



Munich Personal RePEc Archive

A Possible Way to Estimate Transaction Costs Through the Firm's Accounting System

Sedlarski, Teodor and Ankova, Iliana

Sofia University St Kliment Ohridski, Faculty of Economics and Business Administration

February 2010

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/52428/>
MPRA Paper No. 52428, posted 05 Mar 2014 18:13 UTC

ВЪЗМОЖНОСТ ЗА СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ В ПРЕДПРИЯТИЯТА

ТЕОДОР СЕДЛАРСКИ¹, ИЛИЯНА АНКОВА²

Резюме

В статията се прави предложение за модификация (разширение) на модела на счетоводно отчитане на разходите с цел създаване на информация за размера и вида на транзакционните разходи на ниво отделно предприятие или организация. На база на наложилите се в световната литература класификационни схеми на транзакционните разходи е обосновано въвеждането на система от допълнителни подсметки и аналитични сметки, които да подпомогнат вземането на управленски решения относно организацията на транзакциите във фирмата. При агрегиране на резултатите предложеният подход може да се използва като алтернатива на прилагани до този момент в българската научна литература методи за измерване на транзакционните разходи на националната икономика.

JEL: B52, O43

Ключови думи:

Транзакционни разходи, счетоводно отчитане на разходите, ефективност на разходите

Въведение

Транзакционните разходи (ТР) могат да бъдат определени като главен аналитичен инструмент при изследването на институциите и организационните структури в рамките на т.нар. нова институционална икономика. Възникването,

¹ Главен асистент в Стопанския факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“; София 1113, Цариградско шосе 125, Бл. 3, ст. 501; e-mail: sedlarski@feb.uni-sofia.bg.

² Главен асистент в Стопанския факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“; София 1113, Цариградско шосе 125, Бл. 3, ст. 501; e-mail: iliana_ankova@feb.uni-sofia.bg

функциите и промяната в отделни институционални регламентации и организационни форми са изследвани в новия институционализъм преди всичко през призмата на влиянието им върху ТР³. В последните десетилетия транзакционните разходи все повече надхвърлят границата на евристичните икономически модели и се възприемат като теоретична основа в областта фирменото управление и стопанската политика. В управленската литература се увеличават гласовете за отчитането на ТР като отделна категория в производствената теория и счетоводния анализ (вж. Reichhardt, 1995, с.53; Суворова, 2006, с.45). Това обяснява засиления интерес към разработването на практически методи за тяхната количествена оценка. Макроикономическият подход на Джон Уолис и Дъглас Норт (Wallis/North, 1986) за измерване на стойностите на ТР за цялото национално стопанство е описан и реализиран за българската икономика в Chobanov/Egbert (2007)⁴. В Чобанов/Егберт/Седларски (2007) е предложен нов метод, основан на статистика на времето за транзакционни и производствени дейности, за по-прецизно установяване на стойностите на ТР на ниво отделно предприятие с цел агрегирането им впоследствие в т.нар. транзакционен сектор на икономиката. Приложимостта на концепцията на транзакционния сектор за разкриване на взаимозависимости между размера на съвкупните ТР в националното стопанство и темповете на икономически растеж е дискутирана критично в Седларски (2008). Настоящата статия изследва възможностите, които счетоводното отчитане предоставя за обхващане на ТР в предприятията, т.е. за принципно различен подход за количествена оценка на ТР. Фокусът тук е върху организационните аспекти на ТР – създаване за целите на управлението на счетоводна информация за извършваните в отделната стопанска единица транзакционни разходи. Разбира се, получените данни могат лесно да бъдат агрегирани на ниво национално стопанство и да послужат за следващи макроикономически анализи.

Проблеми при дефинирането на транзакционните разходи

³ Същността и значението на транзакционните разходи за неокласическия и новоинституционалният икономически анализ са разгледани в компримиран вид в Седларски (2009).

⁴ Вж. продължението на статистическите редове в Egbert/Ivanova/Chobanov (2010).

В първия параграф излагаме кратко ключови теоретични положения, свързани с концепцията и типологията на ТР, в контекста на общия проблем за възможността за измерването им, който до този момент не е намерил удовлетворително решение.

Както нобеловият лауреат Р. Коуз⁵ посочва в основополагащата за НИИ статия „Природата на фирмата” (Coase, 1937, с.390, вж. също Coase, 1960, с.15), разделението на труда в едно стопанство налага извършването на разходи за координация на икономическите действия на индивидите. Традиционно в икономиката се приема, че пазарите (системата на пазарните цени) са ефективно средство за осъществяване на координацията на дейностите и алокацията на ресурси/блага. Но защо наред с тях съществуват и фирмите 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, с.388). Такива са разходите за търсене на информация (предимно „откриване на релевантните цени”), за подготовка и сключване на договори, както и за последващ контрол и налагане на изпълнението⁶. Специализацията и разделението на труда не са безплатни: повишената производителност се заплаща с нарастване на ресурсите, употребени за осъществяване на сделките⁷. В границите на фирмата е възможно тези разходи да бъдат намалени. Оптималният размер на фирмата може, следователно, да се определи по пътя на сравнението на пределните разходи за координация на трансакциите: пазарни трансакции ще бъдат замествани с вътрешнофирмени докато пределните разходи за следващата трансакция във фирмата и на пазара не се изравнят

⁵ Роналд Коуз получава Нобеловата награда за икономика през 1991 г. „за откриването и изясняването на значимостта на трансакционните разходи и имуществените права за институционалната структура и функционирането на стопанството” (The Nobel Foundation, 1991).

⁶ “Най-очевидният разход за организиране на производството чрез ценовия механизъм е този за откриване какви са релевантните цени. (...) Разходите за преговори и сключване на отделни споразумения за всяка трансакция, която се осъществява на даден пазар също трябва да се отчетат.” (Coase, 1937, с.7). В по-късната си работа Коуз отново дава примери за тези разходи: “За да се извърши пазарна трансакция, е необходимо да се открият тези, с които ще търгуваме, да се 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, с.15).

⁷ Идеята единичната трансакция (сделка, взаимодействие) да бъде използвана като отправна точка на икономическия анализ принадлежи на един от основоположниците на институционализма, Дж. Комънс. Не размяната на стоки, следователно, е основният елемент на институционално-икономическото изследване, а „трансакцията”, явяваща се „единица на прехвърляне на правен контрол”. Като най-подходящо за целите на настоящото изследване ще бъде възприето следното производно от дефиницията на Комънс определение за трансакция: процес или действие, чрез което се определят, прехвърлят или (принудително) се налага спазването на права върху икономически блага (включително информация).

(Reichhardt, 1995, с.20; Годорова, 2003; 2004). Концепцията на Коуз за ТР⁸ като разходи за използването на пазарната система бива допълнена при „преоткриването” им за икономическата теория десетилетия по-късно от К. Ароу⁹ като “разходите за експлоатацията на икономическата система” („the costs of running the economic system”)¹⁰ в по-широк смисъл и от пространната работа О. Уилямсън¹¹ върху ТР в организациите (срв. с Wang, 2007).

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

Въпреки междуременно обемната новоинституционална литература в областта, подобно на понятието за институция, единна позиция относно това, какво точно представляват транзакционните разходи не е постигната. Както отбелязва Löchel (1995, с.22), проблемът не е, че липсват дефиниции, а че има твърде много (вж. също Pngor, 2008). Gern (2007) посочва няколко различни подхода към определянето на ТР: първият приема за ТР единствено индивидуални разходи на икономическите агенти, като разграничава свързаните с производството от тези за размяната; вторият сравнява разходите на производител с цената за потребителя и приема разликата за ТР¹²; третият

⁸ Коуз не употребява понятието „транзакционни разходи”, а вместо него изразите „разходи за използване на ценовия механизъм” (Coase, 1937, с.390; 1960, с.2), „маркетингови разходи” (Coase, 1937, с.394) и „разходи за организиране на допълнителна транзакция в рамките на фирмата” (пак там).

⁹ Кенет Ароу е лауреат на Нобеловата награда за икономика заедно с Джон Хикс през 1972 г. „за техните основополагащи приноси към теорията на общото икономическо равновесие и теорията на благосъстоянието” (The Nobel Foundation, 1972).

¹⁰ В смисъл на разходите за координация на икономическата дейност на стопанските субекти, подобно на организационните разходи в дадено предприятие. „Макроикономически” ориентираното определение на Норт – „Можем да мислим за тях като за всички тези разходи, възникващи при експлоатацията на една икономическа система. Дори най-беглото наблюдение ще покаже, че много, всъщност повечето участници в едно стопанство не произвеждат нищо, което да се консумира от индивидите” (North, 1992a, с.6) – връща теоретичния дебат около ТР към стария спор в класическата политическа икономия за производителния и непроизводителен труд (срв. с North, 1987, с.419; Wallis/North, 1986; Седларски, 2008).

¹¹ Оливър Уилямсън получава Нобеловата награда за икономика през 2009 г. заедно с Елинор Остром за „своя анализ на икономическото управление и по-специално за границите на фирмата” (The Nobel Foundation, 2009).

¹² Wallis/North (1986, с.98) определят ТР нагледно 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

добавя към индивидуалните разходи също ресурсите, употребени за осигуряване функционирането на пазарната система, националната сигурност и др.¹³; четвърти включва всички социални разходи (разход на невъзобновяеми природни ресурси, влошаване на условията за живот и т.н.)¹⁴.

Няма дори единно мнение за това какво би представлявал един свят с нулеви транзакционни разходи. Например според С. Ченг (S. Cheung) ТР съществуват навсякъде освен в стопанство, съставено от един човек, Робинзон Крузо. Коуз на свой ред твърди, че едно напълно изградено комунистическо общество е мястото, където транзакционните разходи биха били нулеви¹⁵. За повечето икономисти, обаче, единствено хипотетичният „валрасиански свят“ (“Walrasian world”) на неокласиката е този с нулеви ТР (срв. с Wang, 2007)

Уилямсовата дефиниция е кратка и микроикономически насочена: ТР са разходите за икономическите договори (договорености). Докато производствените разходи са тези, които фирмата прави за самото изпълнение на ангажиментите по даден договор, ТР включват предварителните разходи за сключването на този договор и разходите за следене на изпълнението му след подписването.

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.). Gern (2007) се спира на един малко обсъждан аспект на ТР – умишлено създаването от големи производители и търговци в рамките на несъвършени пазарни структури разходи за навлизане и участие на нови играчи на пазарите (напр. агресивни маркетингови стратегии). Те имат двоен негативен ефект – от една страна непосредственият разход на ресурси за задействането на такива „отбранителни схеми”, от друга – изкривяването на информацията, носена от цените на свободните пазари. В подобно виждане за ТР, разпределението на тежестта на ТР между икономическите агенти е следствие от пазарна власт, а не ефективни конкурентни механизми.

¹³ Според Фуруботн и Рихтер “[т]ранзакционните разходи включват разходите на ресурси, употребени за създаване, поддръжка, използване, промяна и т.н. на институции и организации ... Когато се разглеждат във връзка със съществуващи имуществени и договорни права, транзакционните разходи се състоят в специфицирането и измерването на ресурси или искове, плюс разходите по поддържането и прилагането на съответните права.” В макроикономически план те разширяват дефиницията на Ароу до „разходите, необходими за изграждането, поддържането и промяната на икономическата система” (Richter/Furubotn, 2010, с.54).

¹⁴ ТР могат да бъдат дефинирани като „... разходите, които една социална координационна система причинява под формата на употреба на ресурси за целите на управлението [на икономическата дейност] (разходи за информация, вземане на решения, налагане на изпълнението) или чрез неефективното приложение на материални ресурси.” (Reichhardt, 1995, с.54). Подобна дефиниция е свързана с разбирането на ТР като алтернативни разходи (пропуснати ползи от най-добрата алтернативна координационна форма).

¹⁵ Противно на него Ченг посочва тъкмо комунистическите стопанства като пример за забранително високи ТР и приписва лошите икономически резултати в бившите социалистически страни на значителните ТР за опериране на икономическата система. Разбира се, съдържащото се на пръв поглед противоречие престава да съществува когато бъде отчетено различното съдържание, което двамата автори влагат в понятието ТР. Коуз има предвид само разходите за пазарна размяна на имуществени права, докато Ченг дефинира ТР много по-широко като всички разходи, които не възникват непосредствено във физическия процес на производството, включвайки също организационните разходи на стопанството.

Отправна точка за анализа в настоящата работа представлява именно микроподходът, характерен за изследванията на Р. Коуз и О. Уилямсън. Както е видно от по-голямата част от изброените дефиниции, ТР са не само парични разходи, а представляват разход на ресурси в по-широк смисъл (включително на време), употребени за подготовка, провеждане и налагане на транзакциите. При счетоводното обхващане на съвкупните ТР на дадено предприятие, обаче, е възможно отчитането само на изразения в пари разход на ресурси за гореизброените дейности (срв. с Wallis/North, 1986 и Löchel, 1995, с.25). Освен прецизна идентификация на транзакционните разходи изследването на възможностите за счетоводно им отчитане предполага и развитие на системата от аналитични счетоводни сметки, посредством които първичната информация се структурира и систематизира в зависимост от целите на управлението и необходимата степен на детайлизация на счетоводните данни и показатели. Последната задача е решима при наличие на подходяща класификация на видовете ТР.

Класификация на транзакционните разходи

Широко използвано в литературата е разделението на ТР на основата на изброените от Коуз примери в „Проблемът на социалните разходи” (Coase, 1960): ТР могат да се класифицират с оглед на специфичния етап от пазарната сделка, на който възникват: *разходи за търсене и информация (search and information costs)* – намиране на купувачи и продавачи, комуникация с тях чрез фондовата борса, панаири, реклама и др., проучване на цени, характеристики на стоките/услугите и т.н.; *разходи за договаряне и вземане на решения (bargaining and decision costs)* – при формулирането на договор е от особено значение постигането на съгласие относно нивото на детайлност, както и поемането на съответните разходи за него, груповите решения и използването на консултанти също са свързани с изразходване на ресурси; *разходи за контрол и налагане на изпълнението (supervision and enforcement costs)* – наблюдение на действията на насрещната страна по договора след подписването му, измерване на точността на доставките, количеството и качеството им, налагане по съдебен път.

Тодорова (2004), следвайки Коева/Якимова/Канев (1994, с.375) класифицира ТР според момента на тяхното възникване: основното разграничение е между *предварителни (ex ante)* и *последващи (ex post)* спрямо сключването на договора.

Предварителните включват например разходите за набавяне на информация, преговори и съставяне на договора, докато последващите – разходите за измерване на изпълнението, промяна в клаузите, принудително изпълнение и др. Първите имат „застрахователен характер” срещу нежелано поведение на партньора (вкл. случаи на неблагоприятен подбор /adverse selection/), накърняващо собствените интереси, а вторите целят „ограничаване на пораженията” (вкл. вследствие на морален риск /moral hazard/). Между размера на двата вида TP съществува ясна (отрицателна) зависимост.

Тъй като TP се наблюдават не само при пазарните сделки, но също и при организацията на взаимодействията вътре в организациите, а и на политическата сцена, те могат да се категоризират и по отношение на това къде се проявяват, т.е. институциите, с които са свързани (пазар, фирма, политическа система). Такова групиране и отнасяне, улесняващо изследването на ролята на TP във връзка с икономическото развитие, правят Wallis/North (1986, с.104-120) и Richter/Furubotn (2010, с.57-65). Към *пазарните транзакционни разходи* в такъв случай ще бъдат отнесени вече описаните разходи за подготовката, вземането на решения, сключването и гарантиране на изпълнението по договори между независими пазарни участници.

Във фирмите („*йерархиите*”, както ги нарича Уилямсън), където отношенията са на субординираност, участниците се обвързват с договори от друго естество – трудови. В тях (за разлика от гражданските) не се специфицира предмет на изпълнението, а единствено времето, през което работната сила на служителя ще е на разположение на работодателя, както и границите на разпорежданията, които работодателят може да дава на работника¹⁶. Самият процес на сключване на трудовите договори се извършва на пазара на труда и е сходен в своите особености с типичната пазарна ситуация. Разходите, които възникват за осигуряване на изпълнението след подписването им, са вече вътрешнофирмени и са обусловени от спецификите при организацията на контрола над изпълнението (вж. Coase, 1960). Те могат да бъдат

¹⁶ “Вярно е, че с фирмата договорите не се елиминират напълно. Даден производствен фактор (неговият собственик) не се налага да сключва серия от договори с факторите, с които си сътрудничи в рамките на фирмата, какъвто би бил случаят, ако това сътрудничество е пряк резултат от действието на пазарния механизъм. Тази серия от договори се заменя от един единствен. На този етап е важно да отбележим характера на договорното отношение, в което встъпва определен фактор, нает в рамките на фирмата. Това е такъв договор, при който срещу определено възнаграждение (постоянно или фиксирано) факторът приема да изпълнява заповедите на предприемача *в определени граници*. Същността на договора е такава, че само регламентира правомощията на предприемача. В рамките на тези правомощия той може да направлява останалите производствени фактори.” (Coase, 1960, цит. в Тодорова, 2004).

определени като *вътрешни разходи за управление и организация (internal costs of management / organization)*¹⁷.

Разглеждането на икономическите процеси в предприятието като размяна на компоненти на правото на собственост (т.нар. от Комънс управленски транзакции) прави възможен продуктивния анализ на фирмата от гледна точка на ТР (вж. напр. Schmidtchen, 1989, с.168; срв. също с изследванията в рамките на концепцията принципал-агент). Тук, подобно на класическия фирмен анализ, разходите могат условно да се разделят на постоянни (*fixed costs*) и променливи (*variable costs*). *Постоянните разходи* включват ресурсите, използвани за изграждането, поддържането и промяната на организационната структура – напр. за издръжка на управленското ниво или електронната инфраструктура, техният размер не зависи пряко от обема на извършените транзакции. *Променливите* са свързани с набавянето на информация, вземането на решения, наблюдение и измерване на изпълнението от служителите, т.е. се заплащат за всяка извъшена допълнителна транзакция. Към тях някои автори добавят разходите за вътрешен транспорт – преместване на материали и продукция в рамките на предприятието (те са зависими в голяма степен от организацията на работния процес). Друго възможно разделение е между *еднократни* (подобно на началната инвестиция при инвестиционни проекти) – например изразходените ресурси в началния етап на договорното отношение за намиране на подходящ партньор) – и *текущи транзакционни разходи* (които възникват периодично в следващите ситуации на координиране), вж. Reichhardt (1995, с.50)¹⁸.

Разделянето на постоянни и променливи от една страна и еднократни и текущи от друга е възможно и при третата категория транзакционни разходи – *държавните (политическите)* – разходите за предоставяне на публични блага чрез колективно

¹⁷ В литературата могат да бъдат намерени и други обозначения на така обособените групи ТР. Löchel (1995, с.26) използва понятията „вътрешни” и „външни” ТР. Често вътрешните разходи са обозначавани като управленски (management costs). Някои автори заменят общото понятие ТР с „координационни разходи”, като вътрешнофирмените наричат организационни, а само пазарните – транзакционни разходи.

¹⁸ Важно за разкриване на взаимовръзката между ТР и икономическия резултат на икономиката или отделното предприятие е разграничението между тенденциите в средните разходи на единична транзакция (transaction costs) и агрегатните транзакционни разходи (transaction expenditure). Например, в студията на Уоллис и Норт (Wallis/North, 1986) е операционализирано единствено понятието за агрегатни ТР на националното стопанство. Тъй като съвкупните ТР зависят не само от размера на разходите на транзакция, но и от броя на транзакциите в даден период, то покачването на агрегатните разходи не е непременно индикатор за повишени единични ТР. „Поевтиняването” на отделните транзакции често води до засиленото им „търсене”, в резултат на което, при условие, че броят на транзакциите нараства свръхпропорционално спрямо спада в средните разходи на транзакция, общият обем на транзакционните разходи на обществото ще нарастне, въпреки намаляването на разхода за отделна транзакция. Така например с технологичния напредък в областта на телекомуникациите и компютърната техника транзакционните разходи на сделка намаляват (North/Wallis, 1994), но икономиките, както показват емпиричните изследвания, отчитат увеличение на агрегатните ТР (срв. със Седларски, 2008).

действие. Към постоянните ще бъдат отнесени изразходваните ресурси в общосоциален план за конструиране, поддържане и промяна на формалния и неформален икономически и социален ред („капиталистическата обществена организация”, Coase, 1960)¹⁹: изграждане на законовата уредба, административната структура, правосъдие, образователна система, осигуряване стабилността на политическия ред – „монопол над организираното насилие” (North/Wallis/Weingast, 2006)²⁰. Към променливите ще бъдат съответно причислени разходите, зависими от конкретния обем на координираните трансакции (текущи за функционирането на системата): решения на изпълнителната власт, администриране на съдебната система и др. Пазарните и вътрешнофирмените отношения се развиват в макроинституционалния контекст на държавата и обществото. Институционалните регламентации на микрониво допълват непокритите от обществените формални и неформални правила аспекти на стопанските взаимодействия. В този смисъл една всеобхватна и ефективно организирана обществена регламентация намалява (замества) индивидуалните трансакционни разходи, тъй като увеличава сигурността и предвидимостта (отделните участници отделят по-малко ресурси за предварително набавяне на информация за насрещната страна, включват по-малко експлицитни клаузи в договорите си, а разходите по контрола на изпълнението се поемат от държавната/обществената институционална система)²¹. Детайлното разглеждане на политическите трансакционни разходи остава извън обхвата на настоящото изследване.

Разграничение между трансакционни и производствени разходи

Прагматичният аспект на изброените подходи към дефинирането и класификацията на ТР е, че размерът на ТР е също толкова реален фактор в стопанската

¹⁹ Според Richter/Furubotn (2010, с.63) още Адам Смит говори за тях. Срв. немските понятия *Wirtschaftsordnung* и *Ordnungspolitik* („икономически ред” и „политика на икономически ред”) в ордолибералната традиция на фрайбургската школа от Ойкен до наши дни.

²⁰ „Трансакционните разходи са разходите за специфициране и налагане изпълнението на договорите, които са в основата на размяната, и с това обхващат всички разходи за политическата и икономическа организация, правещи възможно стопанствата да извличат ползи от търговията” (North, 1984, с.7).

²¹ 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. Принудителната сила на държавата може да спестява ТР. Като примери тук могат да бъдат посочени събирането на данъци или регулацията чрез законодателството. Държавата, подобно на фирмата, представява решение на проблема с колективното действие, при което алокацията на ресурсите се осъществява йерархично и авторитарно. При това също възникват политически трансакционни разходи – например за избирателите под формата на „измерване на съвпадението между обещаното и по-късните действия” (North, 1990, с.362).

дейност на икономическите субекти, колкото и този на „същинските”, производствени разходи. Минимизирането им, следователно, е част от рационалното оптимизационно поведение на пазарните участници (и първостепенна задача на държавата при условие, че цел на стопанската политика е увеличение в нивото на инвестициите, производството и заетостта). Съществува ли обаче твърда разграничителна линия между ТР и производствените разходи?

Намирането на границата се оказва проблематично, а някои автори изказват съмнения, че изобщо е възможно. Според Ароу „[р]азликата между транзакционните и производствените разходи е, че първите могат да се изменят чрез промяна в начина на алокация на ресурсите, докато вторите зависят само от технологията и вкусовете и биха били еднакви във всички икономически системи” (Arrow, 1969, с.60, цит. по Reichardt, 1995, с.51). ТР, с други думи, зависят от организацията (механизма на координация) на икономическата дейност, а производствените не се влияят от нея (при тях определяща е наличната технология). В тази връзка Wallis/North (1986) разграничават производствена (*transformation function*)²² и транзакционна функция (*transaction function*) на предприятието. Двамата автори разглеждат икономическите блага като съвкупност от полезни свойства, които разделят на физически атрибути (размер, форма, цвят, местоположение) и имуществени права (правата да се ползва, да се извлича доход, да се изключват другите от ползването на дадено благо и т.н.). Производствените („трансформационни”) разходи тогава се изразяват в стойността на земята, труда, капитала и предприемаческите умения, приложени за физическото превръщане („трансформиране”) на ресурсите (input) в продукти (output)²³, а ТР са съответно земята, трудът, капиталът и предприемаческите умения, изразходвани за прехвърлянето на имуществени права от едно лице на друго. Трансформационната функция обхваща първия род процеси, а транзакционната – втория (Wallis/North, 1986, с.97)²⁴.

²² Съответно използват обозначението *трансформационни* вместо производствени разходи (Wallis/North, 1986).

²³ Wallis/North (1986) причисляват транспортните разходи към групата на трансформационните – свързани са с “пространственото преобразуване” на благата. Други икономисти ги отнасят към транзакционните (вж. Pngor, 2008).

²⁴ Една разлика между двата типа разходи, която има значение за микроикономическия анализ, е, че от микроикономическа гледна точка оптималният размер на производствените разходи може да бъде определен от всеки стопански субект – при изравняване на пределните разходи с пределната очаквана полезност от тях. Този логически механизъм е неприложим към ТР, тъй като субектите не могат да предвидят ползата, която евентуално ще получат срещу направените разходи. Тук се крие една съществена отлика на производствената функция, чийто смисъл е именно познаването на отношението разход - продукт, от това, което Уолис и Норт наричат транзакционна функция.

Една такава гледна точка предполага, че разходите за физическото трансформиране на ресурсите в блага са независими от организационната форма, което е спорно. При дадена технология дори обемът на продукцията не е независим от организацията на производството (напр. в случаи на брак, фира при лоша организация), а още по-малко размерът на съвкупните разходи. Самите производствени разходи не са нищо друго освен произведението на използваното факторно количество по съответната факторна цена, която се определя на пазарите и като такава не може да не се влияе от координационната форма в стопанството. Строго разграничение между ТР и ПР е възможно на практика само в случай на тясно технологично дефиниране на производствената функция при липса на всякакви организационни аспекти. По-късно Норт сам обединява „трансформационната” и „транзакционна функция” в единна производствена функция²⁵, типична за всяко предприятие (North, 1994):

$$(1) \quad Q = f(L_f, K_f, D_f, IG_f, L_a, K_a, D_a, IG_a, E; T, I) ,$$

където Q = продукт (output); L = труд; K = капитал; D = земя; IG – междинни блага (intermediate inputs); E = предприемачески умения; T = техника; I = институции. (L_f, K_f, D_f, IG_f – трансформационна функция; L_a, K_a, D_a, IG_a – транзакционна функция)

Принципното затруднение при разграничаването между ТР и ПР може да бъде преодоляно чрез тясно времево и пространствено концентриране върху конкретни ситуации. Именно в такива случаи – разглеждане на едно национално стопанство²⁶ или отделно предприятие, към даден момент и при дадена технология – емпиричният подход на Уолис и Норт е приложим при внимателна интерпретация на данните (Reichhardt, 1995, с.53). ТР, бидейки свързани с правното преобразуване на благата, представляват тук стойността на изразходените ресурси за организация на сделките: пазарни или вътрешнофирмени. Тази позиция е възприета и в настоящото изследване с оглед на предоставяната от нея възможност за емпирично установяване размера на ТР в предприятието в даден момент.

²⁵ „Превръщането на вложените труд, земят и капитал в стоки и услуги струва ресурси и това преобразуване е функция не само на прилаганата технология, а също и на институциите” (North, 1992, с.74).

²⁶ Например при изследването на прехода между различни стопански системи еднозначно разграничение между двата вида разходи трудно може да бъде постигнато. Както показва теорията на икономическите системи, дори технологичният напредък и с това наличната технология в даден момент зависи от стопанската организация на обществото, т.е. формите на координация на икономическата дейност (Reichhardt, 1995, с.52).

Що се отнася до стопанската практика, на пръв поглед изглежда, че за отделния икономически субект разграничаването между транзакционни и производствени разходи е ирелевантно (значение при вземането на решения има размерът на общата нетна полезност или печалбата, независимо дали направените разходи са категоризирани в отделни групи или са отчетени просто като разходи). Но на рационалния предприемач, стремящ се към максимизиране на нетния финансов резултат, знанието за това кои разходи са транзакционни, т.е. могат да бъдат повлияни чрез промяна в организацията на стопанската дейност, ще послужи за постигане на по-добър стопански резултат.

Възможност за създаване на счетоводна информация за транзакционните разходи

Направеното предварително проучване на литературата показва, че в нашата страна няма традиции за създаване на счетоводна информация за транзакционните разходи. Причините за това според нас трябва да се търсят в няколко посоки:

- Непознаване на природата на транзакционните разходи и недооценяване на тяхната роля и значение за информационното осигуряване на управлението на отделното предприятие;
- Трудности при разграничаването на транзакционните разходи в общата съвкупност от разходи на предприятието;
- Многообразието от критерии за класифициране на транзакционните разходи.

Традиционно у нас счетоводно отчитане на разходите се извършва в два аспекта – отчитане на разходите по икономически елементи и по функционално предназначение. Аналитичното отчитане на разходите по икономически елементи обикновено е насочено към по-детайлно диференциране вида на разхода. Аналитичното отчитане на разходите по функционално предназначение от своя страна е ориентирано към създаване на подходяща информация за калкулиране на себестойности по видове продукти и по статии на калкулацията и за осъществяване на контрол (по структурни подразделения, звена, цехове).

Тук, на основа на направения по-горе обзор на определенията и типологизационните схеми на ТР и общоприетите счетоводни класификационни модели на разходите, приемаме за транзакционни в едно предприятие разходите по продажби, административните разходи, разходите за заплати и осигуровки на управленския персонал в производствените подразделения, като към тях прибавяме и

загубите, понесени в резултат на неизпълнение на договори.

На база на използваната от Коуз (Coase, 1960) типология на транзакционните разходи²⁷ сега действащата практика за счетоводно отчитане на този вид разходи може да бъде обобщена по следния начин (Таблица 1).

Таблица 1

Типология, състав и счетоводно отчитане на транзакционните разходи

Типология на транзакционните разходи	Състав на транзакционните разходи	Счетоводно отчитане на разходите
Разходи за търсене и информация	Разходи за намиране на доставчици, комуникация с тях, проучване на цени, характеристики на материалите, стоките и услугите Разходи за намиране на клиенти (купувачи), комуникация с тях Разходи за оказани информационни и консултационни услуги във връзка с придобиване на ресурси	Отчитат се като разходи по продажбите и административни разходи Капитализират се в стойността на ресурса
Разходи за договаряне и сключване на сделки	Разходи за разработване на договори и постигане на съгласие относно нивото на детайлност, поемане на съответни отговорности, юридически консултации във връзка със сключване на договорите	Отчитат се като административни разходи или разходи по продажбите
Разходи за контрол и налагане на изпълнението	Разходи за контролиране точността и качеството на доставките Разходи за съдебни дела Разходи за обезценки на трудносъбираеми вземания	Капитализират се в стойността на придобитите ресурси Отчитат се като административни разходи Отчитат се като загуби

²⁷ Типологията на Коуз (Coase 1960) се явява най-подходяща от изброените по-горе за практическото идентифициране на транзакционните разходи в отделното предприятие. В новоинституционалната литература тя се е превърнала в стандарт при анализа на транзакционните разходи на микро ниво (вж. например Richter/Furubotn (2010, с.58-61), основа е на Уилямсовата икономика на транзакционните разходи (Williamson 1985). Wallis/North (1986) също базират своя подход за оценка на съвкупните транзакционни разходи на националното стопанство в значителна степен на предложената от Коуз класификация.

	<p>Разходи за покриване на риск от опортюнистично поведение на контрагент (например разходи за някои видове гаранции)</p> <p>Разходи за осигуряване на правата на собственост върху ресурсите (разходи за придобиване на лицензи за извършване на определени дейности)</p>	<p>Капитализират се в стойността на активи или се отчитат като Административни разходи</p> <p>Капитализират се в стойността на ресурсите</p>
<p>Вътрешни разходи за управление и организация</p>	<p>Разходи за организация (възнаграждения на висшия управленския персонал, счетоводния отдел, информационни системи, провеждане на общо събрание на акционери)</p> <p>Разходи за организация и управление на производствената дейност</p>	<p>Отчитат се като административни разходи</p> <p>Капитализират се в стойността на ресурсите</p>

Този подход на счетоводно отчитане не позволява създаване на информация, характеризираща състава, съдържанието и стойността на транзакционните разходи. Въвеждането на механизъм за управление на ТР в предприятието предполага по-високо ниво на информираност за целите на анализа, планирането, контролирането и въздействието върху техния размер. В тази връзка считаме, че за счетоводно-информационното осигуряване управлението на ТР е възможно развитие на аналитичната структура на сметките за отчитане на разходите. За разходите по функционално предназначение предлагаме:

- Разширяване на аналитичната структура на сметките за отчитане на **разходите за основна дейност**. Известно е, че общопроизводствените разходи „не участват пряко в създаването на потребителните стойности” (Душанов/Димитров, 2003, с.472), но са част от себестойността на продуктите/услугите. За оглед на контролирането и анализирането на техния размер в много предприятия се създава и използва отделна подсметка за счетоводното им отчитане. Аналитичното отчитане се организира в зависимост от информационните потребности на управлението – по структурни подразделения, по видове разходи и др. Спецификата на общопроизводствените разходи - „свързани с организацията и технологията на цялостния производствен процес” (Йонкова, 2006, с.28), ни дава основание да считаме за подходящо въвеждането

на два аналитични разреза към подметка „Общопроизводствени разходи“: (1) технологични общопроизводствени разходи и (2) общопроизводствени разходи за организация и управление на производството. Разходите във втория аналитичен разрез – организация и управление на производството на база приетия от нас подход определяме като транзакционни разходи. Съгласно типологията, представена в **Таб. 1**, тези разходи се класифицират като вътрешни разходи за управление и организация. Считаме за подходяща следната примерна организация на аналитичното счетоводно отчитане на общопроизводствените разходи (Таблица 2).

Таблица 2

Примерна организация на аналитичното счетоводно отчитане на общопроизводствените разходи

Шифър	Вид	Наименование
610.4	Подметка първи разред	Общопроизводствени разходи
610.4.01	Подметка втори разред	В зависимост от информационните потребности на управлението, например общопроизводствени разходи по структурни подразделения (цех, звено)
610.4.01.01	Подметка трети разред и/или Аналитични сметки	В зависимост от информационните потребности на управлението
.....
.....
610.4.03.	Подметка втори разред	Общопроизводствени разходи по предназначение
610.4.03.01	Подметка трети разред	Технологични общопроизводствени разходи
610.4.03.01.01	Аналитична сметка	В зависимост от информационните потребности на управлението
.....
610.4.03.02	Подметка трети разред	Общопроизводствени разходи за организация и управление на производството (транзакционни разходи)
610.4.03.02.01	Аналитична сметка	В зависимост от информационните потребности на управлението
....

- Практика е създаването на аналитична информация за разходи по продажбите и административни разходи да става в разрез със структурните подразделения и функционални звена в предприятията – например „Отдел Правен“, Отдел „Човешки ресурси“, Отдел „Информационно осигуряване и обслужване“ и т.н. и последващо детайлизиране на информацията по видове разходи. Ние предлагаме разширяване на

аналитичното отчитане с въвеждане на допълнителни подсметки и аналитични сметки за създаване на счетоводна информация за разходите по продажби и административните разходи като транзакционни: разходи за търсене и информация, разходи за договаряне и сключване на сделки, разходи за контрол и налагане на изпълнението, вътрешни разходи за управление и организация (Таб. 3).

Таблица 3

Примерна организация на аналитичното счетоводно отчитане на разходите по продажби

Шифър	Вид	Наименование
614	Синтетична сметка	Разходи по продажбите
614.01.	Подсметка първи разред	В зависимост от информационните потребности на управлението
614.01.01.	Подсметка втори разред и/или Аналитична сметка	
.....	
614.02.	Подсметка първи разред	Транзакционни разходи
614.02.01	Подсметка втори разред	<i>Разходи за търсене и информация</i>
	Подсметка от трети разред и/или Аналитична сметка	В зависимост от информационните потребности на управлението, например по структурни подразделения, по видове разходи
614.02.02	Подсметка втори разред	<i>Разходи за договаряне и сключване на сделки</i>
.....	Подсметка от трети разред и/или Аналитична сметка	В зависимост от информационните потребности на управлението, например по структурни подразделения, по видове разходи
614.02.03	Подсметка втори разред	<i>Разходи за контрол и налагане на изпълнението</i>
....	Подсметка от трети разред и/или Аналитична сметка	В зависимост от информационните потребности на управлението, например по структурни подразделения, по видове разходи
614.02.04	Подсметка втори разред	<i>Вътрешни разходи за управление и организация</i>
....	Подсметка от трети разред и/или Аналитична сметка	В зависимост от информационните потребности на управлението, например по структурни подразделения, по видове разходи

По аналогичен начин предлагаме да бъде изградено и аналитичното счетоводно отчитане на административните разходи.

Счетоводното отчитане на загубите за обезценка на трудносъбираеми вземания се осъществява с използване на операционни сметки от групата на разходите по икономически елементи (сметка „Други разходи“) или от групата на разходите за

последващо оценяване на активи и пасиви (например сметка „Разходи от последващи оценки на вземания“). Предвид на обстоятелството, че в сметка „Други разходи“, могат да бъдат включени разходи, които не са транзакционни (например неамортизираната част от стойността на дълготраен материален актив, който се отписва с цел ликвидиране), предлагаме разширяване на аналитичната структура на сметката с въвеждане на подсметка „Транзакционни разходи“, в която да става отчитането на загубите за обезценка на трудносъбираеми вземания. В случаите в които се използва счетоводна сметка „Разходи от последващи оценки на вземания“, то информацията в нея отразява изцяло транзакционни разходи. Аналитичното отчитане може да се води по контрагенти, време на просрочие и др., в зависимост от конкретните информационни нужди на предприятието.

Вероятно тук би възникнал въпросът – доколко е целесъобразно администрирането на по-голям брой подсметки и аналитични сметки и дали няма да се наруши основното правило в пазарната икономика – разходите за създаването на информацията да не превишават ползите от нея. Според нас развитието на новите информационни технологии и технически средства създават възможности за все по-широкото използване на подсметки и аналитични сметки, автоматичното извършване на голяма част от счетоводните операции, което многократно снижава разходите по отчитането (срв. със Суворова, с.48)²⁸.

Предложеният подход към формиране на системата на аналитичните показатели е насочен към задоволяване на информационните потребности на управлението с оглед анализиране, оценяване на ефективността от извършване на ТР и вземане на решения за оптимизирането им. По този начин се разширява пространството на управленския анализ и фокуса се насочва към заинтересованите ползватели на счетоводната информация за ТР. Задълбочаването на аналитичната структура на счетоводните сметки в разрез създаване на информация за ТР позволява гъвкаво извличане,

²⁸ Що се отнася до цената на евентуално регулярно национално статистическо събиране на данни за транзакционните разходи в предприятията (на микро ниво), считаме, че с настоящия метод се прави стъпка напред за намаляване на разходите, при които то може да се осъществи, в сравнение със съществуващите алтернативни варианти. Например в Чобанов/Егберт/Седларски (2007) се предлага извличане на информация от дължностните характеристики в предприятията след съответната им модификация, допълнено от допитване за бюджета на работното време в определени професии. Административните разходи в фирмите, както и разходите за подаване и централизирано събиране на информацията (от НСИ) биха били значително намалени при описания тук подход. В този смисъл подобно събиране на статистически справки би допринесло за реализиране на водещите приоритети, залегнали в Стратегията за развитие на Националната статистическа система на Република България, 2008-2012 – повишаване качеството на статистическата информация при същевременно намаляване на натоварването на бизнеса.

преобразуване и използване на счетоводните данни и показатели за целите на управлението. Например създадената счетоводна информация за транзакционните разходи може да бъде използвана за анализ на това какви транзакционни разходи се извършват във всяко структурно подразделение или функционално звено. (Таблица 4.1.)

Таблица 4.1.

Справка за извършените транзакционни разходи от структурните подразделения						
Типология на транзакционните разходи	Структурни подразделения					
	Отдел „Логистика”	Отдел „Маркетинг”	Отдел „Правен”	Общо
Разходи за търсене и информация						
Разходи за договаряне и сключване на сделки						
.....						
Общо						

Създадената счетоводна информация за транзакционните разходи може да бъде използвана и за провеждане на анализ във връзка с това какви по икономическо съдържание са отделните транзакционни разходи (Таблица 4.2.)

Таблица 4.2.

Справка за извършените транзакционни разходи по видове разходвани ресурси						
Типология на транзакционните разходи	Разходи по икономически елементи					
	Разходи за материали	Разходи за външни услуги	Разходи за амортизация	Разходи за труд	Общо
Разходи за търсене и информация						
Разходи за договаряне и сключване на сделки						
.....						
Общо						

Създаването на счетоводна информация за транзакционните разходи чрез

разширяване на системата от аналитични счетоводни сметки позволява отграничаването на транзакционните разходи, срещу които има еквивалент в друг ресурс от тези, разходването на които не води до създаване на такъв еквивалент. Разходването на капитал под формата на транзакционни разходи, които се капитализират в стойността на ресурсите се възстановява от приходите от продажби. Възстановяването на разходвания капитал под формата на транзакционни разходи срещу които няма еквивалент в друг ресурс е от brutния доход. Това разграничаване подпомага разбирането на мястото и ролята на транзакционните разходи при формирането на финансовия резултат.

На база на създадената счетоводна информация за транзакционните разходи могат да бъдат конструирани показатели за ефективност от вида: количество икономически ефект, което се създава с участието на единица разходи или единица ресурси (срв с Гълъбов, 2007). Например: Ефективност на ТР = Печалба / Транзакционни разходи. Сравнението на стойността на този показател към началото и края на отчетния период позволява интерпретация за ефективността от извършването на транзакционни разходи. Дори в случаите на увеличение на знаменателя във формулата, ако стойността на показателя нараства, то това може да се интерпретира като ефективно използване на ресурсите за извършените транзакционни дейности²⁹.

Заклучение

Генерираната от счетоводната система информация за размера на транзакционните разходи ще подпомогне решаването на основни управленски задачи по оптимизация на организационната структура, производствените и разменни процеси, както и ще осигури емпирични данни за провеждане на теоретични изследователски програми, привличащи все по-голямо внимание в световната икономическа литература:

- Изследване на ефектите от различни институционални конфигурации върху размера на ТР (както и влиянието на последните върху възникването и промяната на институции) с цел разкриване на възможности за подобряване на

²⁹ Разбира се, интерпретацията на показатели от този тип следва да бъде изключително внимателна при отчитане на влиянието на останалите фактори, които евентуално са оказали въздействие върху финансовия резултат.

стопанските резултати на предприятието (на микрониво) и потенциала за икономически растеж (на равнището на националното стопанство).

- Изясняване на отношението между предизвикания от разделението на труда и специализацията растеж, от една страна, и ограничаването на растежа чрез ТР, от друга
- Разкриване на евентуални социокултурни фактори, водещи до намаляване на ТР и с това до повишаване темповете на икономическо развитие и растеж.

В контекста на все още липсващия в новата институционална икономика консенсус относно подходящия метод за измерване на транзакционните разходи предложението за извличане на информация от счетоводната система с минимални модификации на възприетия в практиката модел на отчитане на разходите се явява ефективен алтернативен подход от гледна точка на отношението между ползи и изразходвани ресурси. Поради прецизната регламентация в счетоводното отчитане получените с помощта на унифицирания метод емпирични резултати от отделните предприятия/организации ще бъдат съпоставими и се очаква да дадат значително по-точна оценка на действителния размер на ТР в сравнение с други използвани до този момент практики, включително и при агрегиране на ниво национално стопанство.

Цитирана литература

Гълъбов М. (2007) Показатели и модели за анализ на финансовото състояние на фирмата, Научни трудове УНСС, 2007 г., том 2, с.208-242.

Душанов И., М. Димитров (2003) Курс по счетоводство на предприятието, София: Ромина.

Йонкова Б. (2006) Управленско счетоводство, София: Ромина.

Коева, С., И. Якимова, Д. Канев (1994) Микроикономика (основи на теоретичния анализ). Варна: Колор-принт.

Седларски, Т. (2009) Концепцията за транзакционните разходи в неокласическата и неoinституционалната теория, Икономически алтернативи, кн.1/2009, с.79-87.

Седларски, Т. (2008) Транзакционни разходи и икономически растеж, Статистика, 2/2008, с.18-36.

Суворова С. (2006) Трансакционные издержки: особенности признания в учетной системе для целей управления, сп. Проблемы теории и практики управления, бр. 10, 2006 г., стр. 45-53.

Тодорова, Т. (2004): Фирмата в контекста на теорията за транзакционните разходи, Икономическа мисъл, 1/2004, 55-74.

Тодорова, Т. (2003) Преди и след Коуз: ролята на транзакционните разходи. Икономическа мисъл, 6/2003, 26-31.

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

Arrow, K. J. (1969) The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation. The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB-System, Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st session, vol. 1. Government Printing Office: Washington, D. C.

Chobanov, G., H. Egbert (2007): "The Rise of the Transaction Sector in the Bulgarian Economy". Comparative Economic Studies, 49, 683-698.

Coase, R. H. (1960) The problem of Social Cost. Journal of Law and Economics, 3(15), 1-44.

Coase, R. H. (1937) The Nature of the Firm. Economica, 4, 386-405.

Egbert, H., M. Ivanova, G. Chobanov. (2010) New Data on the Bulgarian Transaction Sector: 1997 – 2006, in: G. Chobanov, J. Plöhn, H. Schellhaass (eds.), Policies of Economic and Social Development in Europe, Frankfurt: Peter Lang, pp. 115-126.

Richter R. / Furubotn, E. G. (2010). Neue Institutionenökonomik. 4. Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck.

Gern, J.-P. (2007) The Measurement of the Efficiency of Transaction Costs. Paper presented at the 10th Annual International Conference of the Faculty of Economics and Business Administration / Sofia University – Sofia, Boyana, 5-7 October 2007.

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

North, D.C. (1994) Economic Performance through Time, American Economic Review, 84(3), 359-368.

North, D.C. (1992) Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleitung. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

North, D. C. (1992a) Institutions and Economic Theory. *American Economist*, Vol. 36.

North, D. C. (1990) *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.

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

North, D. C. (1984) Transaction Costs, Institutions and Economic History. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft – Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, 7-17.

North, D. C., J. J. Wallis (1994) Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History – A Transaction Cost Approach. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150(4), 609–624.

North, D. C., J. J. Wallis, B. R. Weingast (2006) A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History”, WP 12795. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Pryor, F. L. (2008) Transaction Costs on a National Level: Causes and Consequences. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 164, 676-695.

Reichhardt, M. (1995) *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.

Schmidtchen, D. (1989) Evulotorische Ordnungstheorie oder: Die Transaktionskosten und das Unternehmertum. *ORDO*, 40, 161-182.

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

Wang, N. (2007) Measuring Transaction Costs: Diverging Approaches, Contending Practices, *Division of Labor & Transaction Costs*, 2(2), 111-146.