



Munich Personal RePEc Archive

Economic Essence of Transaction Costs

Todorova, Tamara

Varna University of Economics

12 May 2000

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/75782/>
MPRA Paper No. 75782, posted 24 Dec 2016 07:57 UTC

Икономическа същност на транзакционните разходи

Докторант Тамара Тодорова

Икономически университет, Варна

Задълбоченото познаване и правилното разбиране на механизма, по който транзакционните разходи способстват за възникването и функционирането на фирмата, налага да се търси един по-дълбок разрез на тези разходи. За да се установи мястото на транзакционните разходи в икономическия модел на съвременната фирма, трябва да се схване точно тяхната същност, като се направи опит за една съвременна интерпретация. Т. Егертсон дефинира транзакционните разходи не като разходи за информация изобщо, а като разходи за придобиване на информация за размяната.¹ Според К. Ероу транзакционни са разходите, необходими за оперирането на икономическата система², а за Й. Барзел те са свързани с трансфера, установяването и защитата на правото на собственост³.

Като най-удачно определение за транзакционни разходи възприемаме следното: **разходи, свързани с намаляване на риска и гарантиране на трайно устойчиво и взаимно изгодно пазарно поведение**. Това определение отразява съвсем прецизно смисъла на транзакционните разходи, а именно като разходи, които бизнесът прави, за да се застрахова срещу определени рискове, които могат да изникнат в процеса на договаряне, схващано в най-широкия му смисъл. Договори могат да се сключват между фирмите и участниците на свободния пазар, при което, както вече стана дума, трябва да се заплати определена цена за използването на пазарния механизъм. Алтернативата на пазарния тип икономическа организация са административният начин и координационните решения на предприемача в рамките на фирмата. Дори и в този втори случай договорите, а следователно и рискът от тяхното неизпълнение, са неизбежни, тъй като именно на трудовите договори се базира отношението работодател-работник, отношение, което Р. Коуз отъждествява с понятието "фирма". Нашето мнение е, че подобно определение за транзакционни разходи разкрива най-правилно

¹ Eggertsson, T. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press: Cambridge, 1990, p. 15. Егертсон разглежда информационните и транзакционните разходи като понятия, не съвсем съвпадащи. Според него един човек, живеещ на самотен остров, ще се сблъска с информационни разходи, например що се отнася за собственото му производство на острова, но няма да се сблъска с транзакционни разходи, тъй като няма да участва в размяна.

² Arrow, K. J. *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent in 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., 1969

³ Barzel, Y. *Economic Analysis of Property Rights*. 2nd ed., Cambridge University Press: Cambridge, 1997, p. 4

техния смисъл в двата аспекта, пазарен и административно-фирмен, в които те трябва да се разглеждат, и поради това е изключително удачно.

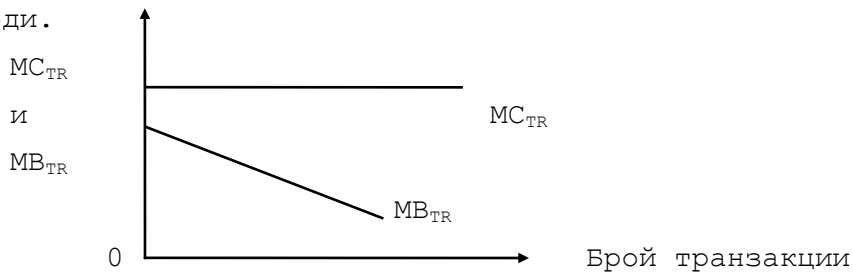
Какво обобщава в себе си това определение и какво се има предвид под "намаляване на риска" и "гарантиране на взаимно изгодно пазарно поведение"? Двете условия в случая следва да се възприемат като необходимост да се открие най-малко рискованият контрагент, с когото да се сключи най-изгодната сделка. За целта е необходимо да се набави информация за пазара и установените цени и условия. В процеса на договаряне е нужно да се осъществят преговори, а в резултат на тях да се сключи договор между страните, който да бъде в изискваните от страните и закона форма и реквизити. Необходимостта от намаляване на риска и гарантирането на взаимна изгода налагат на страните след сключването на договора да следят за неговото спазване, а в случай на форс мажор или неизпълнение на дадена престация от ответната страна да потърсят начин за удовлетворяване на интересите си включително и с наемането на професионален юрист. Транзакционните разходи могат да бъдат отъждествени и с разходи, които прави всеки, за да извърши дадена транзакция - за да определи с кого ще търгува и при какви условия, за да осъществи търговски преговори, за да състави договор и да следи за спазването на договора.

Транзакционни са и разходите, които се правят за защитата на собствените права на пазарните участници. Именно чрез транзакционните разходи се гарантира намаляването на риска и неопределеността, произтичащи от икономическите сделки, и запазването и възпроизводството на правото на собственост на участниците в тези сделки. Интересен във връзка с това право е възгледът на Д. Хаймън, за когото концепцията за правото на собственост и тази за транзакционните разходи се преплитат. Д. Хаймън твърди: "Ако хората имат желание да участват в пазарни операции, трябва да се отделят ресурси за установяването и гарантирането на правото на собственост"⁴. По-нататък той определя транзакционните разходи като разходи за гарантиране правото на собственост, за намиране на търговски партньори, както и за действителното осъществяване на сделката. Според него транзакционните разходи са свързани повече с размяната, отколкото с производството. Като примери за разходи за намиране на търговски партньори Д. Хаймън сочи разходите за реклама и брокерски услуги, заплатите на персонала по

⁴ Hyman, D. N. *Microeconomics*. 3rd edition, Irwin, Burr Ridge Illinois, 1994, p. 115

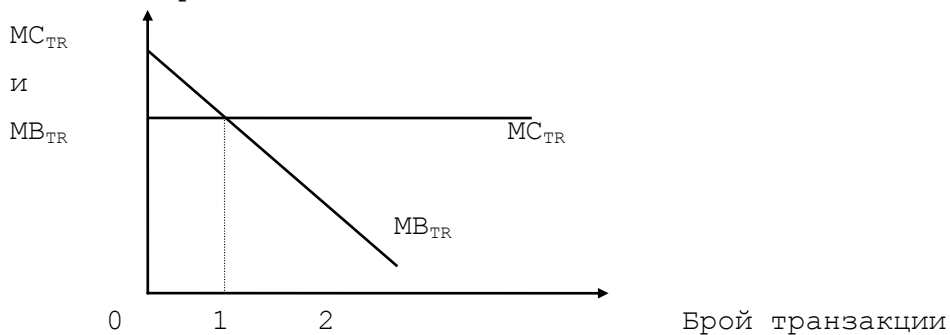
продажбите и разходите за транспорт на стоките от и до мястото на продажбата⁵. Както Р. Коуз, и той счита, че високите транзакционни разходи могат да възпрепятстват нормалното функциониране на пазарите и процеса на размяната.

В изясняването на характера на транзакционните разходи е важно да се отбележи, че решението да се осъществяват транзакции може да има за резултат не само пределни разходи, но и пределни приходи⁶. Цената за извършване на всяка транзакция, заплащана под формата на материални разходи за договаряне, време и енергия, се изразява именно с пределния транзакционен разход. Пределният приход от своя страна е паричната стойност, която предприемачът придава на пределната полезност от транзакцията. В избора дали да осъществи или не още една транзакция предприемачът сравнява пределния приход от нея с цената $ú$, измерена като това, което трябва да се пожертва за тази транзакция. Графики 1, 2 и 3 показват какви решения може да вземе предприемачът. С MC_{TR} бележим пределните транзакционни разходи, а с MB_{TR} - пределните транзакционни приходи.



Графика 1. Отсъствие на решение за транзакция

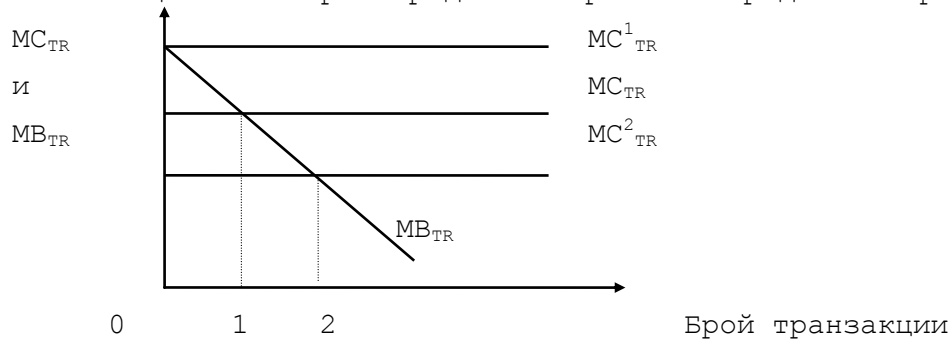
В случая, илюстриран от графика 1, предприемачът решава да не осъществи транзакция, тъй като пределната полза от първата транзакция е по-малка от цената, която трябва да се заплати. За всеки определен брой транзакции пределните транзакционни разходи надвишават пределните транзакционни приходи.



Графика 2. Вземане на решение за осъществяване на една транзакция

⁵ Ibid., p. 115

Във втория случай (графика 2) предприемачът вижда по-голяма полза от транзакцията. Равновесие се постига при една транзакция. Важна особеност тук е, че всяка промяна в икономическите условия, която влияе върху цената или върху пределната полза от транзакцията, би повлияла и върху решението да се осъществи или не дадена транзакция. Колкото по-ниски са пределните транзакционни разходи, толкова повече транзакции биха били осъществени при определена крива на пределния приход MB_{TR} .



Графика 3. Вземане на решение за осъществяване на две транзакции

При по-ниски пределни транзакционни разходи MC^2_{TR} (графика 3) се увеличава броят на транзакциите. От една при разходи MC_{TR} транзакциите нарастват на две при понижените разходи MC^2_{TR} . Ако разходите се увеличат прекомерно много от първоначалното си равнище MC_{TR} в MC^1_{TR} , то извършването на транзакция се обезсмисля.

Важен момент в изучаването същината на тези специфични разходи и в тяхното измерване е двоякият характер на тяхното изражение. Така например, транзакционните разходи могат да имат материално изражение, когато са необходими средства за тяхното покриване. Пример за такива средства са сумите, необходими за заплащане на сметките за телефонни разговори, осъществени с цел комуникация с търговския партньор. От друга страна разходите по сделките могат да имат и невеществен характер, когато се изразяват в пожертвани за сключване на дадена сделка време и усилия. Тук става въпрос за имплицитни разходи, които не могат да се отчетат в счетоводна форма. Според Ч. Далман транзакционните разходи могат да бъдат алтернативни, така както и други разходи в икономическата теория. По подобие на производствените разходи те са постоянни (фиксирани) и променливи.⁷ Първите са специфичните разходи, направени за

⁶ От английските понятия “marginal benefits” и “marginal costs”.

⁷ Dahlman, C. J. The Problem of Externality. *Journal of Legal Studies* 22 (No. 1), 1979, pp. 141-162

сключването на институционални споразумения, докато вторите зависят от броя и обема на транзакциите.

Автори като Е. Фуруботън и Р. Рудолф разделят транзакционните разходи на разходи за използване на пазара (пазарни или маркетингови транзакционни разходи), на разходи за упражняване на правото да се дават заповеди на други в рамките на фирмата (управленски транзакционни разходи) и разходи за действието и приспособяването на институционалната рамка на една фирма (политически транзакционни разходи).⁸ Опит да класифицират транзакционните разходи правят С. Дата и Дж. Нюджънт, които стигат до извода, че договарянето неизменно води до разходи⁹. В класификацията си С. Дата и Дж. Нюджънт включват преките разходи за:

а) получаване на информация, необходима на страните по договора с цел те да преценят съответните количества и качества на това, с което се търгува, и най-общо приходите и разходите, произтичащи от договора (спрямо алтернативите);

б) преговори между страните за съгласуване клаузите на договора;

в) запознаване на всички агенти с всички клаузи.

Според двамата автори договарянето включва и непреките разходи, произтичащи от опортюнистичното поведение, причинено от включването на многобройни агенти в случаи, в които съществуват различни източници на риск.

Измежду тези непреки разходи са тези за контролирането и изпълнението условията на договорите.

С. Дата и Дж. Нюджънт и някои български автори като С. Коева, И. Якимова и Д. Канев¹⁰ правят разграничение и между предварителни (*ex ante*) и последващи (*ex post*) транзакционни разходи. С. Дата и Дж. Нюджънт класифицират *ex ante* разходите като преки и непреки разходи, произхождащи от процеса на избор на договор, в т.ч. и тези за набавяне на съответна информация и за съставяне, приемане и съблюдаване на даденото споразумение. *Ex ante* разходи са и тези, възникващи като резултат от неблагоприятния подбор¹¹, принципът от здравната и застрахователна литература, при който при дадена застрахователна премия

⁸ Furubotn, E. G. and R. Rudolf. *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. The University of Michigan Press: Ann Arbor, p. 43

⁹ Datta, S. and J. Nugent. *Transaction Cost Economics and Contractual Choice: Theory and Evidence*. *Transaction Cost Economics*, p. 37

¹⁰ Коева, С., И. Якимова и Д. Канев. *Микроикономика* (основи на теоретичния анализ). Колор-принт, Варна, 1994, с. 375

¹¹ Понятието неблагоприятен подбор произхожда от английското съчетание "adverse selection".

или програма тези, които желаят да я приемат, главно носят застрахователни рискове, надвишаващи посочената премия. Следователно неблагоприятният подбор може да увеличи разходите по дадена транзакция, да омаловажи ползите от нея в сравнение с тези разходи и по този начин да обезсмисли самата транзакция. Българските автори дават много по-общо определение на предварителните разходи, а именно, че това са разходи, които се правят преди изпълнението на всеки договор. За разлика от С. Дата и Дж. Нюджънт, които не правят никакъв опит да класифицират предварителните транзакционни разходи, тези автори открояват твърде ясно няколко вида:

- а) разходи за намиране на информация за състоянието на пазара, включително за конкуренцията;
- б) разходи за разкриване предпочитанията на икономическите агенти;
- в) разходи за установяване наличие на желание за сключване на договор;
- г) разходи по представяне на позициите в хода на преговорите;
- д) разходи по изготвяне на договора;
- е) разходи по набелязване на мерки за неговата защита;
- ж) разходи по подписването на договора.

Ако в договорите можеха да се третират всички възможни аспекти на човешката дейност и всички възможни рискови ситуации, тогава не биха съществували транзакционни разходи *ex post*. Тъй като в действителност съществува ограничена рационалност на пазарните участници и тъй като те действат в условията на неопределеност, договорите обикновено са крайно непълни и тяхното изпълнение не може да се гарантира напълно по никакъв начин. Невъзможността да се прогнозира бъдещето и необходимостта да се презастраховат страните по договора водят до възникването на последващите транзакционни разходи *ex post*. Към тях С. Дата и Дж. Нюджънт причисляват:

- а) формални правни действия във връзка с диспути и с установяването и действието на процедури за контрол;
- б) адаптиране на действителните клаузи на договора, вкл. предоговарянето му;
- в) съблюдаване на договора;
- г) обвързване на страните по договора за бъдеща работа.

Транзакционните разходи *ex post* включват и разходи, породени от поведението на морален хазарт¹², което отново в контекста на застраховането се дължи на факта, че когато някой е застрахован срещу рискови ситуации, той става по-малко бдителен и по-нехаен към правилата на договора или с други думи показва рисково поведение.

Във връзка с последващите транзакционни разходи следва да се дефинира и по-общото понятие опортюнистичното поведение, въведено от О. Уилямсън¹³. По същество това е рисково поведение, поведение на несериозно, невнимателно или незадоволително изпълнение или нарушение на договора с цел постигане на допълнителна изгода и преследване на собствени интереси. В рамките на фирмата опортюнистичното поведение не позволява тя да постигне най-високия възможен пределен продукт от труда за определен период. Опортюнистичното поведение е поведение на несъобразяване с договора, което неминуемо повишава транзакционните разходи. Форма на опортюнистично поведение е обикновеното кръшкане от работа от страна на работника, който е страна по трудовия договор, сключен между него и фирмата, за която той работи. Опортюнизмът може да се проявява и от страна на работодателя, например като нежелание за изплащане на полагаемия надник в пълен размер. Опортюнизмът повишава транзакционните разходи *ex post*, т.е. разходите за следене изпълнението на сделката и договора. Традиционен за Източна Европа, опортюнизмът ще има неблагоприятен ефект върху западните фирми, които претърпяват големи загуби от опортюнистичното поведение на работниците и които ще бъдат заинтересовани да съкращават тези загуби чрез по-високи последващи транзакционни разходи.

Най-силна възможност за проява на опортюнистично поведение изниква при т.нар. специфични активи¹⁴, които представляват активи, имащи приложение само в една организация и създаващи силна зависимост между взаимодействащите си страни. Особено силна възможността за опортюнизъм е при наемането на работници и служители със специална квалификация и за специални работни места. Специфичността на извършвания труд, както и придобитите в резултат на допълнителното обучение специални знания, създават специфичен за фирмата актив, в случая знанията и уменията на специалистите. При това колкото по-голяма е специфичността на актива,

¹² За повече върху поведението на морален хазарт виж Eastin, R. *Study Guide to Robert Pyndick and Daniel Rubinfeld's Microeconomics*. Macmillan Publishing House, New York, 1989, p. 135

¹³ Williamson, O. E. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York, Free Press, 1975

¹⁴ От англ. specific assets.

толкова по-голямо става предимството на фирмената организация. Логиката тук е, че за фирмата е по-лесно сама да извърши дадена дейност, отколкото да търси да осъществи пазарни транзакции, които да удовлетворят специфичния характер на нейната потребност. Тези пазарни транзакции се оказват много по-скъпо струващи, отколкото би коствало на фирмата сама да извърши дейността, за която разполага с рядък или специфичен актив.

Пример за такова превъзходство на фирмената организация над пазара отново е високо квалифицираният труд. Ако дадена фирма е обучила високо ценен специалист да извършва определена дейност, поради специфичността на актива, на фирмата ще ѝ бъде прекалено скъпо да замести този специалист с друг, не толкова добре обучен, или да прибегне до услугите на пазара за извършване на тази дейност. Същевременно интересно е да се отбележи, че съществува взаимозависимост, т.е. тясно профилираният специалист трудно би могъл да намери подходяща реализация извън фирмата, в която е придобил специализираните знания. Тези знания Т. Егертсон образно сравнява с минерален извор. Примерът, който дава, илюстрира добре проблема за взаимозависимостта между фирмата и нейния специфичен актив. В този пример голяма фабрика-производител на минерална вода се явява единствен потенциален потребител на минералния извор. "Без фабриката да черпи вода от него, пише Т. Егертсон, изворот би имал малка или никаква стойност за своя собственик".¹⁵ По подобие на минералния извор и висококвалифицираният труд не би имал стойност без точното място на неговото приложение. В тази силна взаимозависимост между фирмата и нейните специфични активи А. Алчиян открива същността на фирмата, като отбелязва, че силно взаимозависимите активи на една фирма, с изключение на човешкия капитал, стават общо притежание и, следователно, фирмата може да се дефинира като "свкупност от взаимозависими активи".¹⁶

В случая на фирмата и нейния тесен специалист опортюнистичното поведение, което той би проявил, неминуемо ще води до възникването на последващи транзакционни разходи. Ние считаме, че в същността си последващите разходи са насочени най-вече към избягване или санкциониране на опортюнистично поведение, произтичащо от ограничената рационалност на икономическите агенти в действителността и преследването на всяка цена на личния интерес от всеки. Ако се приеме, че опортюнизмът

¹⁵ Eggertsson, T. Op. cit., p. 174

¹⁶ Alchian, A. Specificity, Specialization, and Coalitions. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 140 (No. 1), 1984: pp. 34-49

е резултат от човешкото поведение и отразява психологическия елемент в процеса на договаряне, то последващите разходи са насочени именно към човешкия фактор.

Опортюнистичното поведение, изразяващо се в непълно или незадоволително изпълнение на договора, несъобразяване с една или повече негови клаузи или некачествено изпълнение на възприето с договора задължение, изисква наказателни мерки. Ето защо бихме могли да определим последващите транзакционни разходи именно като такива наказателни разходи. Очевидно те имат за цел да санкционират подобно поведение, като договорните санкции биха могли да имат ефект върху опортюнизма, който би възникнал в бъдеще. Последващите *ex post* разходи имат за цел повече да предотвратят евентуален бъдещ опортюнизъм, отколкото да въздействат върху вече проявения такъв от някоя от страните по договора.

Проява на човешкия фактор при сключването на сделка са и възможните конфликти между страните. Конфликтите предполагат несъвпадащи интереси, различия в позициите на договарящите се страни. За уеднаквяване на тези позиции или за разрешаване на възникналите конфликти именно са необходими последващите разходи. В този смисъл разходи *ex post* са и всички разходи, уреждащи диспути или конфликти. Особено големи са постоянните транзакционни разходи, необходими за достигането на институционални споразумения. Тези значителни разходи произтичат от разногласията и конфликтите, които могат да изникнат между учредителите на фирмата, и се измерват със средствата и усилията, направени за изглаждане на споровете и постигане на окончателното споразумение.

За разлика от С. Дата и Дж. Нюджънт българските автори не търсят причината за съществуването на последващите разходи в поведението на морален хазарт, нито в опортюнизма. Те не виждат човешкия фактор само и единствено като първопричина за съществуването на последващите транзакционни разходи. Според Д. Канев разходите *ex post* се правят, след като договърът влезе в сила и "са по-големи, когато в желанието си да постигнат предварителна договореност с по-малки разходи икономическите агенти не предвидят в сключения договор всички възможни бъдещи промени на условията"¹⁷. Това определение е много по-общо и не ограничава *ex post* разходите само до ефекта от човешкото поведение. Подобно определение е много по-приемливо, тъй като освен човешкия, субективен

¹⁷ Коева, С., И. Якимова и Д. Канев. Цит. съч., с. 375

фактор то отчита и обективния, природен фактор в изпълнението на договорите. При възникване на форс мажорни обстоятелства, например, отново последващите разходи имат за цел да защитят засегнатите страни от неблагоприятния за тях изход от сделката. Освен това Д. Канев съвсем правилно отбелязва връзката между последващите и предварителните разходи, като отчита, че разходите *ex post* се определят от разходите *ex ante*. В тази взаимозависимост ние виждаме една от най-важните особености на транзакционните разходи, произтичаща от различните им проявления и форми в различните етапи от процеса на осъществяване на сделката. Следва да се изтъкне и същественият принос на българските автори в разтълкуването характера и особеностите на транзакционните разходи, на които те дават доста по-точна в сравнение с някои чуждестранни изследователи интерпретация.

Както и С. Дата и Дж. Нюджънт, тези автори причисляват към последващите разходи тези за предоговаряне при промяна в условията на договора или за отстраняване на допуснати в него грешки, разходите за разрешаване на възникнали спорове, разходите по осигуряване на необходимата информация за изпълнението на договора и т.н., но не включват разходите за бъдеща работа на страните.

Класификация на транзакционните разходи според момента на тяхното възникване	
	<i>Предварителни разходи за:</i>
1.	Получаване на информация за пазара, в т.ч. конкурентите
2.	Установяване предпочитанията на икономическите агенти
3.	Установяване наличие на желание за сключване на договор
4.	Представяне на позициите в хода на преговорите
5.	Изготвяне на договора
6.	Набелязване на мерки за неговата защита
7.	Подписване на договора
	<i>Последващи разходи за:</i>
1.	Правни действия във връзка с диспути и контрол на договора
2.	Предоговаряне
3.	Съблюдаване на договора
4.	Обвързване на страните по договора за бъдеща работа
Класификация на транзакционните разходи според формата на проявление	
	<i>Преки разходи за:</i>

1.	Получаване на информация
2.	Преговори между страните
3.	Запознаване на всички агенти с всички клаузи
	<i>Непреки разходи за:</i>
1.	Избягване на опортюнизъм
2.	Избягване на обективни рискове

Таблица 1. Типология на транзакционните разходи според момента на тяхното възникване и начина, по който се проявяват

Таблица 1 съдържа класификация на транзакционните разходи по два важни системно образуващи критерия - момент на възникване на транзакционните разходи и форма на тяхното проявление. Според момента, в който възникват, разходите за транзакции биват предварителни и последващи. Първите се правят за получаване на обща пазарна информация, като най-важни тук са конкурентите, за установяване предпочитанията на икономическите агенти, за установяване наличие на желание за сключване на договор, за представяне позициите в хода на преговорите, за изготвяне на договора, за набелязване на мерки за неговата защита и за неговото окончателно подписване. Последващите разходи възникват с предприемането на правни действия във връзка с диспути и контрол, при необходимост от предоговаряне, при съблюдаване на разпоредбите на договора, както и при обвързване на страните по договора за бъдеща работа. Според това дали се проявяват пряко или косвено транзакционните разходи биват преки, към които причисляваме разходите за получаване на информация, за водене на преговори между страните, както и за запознаване на всички агенти с всички клаузи на договора. Непреките транзакционни разходи от своя страна се свързват преди всичко с избягването на субективни рискове като опортюнистичното поведение, както и на обективно съществуващи рискове.

Авторът приема като най-удачен критерий за класификация на транзакционните разходи момента на тяхното възникване. В зависимост от това дали се правят преди или след сключване на договора транзакционните разходи се изразяват в различна форма и приемат различен характер. Преди всичко, те са предварителни разходи, които ние възприемаме като разходи за "застраховане" срещу неблагоприятните рискове от сделката, и последващи, които се правят за защита на накърнени вече търговски интереси. Предварителните разходи *ex ante* и последващите разходи *ex post* се проявяват по различен начин в процеса на договаряне, като съществува

тясна зависимост между техните размери. Последващите разходи обикновено могат да бъдат съкратени за сметка на едни по-високи разходи *ex ante*. Обратно, по-ниските транзакционни разходи, направени на предварителния етап на преговорите, могат да доведат до неблагоприятен подбор, а следователно и до високи разходи *ex post*.

References

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

Alchian, A. Specificity, Specialization, and Coalitions. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 140 (No. 1), 1984

Arrow, K. *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., 1969

Barzel, Y. *Economic Analysis of Property Rights*. 2nd ed., Cambridge University Press: Cambridge, 1997

Dahlman, C. J. The Problem of Externality. *Journal of Legal Studies* 22 (No. 1), 1979

Datta, S. and J. Nugent. Transaction Cost Economics and Contractual Choice: Theory and Evidence. *Transaction Cost Economics*, 1984

Eastin, R. *Study Guide to Robert Pyndick and Daniel Rubinfeld's Microeconomics*. Macmillan Publishing House, New York, 1989

Eggertsson, T. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press: Cambridge, 1990

Furubotn, E. G. and R. Rudolf. *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. The University of Michigan Press: Ann Arbor, 1997

Hyman, D. N. *Microeconomics*. 3rd edition, Irwin, Burr Ridge Illinois, 1994

Williamson, O. E. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York, Free Press, 1975