

Концепцията за транзакционните разходи в неокласическата и неoinституционалната теория¹

Теодор Седларски,

СУ „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет

*София 1113, Цариградско шосе 125, бл. 3, ст. 501
тел.: 0887819524*

e-mail: teodor@sedlarski.net

Резюме: Статията представя същността и икономическия ефект на транзакционните разходи като централен за новата институционална икономика теоретичен проблем, както и някои опити за интегрирането им в неокласическата парадигма. С помощта на пример от т.нар. икономика на информацията е показан ефектът на транзакционните разходи върху равновесието на конкурентни пазари. Разкрити са по-широките области на приложение на концепцията: след началните работи на Роналд Коуз (R. Coase), Кенет Ароу (K. Arrow), Харолд Демсец (H. Demsetz) и Оливър Уилямсън (O. Williamson) транзакционните разходи получават признанието на един от най-мощните подходи в обяснението на икономически (и социални) феномени като съществуването на фирми (организации), пазарните дефекти, а в новата стопанска история и творчеството на Д. Норт (D. North) – и за развитието на организационните форми на човешките общества.

Ключови думи: транзакционни разходи, икономика на информацията, равновесие при транзакционни разходи, нова институционална икономика.

JEL: B52, O43.

1. Същност на транзакционните разходи

Идеята единичната транзакция (сделка) да бъде използвана като отправна точка на икономическия анализ принадлежи на един от основоположниците на институционализма Дж. Комънс. Не размяната на стоки според него е основният елемент на институционално-икономическото изследване, а явяващата се „единица на прехвърляне на правен контрол“ (Commons 1934, цит. по Elsner 1987:12) „транзакция“. В рамките на новата институционална икономика се приема, че основно предназначение на съществуването на институциите е намаляването на транзакционните разходи. Макар да съществуват по-ранни опити за обяснение на възникването на институции (Elsner 1987:10), изследването на проблема в рамките на научния метод на икономическата теория става възможно именно с помощта на транзакционните разходи (ТР). Както

¹ Тази статия е резултат от Програмата за академичен обмен между СУ „Св. Климент Охридски“ и Университета на Заарланд (Център по нова институционална икономика, под ръководството на проф. Р. Рихтер), Германия. Авторът изказва специална благодарност на г-р Хенрик Егберт от Университета Юстус Либиг – Гийсен, Германия. За всички евентуални грешки и пропуски отговорност носи единствено авторът.

нобеловият лауреат от 1991 г. Р. Коуз посочва в основополагащата си статия „Природата на фирмата“ (Coase 1937:390, Вж. също Coase 1960:15), в едно стопанство, характеризиращо се с разделение на труда, възниква необходимостта от разходи за координация на икономическите действия на индивидите. Според С. Чунг (S. Cheung) ТР съществуват навсякъде освен в стопанство, съставено от един човек, Робинзон Крузо².

Традиционно в икономическата наука се счита, че пазарите и свързаният с тях ценови механизъм са ефективно средство за осъществяване на координацията на дейностите и алокацията на ресурси/блага. Но защо наред с тях съществува и институцията на фирмата като алтернативен координационен механизъм? Коуз дава следния отговор: „Главната причина, поради която основаването на фирма е рентабилно, изглежда е, че има разходи за използването на ценовия механизъм“ (Coase 1937:388). Такива са разходите за търсене на информация, за подготовка и сключване на договори (както и за последващ контрол и налагане на изпълнението)³. В рамките на фирмата е възможно тяхното намаляване. Особено по отношение на сключването на дългосрочни договори между независими субекти на пазарите фирмата се оказва по-практичният вариант. Желанието да се сключват дългосрочни договори е обяснимо, от една страна, със спестяването на ресурси по подготовката и сключването на множество последователни краткосрочни договори, а от друга, с намаляване на риска

за двете страни. Колкото по-голям бъдещ период обаче страните желаят да обхванат в договора, толкова повече несигурни събития трябва да бъдат предвидени в него, което увеличава разходите по подготовката и сключването му и го прави неизгоден, а също така намалява гъвкавостта при неочаквани бъдещи ситуации.

Организационната форма на фирмата осигурява много по-голяма пластичност в структурирането на взаимодействията между индивидите. Въпросът, който възниква, е: след като фирмата предлага толкова предимства, защо всички стопански взаимодействия не се координират в рамките на една голяма фирма? (Coase 1937:394). Отговорът се крие във факта, че вътре в предприятията организацията на взаимодействията също е свързана с разходи („Възможно е да има намаляваща възвръщаемост на предприемаческата функция, т.е. разходите за организиране на допълнителна транзакция във фирмата може да растат“, Coase 1937:394). Така оптималният размер на фирмата може да се определи по пътя на сравнението на пределните разходи за координация на транзакциите – пазарните транзакции ще бъдат субституирани с вътрешнофирмените, докато пределните разходи за следващата транзакция във фирмата и на пазара не се изравнят (Reichhardt 1995:20)⁴. В „Природата на фирмата“ Коуз все още не използва термина „транзакционни разходи“, а вместо него изразите „разходи за използване на ценовия механизъм“ (Coase 1937:390; 1960:2), „маркетингови разходи“

² Вж. Cheung, S. N. S. (1992), On the New Institutional Economics in: Werin / Wijkander (Eds.), 48-65.

³ „Най-очевидният разход за организиране на производството чрез ценовия механизъм е този за откриване какви са релевантните цени. (...) Разходите за преговори и сключване на отделни споразумения за всяка разменна транзакция, която се осъществява на даден пазар, също трябва да се отчете.“ (Coase 1937:7). В по-късната си работа Коуз отново дава примери за тези разходи: „За да се извърши пазарна транзакция, е необходимо да се открият тези, с които ще търгуваме, да се информират, че искаме да търгуваме с тях и при какви условия, да се проведат преговори, водещи до сделка, да се формулира договорът, да се извършат необходимите проверки за установяване дали условията по договора се спазват и т.н. Тези операции често са изключително скъпи ...“ (Coase 1960:15).

⁴ Срв. също с Тодорова, Т., Фирмата в контекста на теорията за транзакционните разходи, Икономическа мисъл, 1/2004, 55-74.

(Coase 1937:394) и „разходи за организиране на допълнителна транзакция в рамките на фирмата (нак там).

2. Транзакционните разходи в микро- и макроикономически план

Относно транзакционните разходи (ТР) Д. Норт пише: „Можем да мислим за тях като за всички тези разходи, възникващи при експлоатацията на една икономическа система. Дори най-беглото наблюдение ще покаже, че много – всъщност повечето – участници в едно стопанство не произвеждат нищо, което да се консумира от индивидите“ (North 1992:6). От микроикономическа гледна точка ТР са представени нагледно във Wallis/North (1986:98) като: 1) Всички разходи, заплащани от потребителя, които обаче не отиват в полза на производителя на стоката или услугата (например – при покупка на къща – изразходеното време за огледи, търсене на информация, разходи за адвокати и административни такси, изграждане на репутация на надежден купувач и т.н.); и 2) Всички разходи, които производителят не би имал, ако продаваше стоката на самия себе си (реклама, агенции за недвижими имоти, чакане, изграждане на репутация на надежден купувач и т.н.). За Й. Барзъл (Y. Barzel) те са свързани с трансфера, установяването и защитата на правото на собственост⁵. Eggertsson (1990) дефинира ТР като разходи за размяната: „Най-общо транзакционни разходи са разходите, които възникват, когато индивидите си разменят права на собственост върху икономически

активи и се стремят да укрепят своите изключителни права.“ Х. Демсец определя ТР като разходи за интернализиране на външни ефекти⁶. К. Ароу въвежда по-различна гледна точка: ТР са „разходите за опериране на икономическата система“ („the costs of running the economic system“, в смисъл на разходите за координация на икономическата дейност на стопанските субекти, подобно на организационните разходи в дадено предприятие⁷, срв. с концепцията за „social overhead capital“, „състоящ се от онези основни услуги, без които първичните, вторичните и третичните производствени дейности не биха могли да се осъществяват“⁸, Hirschman 1958:83). Snopceg Richter/Furubotn (1996) „[m] транзакционните разходи включват разходите на ресурси за създаването, поддръжка, използване, промяна и т.н. на институции и организации“.

В макроикономически план те разширяват дефиницията на Ароу до „разходите, необходими за изграждането, поддържането и промяната на икономическата система“ (Richter/Furubotn 1996:49). Този системно-икономически подход при определянето на транзакционните разходи е отправната точка за анализа на икономическото развитие в рамките на НИИ (по-специално изследванията на Д. Норт). От гледна точка на макроикономическата теория промените в ТР оказват влияние върху производствената граница. По-ниските ТР означават повече търговия, по-голяма специализация, по-ниски производствени разходи и увеличена продукция (промените в производствените разходи, от друга страна, също влияят върху ТР).

⁵ Вж. Barzel, Y., Transaction Costs: Are They Just Costs?, Journal of Institutional and Theoretical Economics, 141(1), 1985, 4-16.

⁶ Вж. Demsetz, H., Towards a Theory of Property Rights, American Economic Review, Vol. 57(2), 1967, 347-359.

⁷ Вж. Arrow, K., The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation, in: The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB System, Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session, Vol. 1, Washington D.C., 1969, 47-64.

⁸ Изграждане на законовата уредба, административната структура, правосъдие, образователна система, осигуряване стабилността на политическия рег – „монопол над организираното насилие“.

Пазарните и вътрешнофирмените отношения се развиват в макроинституционалния контекст на държавата и обществото. Институционалните регламентации на микро-ниво (договорите) допълват непокритите от обществените формални и неформални правила аспекти на човешките взаимодействия. В този смисъл всеобхватната и ефективно организирана обществена регламентация намалява (замества) индивидуалните транзакционни разходи, тъй като увеличава сигурността и предвидимостта (отделните участници отделят по-малко ресурси за предварително набавяне на информация за на срещната страна, включват по-малко експлицитни клаузи в договорите си, а голяма част от разходите по принудителното налагане на изпълнението⁹ се поемат от държавната/обществената институционална система). Установяването и промяната на формалните правила в едно демократично общество се извършват чрез „политическите пазари“, на които се конкурират идеи за институционалното устройство на различни социални области: политиките разменят обещания за осъществяване на тези идеи срещу гласовете на избирателите. При това възникват политически транзакционни разходи – например за избирателите под формата на „измърване на съвпадението между обещаното и по-късните действия“ (North 1990:362).

Важно за разкриване на връзката между ТР и икономическо развитие е разграничението между тенденциите в разходите на единична транзакция и агрегатните транзакционни разходи. Операционализиране на съвкупното

ниво на ТР се съдържа в студиите на Уолис и Норт (Wallis/North 1986). Тъй като съвкупните ТР зависят както от размера на разходите на транзакция, така и от броя на транзакциите в даден период, може да се наблюдава разминаване в развитието на стойностите на тези величини. „Поевтиняването“ на отделните транзакции често води до засиленото им „търсене“, в резултат на което, при условие че броят на транзакциите нараства относително по-бързо спрямо спада в средните разходи на транзакция, сумарната стойност на транзакционните разходи на обществото ще нарасне, въпреки намаляването на разхода за отделна транзакция. Така например с технологичния напредък в областта на телекомуникациите и компютърната техника транзакционните разходи на сделка намаляват прогресивно, но икономиките отчитат увеличение на агрегатните ТР.

3. Интегриране на концепцията за ТР в неокласическата теория и институционалната икономика

Налага се въпросът, в каква степен ТР повишават обяснителната способност на формалните икономически теории¹⁰. След „откриването“ им за икономическия анализ от Коуз ТР са използвани за обяснение на резултатите от координацията на стопанските взаимодействия при несигурност най-напред в т.нар. икономика на информацията (*information economics*). В този теоретичен клон на неокласическата икономика биват формулирани „модели, кои-

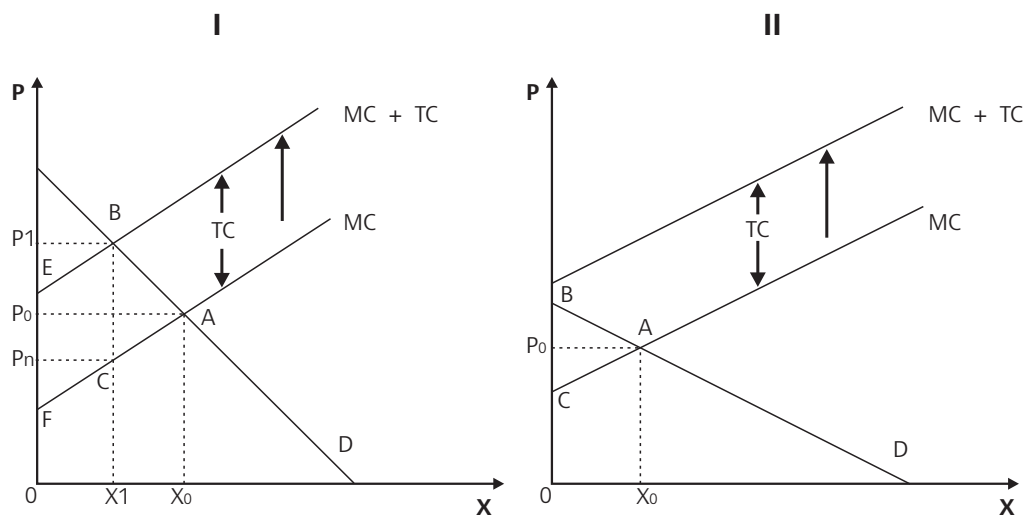
⁹ „...разходите за специфициране и налагане изпълнението по договорите, които са в основата на размяната и [...] обхващат всички разходи за политическата и икономическа организация, позволяваща на стопанствата да извличат ползите от търговията.“ (North 1984:7). По мнението на Coase (1960), в случаите, когато пазарните ТР превишават политическите ТР, държавата предоставя икономически по-ефективния механизъм за координация на човешките действия в дадена стопанска ситуация. К. Ароу също изтъква, че принудителната сила на държавата може да спестява ТР. Като примери той посочва събирането на данъци или регулацията чрез законодателството.

¹⁰ Например Loechel (1995:19) разглежда паричната теория също като част от институционалната икономика, доколкото ТР изграят съществена роля. Парите са икономическа институция, чиито функции като разменно средство, общ еквивалент и временно хранилище на стойност са насочени към спестяване на ТР.

то обясняват какви ефекти оказва непълната информираност на стопанските агенти върху достигането и характеристиките на пазарните равновесия и които изследват особено дали се стига до единна равновесна цена или равновесно разпределение на цените, дали в равновесие пазарите се изчистват или не" (Voessmann 1982:667)¹¹. Транзакционните разходи тук са информационни разходи. Една от областите на приложение на теорията са т.нар. модели на търсенето – вземане на решения при непълна информираност на потребителите, например рационален избор на дейности за повишаване на информираността при определени цени на информацията. Достигнатите изводи могат да се обобщат кратко както следва: информационните разходи в определени случаи са пречка пред установяването на стабилни равновесни състояния и предотвратяват кооперативно поведение на индивидите, умножаващо общо-

то благосъстояние (Reichhardt 1995:22). Друга област от теория на информацията, получила широка известност с изследването на Акерлоф за пазара на автомобили втора ръка¹², е тази, анализираща ефектите от асиметричното разпределение на информацията. Проблематиката заляга също в основата на *моделите принципал – агент (principal-agent)* в икономическия анализ и има непосредствено отношение към институционалния подход в обяснението на икономическите резултати.

Като илюстрация за разширяването на неокласическата микроикономика с допускането за транзакционни разходи, характерно за икономиката на информацията, Reichhardt (1995:23, с позоваване на Bonus/Weiland 1992:343) дава опростен пример на конкурентен пазар при нормални функции на търсенето и предлагането на дадена стока (срв. също



Фигура 1. Транзакционни разходи при конкурентни пазари

Източник: собствена графика, по Reichhardt (1995:24).

¹¹ Foley (1970) доказва формално в рамките на теорията на общото равновесие възможността за съществуване на равновесия от тип Arrow-Debreu и при положителни TP.

¹² Вж. Akerlof, G., The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism, Quarterly Journal of Economics 84:488-500, 1970.

с Hirschleifer 1984). Транзакционните разходи са включени в модела чрез допускането, че услугите на Валрасовия аукционер не са безплатни („Аукционерът съобщава своите цени, като се приема, че самото им намиране не предизвиква разходи. Единствено осъществяващата се при тези цени търговия е свързана с транзакционни разходи. Аукционерът разделя цените на всяка стока на цена продава и цена купува. Разликата му позволява да покрие разходите си, възникващи от размяната на съответния продукт“. – Bonus/Weiland 1992:347), а за всяка изтъргувана стока му се заплаща фиксирано парично възнаграждение¹³. Транзакционните разходи в модела следователно нарастват пропорционално на търгуваното количество и представляват само променливи разходи. Фигура 1 демонстрира графично ефекта от наличието на транзакционни разходи, който в случая наподобява този от въвеждането на данък върху потребяваното количество.

Ако приемем, че производителят превежда данъка на аукционера, графиката на неговата функция на пределните разходи и с това кривата на предлагане се измества паралелно нагоре с толкова, колкото е дължимата сума на изтъргуваната стока. Новото равновесие на фигура 1 (I) е при по-висока цена и по-малко реализирано количество. Продавачът получава по-малка сума за всеки брой, отколкото купувачът е платил (вж. определението на Уолс и Норт за TP по-горе). Произведението на тази разлика с броя на разменените стоки дава общия обем на TP в модела (възнаграждението на аукционера), т.е. $(P1-Pn) \cdot X1$ или площта $P1BCPn$ на фигура 1 (I). В сравнение със ситуация без TP се наблюдава спад на общото бла-

госъстояние (разбира се, само при условие че TP могат принципно да бъдат избегнати). Използвайки концепцията на Маршал за производителна и потребителна рента, можем да го определим чрез лицето на фигурата BAFE (спадът е по-голям в сравнение с налагането на данък върху количеството, тъй като се приема, че заплащането на Валрасовия аукционер представлява „изтичане“ на ресурси от системата)¹⁴.

Възможно е TP да предотвратят достигането на пазарно равновесие както на фигура 1 (II). Функциите на търсене и предлагане не се пресичат и търговия не се осъществява, загубата на благосъстояние възлиза на лицето на триъгълника ABC.

Този пример, приложим ограничено към проявлението на TP само при пазарната размяна на стоки (макар да има отношение и към резултатите от емпирично изследване на финансовите пазари, проведено от Demsetz 1968), хвърля светлина към най-общия им механизъм на действие. Трябва да се отбележи обаче, че така построеният модел съдържа противоречие: толкова, доколкото нуждата от посредник в търговията е налице именно когато информираността за насрещната страна е непълна или е свързана с разходи, а допусканата във Валрасовия модел свършена конкуренция предполага пълна информираност на контрагентите, хомогенен продукт, атомизирана пазарна структура и добре дефинирани имуществени права. Съвкупността от последните условия (т.е. всеки знае предварително всичко за всички) гарантира, че цените са в състояние да координират плановете на икономическите субекти

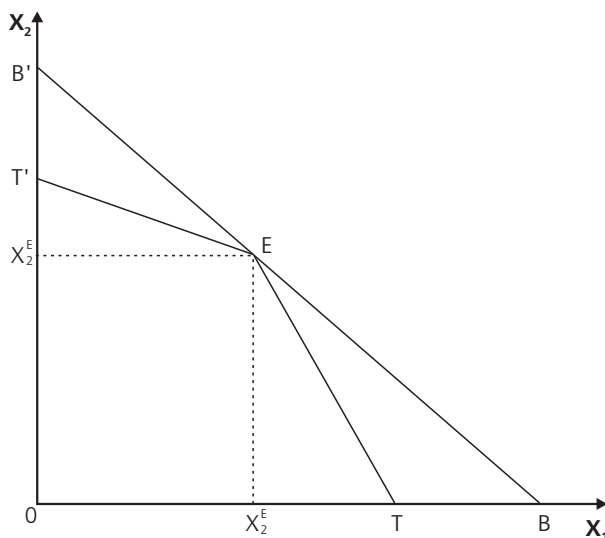
¹³ На практика тази ситуация може да се изрази в участието на посредник при пазарната размяна (Boessmann 1982:667).

¹⁴ Loechel (1995:37) обръща внимание и върху разграничението между ефект върху цената и ефект върху количеството (както при всеки данък върху количеството). Отношението между размерите на двата ефекта зависи от еластичността на търсенето и съответно на предлагането. В новото равновесие (B) транзакционните разходи $(P1-Pn)$ са по-големи от разликата $(P1-P0)$ между равновесната цена с TP и равновесната цена без TP, което се обяснява с това, че при допускането за нарастващи пределни разходи, по-малкото реализирано количество е свързано и с по-малки пределни разходи.

моментално и без необходимост от разходи за организация на транзакциите (за информация и комуникация)¹⁵. Относно общата релевантност на ТР за алокативната ефективност на пазарите (Wegehenkel 1981:19) пише: „Ако се застъпва тезата, че на определен потенциален пазар транзакционните разходи са твърде високи, за да може той да 'функционира', очевидно не става дума за видове разходи, които биха съществували във фиктивното равновесие. Защото съществуването на равновесие би било непосредственото доказателство за координационната способност на въпросния пазар. (...) Очевидно в контекста на една пазарна система транзакционните разходи са разходи, които трябва да се отделят в неравновесието, за да възникне тенденция към равновесие, и които биха станали нерелевантни, ако равновесието настъпи някога“.

Позовавайки се на евристичната цел на подобен мисловен експеримент, Loechel (1995:40) представя по-нататъшно развитие на интер-

претацията на транзакционните разходи от неокласическа гледна точка. За отделния пазарен участник наличието на разходи за размяната означава стесняване на възможностите за избор (вж. фигура 2). В свят с две блага (X_1 и X_2) и без транзакционни разходи, при начални разполагаеми количества съответно X_1^E и X_2^E (т. Е), за индивида са достъпни всички възможности за размяна (комбинации от X_1 и X_2), изобразени с точки върху или под линията на бюджетно ограничение BB' (площта $O BB'$). С допускането за наличие на транзакционни разходи изборът вече се ограничава само в рамките на $OT'ET$. На мястото на първоначалната бюджетна линия са се появили две нови, които лежат по-близо до началото на координатната система. Различният им наклон се обяснява с разпадането на единичното разменно отношение на цена купува и цена продава вследствие на транзакционните разходи. За да се сдобие с по-голямо количество от блага X_1 (отдалечавайки се от т. Е), индивидът ще трябва да пожертва по-голям брой X_2 в сравнение с началната ситуация, тъй като ще



Фигура 2. Стеснен индивидуален избор при наличие на транзакционни разходи

Източник: собствена графика, по Löchel (1995:41).

¹⁵ Това противоречие в допусканията се игнорира в теоретичните равновесни модели с ТР (Loechel 1995:34).

се разделя с X_2 на цена продава, а ще придобива X_1 на цена купува (движение по правата ET), аналогично за обратната ситуация (права ET').

Отново нагледно се потвърждава изводът, който прави и Коуз, че транзакционните разходи (които очевидно не се различават в ефекта си от останалите разходи) могат да попречат на осъществяването на сделки, т.е. да намалят обема на търговията: „... тези операции често са изключително скъпи, достатъчно скъпи при всякакви нива, за да предотвратят транзакции, които биха били извършени в свят, в който ценовият механизъм работеше без разходи“ (Coase 1960:15). Именно на основата на предходните изводи в рамките на неокласическата теория НИИ обосновава ключовата роля на институциите като механизми за намаляване на ТР. Целта е синтез на институционалното направление в икономиката със стандартните неокласически допускания при анализа на рационалния индивидуален избор в противовес на американския институционализъм от началото на 20. в., който напълно отхвърля теоретичните постулати на неокласиката и търси развитие на икономиката като емпирична, описателна наука. Явявайки се ограничен на индивидуалното поведение, институциите намаляват сложността на междуличностните взаимодействия (особено в големи и комплексно устроени социални групи), като спестяват на икономическите агенти при избора на алтернативи за действие преценката (т.е. транзакционните разходи за набавяне на информация, специални клаузи в договорите, контрол на изпълнението и т.н.) на институционално неопозволените варианти

на поведение (и съответно насрещни реакции на останалите членове). Подходящите институции могат да направят размяната, а с това и разделението на труда (специализацията) изгодни там, където ТР са били забранително високи, и с това да допринесат за икономическия растеж. Ето защо, наред със значителната по обем литература, посветена на ТР на микро ниво (например анализът на различните видове договори и организационни структури в работата на О. Уилямсън), новата институционална икономика все повече се обръща към изследването на макроикономически зависимости с помощта на ТР. В т.нар. нова стопанска история (*new economic history*) концепцията за ТР е използвана за ex post (последващо) обяснение на развитието на различните обществени организационни форми от гледна точка на рационалността и икономическата ефективност (Loechel 1995:17). Д. Норт модифицира в известна степен този подход, като задава въпроса защо определени стопанства стагнират в продължителни исторически периоди, въпреки допускането за рационален институционален избор. Причината той открива в т.нар. „зависимост от пътя“ (*path dependence*)¹⁶ при наличие на ТР, а по-късно и от идеологиите. Така институционалната промяна вече не е рационална манипулация с цел повишаване на икономическата ефективност в условия на пълна информираност, а по-скоро развитие, безпаяно от случайности, предопределящи по-нататъшния му ход, и от ограничените когнитивни способности на индивидите¹⁷, преработващи информацията в съответствие със своите мисловни карти на действителността. Те от своя стра-

¹⁶ Понятието е въведено първоначално при икономическия анализ на технологичното развитие и обозначава влиянието на по-рано взетите (технологични или институционални) решения върху възможностите за избор (промяна) на по-късен етап. Класически пример е историята на подредбата на клавишите QWERTY при пишещите машини, която поради по-ранното си въвеждане възпрепятства и до днес (при компютърните клавиатури) по-ефективни технически решения.

¹⁷ Норт, подобно на Уилямсън, възприема в анализа си концепцията за ограничена рационалност (*bounded rationality*), т.е. невъзможността за съвършено рационален когнитивен процес у икономическите субекти (въпреки тяхното намерение за рационално действие) поради непълната разполагаема информация (набавянето ѝ е свързано с разходи), недостатъчния капацитет за възприемане, съхраняване и обработка на постъпващите от външната действителност данни.

на са средство за спестяване на индивидуални ТР при обработката на огромното количество информация от външния свят (Вж. North 1993; Denzau/North 1994). Норт систематично развива своята теория, като обединява елементи от стопанската история, институционалната икономика и теорията на икономическия растеж, за да обясни различното икономическо развитие на обществата. Заедно с Р. Фозел, той получава Нобеловата награда за икономика през 1993 г. „за обновяване на изследването на стопанската история чрез приложение на икономическата теория и количествени методи с цел обясняване на икономическата и институционална промяна“ (The Nobel Foundation 1993).

Литература

1. Boessmann, E., Volkswirtschaftliche Probleme der Transaktionskosten, Zeitschrift fuer die gesamte Staatswissenschaft (JITE), 138, 1982, 664-679.
2. Bonus, H., R. Weiland, Transaktionskosten und Gleichgewicht, in WISU, Nr. 4, 1992, 340-348.
3. Cheung, S. N. S., The Contractual Nature of the Firm, Journal of Law and Economics, Vol. 26, 1983, 1-21.
4. Coase, R., The problem of social cost, Journal of Law and Economics 3(15), 1960, 1-44.
5. Coase, R., The Nature of The Firm, Economica, 4, 1937, 386-495.
6. Denzau, A., D. North, Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, Kyklos, 47(1), 1994, 3-31
7. Eggertson, T., Economic Behavior and Institutions, Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
8. Elsner, W., Oekonomische Institutionen-analyse, Berlin, 1987.
9. Foley, D. K., Economic Equilibrium with Costly Marketing, Journal of Economic Theory, Vol. 2, 1970, 276-291.
10. Hirschleifer, J., Price Theory and Applications, Englewood Cliffs, 1984.
11. Loechel, H., Institutionen, Transaktionskosten und wirtschaftliche Entwicklung. Ein Beitrag zur Neuen Institutionenoeconomik und zur Theorie von Douglass C. North, Duncker and Humblot, Berlin, 1995.
12. North, D. C., The New Institutional Economics and Development, Economic History 9309002, EconWPA, 1993.
13. North, D. C., Transaction costs, institutions, and economic performance, International Center for Economic Growth Occasional Paper No. 30, San Francisco, 1992.
14. North, D., Institutions, Institutional Change, and Economic Performance (New York: Cambridge University Press), 1990.
15. North, D., Transaction Costs, Institutions and Economic History, Zeitschrift fuer die gesamte Staatswissenschaft – Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 140, 1984, S. 7-17.
16. Reichhardt, M., Der Beitrag des Transaktionskostenansatzes zu einer Theorie der Transformation von Wirtschaftsordnungen: eine theoretische Analyse mit empirischer Untersuchung gesamtwirtschaftlicher Transaktionskosten am Beispiel West- und Ostdeutschlands, Frankfurt/M., Peter Lang GmbH, 1995.
17. Richter, R., E. G. Furubotn, Neue Institutionenoeconomik: Eine Einfuehrung und kritische Wuerdigung, Tuebingen: J.C.B. Mohr, 1996.
18. Wallis, J. and D. North, Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970. In: Engerman, S and Gallman, R (eds): Long-Term Factors in American Economic Growth. University of Chicago Press: Chicago and London, 1986, 95-148.
19. Wegehenkel, L., Gleichgewicht, Transaktionskosten und Evolution, Tuebingen, 1981. **ИЛ**