τα μέρη μοιράζονται ανάλογα με τη διαπραγματευτική δύναμη του καθενός. Ο μηχανισμός της αποτελεσματικής κατανομής των πόρων (*efficient allocation of resources*) διασφαλίζει την αύξηση του κοινωνικού πλού-

---

11. *Fontainebleau Hotel Corp. v. Forty-Five Twenty-Five, Inc.* 114 So. 2d 357.

του, οδηγεί δηλαδή σε κοινωνικά άριστα αποτελέσματα. Αντίθετα μια διαφορετική λύση θα οδηγούσε σε αναποτελεσματική κατανομή των πόρων και μείωση του κοινωνικού πλούτου.

### **Δ. Το Θεώρημα του Coase (το πρώτο βήμα: το δίκαιο είναι αδιάφορο!)**

Η πρώτη περιγραφική παρατήρηση του Coase είναι απλή αν και αρκετά ριζοσπαστική: *το δίκαιο δεν μπορεί να επηρεάσει την κατανομή των δικαιωμάτων!* (*allocation of rights*).<sup>12</sup> Τα δικαιώματα τελικώς δεν θα ανήκουν σε εκείνον στον οποίο τα παραχώρησε το δίκαιο, αλλά σε εκείνον που τα αξιολογεί περισσότερο (σ' εκείνον δηλαδή που τα θέλει, είναι πρόθυμος και μπορεί να τα αγοράσει). Με άλλα λόγια, η αγορά είναι ισχυρότερη από το δίκαιο!

As ονομάσουμε αυτή την παρατήρηση το πρώτο βήμα στο Θεώρημα του Coase:

*Η αποτελεσματική κατανομή των πόρων-δικαιωμάτων από την αγορά (από τα ίδια τα άτομα δηλαδή), έχει μεγαλύτερη ισχύ από τη θεσμική κατανομή τους από τα όργανα του κράτους.*

Αυτό σημαίνει ότι το δικαίωμα το αγοράζει ο πλουσιότερος; Όχι απαραίτητα. Στο παραπάνω παράδειγμα, δεν γνωρίζουμε ποιο ξενοδοχείο είναι το ισχυρότερο οικονομικά. Το δικαίωμα το αγοράζει αυτός που το αξιολογεί περισσότερο. Εάν ένας πλούσιος το αξιολογεί για €150 (δεν θα έδινε δηλαδή €151 για να το αγοράσει) κι ένας φτωχότερος €175, το δικαίωμα/αγαθό θα καταλήξει στον δεύτερο. Βέβαια όσο μεγαλύτερη οικονομική άνεση έχει κάποιος τόσο περισσότερο αξιολογεί πολλά πράγματα (και το αντίστροφο). Αυτό το φαινόμενο ονομάζεται «αποτέλεσμα πλούτου» (*wealth effect*). Το αποτέλεσμα πλούτου φυσικά παίζει μεγάλο ρόλο αλλά σε καμία περίπτωση καθοριστικό. Οι πελάτες ενός super market είναι κατά τεκμήριο φτωχότεροι από τον ιδιοκτήτη της αλυσίδας. Όμως βγαίνουν καθημερινά από τα καταστήματα έχοντας αγοράσει τα δικαιώματα σε χιλιάδες αγαθά που προφανώς τα αξιολογούν περισσότερο από τον ιδιοκτήτη τους. Φυσικά ο τελευταίος μπορεί αν θέλει (αποτέλεσμα πλούτου) να αποφασίσει ότι για μια μέρα δεν θα πουλήσει καθόλου γάλα. Είναι ένα καπρίτσιο που μπορεί να το ικανοποιήσει (λόγω του πλούτου που διαθέτει) αλλά γιατί να το κάνει; - και για πόσες ημέρες;

Είναι προφανές πως ο όρος «αξιολογώ», όπως χρησιμοποιείται στα πλαίσια αυτού του κειμένου και γενικά στα οικονομικά (*willingness to pay*) σημαίνει ουσιαστικά: θέλω και μπορώ: επιθυμώ κάτι αλλά έχω και την οικονομική δύναμη να το αγοράσω. Προσοχή όμως: οι αξιολογήσεις είναι πάντοτε υποκειμενικές. Έτσι, το δικαίωμα θα καταλήξει σε εκείνον που το αξιολογεί (υποκειμενικά) περισσότερο από όλους τους άλλους.

Το θεώρημα του Coase (μέχρι το σημείο αυτό) είναι καθαρά περιγραφικό (*positive version*). Περιγράφει μια πραγματικότητα χωρίς να την αξιολογεί. Ο Coase δεν λέει ότι αυτό είναι καλό ή κακό. Λέει ότι απλά έτσι συμβαίνει στην πραγματικότητα: τα δικαιώ-

12. «Σε ένα κόσμο χωρίς κόστος συναλλαγών, οι νομικοί θα εξαφανίζονταν» (Stigler 2003 [1988]: 76).



ματα καταλήγουν σ' αυτόν που είναι διατεθειμένος να πληρώσει γι' αυτά τα περισσότερα χρήματα (τα αξιολογεί περισσότερο).<sup>13</sup> Το δίκαιο δεν μπορεί να εμποδίσει την ανακατανομή των δικαιωμάτων από την αγορά.<sup>14</sup>

Η καταλυτική επιρροή της αγοράς στην κατανομή των δικαιωμάτων και η υπερίσχυσή της έναντι του δικαίου (εφόσον ισχύει η περιγραφική παρατήρηση του Coase) εμφανίζεται αρχικώς ιδιαίτερα προβληματική. Η ανακατανομή των δικαιωμάτων, η υποτιθέμενη «απαξίωση» της δικαιοκτικής κατανομής και η υφέρπουσα πιθανότητα πρόκλησης κοινωνικών αδικιών και αύξησης της ανισότητας θέτουν σε αμφισβήτηση το επιθυμητό αυτής της ανακατανομής.

Όμως οι κατηγορίες αυτές καταρρέουν όταν αντιληφθεί κανείς την κεντρική σημασία της συναίνεσης για τη λειτουργία του μηχανισμού της αποτελεσματικής κατανομής των πόρων. Εφόσον οι αξιολογήσεις είναι πάντα υποκειμενικές, η συναίνεση των μερών αποτελεί το *sine qua non* όρο για μια ανακατανομή δικαιωμάτων που θα είναι αποτελεσματική. Έτσι μια αυθαίρετη ανακατανομή των δικαιωμάτων που επιβάλλεται από το κράτος ή από ιδιώτες (μέσω απάτης ή απειλής), χωρίς την συναίνεση όλων των μερών και με σκοπό μια υποτιθέμενη αποτελεσματικότερη κατανομή των πόρων θα είναι κατά τεκμήριο αποτυχημένη (δηλαδή αναποτελεσματική) και βραχυπρόθεσμα αλλά κυρίως μακροπρόθεσμα.

Αντίθετα, εφόσον τα δύο μέρη συναινούν στη μετακίνηση (= μεταβίβαση) του δικαιώματος, διότι θεωρούν ότι ωφελούνται οικονομικά ή με άλλο τρόπο από αυτήν, ο μηχανισμός της συναίνεσης εξασφαλίζει όχι μόνο την αποτελεσματική κατανομή των πόρων αλλά και την προστασία των πραγματικών συμφερόντων (άρα και των δικαιωμάτων) των μερών. Επιπλέον η μεταβίβαση ενός δικαιώματος από κάποιον που το αξιολογεί λιγότερο σε κάποιον που το αξιολογεί περισσότερο με τη συναίνεση του πρώτου (και στο αντάλλαγμα) δεν μπορεί να χαρακτηριστεί άδικη (με ποιο κριτήριο άλλωστε και από ποιόν;).

As υποθέσουμε έτσι πως και τα δύο ξενοδοχεία του παραδείγματος ανήκαν σε μία δημοτική επιχείρηση μιας παραλιακής κωμόπολης. Τι θα αποφάσιζε το διοικητικό συμβούλιο της δημοτικής επιχείρησης αν ήθελε να εξυπηρετήσει τα συμφέροντα των δημοτών; Στο πρώτο σενάριο να ανεγείρει το ένα ξενοδοχείο τους ορόφους και στο δεύτερο όχι. Ακριβώς στο ίδιο αποτέλεσμα που θα οδηγούνταν και τα δύο μέρη που έχουν αντιτιθέμενα συμφέροντα. Γιατί; Γιατί το να καταλήξει το δικαίωμα σ' αυτόν που το αξιολογεί περισσότερο είναι και κοινωνικά επιθυμητό, καθώς αυξάνεται ο συνολικός πλούτος της κοινωνίας. Πριν την ανταλλαγή οι πόροι δεν έχουν καταμεληθεί αποτελεσματικά και η αγορά έχει την τάση να διορθώνει την αναποτελεσματική κατανομή των πόρων.

---

13. Δεν είναι πολύ γνωστό αλλά ο Coase στην αρχή της καριέρας του ήταν σοσιαλιστής. Με το συγκεκριμένο άρθρο του ανακάλυψε μία, άγνωστη μέχρι τότε, αποτυχία της αγοράς και προσπάθησε να δικαιολογήσει την παρέμβαση του κράτους.

14. "[T]he market, like an untameable river, will knock out attempts to alter its mighty course." (Kelman 1979: 675).

Όμως παρά το ότι το δίκαιο δεν επηρεάζει την κατανομή των πόρων, οι επιλογές του νομοθέτη ή του δικαστή έχουν σημαντικά διανεμητικά αποτελέσματα (*distributive effects*). Επιλέγοντας δηλαδή το δίκαιο ποιο συμφέρον θα προστατεύσει επηρεάζει σημαντικά τη διανομή του πλούτου. Π.χ. στο πρώτο σενάριο: εάν το δικαστήριο αναγνωρίσει το δικαίωμα στο Β ξενοδοχείο αυτό θα κερδίσει €1.500.0000 και το Α θα χάσει €1.000.000. Εάν όμως αναγνωρίσει το δικαίωμα στο Α, τότε αυτό όχι μόνο δεν θα χάσει αλλά θα κερδίσει όσα του προσφέρει το Β εξαγοράζοντας το δικαίωμα (δηλαδή θα εξοικονομήσει το €1.000.000 και θα λάβει επίσης ένα επιπλέον ποσό από το Β για την εξαγορά του δικαιώματος), ενώ το Β δεν θα κερδίσει €1.500.000 αλλά το ποσό που θα περισσέψει αφού αγοράσει το δικαίωμα (ένα ποσό προφανώς μικρότερο των €500.000). *Οι κανόνες δικαίου, λοιπόν, δεν επηρεάζουν την τελική κατανομή των δικαιωμάτων αλλά επηρεάζουν πάντα τη διανομή του πλούτου: έχουν δηλαδή σημαντικότερα διανεμητικά αποτελέσματα.*<sup>15</sup>

Επομένως:

Η αγορά καθορίζει την κατανομή των δικαιωμάτων,  
αλλά το δίκαιο επηρεάζει τη διανομή του πλούτου

Πολλοί λανθασμένα θεωρούν ότι η παραπάνω πρόταση αποτελεί την ουσία του θεωρήματος του Coase. Όχι μόνο κάνουν λάθος<sup>16</sup> αλλά παραλείπουν έτσι την πλέον ουσιαστική συνεισφορά του Coase – δηλαδή την εισαγωγή της έννοιας των συναλλακτικών εξόδων.

15. Ο ίδιος ο Coase διαφωνεί μ' αυτό το συμπέρασμα. Θεωρεί ότι δεν θα επηρεαστεί η διανομή του πλούτου (Coase 1988: 170-174).

16. Το λάθος βέβαια οφείλεται και στον George Stigler. Ο Stigler απομόνωσε το πρώτο μέρος του επιχειρήματος του Coase και το παρουσίασε ως θεώρημα, το θεώρημα του Coase (*Coase theorem*): «Σε συνθήκες τέλει ανταγωνισμού το ιδιωτικό και το κοινωνικό κόστος ισούνται» ("Under perfect competition private and social costs will be equal") (Stigler 1966: 113). Αυτή η περίφημη διατύπωση του Stigler αποτυπώθηκε σχεδόν σε όλα τα διδακτικά εγχειρίδια που ακολούθησαν (βλ. για παράδειγμα τον ορισμό στο δημοφιλές εγχειρίδιο των Pindyck and Rubinfeld 1995: 643: "Όταν τα μέρη μπορούν να διαπραγματευτούν χωρίς κόστος και με προοπτική να ωφεληθούν αμοιβαία, το αποτέλεσμα της διαπραγματεύσεώς τους θα είναι αποτελεσματικό, άσχετα με το πώς έχουν καθοριστεί εκ των προτέρων τα δικαιώματα ιδιοκτησίας.») και ακόμα και σήμερα αποτελεί τον επίσημο ορισμό του θεωρήματος του Coase στις οικονομικές σχολές παρά τις διαμαρτυρίες του Coase (1988: 15, 174): «Ο κόσμος του μηδενικού κόστους συναλλαγών έχει συχνά περιγραφεί ως Κοεζιανός (Coasian) κόσμος. Τίποτα δεν μπορεί να απέχει περισσότερο από την αλήθεια. Είναι ο κόσμος της σύγχρονης οικονομικής θεωρίας, ένας κόσμος που ελπίζω να πείσω τους οικονομολόγους να εγκαταλείψουν [...] Ο λόγος που οι οικονομολόγοι ακολούθησαν λάθος δρόμο ήταν ότι δεν έλαβαν υπόψη στο θεωρητικό τους σύστημα έναν παράγοντα που έχει αποφασιστική σημασία εάν θέλεις να αναλύσεις την επίδραση που ασκεί μια αλλαγή στο δίκαιο στην κατανομή των πόρων. Αυτός ο χαμένος κρίκος είναι η ύπαρξη του κόστους συναλλαγών.» Φυσικά ο George Stigler το γνώριζε καλά αυτό (βλ. παρακάτω) και το επισημαίνει στα γραπτά του. Όσοι όμως βασίστηκαν σ' αυτόν τον ορισμό χωρίς να διαβάσουν το πρωτότυπο άρθρο του Coase (ή ακόμα και την ενδελεχή ανάλυση του Stigler) το διαστρεβλώνουν συστηματικά. Βέβαια η σύγχυση οφείλεται και σε παραλείψεις ή αστοχίες του Coase (βλ. κυρίως Cooter 1982 αλλά και την σκληρή μεθοδολογική επίθεση στον Coase από τον Posner 1993).

### **Ε. Το Θεώρημα του Coase (το δεύτερο βήμα: τα έξοδα συναλλαγής)**

Η περιγραφή του Coase μέχρι το σημείο αυτό είναι πιθανό να συναντήσει (μεταξύ των άλλων) μια βασική αντίρρηση: η ύπαρξη του πλεονάσματος που τα μέρη μπορούν να μοιράσουν μεταξύ τους, με τρόπο αμοιβαία επωφελή, δεν οδηγεί αυτόματα σε συμφωνία. Παρά το γεγονός ότι το πλεόνασμα αποτελεί ένα σοβαρό κίνητρο για συμφωνία, δεν την εξασφαλίζει, γιατί υπάρχει μια σειρά εμποδίων που είναι πιθανό να την αποτρέψουν. Αυτά τα εμπόδια είναι τόσα πολλά και ισχυρά που σε πολλές περιπτώσεις δεν επιτρέπουν ούτε καν τη διαπραγμάτευση, πολύ περισσότερο την ολοκλήρωση μιας συμφωνίας.

Η μεγάλη συνεισφορά του R.H. Coase στην οικονομική θεωρία είναι ο εντοπισμός αυτών των εμποδίων. Σύμφωνα με τον Coase η κάθε συναλλαγή συνεπάγεται και ένα σοβαρό κόστος (χρηματικό και μη). Αυτό το κόστος της συναλλαγής (*transaction cost*), εάν είναι υψηλό, μπορεί να αποτρέψει τη συμφωνία. Ειδικότερα εάν το κόστος σύναψης της συμφωνίας είναι υψηλότερο από το πλεόνασμα που τα μέρη θα αποκομίσουν από αυτήν, το υψηλό κόστος την καθιστά αδύνατη.

Τι ακριβώς είναι αυτά τα έξοδα συναλλαγής; Καταρχήν είναι το οικονομικό κόστος της ίδιας της συναλλαγής: τα έξοδα της γραφειοκρατίας, των δικηγόρων, των συμβολαιογράφων, των λογιστών, των μεσιτών, της εφορίας, τα έξοδα επικοινωνίας και μεταφοράς και φυσικά το κόστος του χρόνου που θα σπαταληθεί (κόστος ευκαιρίας). Εάν το χρηματικό κόστος της συναλλαγής είναι μεγαλύτερο από το πλεόνασμα που δημιουργεί η συναλλαγή, η τελευταία δεν θα λάβει χώρα καθώς δεν θα συμφέρει τα μέρη.

Ο Coase ήταν ο πρώτος που είχε εντοπίσει αυτό το κόστος ήδη από τα τέλη της δεκαετίας του 1930, όταν δημοσίευσε το περίφημο άρθρο του *The Nature of the Firm* (1937). Στο άρθρο αυτό ο Coase χρησιμοποίησε την έννοια του κόστους συναλλαγής για να εξηγήσει την εμφάνιση μεγάλων ιεραρχικά δομημένων επιχειρήσεων που οφείλεται στο φαινόμενο της ενδοεπιχειρησιακής ολοκλήρωσης, δηλαδή της κάθετης διεύρυνσης των εταιριών. Επειδή οι συναλλαγές στην αγορά έχουν κόστος, οι εταιρίες έχουν την τάση να ενσωματώνουν αυτές τις συναλλαγές στην εταιρική τους δομή. Για να αποφύγουν δηλαδή τον εξωπορισμό (*outsourcing*), που ενέχει υψηλό κόστος συναλλαγών, επιλέγουν να εντάξουν στη διευρυμένη δομή τους αυτές τις συναλλαγές δημιουργώντας μονάδες μέσα στην επιχείρηση που παράγουν προϊόντα και υπηρεσίες (*in-house production*) που πριν έπρεπε να αγοράσουν συνάπτοντας συμβάσεις. Βέβαια η διεύρυνση της εταιρίας είναι αποτελεσματική και εξοικονομεί σε κόστος συναλλαγών μέχρι ένα σημείο. Από αυτό το σημείο και πέρα η οριακή απόδοση φθίνει και αυξάνονται όλα τα είδη κόστους που συνδέονται με την ιεραρχική δομή και το μεγάλο μέγεθος της επιχείρησης.

Η βασική ιδέα του Coase είναι δηλαδή αρκετά απλή: η αγορά έχει κόστος. Μπορεί τα μέρη να κερδίζουν από τις συναλλαγές, τις ανταλλαγές, τις συμβάσεις αλλά όλα αυτά κοστίζουν. Το κόστος αυτό μπορεί να κατηγοριοποιηθεί ως εξής:

- Κόστος έρευνας (*search cost*). Σε μια ελεύθερη αγορά υπάρχουν πολλές ευκαιρίες για αμοιβαία επωφελείς συμφωνίες αλλά η ανεύρεση του άλλου μέρους ενέχει κόστος που έχει κυρίως να κάνει με την συγκέντρωση της απαραίτητης πληροφόρησης. Έτσι εάν ο Α αξιολογεί ένα αγαθό €100 και μπορεί να το αγοράσει από τον Β για €80 και από τον Γ για €60 δεν είναι σίγουρο ότι θα συμβληθεί με τον Γ. Εάν το κόστος έρευνας ισούται με €5 για την ανεύρεση του Β και €30 για την ανεύρεση του Γ, ο Α θα καταλήξει να αγοράσει το αγαθό από τον Β (θα του κοστίσει συνολικά €85 έναντι των €90 που θα χρειαστεί συνολικά για να αγοράσει το αγαθό από τον Γ).
- Κόστος διαπραγμάτευσης (*negotiation cost*). Το πιο σύνθητες κόστος είναι αυτό που οφείλεται στη διαπραγμάτευση για την τιμή και τους όρους της σύμβασης (*haggling cost*) αλλά και την μετατροπή της συμφωνίας σε νομικό κείμενο (*drafting cost*) όταν αυτό απαιτείται. Το κόστος διαπραγμάτευσης αυξάνεται από τη στρατηγική συμπεριφορά των συναλλασσομένων αλλά και το φόβο ενός μέρους για καιροσκοπική συμπεριφορά του άλλου (*hold up*). Π.χ. (α) μία διαπραγμάτευση καταρρέει όταν ο Α κάνει μια τελική προσφορά στον Β (*take it or leave it*) και ο Β δεν την δέχεται γιατί θεωρεί ότι ο Α θα επανέλθει με καλύτερη προσφορά. Ο Α όμως δεν επανέρχεται γιατί θέλει να διατηρήσει ένα συγκεκριμένο διαπραγματευτικό προφίλ και περιμένει από τον Β να υποχωρήσει. (β) Ένας επιχειρηματίας θέλει να αγοράσει έξι γειτονικά οικοπέδα για να εγκαταστήσει ένα μεγάλο θεματικό πάρκο. Αφού αγοράσει τα πέντε από αυτά, ο ιδιοκτήτης του έκτου, γνωρίζοντας ότι αν δεν πουλήσει στον επιχειρηματία και το δικό του οικοπέδο η επένδυση δεν θα είναι εφικτή, απαιτεί από τον επιχειρηματία ένα τμήμα ιδιαίτερα υψηλό σε σχέση με την αγοραία τιμή του οικοπέδου του διότι γνωρίζει ότι ο επιχειρηματίας δεν μπορεί να την αρνηθεί. Ο κίνδυνος της καιροσκοπικής συμπεριφοράς (*opportunistic behavior*) αποθαρρύνει κυρίως τις συναλλαγές που εμπλέκουν πολλά μέρη<sup>17</sup> αλλά και τις μακροπρόθεσμες συμβατικές σχέσεις (*long-term contract*) όταν αυτές απαιτούν επένδυση στη σχέση (*relation-specific investment*) που μπορεί να απαξιωθεί εκτός των πλαισίων της συγκεκριμένης σχέσης (π.χ. επένδυση της εταιρίας Α σε ειδικό μηχανολογικό εξοπλισμό προσαρμοσμένο στην κατασκευή εξαρτημάτων που μόνο η εταιρία Β μπορεί να χρησιμοποιήσει).
- Κόστος εφαρμογής (*enforcement cost*) αλλά και κόστος επίβλεψης (*monitoring cost*) της καλής εφαρμογής της συμφωνίας. Το κόστος εφαρμογής έχει να κάνει με όλα τα έξοδα που συνδέονται με την εφαρμογή της συμφωνίας, όπως έξοδα γραφειοκρατίας, συμβολαιογράφων, δικαστηρίων,<sup>18</sup> μεταγραφών κλπ. Το κόστος επίβλεψης είναι υψη-

17. Όπου επιπλέον παρατηρούμε και αυξημένο κόστος συντονισμού (*coordination cost*).

18. Βλ. την σπαρταριστή περιγραφή αυτού του κόστους από το Μολιέρο: "*Eh! Monsieur, de quoi parlez-vous là, et à quoi vous résolvez-vous? Jetez les yeux sur les détours de la justice; voyez combien d'appels et de degrés de juridiction, combien de procédures embarrassantes, combien d'animaux ravissants par les griffes desquels il vous faudra passer, sergents, procureurs, avocats, greffiers, substitués, rapporteurs, juges, et leurs clerks. Il n'y a pas un de tous ces gens-là qui, pour la moindre chose, ne soit capable de donner un soufflet au meilleur droit du monde. [...] Eh! Monsieur, si vous le pouvez, sauvez-vous de cet enfer-là. C'est être damné dès ce monde que d'avoir à plaider, et la seule pensée d'un procès serait capable de me faire fuir jusqu'aux Indes. [...] Mais, pour plaider, il vous faudra de l'argent: il vous en faudra pour l'exploit; il vous en faudra pour le contrôle; il vous en faudra pour la procura-*

λότερο όταν είναι δυσκολότερη η επίβλεψη της εφαρμογής της συμφωνίας. Το τελευταίο μπορεί να αποθαρρύνει κάποιον να συνάψει τη συμφωνία. Π.χ. ο Α προτιμά να μην αγοράσει ένα μηχάνημα που εξυπηρετεί τις ανάγκες του και είναι φθηνότερο από άλλα διότι η εταιρία που το προμηθεύει δεν έχει καλό service.

Αλλά ενώ ο Coase εντόπισε κυρίως το χρηματικό κόστος συναλλαγών, το κόστος δηλαδή που προκαλούν οι συναλλαγές και η αγορά ευρύτερα, υπάρχουν και άλλα εμπόδια στις συναλλαγές που μπορούμε να τα εντάξουμε στο «κόστος συναλλαγών» με την ευρεία έννοια του όρου διότι και αυτά είναι ικανά να αποτρέψουν μια συναλλαγή αυξάνοντας το κόστος της. Τέτοιου είδους εμπόδια αποτελούν:

- Οι εσωτερικοποιημένοι κανόνες ηθικής συμπεριφοράς (*moral norms*) αλλά και οι κανόνες κοινωνικής συμπεριφοράς (*social norms*) εμποδίζουν συναλλαγές που ενώ θα ωφελούσαν τα δύο μέρη, έρχονται σε αντίθεση με τις ηθικές τους αντιλήψεις ή με την κυρίαρχη συμβατική ηθική (Kessler 2004). Π.χ. (α) ένας μαιευτήρας αρνείται να προβεί σε άμβλωση παρά την υψηλή αμοιβή που του προσφέρεται, (β) η ηθοποιός Α αρνείται να παίξει στο θέατρο έναν τολμηρό ρόλο, όχι γιατί το θεωρεί ανήθικο, αλλά γιατί υποθέτει ότι θα σχολιασθεί δυσμενώς από τον στενό οικογενειακό και κοινωνικό της περίγυρο.<sup>19</sup>
- Οι κανόνες δικαίου που απαγορεύουν κάποιες συναλλαγές που είναι αμοιβαία επωφελείς. Π.χ. η Α θα ήθελε να προσφέρει τις υπηρεσίες της παρένθετης μητέρας με οικονομικό αντάλλαγμα αλλά αυτό το απαγορεύει το άρθρο 1458 του Αστικού Κώδικα (Hatzis 2003).
- Οι κανόνες δικαίου που δεν απαγορεύουν μία συναλλαγή αλλά αυξάνουν το κόστος της. Τέτοιου είδους κανόνες είναι αυτοί που αυξάνουν το κόστος μίας μεταβίβασης ακινήτων ή της έναρξης μιας επιχείρησης. Θα αναφερθούμε αναλυτικά στην συνέχεια σε τέτοιου είδους κανόνες, στο παράδειγμα της Ελλάδας.
- Το (ανορθολογικό για ορισμένους) συναίσθημα κτητικότητα (*endowment effect* ή *status quo bias*) εμποδίζει πολλές αγοραπωλησίες: οι άνθρωποι ζητούν μεγαλύτερο αντίτιμο για να πουλήσουν κάτι από το αντίτιμο που είναι διατεθειμένοι να προσφέρουν για να το αγοράσουν.<sup>20</sup> Έτσι ο Α αρνείται να δεχτεί μια προσφορά να πουλήσει το διαμέρισμα που κληρονόμησε από τον άκληρο θείο του Γ για €200.000 αλλά όταν μαθαίνει ότι το σπίτι δεν ανήκει πλέον σ' αυτόν αλλά στον εξάδελφό του Β (που πέτυχε την δικαστική αναγνώριση της πατρότητας του και κληρονομεί πλέον αυτός τον Γ) αρνείται να αγοράσει το ίδιο διαμέρισμα παρά το γεγονός ότι ο Β του ζητά μόνο

---

*tion, pour la présentation, conseils, productions, et journées du procureur; il vous en faudra pour les consultations et plaidoiries des avocats, pour le droit de retirer le sac, et pour les grosses d'écritures; il vous en faudra pour le rapport des substitués, pour les épices de conclusion, pour l'enregistrement du greffier, façon d'appointement, sentences et arrêts, contrôles, signatures, et expéditions de leurs clerks, sans parler de tous les présents qu'il vous faudra faire." (Molière, Les Fourberies de Scapin, 1671, Acte II, Scène V).*

19. Βλ. επίσης Thaler (1988) για τα εμπόδια που δημιουργούν οι κοινωνικοί κανόνες σχετικά με τη δίκαιη και άδικη διανομή του πλεονάσματος (π.χ. σε καταστάσεις που ομοιάζουν με εκείνες του *ultimatum game*).

20. Βλ. την έρευνα των Kahneman, Knetsch and Thaler (1990).

€200.000. Ο Α θεωρεί τώρα ότι αν και διαθέτει €200.000 δεν αξίζει να τα καταβάλει για το συγκεκριμένο διαμέρισμα.

- Το αποτέλεσμα του πλούτου (*wealth effect*) που παρατηρείται όταν ένα υψηλό εισόδημα υποβαθμίζει την υποκειμενική αξία του πλεονάσματος μιας συναλλαγής. Έτσι ενώ ο Α αξιολογεί ένα αγαθό €100 και μπορεί να το αγοράσει από ένα κατάστημα στη γειτονιά του για €60 ή από ένα κατάστημα 900 μέτρα από το σπίτι του €55, επιλέγει να το αγοράσει ακριβότερα γιατί η διαφορά των €5 είναι ασήμαντη γι' αυτόν. Το αποτέλεσμα του πλούτου οφείλεται στο νόμο της φθίνουσας οριακής χρησιμότητας (*law of diminishing marginal utility*) που απαξιώνει τις επιπλέον μονάδες που καταναλώνει κάποιος. Έτσι ενώ το €1 είναι σημαντικό ποσό για έναν ανήλικο που λαμβάνει €10 χαρτζιλίκι κάθε εβδομάδα από τους γονείς του, δεν είναι το ίδιο σημαντικό για κάποιον με εισόδημα €2.000 τον μήνα.<sup>21</sup>
- Η ασύμμετρη πληροφόρηση (*asymmetric information*) και η υπεραισιοδοξία (*overoptimism*) οδηγούν σε λανθασμένες εντυπώσεις για τις υποκειμενικές αξιολογήσεις του άλλου αλλά και της διαπραγματευτικής του στρατηγικής. Ο Α θέλει να αγοράσει ένα αγαθό από τον Β. Πιστεύει πως ο Β μπορεί να υποχωρήσει (να ρίξει την τιμή) μέχρι τα €250, ενώ ο Β στην πραγματικότητα είναι διατεθειμένος να υποχωρήσει το πολύ μέχρι τα €300 (*reservation price*). Εάν ο Α θέσει σαν στόχο τα €280, η διαπραγμάτευση θα αποτύχει οπωσδήποτε γιατί ο Β δεν θα δεχθεί να πουλήσει το αγαθό. Παρόμοιο πρόβλημα δημιουργεί το φαινόμενο της δυσμενούς επιλογής (*adverse selection*): μην διαθέτοντας αρκετή πληροφόρηση προσελκύεις ανεπιθύμητους ως υποψήφιους αντισυμβαλλόμενους: με τις πράξεις σου όχι μόνο να αποτρέπεις από το να συμβληθεί μαζί σου αυτός που θα ήθελες αλλά ελκύεις εκείνους με τους οποίους δεν θα ήθελες να συμβληθείς. Π.χ. αν υποθέσουμε ότι μια τράπεζα είναι υποχρεωμένη να προσφέρει το ίδιο επιτόκιο σε όλους τους πελάτες της – δεν επιτρέπεται να τους διακρίνει ανάλογα με την φερεγγυότητά τους. Αλλά ενώ το 50% των υποψήφιων πελατών της είναι φερέγγυοι το άλλο 50% δεν είναι. Η τράπεζα θα ήθελε να προσφέρει επιτόκιο δανεισμού 5% για τους πρώτους και 10% για τους δεύτερους. Επειδή δεν μπορεί να τους ξεχωρίσει αποφασίζει να προσφέρει σε όλους δάνεια με επιτόκιο 7,5%. Οι φερέγγυοι πελάτες αρνούνται να πληρώσουν ένα τόσο υψηλό γι' αυτούς επιτόκιο ενώ αντίθετα οι αφερέγγυοι το θεωρούν χαμηλό. Η τράπεζα θα καταλήξει να χορηγεί δάνεια μόνο σε αφερέγγυους πελάτες και μάλιστα με χαμηλό επιτόκιο σε σχέση με τον κίνδυνο που αναλαμβάνει.<sup>22</sup>
- Η απουσία κανόνων κοινωνικής συμπεριφοράς που λειτουργούν ως άτυποι θεσμικοί μηχανισμοί μείωσης του κόστους (*cost-saving devices*).<sup>23</sup> Τέτοιου είδους μηχανισμοί

21. Βλ. άλλο παράδειγμα στον Viscusi (1978) αλλά και χαρακτηριστικό πραγματικό περιστατικό στο δημοσίευμα που αναπαράγει τηλεγράφημα του Associated Press, "Clooney Pays \$20 at Kid's Lemonade Stand." (*Washington Post*, April 5, 2007).

22. Βλ. ένα άλλο παράδειγμα στην αγορά μεταχειρισμένων αυτοκινήτων (Genesove 1993). Την ίδια αγορά ερευνά το κλασικό άρθρο του Akerlof (1970).

23. Βλ. για παράδειγμα την εμπειρική μελέτη του Ellickson (1986) για τον τρόπο που επιλύουν τις διαφορές τους οι γείτονες-αγρότες σε μια επαρχία της Καλιφόρνια.

είναι η εμπιστοσύνη (*trust*), η υπόληψη και η φήμη (*reputation*),<sup>24</sup> οι κανόνες αμοιβαιότητας (*reciprocity*) και γενικά ό,τι αυξάνει το κοινωνικό κεφάλαιο (*social capital*) σε μια κοινωνία. Π.χ. ο Α συνάπτει μεγάλο αριθμό συμφωνιών με άλλα μέλη της ίδιας επαγγελματικής ομάδας χωρίς να εξασφαλίζεται με γραπτές συμβάσεις – τις οποίες δεν θεωρεί απαραίτητες.<sup>25</sup>

Παρατηρούμε ότι το κόστος συναλλαγών προέρχεται συχνά από την ίδια την αγορά, είναι δηλαδή ενδογενές στις συναλλαγές. Αλλά προέρχεται επίσης και από εξωγενείς παράγοντες: από τους τυπικούς (κανόνες δικαίου, φόροι) και άτυπους θεσμούς (κανόνες κοινωνικής συμπεριφοράς), δηλαδή από το κράτος και την κοινωνία αντίστοιχα. Σε πολλές περιπτώσεις είναι δύσκολο να διακρίνεις την πηγή του κόστους. Για παράδειγμα το αποτέλεσμα κτητικότητα μπορεί να οφείλεται (μεταξύ των άλλων) στην ασυμμετρία πληροφορήσης μεταξύ αγοραστή και πωλητή ή σε έλλειψη εμπιστοσύνης που σε καθιστά επιφυλακτικό στις σχέσεις σου με τους άλλους.<sup>26</sup>

Είναι λοιπόν χρησιμότερο να αντιμετωπίσουμε όλα τα εμπόδια στην συναλλαγή ως διαφορετικά είδη κόστους συναλλαγών. Είναι έτσι προφανές ότι το κόστος συναλλαγών μπορεί να αποτελέσει ένα σημαντικό εμπόδιο στις συναλλαγές, στην αποτελεσματική κατανομή των πόρων, στη δημιουργία πλεονασμάτων και τελικά στην αύξηση του πλούτου.

Αλλά η ευρύτητα με την οποία ορίστηκε το κόστος συναλλαγών το καθιστά θεωρητικά απαγορευτικό παράγοντα που αποτρέπει σχεδόν το σύνολο των συναλλαγών, εφόσον είναι αδύνατο να εντοπίσουμε μια συναλλαγή που δεν συνοδεύεται από ένα από τα παραπάνω εμπόδια/είδη κόστους. Όμως ενώ κάθε συναλλαγή έχει κόστος αυτό δεν σημαίνει ότι αυτό το κόστος υπερβαίνει το πλεόνασμα. Εφόσον το πλεόνασμα υπερβαίνει το συνολικό κόστος της συναλλαγής η τελευταία θα ολοκληρωθεί και ο πόρος (το δικαίωμα εδώ) θα μετακινηθεί:

Το δικαίωμα μετακινείται σ' αυτόν  
που το αξιολογεί περισσότερο

$$S > TC$$

S = Πλεόνασμα, TC = Κόστος Συναλλαγής

24. Βλ. για παράδειγμα στο δίκαιο των συμβάσεων Kornhauser (1983).

25. Βλ. το κλασικό παράδειγμα στη βιβλιογραφία: την συνοικία των διαμαντιών στη Νέα Υόρκη (Bernstein 1992).

26. Την ιδέα της συσχέτισης του ελλείμματος εμπιστοσύνης με το αποτέλεσμα της κτητικότητας μου έδωσε ο Γιώργος Τζιώτης. Αλλά το φαινόμενο παρατηρείται και εκεί όπου ο δείκτης εμπιστοσύνης (*trust*) είναι υψηλός. Το πιθανότερο είναι ότι οφείλεται στην εγγενή ασυμμετρία πληροφορήσης μεταξύ των δύο ρόλων (αγοραστή-πωλητή).

Αντίθετα εάν το κόστος της συναλλαγής υπερβαίνει το πλεόνασμα, η συναλλαγή δεν θα πραγματοποιηθεί και ο πόρος (το δικαίωμα εδώ) δεν θα μετακινηθεί:

Το δικαίωμα δεν μετακινείται σ' αυτόν  
που το αξιολογεί περισσότερο

$$S < TC$$

S = Πλεόνασμα, TC = Κόστος Συναλλαγής

Στην περίπτωση αυτή η αποτελεσματική (κοινωνικά άριστη) κατανομή των πόρων είναι ανέφικτη: ο πόρος δεν θα καταλήξει απαραίτητα σ' αυτόν που τον αξιολογεί περισσότερο καθώς τα έξοδα συναλλαγών θα εμποδίσουν τη μετακίνησή του. Άρα η κατανομή των δικαιωμάτων δεν θα είναι οικονομικά αποτελεσματική. Τα δικαιώματα θα παραμείνουν εκεί όπου τα κατένειμε η έννομη τάξη.

Με αυτές τις διαπιστώσεις ολοκληρώνεται η θετική περιγραφική εκδοχή του θεωρήματος του Coase (*positive Coase theorem*). Ο Coase περιέγραψε κατ' αρχήν έναν κόσμο χωρίς κόστος συναλλαγής, έναν μη-ρεαλιστικό κόσμο μεν<sup>27</sup> που μας επιτρέπει να κατανοήσουμε τον τρόπο που λειτουργεί ο πραγματικός κόσμος δε.<sup>28</sup> Σ' αυτόν το μη-ρεαλιστικό κόσμο οι πόροι, δηλαδή τα αγαθά, οι υπηρεσίες και τα δικαιώματα μετακινούνται χωρίς τριβή από λιγότερο αποτελεσματικές σε περισσότερο αποτελεσματικές χρήσεις. Η αποτελεσματική κατανομή των πόρων επιτυγχάνεται έτσι σχεδόν αυτόματα καθώς δεν υπάρχουν εμπόδια και τα δικαιώματα καταλήγουν σ' αυτούς που τα αξιολογούν περισσότερο. Αλλά ο Coase περιγράφει ένα μη-ρεαλιστικό κόσμο για να μπορέσει να τονίσει στο δεύτερο μέρος της περιγραφικής εκδοχής του θεωρήματός του το μέγεθος του προβλήματος που προκαλούν τα έξοδα συναλλαγής στον πραγματικό κόσμο. Συχνά δεν προκαλούν απλά τριβή στις συναλλαγές αλλά ορθώνουν εμπόδια που σε ορισμένες περιπτώσεις είναι αξιόπιστα.

Σ' αυτές όμως τις περιπτώσεις τα δικαιώματα θα παραμείνουν εκεί που τα έχει κατανείμει το δίκαιο και η κατανομή αυτή δεν θα μπορεί να ανατραπεί εύκολα από τις δυνάμεις της αγοράς. Η κατανομή λοιπόν των δικαιωμάτων θα είναι αποτελεσματική μόνο εφόσον το δίκαιο τα κατανείμει αρχικά με τέτοιο τρόπο ώστε τα δικαιώματα να παραχωρηθούν

27. Ο ίδιος ο Coase τον χαρακτηρίζει μη-ρεαλιστικό στο αρχικό κείμενο ("this is, of course, a very unrealistic assumption" (1960: 16) αλλά και αργότερα: «Όταν οι συναλλαγές που κάνεις δεν έχουν κόστος αυτό σημαίνει ότι δεν σου κοστίζει τίποτα να τις επιταχύνεις. Με τον τρόπο αυτό μπορεί να βιώσεις την αιωνιότητα σε ένα κλάσμα δευτερολέπτου. Δεν νομίζω ότι αξίζει να σπαταλήσεις χρόνο για να μελετήσεις τις ιδιότητες ενός τέτοιου κόσμου.» (Coase 1988: 15). Ο Stigler (1972: 12) υπερθεματίζει: «Ο κόσμος του μη-δενικού κόστους συναλλαγών καταλήγει να είναι τόσο παράξενος όσο θα ήταν ο φυσικός κόσμος χωρίς τριβή.»

28. «Αυτό που πραγματικά υπονοεί το επιχείρημά μου είναι η ανάγκη να εισαχθεί ξεκάθαρα η έννοια των θετικών εξόδων συναλλαγής στην οικονομική ανάλυση ώστε να μπορέσουμε να μελετήσουμε τον υπαρκτό κόσμο. Αλλά δεν είχε αυτό το αποτέλεσμα το άρθρο μου». (Coase 1988: 15). Βλ. όμως και Posner (1993).



εκεί που θα κατέληγαν εάν δεν υπήρχαν τα έξοδα συναλλαγής. Στην αντίθετη περίπτωση η παρουσία του κόστους συναλλαγών είναι πιθανόν να μην επιτρέψει την αποτελεσματικότερη κατανομή των πόρων μετά από αμοιβαίως επωφελείς συναλλαγές.<sup>29</sup>

Όμως η εμπειρική παρατήρηση των αναρίθμητων συναλλαγών που λαμβάνουν χώρα κάθε ημέρα σε ολόκληρη την υφήλιο μας επιτρέπει να συμπεράνουμε πως παρά την ύπαρξη του κόστους συναλλαγών σε κάθε πραγματική συναλλαγή, το κόστος αυτό δεν είναι απαγορευτικό. Είναι οπωσδήποτε μικρότερο του πλεονάσματος που δημιουργεί η συναλλαγή και γι' αυτό αυτή λαμβάνει τελικά χώρα. Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι τα έξοδα συναλλαγής δεν αποτελούν ένα πραγματικό πρόβλημα. Είναι βέβαιο ότι πολλές, εξίσου αναρίθμητες συναλλαγές δεν λαμβάνουν χώρα καθημερινά γιατί το πλεόνασμά τους είναι μικρότερο των εξόδων συναλλαγής και επομένως είναι εξίσου βέβαιο ότι υπάρχει πολύ μεγάλο περιθώριο για αποτελεσματικότερη κατανομή των πόρων.

Ολοκληρώνοντας τη συζήτηση για την θετική, περιγραφική εκδοχή του θεωρήματος του Coase θα επιχειρήσουμε να δώσουμε έναν ορισμό που συμπυκνώνει τη συζήτηση που προηγήθηκε:

**Θετική (περιγραφική) εκδοχή του θεωρήματος του Coase:** Όταν το κόστος μιας συναλλαγής είναι μηδενικό (ή χαμηλότερο από το πλεόνασμα που θα προκύψει από την συναλλαγή) τα μέρη, αν διαπραγματευθούν, θα καταλήξουν σε αποτελεσματική κατανομή των δικαιωμάτων, ανεξάρτητα της αρχικής κατανομής τους από το δίκαιο. Όταν τα έξοδα συναλλαγής είναι τόσο υψηλά ώστε να καθιστούν ανέφικτη την συμφωνία των μερών, η αποτελεσματική κατανομή των δικαιωμάτων θα εξαρτηθεί από την αρχική κατανομή τους από το δίκαιο.

### ΣΤ. Το Θεώρημα του Coase (το τρίτο βήμα: η κανονιστική εκδοχή)

Αλλά το θεώρημα του Coase δεν ολοκληρώνεται με τη θετική εκδοχή του. Όπως είδαμε ο Ronald Coase εντόπισε μια αποτυχία της αγοράς που αποτελεί την αιτία μιας συστηματικά αναποτελεσματικής (υπο-άριστης) κατανομής των πόρων. Το επόμενο βήμα για τον Coase ήταν βέβαια να προτείνει λύσεις στο πρόβλημα. Η κανονιστική εκδοχή του θεωρήματος (*normative Coase theorem*) εμπεριέχει τη θεσμική λύση που προτείνει ο Coase. Αφού επισημάνει τη σημασία που έχει το δίκαιο για την αρχική αλλά και την τελική κατανομή των δικαιωμάτων στις περιπτώσεις που το κόστος συναλλαγών είναι υψηλό, καταλήγει:

*Θα ήταν λοιπόν επιθυμητό τα δικαστήρια να κατανοούν τις οικονομικές συνέπειες των αποφάσεών τους όπως επίσης και να λαμβάνουν υπόψη αυτές τις συνέπειες κατά τη διαδικασία λήψης των αποφάσεων, όσο φυσικά αυτό είναι δυνατό χωρίς να δημιουργούν ανασφάλεια δικαίου. (Coase 1960: 19).*

29. «Υπό αυτές τις συνθήκες η αρχική οριοθέτηση των νομικών δικαιωμάτων επηρεάζει τελικά την αποτελεσματική λειτουργία του οικονομικού συστήματος.» (Coase 1960: 16)

Το δίκαιο λοιπόν θα πρέπει να έχει σαν στόχο τη μείωση του κόστους συναλλαγών με τους κατάλληλους κανόνες. Ποιοι είναι οι κατάλληλοι κανόνες όμως; Ο Coase δεν το προσδιορίζει με ακρίβεια και δεν κάνει συγκεκριμένες προτάσεις. Άλλωστε ενδιαφέρεται κυρίως για το οικονομικό πρόβλημα του κόστους συναλλαγών ως είδος αποτυχίας της αγοράς. Καταλήγει τονίζοντας ότι το πρόβλημα μπορεί να λυθεί από την αγορά αλλά και με κρατική παρέμβαση. Η καλύτερη λύση είναι εκείνη που έχει το μικρότερο κόστος (Coase 1960: 18) και σίγουρα τα δικαστήρια μπορούν να συμβάλλουν στη μείωση αυτού του κόστους. Μάλιστα καταλήγει τη σχετική συζήτηση τονίζοντας ότι αρκετοί δικαστές το έχουν ήδη κάνει με επιτυχημένο τρόπο, έλαβαν δηλαδή υπόψη τους τις οικονομικές συνέπειες των αποφάσεών τους και μπόρεσαν να σταθμίσουν τα διαφορετικά συμφέροντα με σκοπό να προστατεύσουν εκείνο, η προστασία του οποίου αυξάνει την κοινωνική ευημερία (Coase 1960: 19-28).

## **Z. Το βήμα που δεν έκανε ο Coase: Η γέννηση της Οικονομικής Ανάλυσης του Δικαίου**

Η ιδέα του Coase, η ουσία της κανονιστικής εκδοχής του θεωρήματός του, αποτέλεσε τη θεμέλια λίθο της οικονομικής ανάλυσης του δικαίου. Αυτό όμως που δεν έκανε ο Coase,<sup>30</sup> το έκανε ο Καθηγητής Νομικής (και μετέπειτα και Δικαστής) Richard Posner.<sup>31</sup> Ο Posner βασίστηκε στο κανονιστικό θεώρημα του Coase για να εφεύρει ουσιαστικά την οικονομική ανάλυση του δικαίου. Το 1973 θα κυκλοφορήσει η πρώτη έκδοση του περιφημου έργου του *Economic Analysis of Law*<sup>32</sup> στο οποίο χρησιμοποιεί τα εργαλεία της οικονομικής επιστήμης στην ανάλυση ζητημάτων που εμπíπτουν σε όλους σχεδόν τους κλάδους του δικαίου: «Αυτό το βιβλίο γράφτηκε με τη βεβαιότητα ότι τα οικονομικά αποτελούν ένα πανίσχυρο εργαλείο για την ανάλυση μεγάλη γκάμας προβλημάτων της νομικής επιστήμης.» (Posner 2010: 3).

Η λύση του Posner στο ερώτημα που έθεσε αλλά δεν απάντησε ο Coase είναι διάσημη αλλά και ιδιαίτερα αμφισβητούμενη: τα δικαστήρια θα πρέπει να «μιμηθούν» το αποτέλεσμα της αγοράς – όσο αυτό είναι δυνατόν. Θα πρέπει δηλαδή τα δικαστήρια να αναγνωρίσουν το δικαίωμα σε εκείνο το μέρος στο οποίο θα κατέληγε το δικαίωμα εάν δεν υπήρχαν τα έξοδα συναλλαγών και τα μέρη μπορούσαν να διαπραγματευτούν και να καταλήξουν σε συμφωνία. Το δικαίωμα δηλαδή θα πρέπει να δοθεί από το δικαστήριο εκεί που θα κατέληγε με τη συναίνεση των μερών. Ο Posner θεωρεί ότι σε πολλές περιπτώσεις ένα δικαστήριο μπορεί να υποθέσει με αρκετά ικανοποιητική ακρίβεια ποια είναι η κατανομή των πόρων που θα μεγιστοποιήσει τον κοινωνικό πλούτο (Posner 1979: 120).

30. Ο Coase (1978) είχε αρχικώς πολλές αντιρρήσεις και προέβλεψε ότι η χρήση των οικονομικών από άλλες κοινωνικές επιστήμες θα είναι προσωρινή.

31. Ο Richard Posner γεννήθηκε το 1939 στη Νέα Υόρκη. Από το 1969 μέχρι σήμερα διδάσκει στη Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου του Σικάγο ενώ το 1981 ο Πρόεδρος Ronald Reagan τον διόρισε Εφέτη στο 7<sup>ο</sup> Περιφερειακό Εφετείο (του οποίου υπήρξε Πρόεδρος από το 1993 έως το 2000). Είναι ο νομικός με τις περισσότερες αναφορές στο έργο του στην ιστορία της νομικής επιστήμης.

32. Το 2010 κυκλοφόρησε η 8<sup>η</sup> Έκδοση (Posner 2010).

Η απόφασή του δικαστηρίου νομιμοποιείται από την υποθετική συναίνεση των μερών (*hypothetical consent*).

Βέβαια η βασική αντίρρηση εδώ είναι αναμενόμενη και εύλογη: η πραγματική συναίνεση είναι εφικτή γιατί κερδίζουν και τα δύο μέρη αλλά όταν το δικαστήριο αναγνωρίζει απευθείας το δικαίωμα σ' αυτόν που το αξιολογεί περισσότερο, μπορεί η απόφαση να είναι αποτελεσματική αλλά έχει σοβαρές διανεμητικές συνέπειες. Το άλλο μέρος δεν θα κερδίσει το ποσοστό του πλεονάσματος που θα είχε πετύχει μετά από μια διαπραγμάτευση, εάν του είχε αναγνωριστεί το δικαίωμα από το δικαστήριο. Το ερώτημα εδώ λοιπόν είναι εάν η αποτελεσματική κατανομή των πόρων, η αύξηση δηλαδή του πλούτου, αποτελεί έναν επαρκή λόγο για την απόφαση του δικαστηρίου (Posner 1980, 1983). Προφανώς το επιχείρημα του Posner δεν μπορεί να αποτελέσει τη νομική βάση μιας δικαστικής απόφασης και επιπλέον είναι ιδιαίτερα αμφισβητούμενο ηθικά και πολιτικά.<sup>33</sup> Επιπλέον τα δικαστήρια μπορεί να κάνουν σοβαρά λάθη προσπαθώντας να αναγνωρίσουν το δικαίωμα σ' αυτόν που θεωρούν ότι το αξιολογεί περισσότερο.

Η διάσημη υπόθεση του Αμερικανικού δικαίου των συμβάσεων *Peevyhouse v. Garland Coal & Mining Co.*<sup>34</sup> είναι χαρακτηριστική. Το Νοέμβριο του 1954 στην Οκλαχόμα των Η.Π.Α. η οικογένεια Peevyhouse συμφώνησε με την εταιρία Garland να της παραχωρήσει για πέντε χρόνια τα δικαιώματα εξόρυξης άνθρακα στην φάρμα που διέμεναν τα μέλη της οικογένειας. Σύμφωνα με την σύμβαση η οικογένεια θα αποζημιωνόταν με ποσοστά επί των κερδών ενώ η εταιρία αναλάμβανε την υποχρέωση αποκατάστασης της φάρμας στην προτέρα κατάσταση. Όμως το κόστος αποκατάστασης της φάρμας ήταν υψηλό (\$29.000) σε σχέση με τη μείωση της αγοραίας αξίας της φάρμας (κατά \$300) μετά την εξόρυξη. Το πρωτόδικο δικαστήριο αποφάσισε να απαλλάξει την εταιρία Garland από την υποχρέωση αποκατάστασης αλλά την υποχρέωσε να καταβάλλει αποζημίωση στην οικογένεια Peevyhouse \$5.000. Το Ανώτατο Δικαστήριο της Οκλαχόμα ανέτρεψε την πρωτόδικη απόφαση μειώνοντας την αποζημίωση στα \$300, θεωρώντας ότι με τον τρόπο αυτό έλαβε μια ορθή οικονομικά απόφαση. Θα μπορούσε μάλιστα να ισχυριστεί κανείς ότι έδωσε το δικαίωμα στο μέρος που το αξιολογούσε περισσότερο, εφόσον δεχθούμε ότι το δικαίωμα «άξιζε» \$29.000 για την εταιρία Garland και μόνο \$300 για την οικογένεια Peevyhouse. Σύμφωνα με το δικαστήριο θα ήταν αναποτελεσματικό και σπάταλο να υποχρεωθεί η εταιρία να ξοδέψει \$29.000 για να αυξηθεί η αξία της φάρμας κατά \$300.

Όμως το δικαστήριο έκανε ένα σοβαρό οικονομικό λάθος. Η μείωση της αξίας της φάρμας που έπρεπε να αποζημιωθεί δεν ήταν η «αντικειμενική» αγοραία μείωση της αξίας της αλλά η υποκειμενική μείωση της αξίας της για την οικογένεια. Το γεγονός ότι η οικογένεια απαίτησε να συμπεριληφθεί η σχετική ρήτρα στη σύμβαση είναι ενδεικτική. Το πρόβλημα λοιπόν είναι εμφανές: τα δικαστήρια δεν έχουν συχνά τη δυνατότητα να υπολογίσουν την αξιολόγηση των μερών. Εάν δοκιμάσουν να εφαρμόσουν τη συμβουλή

---

33. Βλ. ιδιαίτερα την κριτική του Jules Coleman (1982).

34. 382 P.2d 109 (Okl. 1962).

του Posner είναι πολύ πιθανό να κάνουν λάθος και να καταλήξουν σε μια απόφαση αναποτελεσματική και άδικη.

Ο Guido Calabresi<sup>35</sup> πρότεινε, στις περιπτώσεις (που είναι και οι περισσότερες) που το δικαστήριο δεν έχει ασφαλή τρόπο να υπολογίσει τις υποκειμενικές αξιολογήσεις των μερών, να δημιουργήσει τουλάχιστον τις προϋποθέσεις για τη μετακίνηση του δικαιώματος από τα ίδια τα μέρη. Πρότεινε έτσι να αναγνωρίσουν τα δικαστήρια το δικαίωμα σε εκείνο το μέρος από όπου μπορεί να μετακινηθεί (το δικαίωμα) ευκολότερα - εάν χρειαστεί (Calabresi 1970: 150-152). Καθώς ο νομοθέτης και τα δικαστήρια δεν γνωρίζουν κατά τεκμήριο τις υποκειμενικές αξιολογήσεις των μερών καλό είναι να αναγνωρίσουν το δικαίωμα σε εκείνο το μέρος (να προστατεύουν δηλαδή εκείνο το συμφέρον) που σε περίπτωση «λάθους» το άλλο μέρος μπορεί να του το αγοράσει ευκολότερα. Όμως το μέρος από όπου το δικαίωμα είναι ευκολότερο να μετακινηθεί είναι σχεδόν πάντα το ασθενέστερο οικονομικά, καθώς, εάν το άλλο μέρος είναι ισχυρότερο οικονομικά, θα μπορέσει να αγοράσει ευκολότερα το δικαίωμα εφόσον το αξιολογεί περισσότερο<sup>36</sup> – ενώ το αντίθετο είναι προφανώς δυσκολότερο.<sup>37</sup>

Ανακεφαλαιώνοντας λοιπόν τη συζήτηση για το θεώρημα του Coase θα πρέπει να συνοψίσουμε επικεντρώνοντας την προσοχή μας στο ρόλο του δικαίου ως εργαλείο που μπορεί να διορθώσει την αγορά. Η ιδέα ότι το κράτος μπορεί να δώσει λύσεις στις αποτυχίες της αγοράς (*market failures*) δεν ήταν πρωτότυπη το 1960. Αλλά η ιδέα ότι οι κανόνες δικαίου, ιδίως αυτοί που προέρχονται από τα δικαστήρια, μπορούν να διευκολύνουν την αποτελεσματική κατανομή των πόρων υπερβαίνοντας έτσι τις αποτυχίες της αγοράς (και ιδιαίτερα την ύπαρξη του κόστους συναλλαγών)<sup>38</sup> ήταν ριζοσπαστική. Το ίδιο ισχύει και για την ιδέα που αναδύεται στο κείμενο του Coase σχετικά με την διαμόρφωση ενός νομικού πλαισίου που δεν θα επιλύει απλώς *ad hoc* αποτυχίες της αγοράς αλλά θα είναι διαμορφωμένο έτσι ώστε να διευκολύνει την οικονομική ανάπτυξη.<sup>39</sup> Σε ένα ιδανικό λοιπόν θεσμικό πλαίσιο ο νομοθέτης φροντίζει να μειώνει τα έξοδα συναλλαγής και ο δικαστής να τα υπερβαίνει με τις αποφάσεις του.

35. Ο Guido Calabresi γεννήθηκε στο Μιλάνο το 1932. Είναι Ομότιμος Καθηγητής της Νομικής Σχολής του Yale, της οποίας υπήρξε κοσμήτορας από το 1985 έως το 1994, χρονιά που ο Πρόεδρος Bill Clinton τον διόρισε Εφέτη στο 2<sup>ο</sup> Περιφερειακό Εφετείο των Η.Π.Α. Ο Calabresi θεωρείται μαζί με τον Ronald Coase και τον Richard Posner ένας από τους «ιδρυτές» (*founders*) της οικονομικής ανάλυσης του δικαίου.

36. Είναι, όπως είδαμε, πιθανό το ασθενέστερο μέρος να αξιολογεί περισσότερο το δικαίωμα από το ισχυρότερο οικονομικά μέρος. Στην περίπτωση αυτή το δικαίωμα θα παραμείνει στον ασθενέστερο κι αυτό θα είναι οικονομικά αποτελεσματικό.

37. Λόγω και τους αποτελέσματος πλούτου (*wealth effect*). Ο Calabresi δεν αναφέρει κάτι σχετικά. Η επιλογή του ασθενέστερου μέρους είναι δική μου ερμηνεία του επιχειρήματός του.

38. Βλ. για παράδειγμα στο δίκαιο των συμβάσεων Foka-Kavaliaraki and Hatzis (2009).

39. Μία ιδέα στην οποία βασίζονται τα νεοθεσμικά οικονομικά. Δες ιδίως το έργο του Νομπελίστα Douglass North (1990).

## Η. Ο αποτελεσματικότερος τρόπος προστασίας των δικαιωμάτων

Το δίκαιο δεν είναι απαραίτητο μόνο για να μειώνει το κόστος συναλλαγών. Ένας άλλος σημαντικός ρόλος του δικαίου είναι ο ακριβής καθορισμός των δικαιωμάτων. Εάν δεν είναι επακριβώς καθορισμένα και υπάρχουν αμφισβητήσεις, η διαπραγμάτευση δεν θα είναι εφικτή και η αξία των δικαιωμάτων θα υποβαθμιστεί. Είναι μάλιστα πιθανό, σε περιπτώσεις ασάφειας, τα δικαιώματα να καταλήξουν σε όποιον μπορεί να τα υφαρπάξει και να τα «καταναλώσει» γρηγορότερα. Η *τραγωδία των κοινοχρήστων* που εντόπισε ο Garrett Hardin το 1968, αλλά είχε περιγράψει πολύ νωρίτερα ο Αριστοτέλης («Ό,τι ανήκει σε όλους απολαμβάνει από αυτούς τη λιγότερη φροντίδα. Οι άνθρωποι ενδιαφέρονται περισσότερο γι' αυτό που τους ανήκει και λιγότερο γι' αυτό που ανήκει σε όλους. Ή σε κάθε περίπτωση ενδιαφέρονται μόνο στο βαθμό που τους αφορά»)<sup>40</sup> είναι χαρακτηριστική. Άρα στο Θεώρημα του Coase πρέπει να συμπεριλάβουμε άλλο ένα στοιχείο που θεωρείται απαραίτητο για τη λειτουργία του μηχανισμού αποτελεσματικής κατανομής των πόρων και είναι «η επαρκής εξειδίκευση εννόμων θέσεων και δικαιωμάτων» (Γέμτος 2001: 59). Δεν χρειάζεται να τονίσουμε τον οικονομικό ρόλο του εμπράγματος δικαίου και του δικαίου των συμβάσεων ή τη σημασία του κράτους δικαίου για την καλή λειτουργία της αγοράς γενικά αλλά και για την αποτελεσματική κατανομή των δικαιωμάτων που περιγράφει ο Coase.

Στα παραπάνω ο Guido Calabresi<sup>41</sup> πρόσθεσε μια ιδιαίτερα σημαντική διάκριση που αφορά τον κατάλληλο τρόπο προστασίας των δικαιωμάτων δηλαδή τη μορφή νομικής προστασίας που εξασφαλίζει την επιθυμητή δομή κινήτρων. Η διάκριση που παρουσιάζει ο Calabresi δεν είναι καινοφανής. Το πρωτότυπο στοιχείο της έγκειται στην σύνδεση του τρόπου προστασίας με το κόστος συναλλαγών. Έτσι όταν τα έξοδα συναλλαγών είναι υψηλά και η συνεννόηση μεταξύ των μερών είναι προβληματική η προστασία του δικαιώματος από προσβολές τρίτων (πρέπει να) είναι σχετική, ενώ όταν τα έξοδα συναλλαγών είναι χαμηλά και η συνεννόηση μεταξύ των μερών ευκολότερη η προστασία (πρέπει να) είναι απόλυτη.

Η διάκριση είναι απαραίτητη γιατί η μορφή προστασίας χαρακτηρίζεται κυρίως από την προϋπόθεση της ύπαρξης ή όχι συναίνεσης για την προσβολή του δικαιώματος. Όταν η συναίνεση είναι απαραίτητη για την «προσβολή» του δικαιώματος τότε η προστασία είναι απόλυτη ή εμπράγματοι (*property rule*) γιατί για κάθε μεταβολή στην κατάσταση του δικαιώματος θα πρέπει να συναινέσει ο φορέας του δικαιώματος (δικαιούχος). Αντίθετα όταν η συναίνεση δεν είναι απαραίτητη για την «προσβολή» του δικαιώματος τότε η προστασία είναι σχετική ή ενοχική (*liability rule*) γιατί η μεταβολή στην κατάσταση του δικαιώματος μπορεί να επισυμβεί χωρίς την συναίνεση του δικαιούχου – αν και ο τελευταίος θα πρέπει να αποζημιωθεί.

---

40. Αριστοτέλης, *Πολιτικά* 1261b.

41. Στο κλασικό άρθρο που έγραψε σε συνεργασία με τον Douglas Melamed (1972).

Τα εμπράγματα (περιουσιακά) δικαιώματα έχουν συνήθως και εμπράγματη προστασία. Για την πώληση δηλαδή ενός ακινήτου ή κινητού απαραίτητη προϋπόθεση είναι η συναίνεση του ιδιοκτήτη. Χωρίς τη συναίνεση η μετακίνηση του δικαιώματος (πώληση, δάνειο, ενοικίαση) είναι άκυρη. Αντίθετα τα ενοχικά δικαιώματα έχουν συνήθως και ενοχική προστασία. Έτσι δεν νοείται να απαιτηθεί η συναίνεση του θύματος σε ένα ατύχημα – το θύμα απλά δικαιούται να ζητήσει αποζημίωση. Η υποσχετική σύμβαση δίνει στο μέρος που λαμβάνει την υπόσχεση («δανειστή» / *promisee*) ένα ενοχικό δικαίωμα που του επιτρέπει να ζητήσει αποζημίωση σε περίπτωση αθέτησης της σύμβασης ή πλημμελούς εκπλήρωσής της.<sup>42</sup>

Σύμφωνα λοιπόν με τη διάκριση του Calabresi, όταν υπάρχουν υψηλά συναλλακτικά έξοδα, τα δικαιώματα (θα πρέπει να)<sup>43</sup> προστατεύονται σχετικά γιατί το δίκαιο δεν μπορεί να απαιτήσει τη συναίνεση των μερών. Η συναίνεση στις περιπτώσεις αυτές είναι πολύ δύσκολο (δαπανηρό) να επιτευχθεί ή και αδύνατο. Αντίθετα στις περιπτώσεις που τα έξοδα συναλλαγής είναι χαμηλά, το δίκαιο μπορεί ρεαλιστικά να απαιτήσει τη συναίνεση του δικαιούχου. Στην περίπτωση δηλαδή που το κόστος συναλλαγών είναι υψηλό, ο δικαιούχος υποβάλλεται ουσιαστικά σε «αναγκαστική πώληση» (*forced sale*) με τίμημα (αποζημίωση) που θα υπολογίσει το δικαστήριο. Το πόσο προβληματικό μπορεί να είναι αυτό το είδαμε στην υπόθεση *Peenynhouse v. Garland*. Αυτή η αναγκαστική πώληση μπορεί να μην είναι καν αποτελεσματική (ιδίως αν δεν ληφθούν υπόψη οι υποκειμενικές αξιολογήσεις). Ακόμα κι αν είναι καταναλωτικά αποτελεσματική (*allocatively efficient*), θα έχει κατά τεκμήριο σοβαρές διανεμητικές συνέπειες εις βάρος του δικαιούχου.

Εκτός από τις δύο μορφές προστασίας που εξετάσαμε, ο Calabresi περιγράφει και μια τρίτη μορφή, όχι τόσο συχνή. Πρόκειται για το είδος προστασίας που μετατρέπει τα δικαιώματα σε αναπαλλοτρίωτα (*inalienability*). Τα δικαιώματα είναι αναπαλλοτρίωτα όταν δεν μπορούν να πωληθούν ή να ανταλλαγούν (πώληση οργάνων, ψήφου), ακόμα κι αν υπάρχει η συναίνεση του δικαιούχου. Τα αναπαλλοτρίωτα δικαιώματα προστατεύονται ακόμα και από τους φορείς τους διότι θεωρείται πως οι συναλλαγές με αντικείμενα τα δικαιώματα αυτά είτε βλάπτουν το σύνολο (πώληση ψήφου), είτε οφείλονται σε ελλιπή πληροφόρηση ή «ανορθολογική» συμπεριφορά (παρένθετη μητρότητα / νομικός πατερναλισμός), είτε προκαλούν «ηθικές εξωτερικότητες» (πορνεία / νομικός ηθικισμός).<sup>44</sup> Το άρθρο 178 του Αστικού Κώδικα είναι χαρακτηριστικό: *Δικαιοπραξία που αντιβαίνει στα χρηστά ήθη είναι άκυρη*.

Θεωρώ πως στις περισσότερες περιπτώσεις<sup>45</sup> το αναπαλλοτρίωτο των δικαιωμάτων περισσότερο βλάπτει παρά ωφελεί τα άτομα. Τους αφαιρεί δε συνήθως τα δικαιώματα αυτοπροσδιορισμού (*self-determination*) και ιδίως τα δικαιώματα ελέγχου του ίδιου του

42. Για το ειδικότερο αυτό θέμα δες Χατζής (2010).

43. Η διάκριση του Calabresi είναι κανονιστική αλλά ταυτόχρονα και περιγραφική – τουλάχιστον για το Common Law. Είναι όμως οικεία και για τους νομικούς του ηπειρωτικού δικαίου. Βλ. γενικά για το θέμα την πολύ ενδιαφέρουσα ανάλυση του Γέμτου (2001: 74-81).

44. Βλ. σχετικά Hatzis (2006) με αφορμή την συζήτηση για τον γάμο μεταξύ ατόμων του ίδιου φύλου.

45. Όσες δηλαδή δεν έχουν να κάνουν με συλλογικά αγαθά που παρέχονται στο άτομο ως μέλος μιας κοινότητας (ψήφος, δικαιώματα, θέση στο δημόσιο, ταυτότητα, πτυχίο κλπ.).

σώματός τους (*self-ownership*). Αλλά αυτά είναι φιλοσοφικά ζητήματα τα οποία δεν θα συζητήσουμε εδώ (Hatzis 2003). Άλλωστε δύσκολα μπορεί να αμφισβητήσει κανείς ότι ένα βασικό συμπέρασμα που προκύπτει από το θεώρημα του Coase είναι πως οι όροι της ανθρώπινης συνύπαρξης είναι κατά τεκμήριο καλύτεροι όταν καθορίζονται από τα ίδια τα άτομα παρά όταν τους επιβάλλει κάποιος νομοθέτης ή δικαστής. Το δίκαιο όμως είναι απαραίτητο όταν η διαπραγμάτευση (δηλαδή η διαδικασία επίτευξης συναίνεσης) αποτυγχάνει.

### Ι. Η περίπτωση της Ελλάδος

Δυστυχώς το κόστος συναλλαγών στην Ελλάδα ήταν και είναι πολύ υψηλό. Αν και ο Ronald Coase ενδιαφέρθηκε κυρίως για το συναλλακτικό κόστος που είναι ενδογενές σε μια οικονομία της αγοράς, στην Ελλάδα το κόστος συναλλαγών αυξάνεται κυρίως από το κράτος. Το πολύ υψηλό κόστος συναλλαγών οφείλεται κυρίως στο φαινόμενο της προσοδοθηρίας (Χατζής 2012α). Έως και τις πρόσφατες άτολμες μεταρρυθμίσεις τις οποίες υποχρεώθηκε η χώρα μας να εφαρμόσει υπό τον κίνδυνο της χρεοκοπίας, το κόστος συναλλαγών για πολλές οικονομικές δραστηριότητες ήταν από τα υψηλότερα (ή και το υψηλότερο) στην ΕΕ και στον ΟΟΣΑ:

(α) Το πλέον χαρακτηριστικό παράδειγμα ανεπίτρεπτα υψηλού κόστους συναλλαγών αποτελεί εκείνο της μεταβίβασης ακινήτων.<sup>46</sup> Για τη μεταβίβαση ενός ακινήτου τα συναλλακτικά έξοδα δεν περιλαμβάνουν μόνο τα ενδογενή στην αγορά<sup>47</sup> αλλά και σειρά εξόδων που επιβάλλονται από την κρατική ρύθμιση:

- Αμοιβή συμβολαιογράφου και λοιπά συμβολαιογραφικά έξοδα (χαρτόσημα, πάγια τέλη, έξοδα υπέρ τρίτων, αντίγραφα συμβολαίων, σύνταξη φορολογικών δηλώσεων και περιλήψεων, κλπ.)
- Αμοιβή δύο δικηγόρων και λοιπά έξοδα (π.χ. για το ταμείο αλληλεγγύης των Δικηγορικών Συλλόγων)
- Ταμείο Νομικών
- Τέλος Εγγραφής στο υποθηκοφυλακείο (και κόστος μετεγγραφής προσημείωσης εάν η αγορά γίνεται με στεγαστικό δάνειο)
- Φορολογία (φόρος μεταβίβασης ακινήτων, φόρος υπέρ των ΟΤΑ, φόρος προστιθέμενης αξίας, φόροι υπέρ τρίτων, φόροι, τέλη και εισφορές κατά την ανοικοδόμηση και φυσικά οι έκτακτοι φόροι και άλλοι 30 περίπου φόροι που επιβάλλονται σε ειδικές περιπτώσεις αλλά και ο φόρος εισοδήματος από ακίνητα που θα πρέπει να προϋπολογιστεί)

---

46. Στοιχεία από το ρεπορτάζ του Προκόπη Χατζηνικολάου, «Πανάκριβη η μεταβίβαση των ακινήτων στην Ελλάδα» (*Καθημερινή*, 6 Μαρτίου 2011).

47. Που σε ορισμένες περιπτώσεις έχουν σκοπό να μειώσουν τα συνολικά συναλλακτικά έξοδα (π.χ. έξοδα μεσιτείας, δημοσίευσης, κλπ.)

Όπως είναι φυσικό, έπειτα από σχετική έρευνα των υπηρεσιών της Επιτροπής, η Ελλάδα αναδείχθηκε ως η ακριβότερη χώρα μεταξύ 21 κρατών-μελών της Ε.Ε.<sup>48</sup> Έτσι το 2009 μόνο οι αμοιβές προς δικηγόρους, συμβολαιογράφους και μεσίτες για την απόκτηση ενός ακινήτου αξίας €250.000 ευρώ αντιστοιχούσε σε μία επιβάρυνση που έφτανε τα €6.500 ευρώ, όταν στη δεύτερη κατά σειρά χώρα, την Ιταλία, οι ανάλογες χρεώσεις δεν ξεπερνούσαν τα €3.245 (δεν συμπεριλαμβάνονταν οι πάσης φύσεως φορολογικές επιβαρύνσεις στην αγορά ακινήτων). Σε ανάλογα συμπεράσματα έχουν καταλήξει κι άλλες σχετικές μελέτες, όπως εκείνη του ΟΟΣΑ, βάσει της οποίας η Ελλάδα κατατάσσεται στην έκτη υψηλότερη θέση, με βάση το κόστος συναλλαγής για την απόκτηση κατοικίας. Αλλά όπως είδαμε, τα υψηλά έξοδα συναλλαγών εμποδίζουν τις συναλλαγές<sup>49</sup> ενώ δεν προστατεύουν τον καταναλωτή.<sup>50</sup> Αυτό αποδεικνύεται και στην περίπτωση της Ελλάδας.

(β) Ένα δεύτερο παράδειγμα αποτελεί το κόστος συναλλαγών που δημιουργεί εμπόδια στις επενδύσεις και ειδικά στην ίδρυση μιας νέας επιχείρησης στην Ελλάδα. Παρά τη βελτίωση των επιδόσεων της Ελλάδας τη διετία 2007-8,<sup>51</sup> στα τέλη του 2010 η σύσταση μιας νέας εταιρίας απαιτούσε 15 μέρες και €1.101, όταν ο αντίστοιχος μέσος χρόνος στην Ε.Ε. ήταν 8 ημέρες και το κόστος αντιστοιχούσε στα €417. Το μεγάλο κόστος σε χρόνο και χρήμα οφείλεται στη γραφειοκρατία που κάθε άλλο παρά φιλική είναι έναντι των επιχειρήσεων.

Έτσι στην τελευταία κατάταξη της Παγκόσμιας Τράπεζας ως προς την «φιλικότητα» έναντι των επιχειρήσεων η Ελλάδα κατετάγη στην 100<sup>η</sup> θέση μεταξύ 182 χωρών,<sup>52</sup> δηλαδή σε χειρότερη θέση από χώρες όπως η Γκάνα, το Αζερμπαϊτζάν, η Ναμίμπια, η Ζάμπια, η Μογγολία, η Υεμένη και το Βιετνάμ. Στην ίδια κατάταξη, η Ελλάδα βρίσκεται στην 155<sup>η</sup> θέση όσον αφορά την προστασία των επενδυτών και στην 135<sup>η</sup> στην ευκολία ίδρυσης επιχειρήσεων. Ταυτόχρονα η Ελλάδα κατατάσσεται στην 119<sup>η</sup> θέση σε σύνολο 141 χωρών ως προς την προσέλκυση ξένων άμεσων επενδύσεων (*foreign direct investment*)<sup>53</sup>

48. Στοιχεία από το ρεπορτάζ του Νίκου Χ. Ρουσόνογλου, «Συμβολαιογράφοι και δικηγόροι επιβαρύνουν το κόστος μεταβίβασης των ακινήτων» (*Καθημερινή*, 13 Ιανουαρίου 2009).

49. «Σε απάντηση που έδωσε ο Επίτροπος Ανταγωνισμού κα Κρόες σε ερώτηση του ευρωβουλευτή του ΣΥΝ Δημ. Παπαδημούλη, επισημαίνεται ότι 'η επαγγελματική ρύθμιση της δραστηριότητας των συμβολαιογράφων, δικηγόρων, κτηματομεσιτών και ορισμένων άλλων επαγγελματιών, όπως οι ειδικοί μεταβίβασης ακινήτων, έχει επιπτώσεις στην αποτελεσματικότητα και απόδοση της αγοράς των υπηρεσιών μεταβίβασης ακινήτων.' Συμπληρώνει, μάλιστα, ότι 'τα υψηλά επίπεδα κανονιστικής ρύθμισης συμβαδίζουν με τις υψηλές τιμές, ενώ δεν συνεπάγονται αυτόματα και υψηλά επίπεδα ποιότητας' (βλ. ρεπορτάζ *Καθημερινής* 13/1/2009).

50. «Το γεγονός έχει ως αποτέλεσμα, σε αρκετές περιπτώσεις, να αναβάλλονται ακόμα και αγοραπωλησίες, με ό,τι κάτι τέτοιο συνεπάγεται για τον κλάδο σε εποχές οικονομικής κρίσης, όπως αυτή που διανύουμε τώρα.» (βλ. ρεπορτάζ *Καθημερινής* 6/3/2011).

51. Μέχρι τότε η σύσταση μιας νέας εταιρίας απαιτούσε 30 μέρες και €1.366, ενώ ο αντίστοιχος χρόνος στην Ε.Ε. ήταν 12 μέρες και το συνολικό κόστος ανερχόταν στα €485. Βλ. σχετικά «Διπλάσια γραφειοκρατία για μια νέα επιχείρηση στην Ελλάδα» (*Ναυτεμπορική*, 29 Δεκεμβρίου 2010).

52. Βλ. αναλυτικά *Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World*. Washington, DC: World Bank. Η Ελλάδα έχει την 150<sup>η</sup> θέση στην κατάταξη που αναφέρεται στη δυσκολία και το κόστος μεταγραφής ακινήτων.

53. «Υπάρχουν πάρα πολλοί νόμοι, διατάξεις και κανονισμοί και υπερβολικός αριθμός εμπλεκόμενων αρχών από τις οποίες πρέπει να πάρει κανείς άδεια όταν πρόκειται να ανοίξει μια επιχείρηση» αναφέρει



σύμφωνα με την ετήσια έκθεση *World Investment Report* του UNCTAD.<sup>54</sup> Όπως είναι εύλογο η Ελλάδα έχει σοβαρό πρόβλημα ανταγωνιστικότητας. Στη σχετική κατάταξη βρίσκεται στην 83<sup>η</sup> θέση για το 2010-11 (από την 71<sup>η</sup> θέση που κατείχε πριν ένα μόλις χρόνο!) ανάμεσα σε 139 κράτη και φυσικά τελευταία στην ΕΕ των 27.<sup>55</sup> Αλλά τα εμπόδια είναι το ίδιο υψηλά και για τις ελληνικές εταιρίες με εξαγωγικό προσανατολισμό.<sup>56</sup>

(γ) Η τρίτη αιτία του υψηλού κόστους συναλλαγών είναι τα κλειστά επαγγέλματα τα οποία αυξάνουν το κόστος παροχής υπηρεσιών. Τα κύρια είδη των περιορισμών που συναντώνται στην Ελλάδα είναι (i) οι περιορισμοί που σχετίζονται με τις διαδικασίες αδειοδότησης για την άσκηση μιας επαγγελματικής δραστηριότητας, (ii) οι περιορισμοί ως προς τον αριθμό των αδειών που δίνονται, (iii) παρεμβάσεις ως προς τον καθορισμό των τιμών, και (iv) γεωγραφικά κριτήρια για την άσκηση του επαγγέλματος.<sup>57</sup>

---

ο κ. Αλμπερτ Γκραφ, επικεφαλής του οικονομικού τμήματος της πρεσβείας της Γερμανίας και επιφορτισμένος στην Αθήνα με την προώθηση των συμφερόντων και των επενδύσεων των γερμανικών επιχειρήσεων στη χώρα μας. 'Όλα αυτά', προσθέτει ο ίδιος, 'αυξάνουν το κόστος μιας επένδυσης, καθώς ο επιχειρηματίας αναγκάζεται να προσλάβει ειδικούς συμβούλους, νομικούς κ.ά., για να κάνει τη δουλειά του' [...] Τα εμπόδια που ορθώνουν στους επιχειρηματίες-επενδυτές η γραφειοκρατία και το χωροταξικό έλλειμμα αποτυπώνονται με τον καλύτερο τρόπο στην περίπτωση της επένδυσης ύψους 1,2 δισ. ευρώ για το Costa Navarino που πραγματοποίησε η εταιρεία TEMES του εφοπλιστή καπετάν Βασίλη Κωνσταντακόπουλου στη Μεσσηνία. Σύμφωνα με τα στοιχεία της εταιρείας, χρειάστηκαν περισσότερες από 3.000 υπογραφές, από αρμόδιους υπουργούς μέχρι απλούς υπαλλήλους, τη 12ετία από το 1997 ως το 2009 για την πρώτη φάση της επένδυσης. Το ίδιο διάστημα εκδόθηκαν πάνω από 20 υπουργικές ή κοινές υπουργικές αποφάσεις, 600 αδειοδοτήσεις και γνωμοδοτήσεις, ενώ χρησιμοποιήθηκαν τουλάχιστον 80 μικρές ή μεγάλες μελετητικές εταιρείες από Ελλάδα και εξωτερικό, που απασχόλησαν 1.200 μελετητές. Ταυτόχρονα, έγιναν πάνω από 60 δίκες σε όλα τα επίπεδα, ενώ εκδόθηκαν περισσότερες από 25 αποφάσεις του Νομαρχιακού Συμβουλίου Μεσσηνίας και πάνω από 40 αποφάσεις Δημοτικών Συμβουλίων.» (βλ. ρεπορτάζ στο *Βήμα* 7/4/2011). Βλ. σχετικά την έκδοση του ΣΕΒ, *Επιχειρηματικότητα Χωρίς Εμπόδια: 30 Πεδία Δράσης για τη Δημιουργία Φιλικού Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος (Σχέδιο Διαβούλευσης)*, Νοέμβριος 2010.

54. Βλ. αναλυτικά *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2011 (Country rankings by Inward FDI performance Index and Inward FDI Potential Index, 2007-2009) καθώς και σχετικό ρεπορτάζ «Στο ναδίρ το επενδυτικό κλίμα» (*Το Βήμα*, 25 Ιουλίου 2011).
55. Βλ. αναλυτικά τα στοιχεία στο *The Global Competitiveness Report, 2010-2011*, Klaus Schwab, ed. Geneva: World Economic Forum, 2010.
56. «Τι σημαίνει για τις ελληνικές επιχειρήσεις το διασυννοριακό εμπόριο σε χρόνο και χρήμα; Οι συντάκτες της έκθεσης *Doing Business* της Παγκόσμιας Τράπεζας ήρθαν στην Ελλάδα και κατέγραψαν το ακόλουθο παράδειγμα: εταιρεία περιορισμένης ευθύνης σε περιαστικό χώρο της Αθήνας, μεσαίου μεγέθους με 60 άτομα προσωπικό θέλει να εξαγει ξηρό φορτίο σε κοντέινερ 20 ποδών διά θαλάσσης. Το περιεχόμενο του φορτίου δεν είναι επικίνδυνο, ούτε ευαίσθητο, δεν χρειάζεται δηλαδή να βρίσκεται σε ψυγείο, ούτε να συνοδεύεται από κάποια ειδικά πιστοποιητικά π.χ. φυτοϋγειονομικού ελέγχου. Για την εξαγωγή ενός μόνο κοντέινερ απαιτούνται 20 ημέρες (εκ των οποίων οι 14 για την προετοιμασία 5 εγγράφων, 2 για τον εκτελωνισμό και τον έλεγχο, 2 για τη διαχείριση φορτίων σε λιμάνια και τερματικούς σταθμούς και 2 για την εσωτερική διαμετακόμιση και διαχείριση) και το κόστος ανέρχεται σε 1.153 δολάρια (860,44 ευρώ). Δεν είναι τυχαίο που η Ελλάδα σε αυτό τον τομέα, κατατάσσεται στην 84η θέση μεταξύ 134 χωρών.» από το ρεπορτάζ της Δήμητρας Μανιφάβα, «Το κόστος της γραφειοκρατίας ακυρώνει τις μειώσεις των μισθών» (*Καθημερινή*, 25 Φεβρουαρίου 2012).
57. Βλ. κυρίως Mitsopoulos and Pelagidis (2009). Επίσης τα δημοσιεύματα «Επαγγέλματα πιο 'κλειστά' και από της Πολωνίας» (*Το Βήμα*, 17 Φεβρουαρίου 2011) και Suzanne Daley, "Push to End Job Barriers Rattles Greece and Economy" (*New York Times*, Oct. 14, 2010).

(δ) Η τέταρτη και ιδιαίτερα σημαντική αιτία δημιουργίας εμποδίων στις συναλλαγές είναι η έλλειψη εμπιστοσύνης σε μία χώρα που κυριαρχεί η διαφθορά, δεν υπάρχει παράδοση *civil society*<sup>58</sup> και βασικών κανόνων κοινωνικής συμπεριφοράς ενώ το κοινωνικό κεφάλαιο είναι ελλειμματικό. Στην κατάταξη της Διεθνούς Διαφάνειας<sup>59</sup> η Ελλάδα βρίσκεται στη 78<sup>η</sup> θέση ανάμεσα σε 178 χώρες ενώ στον δείκτη πρόσληψης της διαφθοράς στο δημόσιο τομέα<sup>60</sup> η θέση της Ελλάδας είναι η 80<sup>η</sup> σε 182 χώρες. Δεν είναι σύμπτωση ότι και στους δύο δείκτες η Ελλάδα καταλαμβάνει την ίδια θέση με την Κολομβία και την Ταϊλάνδη... Δεν είναι λοιπόν τυχαίο ότι η Ελλάδα έχει τόσο χαμηλό δείκτη κοινωνικού κεφαλαίου. Στην σχετική κατάταξη των χωρών που μετρά συγκεκριμένα την ανάπτυξη κλίματος εμπιστοσύνης (*trust*) που βασίζεται στην κοινωνική συνοχή, τη δραστηριότητα για κοινωνικούς σκοπούς και τον ρόλο των κοινοτικών και των οικογενειακών δικτύων, η Ελλάδα καταλαμβάνει τη θλιβερή 85<sup>η</sup> θέση ανάμεσα σε 110 χώρες, δηλαδή μία θέση πάνω από την Αιθιοπία. Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσιάζει η σχετική έκθεση μόνο το 16% των Ελλήνων αισθάνεται ότι μπορεί να εμπιστευτεί τους άλλους. Η Ελλάδα έχει μία από τις χειρότερες θέσεις (107<sup>η</sup> ανάμεσα σε 110) στον δείκτη που μετρά τη βοήθεια σε αγνώστους ενώ επίσης πολύ χαμηλά ήταν τα ποσοστά φιλανθρωπίας (7% του πληθυσμού) και εθελοντισμού (3% του πληθυσμού) τοποθετώντας την Ελλάδα στην τελευταία θέση της κατάταξης!<sup>61</sup>

Όμως όλα τα παραπάνω εμπόδια στις συναλλαγές και το υψηλό κόστος της γραφειοκρατίας, της φορολογίας, της πολυνομίας και κυρίως της προσοδοθηρίας συμπυκνώνεται με εντυπωσιακό τρόπο στον δείκτη οικονομικής ελευθερίας. Το *Index of Economic Freedom* τοποθετεί την Ελλάδα στις χώρες που δύσκολα μπορούν να χαρακτηριστούν ελεύθερες οικονομίες (*mostly unfree*), στην 119<sup>η</sup> θέση σε σύνολο 179 χωρών, στην ίδια θέση με τη Σενεγάλη και σε χειρότερη θέση από την Καμπότζη, τη Σουαζιλάνδη, την Τανζανία και τη Νιγηρία. Οι χειρότεροι δείκτες της Ελλάδας έχουν να κάνουν με τη διαφθορά, τους περιορισμούς στην ελευθερία των συμβάσεων και φυσικά την κρατική σπατάλη ενώ πολύ χαμηλοί είναι και οι δείκτες προστασίας της ιδιοκτησίας και ευκολίας επενδύσεων.<sup>62</sup>

Πώς κατάφερε η Ελλάδα να αποτελεί παράδειγμα προς αποφυγή ενώ είναι μέλος του ΟΟΣΑ, της Ευρωπαϊκής Ένωσης και της Ευρωζώνης; Όπως αναφέρει σε κύριο άρθρο της για την Ελλάδα η *Wall Street Journal*, «μια χώρα πρέπει να προσπαθήσει πάρα πολύ για να τα πάει τόσο καλά». <sup>63</sup> Η Ελλάδα τα κατάφερε γιατί αποτέλεσε πρόσφορο έδαφος

58. Είναι χαρακτηριστικό ότι ο όρος *civil society* δεν αντιστοιχεί σε συγκεκριμένο όρο στα ελληνικά. Μεταφράζεται καταχρηστικά ως «κοινωνία πολιτών».

59. Βλ. αναλυτικά *Transparency International, Annual Report 2010*. Berlin: Transparency International, 2011.

60. Βλ. αναλυτικά *Corruption Perception Index 2011*. Berlin: Transparency International, 2011.

61. Βλ. αναλυτικά *The 2011 Legatum Prosperity Index: An Inquiry into Global Wealth and Wellbeing*. London: Legatum Institute, 2011.

62. Αντίθετα οι δείκτες «Business Freedom» και «Trade Freedom» είναι αρκετά υψηλοί. Βλ. αναλυτικά *Index of Economic Freedom 2012*. Washington/New York: Heritage Foundation and *Wall Street Journal*.

63. Βλ. "Editorial: The Greek Economy Explained." (*Wall Street Journal*, May 7, 2010).

για την ανάπτυξη κάθε είδους κόστους συναλλαγών. Είναι προφανές ότι η κρίση στην Ελλάδα είναι κυρίως θεσμική.

### Επίλογος

Ο Coase δεν είχε την πρόθεση να διατυπώσει κάποιο θεώρημα. Η αρχική του ιδέα αφορούσε την ανακάλυψη ενός προβλήματος που αντιμετωπίζουν οι πραγματικές αγορές. Οι συναλλαγές έχουν κόστος και ορισμένες φορές αυτό το κόστος είναι τόσο υψηλό που αποτρέπει μια αμοιβαίως επωφελή συναλλαγή. Ο Coase παρατήρησε ότι οι εταιρίες αντιμετωπίζουν αυτό το κόστος μειώνοντας τις εξωτερικές συναλλαγές τους και ενσωματώνοντας στη δομή τους υπηρεσίες για τις οποίες θα είχαν υψηλό κόστος αν τις προμηθεύονταν από την ελεύθερη αγορά μέσω ακριβών συναλλαγών.

Αυτό το κόστος των συναλλαγών όμως δημιουργεί άλλο ένα εμπόδιο: αποτρέπει την αποτελεσματική κατανομή των πόρων, άρα μειώνει την κοινωνική ευημερία. Για να μας βοηθήσει να δούμε τον τρόπο που γίνεται αυτό ο Coase μας ζήτησε να φανταστούμε έναν κόσμο χωρίς κόστος συναλλαγής. Σ' αυτόν τον κόσμο οι πόροι και τα δικαιώματα καταλήγουν εκεί που θα ήταν κοινωνικά άριστο να καταλήξουν. Αλλά ο κόσμος αυτός δεν υπάρχει. Αντίθετα, στον πραγματικό κόσμο, τα έξοδα συναλλαγής είναι υψηλά και εμποδίζουν συχνά τη μετακίνηση των πόρων. Ο Coase μας καλεί να αντιμετωπίσουμε το πρόβλημα αυτό με κανόνες δικαίου που θα διορθώνουν την αγορά και θα εξασφαλίζουν την οικονομική αποτελεσματικότητα.

Ο Richard Posner ήταν αυτός που έλαβε πιο σοβαρά απ' όλους την προτροπή του Coase. Χρησιμοποίησε την ιδέα του για να παρουσιάσει μια οικονομική θεωρία για το δίκαιο που έχει πλέον επηρεάσει καταλυτικά την Αμερικανική νομική σκέψη – αλλά πλέον και την Ευρωπαϊκή. Η οικονομική ανάλυση του δικαίου μπορεί να δίνει λύσεις σε προβλήματα που ταλάνισαν τη νομική επιστήμη για αιώνες (Hatzis 2002). Ένα από αυτά είναι και η μορφή προστασίας των δικαιωμάτων. Ο Guido Calabresi την συνέδεσε με το πρόβλημα του κόστους συναλλαγών επιτυγχάνοντας με τον τρόπο αυτό όχι μόνο να εξηγήσει μετέωρες εννοιολογικές κατασκευές αλλά και να τις ενισχύσει προσφέροντάς τους μια επιστημονική θεωρία που να κατευθύνει την εφαρμογή των κανόνων εξασφαλίζοντας ταυτόχρονα την ασφάλεια δικαίου και την οικονομική αποτελεσματικότητα.

Αλλά το πρόβλημα του κόστους συναλλαγών δεν θα παύσει να υπάρχει. Είναι ένα πρόβλημα εγγενές στην αγορά που την εμποδίζει να λειτουργήσει αποτελεσματικά. Όμως το κόστος συναλλαγών που είναι ενδογενές στην αγορά χωριά μπροστά σ' αυτό που προέρχεται από ένα αναποτελεσματικό κράτος, έρμαιο της γραφειοκρατίας, των ομάδων πίεσης και της διαφθοράς. Το ελληνικό παράδειγμα είναι τόσο χαρακτηριστικό όσο και θλιβερό.

## Βιβλιογραφία

- Akerlof, George A. 1970. "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism." *Quarterly Journal of Economics* 84: 488-500.
- Bernstein, Lisa. 1992. "Opting Out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry." *Journal of Legal Studies* 21: 115-157.
- Calabresi, Guido. 1970. *The Costs of Accidents: A Legal and Economic Analysis*. New Haven: Yale University Press.
- Calabresi, Guido and Douglas Melamed. 1972. "Property Rules, Liability Rules, and Inalienability: One View of the Cathedral." *Harvard Law Review* 85: 1029-1128.
- Coase, R.H. 1937. "The Nature of the Firm." *Economica* 4: 386-405.
- Coase, R.H. 1959. "The Federal Communications Commission." *Journal of Law & Economics* 2: 1-40.
- Coase, R.H. 1960. "The Problem of Social Cost", *Journal of Law & Economics* 3: 1-44.
- Coase, Ronald H. 1978. "Economics and Contiguous Disciplines." *Journal of Legal Studies* 7: 201-211.
- Coase, R.H. 1988. *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago: University of Chicago Press.
- Coleman, Jules. 1982. "The Normative Basis of Economic Analysis: A Critical Review of Richard Posner's *The Economics of Justice*." *Stanford Law Review* 34: 1105-1131.
- Cooter, Robert. 1982. "The Cost of Coase." *Journal of Legal Studies* 11: 1-33.
- Ellickson, Robert C. 1986. "Of Coase and Cattle: Dispute Resolution Among Neighbors in Shasta County." *Stanford Law Review* 38: 623-687.
- Foka-Kavaliaraki, Yulie and Aristides N. Hatzis. 2009. "The Foundations of a Market Economy: Contract, Consent, Coercion." *European View* 9: 29-37.
- Genesove, David. 1993. "Adverse Selection in the Wholesale Used Car Market." *Journal of Political Economy* 101: 644-665.
- Hardin, Garrett. 1968. "The Tragedy of the Commons." *Science* 162 (3859): 1243-1248.
- Hatzis, Aristides N. 2002. "Having the Cake and Eating It Too: Efficient Penalty Clauses in Common and Civil Contract Law." *International Review of Law & Economics* 22: 381-406.
- Hatzis, Aristides N. 2003. "'Just the Oven': A Law & Economics Approach to Gestational Surrogacy Agreements", in *Perspectives for the Unification or Harmonisation of Family Law in Europe*. Katharina Boele-Woelki, ed. Antwerp: Intersentia. Pp. 412-433.

- Hatzis, Aristides N. 2006. "The Negative Externalities of 'Immorality': The Case of Same-Sex Marriage." *Skepsis* 17: 52-65.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch and Richard H. Thaler. 1990. "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem." *Journal of Political Economy* 98: 1325-1348.
- Kelman, Mark G. 1979. "Consumption Theory, Production Theory, and Ideology in the Coase Theorem." *Southern California Law Review* 52: 669-698.
- Kessler, Amalia D. 2004. "Enforcing Virtue: Social Norms and Self-Interest in an Eighteenth-Century Merchant Court." *Law and History Review* 22: 71-118.
- Kornhauser, Lewis A. 1983. "Reliance, Reputation, and Breach of Contract." *Journal of Law & Economics* 26: 691-706.
- Mitsopoulos, Michael and Theodore Pelagidis. 2009. "Vikings in Greece: Kleptocratic Interest Groups in a Closed, Rent-Seeking Economy." *Cato Journal* 29: 399-416.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pigou, Arthur C. 1920. *Economics of Welfare*. London: Macmillan.
- Pindyck, Robert S. and Daniel L. Rubinfeld. 1995. *Microeconomics*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. 3<sup>rd</sup> ed.
- Posner, Richard A. 1979. "Utilitarianism, Economics, and Legal Theory." *Journal of Legal Studies* 8: 103-140.
- Posner, Richard A. 1980. "The Ethical and Political Basis of the Efficiency Norm in Common Law Adjudication." *Hofstra Law Review* 8: 487-507.
- Posner, Richard A. 1983. *The Economics of Justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 2<sup>nd</sup> ed.
- Posner, Richard A. 1993. "Nobel Laureate: Ronald Coase and Methodology." *Journal of Economic Perspective* 7(4): 195-210.
- Posner, Richard A. 2010. *Economic Analysis of Law*. New York: Aspen. 8<sup>th</sup> ed.
- Rutherford, Malcolm. 2001. "Institutional Economics: Then and Now." *Journal of Economic Perspectives* 15(3): 173-194.
- Stigler, George J. 1972. "The Law and Economics of Public Policy: A Plea to the Scholar." *Journal of Legal Studies* 1: 1-12.
- Stigler, George J. 2003 [1988]. *Memories of an Unregulated Economist*. Chicago: University of Chicago Press.
- Thaler, Richard H. 1988. "Anomalies: The Ultimatum Game." *Journal of Economic Perspectives* 2(4): 195-206.

Viscusi, W. Kip. 1978. "Wealth Effects and Earning Premiums for Job Hazards." *Review of Economics and Statistics* 60: 408-416.

von Jhering, Rudolf. 1913 [1877-1883]. *Law as a Means to an End*. Translated by Isaac Husik. Boston: The Boston Book Co., 1913 [πρώτη γερμανική έκδοση υπό τον τίτλο *Der Zweck im Recht*, 1877-1883, δύο τόμοι].

Γέμος, Πέτρος Α. 2001. *Οικονομία και Δίκαιο. Τόμος Β΄ Οικονομική Ανάλυση Βασικών Θεσμών του Ιδιωτικού Δικαίου*. Αθήνα-Κομοτηνή: Εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλα.

Μπαλής, Γεώργιος. 1961. *Γενικαί Αρχαί του Αστικού Δικαίου*. Αθήναι: Αφοι Π. Σάκκουλα, 8<sup>η</sup> εκδ.

Χατζής, Αριστείδης Ν. 1991. «Ronald Coase (Νόμπελ Οικονομικών 1991).» *Επίκεντρα* 68: 77-84.

Χατζής, Αριστείδης Ν. 2008. «Ο Θανατηφόρος Συνδυασμός (Όταν το Δίκαιο Συνάντησε τα Οικονομικά». *Cogito* 8: 49-51.

Χατζής, Αριστείδης Ν. 2010. «Η Αποτελεσματική Αθέτηση της Σύμβασης και το Παράδοξο της Αποζημίωσης.» Στον *Τιμητικό Τόμο Μιχ. Π. Σταθόπουλου ΙΙ*. Αθήνα-Κομοτηνή: Εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλα. Σελ. 3201-3220.

Χατζής, Αριστείδης Ν. 2011. «Το Θεσμικό Έλλειμμα» στο *Φύλλα Ελευθερίας*, Τάκης Μίχας και Δημήτρης Κατσούδας, επ. Αθήνα: Forum για την Ελλάδα. Σελ. 133-140.

Χατζής, Αριστείδης Ν. 2012α, «Πολιτική Χωρίς Ρομαντισμό: Διανεμητικές Συσπειρώσεις και Προσοδοθηρία.» Υπό έκδοση στον Τιμητικό Τόμο Π. Παραρά.

Χατζής, Αριστείδης Ν. 2012β. «Δίκαιο και Οικονομικά στο Σικάγο" (αδημοσίευτη μελέτη).