

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

Economics of agrarian institutions

Bachev, Hrabrin

Institute of Agricultural Economics

1999

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/76499/>

MPRA Paper No. 76499, posted 01 Feb 2017 05:43 UTC

**ИКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ
НА СЕЛСКОТО
СТОПАНСТВО**

**AGRICULTURAL
ECONOMICS
AND
MANAGEMENT**

ГОДИНА XXXXV

VOLUME XXXV

3/2000, София

3/2000, Sofia

НАЦИОНАЛЕН ЦЕНТЪР ЗА АГРАРНИ НАУКИ
ИНСТИТУТ ПО ИКОНОМИКА НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО
NATIONAL CENTRE FOR AGRARIAN SCIENCES
INSTITUTE OF AGRICULTURAL ECONOMICS

ИНСТИТУЦИОНАЛНА ИКОНОМИКА

X. Батев. ИКОНОМИКА НА АГРАРНИТЕ ИНСТИТУЦИИ /3
Кр. Кънева. МОДЕЛ ЗА ИЗСЛЕДВАНЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ ПРОИЗВОДСТВЕНИ
КООПЕРАЦИИ /16

ФИНАНСИ И КРЕДИТ

И. Асгарлухова. ОЦЕНЯВАНЕ ЕФЕКТИВНОСТТА НА КРЕДИТИТЕ ЗА ЗЕМЕДЕ-
ЛНИЕ /22

ЦЕНИ И ЦЕНООБРАЗУВАНЕ

Ст. Тодорова. ЦЕНООБРАЗУВАНЕ НА БАЗА „РЕАЛНИ КОНКУРЕНТНИ ЦЕНИ ПОД-
ХОД“ /31
Ив. Янакиева. ОЦЕНКА НА ЗЕМЕДЕЛСКАТА ЗЕМЯ ЧРЕЗ ПРИХОДНИЙ ПОД-

УПРАВЛЕНИЕ И ЕФЕКТИВНОСТ

A. Симова. ОСНОВНИ МЕРКИ ПО ПОЛТОТОВАРКАТА НА КОНСЕРВНАТА ПРО-
МИШЛЕННОСТ ЗА ИНТЕРПИРАНЕ В ЕС С ЦЕЛ ВКЛЮЧВАНЕТО И В ПРОГРАМАТА
САПАРД ЗА РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ /35
A. Запрянов. ИНФОРМАЦИОННОТО ОСИГУРЯВАНЕ – ФАКТОР ЗА НАМАЛЯВА-
НЕ НА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ В ОРИЗОВОТО ПРОИЗВОДСТВО /47
Ив. Станков, Ив. Георгиев, Я. Цветанова, М. Петев. АНАЛИЗ НА СЕБЕСТОЙНОСТТА
И ОПТИМИЗАЦИЯ НА КОЛИЧЕСТВЕНИ ВЗАИМОЗВИСИМОСТИ ПРИ ОСНОВ-
НИТЕ ПРОДУКТИВНИ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЩЕВЪРЪЛСТВОТО /50

АГРОМАРКЕТИНГ

Ив. Пенев. ПОВЕДЕНИЕ НА ФИРМИТЕ НА ПАЗАРА НА РАСТИТЕЛНИ ВИОТЕХ-
НОЛОГИИ /57
Н. Найденов. АНАЛИЗ НА ОКРЪЖАВАЩАТА СРЕДА НА АГРОФИРМИТЕ ЗА
ТЕХНИЧЕСКИ УСЛУГИ /61

СОЦИАЛНИ ПРОБЛЕМИ НА СЕЛОТО

Н. Маламова. ОСОБЕНОСТИ НА МОТИВАЦИЯТА НА ЗАЕТИТЕ В ЗЕМЕДЕЛИЕТО
ОТ ПЛАННИСКИТЕ И ПОЛПЛАННИСКИТЕ РАЙОНИ /65

НАУЧНА ПОЛИТИКА. НАУКОМЕТРИЯ

Н. Николова. ЦИТИРАНЕТО – СВОБОДРАЗЕН ИНДИКАТОР НА НАУЧНАТА
КОМУНИКАЦИЯ /69

Икономика на аграрните институции¹

Ст.с. д-р ХРАБРИН БАШЕВ

Институт по икономика на селското стопанство – София

Въведение

Институциите са определени за икономическа ефективност и динамика. Тази основна теза в *Новата институционална икономика*² е добре позната на икономистите. Възпитани в марксовски дух. Тя е и практически многократно потвърдена в нашата страна от „успехите“ на реформите в земеделното по време на социалистическото строителство и в периода на трансформации след това.

Модернизирателното на институциите „изисква време и значителни обществени ресурси“. Това недовъзмислено показва и нашият опит в приватизирането на аграрните ресурси и в пресъкрупирателното на селско стопанство през последните десет години. Освен това ролята на „невидимата ръка на пазара“ може значително да се подпомогне или деформира чрез „интервенция на трета страна“ (държавата, чуждестранна помощ, и т.н.). Такъв е примерът с изграждането на пазари на едро за аграрни продукти, въвеждането и санкционирането на качествени стандарти, предоставянето на агро-пазарна инфраструктура, и т.н. Примери за неэффективна държавна интервенция в аграрната сфера през последните години също не липсват: „ликвидацията“ на старите производствени структури, въвеждането на „ценова регулация и мажорективни външнотърговски режими (забрани за износ, разпределение на лицензи), „реорганизирателното“ на системата за аграрни изследвания и екстензия, и т.н.

¹ Настоящото изследване е извършено с финансовата подкрепа на Open Society Support Foundation.
² Новоразвиващата се методология на New Institutional Economics се разглежда от стария институционализъм в американската икономика (Veblen, Commons, Knight), Немската историческа школа (Schmoller, Veber, Eucken), и Австрийската школа (Menger, Mises, Hayek).

нбор (за търговия, услуги, наемане на труд и ресурси), за намиране на аграрен кредит или вземане на решения в сдружения, за покупка на корумпирани държавни служители, за „осигурителни вноски“ на съществени застрахователи, и т.н.

Въпреки значителното развитие на теорията в това отношение, в много от учебниците по икономика и аграрна икономика, продължават да доминират постулатите на неокласическата икономия. Икономическата система се представя като идеална машина, която работи автоматично и без никакво „трение“ на основата на ценовия механизъм. Различните права на аграрна собственост са добре дефинирани и индивидуалните агенти имат пълната свобода да ги търговат (договарят) във взаимен интерес. Прехвърлянето, оспорването, и защитата на тези права е безплатно за индивидите и обществото като цяло. Освен това аграрните партньори действат като „свръхрационални“ оптимизирани взаимоотношенията си компютри. Те притежават, без никакви разходи, цялата необходимия инфраструктура за настъпването и възможните бъдещи състояния на системата. Ето защо те винаги вземат оптималното решение, което е и „ефективно за системата като цяло“,³ фамилиятата ферма, кооператива и агрофирмата са представени като „черна кутия“, и по същество без значение дали индивидуалните транзакции се осъществяват на пазара или чрез друга форма на частна организация. Държавната интервенция е ефективно работеща организация, която бързо и безразходно коригира всички форми на „провал на пазара“.

Подобен идеализиран подход към аграрната икономия е добър за студентите в долните курсове, тъй като помага за лесно разбиране на механизма на действие на релативните цени. Този „институционално неутрален“ и страничен свят на „нула разходи за транзакция“ обаче, може малко да поомогне за разбиране на реалната аграрна икономика. Обратно, много от „феномените“ на трансформирателното се българско земеделие⁴ могат лесно да бъдат обяснени в рамките на сравнително инстинктивни анализи и с логиката на минимизирателна на транзакционните разходи (Bашев, 1997).

За опитните фермери и мениджъри в аграрната сфера не е трудно да възприемат принципите на Новата институционална икономика, тъй като реалната икономика е

³ Аграрните агенти договарят правата, които притежават до достигане на състояние, при което „никой не може повече да подобрява своите изгоди без да причинява вреди на другите“. Това състояние на еквилибрум е известно като „Парето ефективност на разпределение на ресурсите“ (маржиналната изгода на трансфера е изравнена с маржиналната изгода). Използване на примитивни пазарни форми и клиентелизации в широк мащаб, масово разпространение на дребно и самозадоволяване се фермерство, стремеж към свръх интензификация и коопериране в производството, практикуване на респираторна организация на преназакциите, доминиране на неэффективни форми за снабдяване със земя, бюрократизация на цели класове от транзакции.

едновременно „икономика на производствени-те разходи и на разходите за транзакция“. Идеята за транзакционните разходи в земеделието сравнително бързо „намира прием“ и сред академичната общност в нашата страна⁵. Това е така, защото аграрните агенти и всеки от нас, и без да използва „езика на тази нова методология“, прави ежедневни практически упражнения в тази дисциплина.

Тази статия е продължение на досегашните ни усилия за адаптиране на *Икономиката на транзакционните разходи* към трансформиращото се селско стопанство (Башев, 1996а, 1996б, 1998). Тя е въвеждаща част на по-голяма разработка, която се представя в *три взаимосвързани статии*: „Икономика на аграрните институции“, „Ефективни форми за организация на аграрните транзакции“ и „Икономически граници на фермата“. Целта е да се покаже как тази новоразвиваща се методология може да обогати икономическия анализ на аграрните институции и организации; да подпомогне дизайна на ефективни пазарни, частни, смесени и държавни структури за управление на аграрните транзакции.

В настоящата статия най-напред се дефинират аграрните институции и организации и се определя икономическата задача за минимизиране на транзакционните разходи; след това се характеризират аграрните транзакции и се класифицират разходите свързани с тях; следва детерминиране на икономическите граници за пазарна и частна организация на аграрните транзакции, и за участието на трета страна в тях; най-накрая се разглеждат поведенческите фактори на транзакционните разходи и се представят различните форми на ограничена рационалност и опортюнизъм в аграрната сфера.

Аграрните институции и организации

• Аграрните институции

Институциите най-общо се дефинират като действаща в обществото система от неформални ограничения (санкции, табута, обичаи, традиции и кодове на поведение) и формални правила (конституции, закони, права на собственост) (North, 1990; Schmitter 1990). Те определят „правилата на играта в обществото“ и „механизмите за тяхното санкциониране при нарушаване“. Институциите детерминират системата от стимули и най-вероятното (обществено приемливото) поведение на индивидите. По този начин те структурират (управляват) политическите, икономическите и социалните

взаимоотношения и намаляват неопределеността в ежедневната дейност на хората.

Специфичната институционална структура дава различни възможности (стимули и перспективи) за разгръщане на икономическото предприемачество и ефективното разпределяне на обществените ресурси. Тя е определяща за икономическата динамика и обяснява защо съществува такава голяма диференциация в икономическото развитие на отделните страни⁶. Историческият опит показва, че няма по-ефективна институционална уредба от тази, която: добре дефинира и защитава правата на частна собственост върху различните ресурси; дава възможност за свободно използване и разпореждане на притежаните ресурси в съответствие с индивидуалните предпочитания; не ограничава взаимноизгодното договаряне (и прехвърляне) на различните частни права чрез използването на ефективни пазарни и частни организации; гарантира възможността за демократично участие на аграрните агенти и техните организации в институционалната модернизация на обществото.

Институциите се развиват или „спонтанно от индивидите“ или могат да бъдат „съзнателно проектирани отгоре“. На съвременният етап ролята на държавата и различните обществените организации в „създаването“ и „ускоряване на внедряването“ на икономическите институции е от съществено значение. За институционалната модернизация обаче, не е достатъчно само формалното въвеждане на дадени институции (например „импорта“ на законодателството от Европейския съюз). От решаващо значение е прилагането на ефективна система за реално действие (внедряване, контрол, санкциониране) в конкретната институционална среда.

• Аграрните организации

Организациите най-общо се дефинират като „групи от индивиди обединени за достигане на определена цел“ (Arrow, 1974). Това са „участниците в играта“, „личностната страна на институциите, или „институциите заедно с хората, които ги използват“ (North, 1990, Schmitter, 1990). В зависимост от съществуващата институционална среда, различните агенти използват едни или други „форми за организация“ (governance)⁷ на своите транзакции с другите индивиди (като пазари, договори, кооперативи, йерархии и т.н.). Ето защо развитието на институциите се явява „ключовия параметър“, който детерминира и специфичната структура за организация на икономи-

⁵ След като бе представена у нас (Башев, 1996 а) тази методология бързо намери привърженици във всички центрове на аграрикономическата наука в България.

⁶ Съществуват силно развити икономики, които са бедни на природни ресурси (Япония, Тайван, Сингапур), и „богати страни“ с бедни икономики (каквито са много от страните в „третия свят“). Добро доказателство за определящата роля на институциите е историческият експеримент в страните с еднакви ресурси, култура, история и т.н., и различни успехи в икономическото развитие (Източна и Западна Германия; Северна и Южна Корея; Китай, Хонг Конг и Тайван).

⁷ Те още се наричат „institutional arrangements“ (North, 1990) или „institutions of governance“ (Williamson, 1996).

8 Нестойни произведени кооперативи, "домашни" животновъдни фирми и дори блокове на цели класове от транзакции (пазар на земята, снабдяване с аграрен кредит и екстензия и т.н.).
 9 Интелигентна част "от интегрална част" от икономическата система и тяхното "развитие" трябва да бъде еднородна компонента на икономическия модел. Следователно е невъзможна ефективна реформа в икономиката, без цялостна либерализация в политиката (каквото тип са реформите в Китай и Виетнам за разлика от фундаменталната реформа в страните от Източна Европа).
 10 Например, въвеждане на нови права върху интелектуални аграрни продукти (нови сортове, биотехнологии и др.), за да се увеличи доходите на някои икономисти транзакционните разходи съставляват повече от половината от Общия продукт на страната като САЩ (Wallis and North, 1988) и Германия (Furuboth and Richter, 1998).

Развитието и използването на икономически-те институции не е безплатно за индивидите. Огромният размах на правните разходи за идентифициране¹⁰ и въвеждане¹¹ чрез възстановяване, реституция, разпределение, придобиване, модернизация¹⁰ на частните права върху аграрните ресурси едва ли подлезе на съмнение. Заедно с това е необходимо текущо да се отделят немалко ресурси за "защита" на разпнатите права на индивидите чрез поддържа-жане на политича, съдебна система, обществена администрация и т.н. "Икономията на разме-ри", която се реализира чрез организирането на голяма част от тези дейности от държавата (место от всеки индивид поотделно) е значи-телна. Заедно с това се развива и обширен частен "транзакционен сектор" на икономика-та, който се специализира в организирането на транзакциите (капиталови и стокови борси, агенции за недвижими имоти, адвокати, кантори, рекламни къщи, охранителни и осигу-рителни фирми и т.н.).¹¹

Организацията на транзакциите не е без-разходна за индивидите агенти. Имен-но "откриването" на транзакционните разходи от Коаз (Coase, 1937) дава възможност за разбиране на икономическото значение на организациите от различен тип ("Защо изобщо

• *Икономика на разходите за транзакция*

Ферата на вземане на политическите решения и в подхода за разбиране на сложните механизми на самото институционално разви-тие (и взаимната връзка между икономика и политика). Предишните "активна" им роля в това отношение, аграрните агенти не трябва да се организират за институционална модернизация и за "политически натиск" чрез представя-нето в политическия процес на различни интереси. Съществува опасност обаче, добре орга-низирани "групировки" или корупционни бю-рократи да използват силата на държавната власт за въвеждане на институции осигурява-щи им някакви "икономически привилегии" в обществото (монополни позиции, гаранции, цени, търговски преференции и др.). В този смисъл институционализирането на ефектив-ен контрол, който да защитава гражданите както "от произволната сила на държавата, така и от своеволните действия на другите индивиди" е от съществено значение (Eucken, 1952).

Така еските транзакции в аграрната сфера. Така например, "обществената собственост" върху аграрните ресурси в миналото беше свързана с аграрните форми на социалистически форми като централния план, силно бюрократизираните (парархични) организации, разпределение¹⁰ на земите за крайно потребление и т.н. През периода на трансформация, с декларирана, но невъзстановена напълно частна собственост върху земеделските земи, производственото коопериране или краткосрочната аренда се явяват единствените форми за организация на транзакциите за снабдяване със земя. За разлика от институциите, на които отделните икономически агенти могат малко да въздействат, организациите "се управляват" (избират, проектират, оптимизират) от участ-ниците в транзакциите. Ето защо, докато развитието на институциите (икономическата история) е извършено с "примери на правелни икономически" (North, 1990), то еволюцията на икономическите организации е "пример за успех" (Williamson, 1996). Като правило икономическите агенти винаги подбират най-ефективните (икономични) форми за организа-ция на своите транзакции в съответствие със специфичните атрибути на транзакциите и съществуващите институционални органиче-ния. Екстремни (макар и не малко разпротра-нени) примери у нас, са развитието на "дефор-мирани" производствени структури, черни пазари, сенчестост (и дори криминални) органи-зации, като ефективни форми за транзакция в условия на несъвършена формална институ-ционална уредба.

Индивидите аграрни агенти най-добре могат да избират (и проектират) ефективните форми за управление на транзакциите си от различен вид в съответствие с предпочитанията си и притежаваните ресурси. Необходимо е следователно, да не се поставят каквито и да е формални пречки за развитие на ефективни частни аграрни организации от аграрните агенти (налагане отгоре на "модел на ферми", администриране на търговията, организиране на собствеността и аренда на земеделските земи и т.н.).

Икономическите агенти не само адаптират своето поведение към институционалната сре-да, но развиват и организации за "колективни действия" (включително и за политическо лобиране за използване на държавната власт) за институционална иновация. Тук навлизаме в

съществуват организациите в основаващата се на пазара икономика?!“ и „Защо голямата фирма не може да върши всичко и дори повече, което съвкупността от малки фирми може?!). Така например, съществуват разходи за „използване на ценовия механизъм“ (за намиране на най-добрите цени и пазари за търговия; за събиране на информация за наличните продукти и технологии; за реклама и за изучаване на тенденциите в търсенето; за откриване на надеждни партньори; за договаряне на условията за размяна и за контролиране на изпълнението на поетите задължения; за разрешаване на спорове в процеса на реализация на договорите и т.н.). Необходими са също така и разходи за „вътрешна“ организация на транзакциите чрез колективно вземане на решения или в йерархия (за учредяване, регистрация и организационно развитие; за разработване на вътрешните договори между партньорите и с наемания труд; за планиране и текуща адаптация на дейността; за стимулиране и контролиране на труда; за разрешаване на конфликти между участниците в организацията и т.н.).

Ако осъществяването на индивидуалните транзакции не изискваше разходи, то нямаше да има никакво значение дали аграрните транзакции се организират от свободния пазар, от кооперативни ферми с различен размер, или в една общонационална агрофирма. Тъй като отделните форми за организация изискват различни разходи (за изграждане и използване), то при осъществяване на дадена транзакция, рационалните аграрни агенти нормално ще избират „Най-икономичните“ (с най-голям потенциал да намалат разходите за конкретната транзакция). Единствено с минимизиращата транзакционните разходи логика може икономически да бъде обяснено съществуващото многообразие на (формални и неформални) организационни форми в земеделието и разпределението на аграрните транзакции между различните управленчески структури (пазари, контракти, сдружения, фирми, обществени форми и т.н.).

Развитието на институционалната среда се явява определяща за изменение на структурата на транзакционните разходи в обществото. Така например, трансформацията на нашето селско стопанство е свързана със съществена промяна на характера и типа на разходите за транзакция. Доминиращите преди разходи за „планиране“, „контролиране, стимулиране и отчетност на изпълнението на плана“, „адаптиране“ към диспропорциите, предотвратяване на „частното“ използване на обществените ресурси (кражби на работно време и на други средства) и т.н., се замениха с разходи за развитие и използване на частните и пазарни форми. В съвременният етап, потенциалът от възможна икономия на транзакционни разходи,

които може да се реализира у нас чрез ефективна институционална модернизация от страна на държавата (например, чрез подобряване на системата за санкциониране на договорите и качествените стандарти, на ефективността на съдебната система, „подпомагане“ на развитието на пазарните структури и др.) е огромен.

Предвид реалният икономически проблем за намаляване на значителния размер транзакционни разходи чрез ефективни управленчески механизми (институции и организации), нашият подход превръща аграрните транзакции (и разходите свързани с тях) в основна единица на анализа¹².

Аграрните транзакции и разходите за транзакция в земеделието

• Аграрните транзакции

За да използват предимствата от общественото разделение и специализация на труда аграрните агенти е необходимо да разменят продуктите на своя труд или казано на модерен език да осъществяват транзакции помежду си. Транзакция се осъществява когато продукт или услуга преминава през технологично обособени звена. Един етап от дейността свършва и друг започва. При добре работеща организация (подобно на добре работеща машина), този преход се осъществява гладко и с минимум „триене“. „Икономическият еквивалент на физическото триене са транзакционните разходи“ (Williamson, 1985).

Различните форми на общественото разделение и специализация на труда (и форми за организация на транзакциите между икономическите агенти) са подробно анализирани още от Адам Смит. Достатъчно е да си припомним класическият му пример с „осемнадесетте различни операции при изработването на игли“ организирани от капиталистическа фабрика вместо от пазара (Smith, 1776). Тук транзакция се осъществява всеки път когато „продуктът преминава от едни ръце в други“. Следователно, в еднолично примитивно самодоволяващо се стопанство, не се реализират каквито и да е транзакции (това не е хипотетичен пример за нашето земеделие). Фермерът обаче, участва в многообразни транзакции с другите аграрни агенти, когато закупува ресурси, продукти и услуги; продава своята продукция; кооперира труда си с другите индивиди и т.н.

Аграрните агенти могат да използват автономния пазар (свободните пазарни цени), различни договорни или непазарни форми (като кооператив, агрофирма и др.) за координация и управление на своите транзакции. Следователно съществуват многообразни ал-

¹² Ето защо Новата институционална икономика е известна и като Икономиката на транзакционните разходи. Тя не отрича Икономиката на производствените разходи, а само разширява нейния обект в решаването на „стария“ икономически проблем за „ефективно разпределение на ограничените обществени ресурси“.

установяване на качеството и произхода на продукцията, за „договаряне на цените“, за подбиране на желаните плодове за покупка и т.н. Размерът на транзакционните разходи нараства заедно с капитала ангажиран в транзакцията, тъй като потенциалът на „изгодата“ („загубата“) от (не) ефективна транзакция е голям. Така например, преди да закупи скъп комбайн, фермерът полага значителни усилия за намиране на добрата цена, на надежден доставчик, за изучаване качествата на техниката и условията на последващо сервизно обслужване и т.н.

Второ, транзакционните разходи включват разходите за използване на вътрешните организации от различен тип (частни, общински, държавни, смесени). Това са разходи за вземане на решения (за подsigуряване, анализ и обмяна на информацията; за дискусии, обсъждания, достигане до консенсус или издаване на заповеди; за коригиране на взетите решения) и разходи за изпълнение на решенията (наблюдение, отчитане, оценяване, контрол, стимулиране, санкциониране, разрешаване на конфликти). Така например, разходите за колективно вземане на решения от акционерите или кооперативните членове, за контрол върху дейността на менаджерите и директорите от страна на собствениците, за ръководство и контролиране на наетата работна сила и др., съставляват значителна част от разходите на вътрешната форма за организация на транзакциите.

Трето, към разходите за транзакция в земеделното трябва да се прибавят и еднократните разходи за развитие на различни пазарни (пазари на едро, борси, панаири), частни (фирми, ферми, сдружения), и обществени (групи по интереси, за политическо лобиране) аграрни организации. Тези дългосрочни вложения в организационно и институционално развитие целят изграждане на форми (пазарни, частни или с намеса на държавата като трета страна) за реализиране на текущи икономии на разходи за транзакция на ачастниците. Тук ролята на икономическите и политическите предприемачи при иницирането, проектирането, формирането, регистрацията, утвърждаването и текущото модернизиране на тези организации и особено голяма.

В модерната аграрна икономика повечето от транзакциите се основават на доброволно („взаимноизгодно“) договаряне между участниците и се осъществяват чрез безлични (мимолетни) пазарни, частни (класически, стан-

дартни, рационални), тристранни (неокласически), колективни и обществени контракти. Ето защо разходите за транзакция в селското стопанство могат да се определят и като разходи за договаряне и за санкциониране (enforcement) на аграрните договори. Освен разходи за уреждане на релативните права (които се регламентират, преотстъпват, защитават чрез частен договор между индивидите), са необходими и разходи за защита на абсолютните права на аграрните агенти (от насилствено присвояване чрез кражба, от силови групировки и т.н.)¹⁷. При несъществуваща ефективна обществена система за защита на абсолютните (детерминирани от господстващата структура на право) и относителните (конкретизирани чрез договор) права, индивидуалните аграрни агенти са принудени да правят значителни частни разходи в това отношение¹⁸. Така например, големите разходи за частна защита на реколтата (абсолютните права), са сред основните фактори, които ограничават разширяването на размера на фермите в нашата страна. Също така огромният размер на разходите за защита на „относителните права“ (за подsigуряване на изпълнението на договора, за получаване на обезщетение при неизпълнени договорни задължения по съдебен или друг насилствен ред и т.н.) е основна причина за доминиране на примитивни форми като клиентализация, използване на персонални (вместо пазарни) контрагенти в национален и дори международен мащаб и т.н.

• *Икономически граници на аграрните пазари и организации*

В ортодоксалната аграрна икономика границите на фермата и агрофирмата са детерминирани от технологията¹⁹. Всъщност аграрната сфера е най-малко подходяща за даване на примери, в които формата и размерът на организацията е еднозначно определен от технологията. Обикновено се наблюдава многообразие на формите при една и съща аграрна технология. Така например, при приблизително еднаква технология, производството на пшеница у нас се организира на основата на: пазарен договор (аренда или закупуване на всички услуги за обработка и прибиране), от еднолична ферма, от неформално сдружение, от производствен кооператив, от агрофирма, от държавна ферма, от смесена форма с чуждестранно участие (като кредитор, инвести-

¹⁷ Абсолютните права върху даден обект „гарантират на собственика власт, която той може да упражнява срещу всички останали“. Относителните права „дават на собственика власт, която той може да упражнява само срещу един или повече определени индивиди“ (Merguman, 1985). Ако разходите за транзакция бяха нула, „първоначалното разпределение на правата на собственост нямаше да има значение“, тъй като индивидуалните агенти безразходно ще разменят правата, които притежават, до достигане на състояние на ефективност (Coase, 1960).

¹⁸ Когато транзакционните разходи станат изключително високи транзакциите се съкращават или блокират (например, производство на канабис) и аграрните ресурси загубват икономическа стойност (пустеещи земи и „ферми“, безполезни „активи“, „ненужна“ продукция).

¹⁹ Те се представят като производствена функция („черна кутия“), която трансформира ресурсите в продукти на основата на марджиналният принцип.

намалят разходите за пазарни транзакции (за закупуване на услуги и продукти, за преодоляване на риска от пазарната неопределеност и т.н.), но се увеличават вътрешните транзакционни разходи (за ръководене на допълнително наети работници, за допълнително стимулиране на труда), и обратно²³. Вътрешната форма притежава предимства по отношение на контролирането и адаптирането на транзакциите („централизирано“ вземане на решения, „пълен“ достъп до информацията, „ефективно“ разпределение и защита на ресурсите, „вътрешно“ разрешаване на конфликтите и др.). Колективната организация (коалицията) обаче няма силните (самосанкциониращи) стимули на пазарната конкуренция (за предотвратяване на „кръшкането“, „свободната езда“ и „благодетелстването“ на едни членове за сметка на други). Поради невъзможността за „селективна интервенция“²⁴ и необходимостта от допълнителни разходи за мотивация на отделните участници (за разкриване на персоналната информация и за еднопосочно поведение с интересите на коалицията) агрофирмата или фермата не може да нараства безкрайно (до интегриране на всички транзакции в аграрната сфера). Тя има граници и те ще се разширяват докато „разходите за организирането на една допълнителна транзакция във фирмата се изравнят с разходите за осъществяване на същата транзакция чрез размяна на свободния пазар или с разходите за организиране на друга фирма“ (Coase, 1937). Следователно, коя форма за управление на транзакциите ще бъде избрана зависи от сравнителните (съвкупни) разходи за организиране на вътрешните и външните транзакции. По този начин, с потенциала за допълнителна икономия (trade off) между алтернативните форми за организация, може да бъде обяснено разпределението на аграрните транзакции между отделните субсектори на икономиката (аграрните пазари; ферми, фирми и кооперативи с различен размер; многотипни обществени организации).

• Икономическата роля на държавата

Този анализ ни дава и ключа за разбиране на различните форми на „провал на пазара“ (market failure), „организационен провал“ (organizational failure), и „провал на държавата“ (government failure)²⁵. Поради високото равнище на транзакционни разходи *пазарът може да се провали* в организацията на определен тип аграрни транзакции. Това обаче не означава

необходимост от „държавна интервенция“, тъй като аграрните агенти развиват многообразни *частни форми за ефективно управление* на своите транзакции (дългосрочни споразумения, кооперативи, фирми, групировки и т.н.). Когато пазарът и частният сектор не работят ефективно, съществува *потребност от обществена намеса в аграрните транзакции*. Това не значи обаче непременно държавна организация. Много често частните транзакции могат ефективно да бъдат подпомогнати от трета страна (община, различни обществени формиrowания, международна организация). Освен това ефективните форми за държавна интервенция рядко са свързани с формиране на сложни бюрократични структури за организация на аграрните транзакции. По-икономично е държавното участие чрез *подпомагане, регулиране и други смесени форми*. Всяка от възможните форми на държавна интервенция в дадена аграрна транзакция трябва да се оценява по отношение на сравнителните ѝ предимства по отношение на разходите и изгодите. Заедно с това при проектирането на формите за държавна намеса е необходимо да се предвидят ефективни механизми за предотвратяването на „провала на държавата“ — за намаляване на „ограничената рационалност“ на администрацията и за обществен контрол срещу използване на държавната власт за частни цели (опортюнизъм).

Така например, пазарът и частният сектор се провалят да организират транзакциите по снабдяване с информация за цените на аграрните продукти, ветеринарния и санитарен контрол, дългосрочното кредитиране и т.н. Държавата може да се намеси в организирането на тези транзакции като *финансира* (закупува) дейността на частни фирми ангажирани с тази дейност без да прави скъпи разходи за изграждане на държавни структури (фирми, служби, банки). По същият начин провалът със снабдяването с аграрен екстеншън не означава създаване на държавна система за екстеншън услуги. Държавата може да подпомогне изграждането на ефективна *фермерска организация* за екстеншън чрез нормативна уредба, предоставяне на материална база, директно и индиректно субсидиране на дейността, снабдяване с „безплатни“ иновации от държавни научни институти, обучение на персонал и т.н. Подобна *псевдо-обществена* организация ще е много по-евтина (използване на наличен кадрови и материален потенциал на кооперативи и научни звена), а нейното управление значител-

²³ Ако „естествения“ начин да се управляват транзакциите е чрез разпореждане (йерархия), тогава презумпцията, че „в началото е бил пазарът“ трябва да се ревизира. Авторитетът е нещо, за което ние имаме пряк опит (в управление на домакинството и по-общо), докато „използването на пазара“ трябва да се учи (Williamson, 1996).

²⁴ Ако фирмата можеше да репликира пазара и да интервенира само когато е налице „нетен приход“ от транзакциите вътре в нея (selective intervention), тя никога нямаше да бъде по-лоша от артономията, а понякога дори щеше да я превъзхожда. Това е така защото, тя може да осъществява адаптация на непрограмирани сътресения чрез заповед (fiat), докато автономните партньори трябва да се договорят за преодоляването им, което отнема разходи и време (Williamson, 1985).

²⁵ „Провалът на пазара не е абсолютен. Необходимо е да се разгледа по обща категория, тази на разходите за транзакция, която най-общо пречи, а в определени случаи и блокира, формирането на пазарите“ (Atrow, 1969).

26 Нашата аграрна практика преди и след 1989 г. изобилства с примери в това отношение. Така например, по данни на Националния статистически институт (1998 г.), делът на „управленческите разходи“ в общите разходи на фермите в обществения сектор е 10,1%, в частните кооперативни той е 6,3% и 5,8% в частните ферми. Разходите за реализация“ съставляват съответно 1,2%, 0,3% и 0,4% в общите разходи на различните типове ферми.

Изучаването на икономическите организационни в земеделието е необходимо да се базира на разбирането на „човешката натура такава каквато ние я познаваме“ и каквато тя всъщност е (Knight, 1922). За разлика от „напълно информирания (свързания) агент максимизиращ човек“, реалният аграрен агент („договарящият човек“) е „по наммерение разпонален, но органично такъв“ (Simon, 1957). При управлението на своите транзакции инди-

• *Организираната разпоналеност*

Аграрните агенти и разходите за транзакции

При управлението на своите транзакции инди- (преди всичко със социологията, организацията науки и междудисциплинарно комбиниране зане“ на икономиката в другите обществени транзакционните разходи) начин“ (Williamson, 1996). Този подход обаче изисква „навлизане“ по дискриминационен (прецизно намален-се различават по техните разходи и компетент-атрибути) с управленческите структури (като транзакциите (като се различават по своите телни предимства, задачата е: „да се настроят форми за организация имат различни сравнителни предимства, а възможните специфични характеристики, а възможните като отделните транзакции имат различни ни разходи, но това не е и необходимо. Тъй но „измерването“ на свързаните транзакцион-добри структури“). Практически е невъзможно „привоестепенно икономизиране чрез избор на те“) се прилагат дискретни структурен анализ-второрядно адаптиране към марджини-место традиционни маржизаген подход мизират разходите (за) транзакциите. Ето защо контролират и стимулират (най-общо да минимизират разходите на индивидите да координират, структури начин“, тъй като дават различни различават едни от други по „особен форми за организация на транзакциите. Те се различават са алтернативни, но не и еднакви различните структури за управление на (Furuboth and Richter, 1998).

Фурбуот и Рихтер, 1998). Икономиката на нова „транзакционна дейност“ в тях пионните икономически модели чрез *индустрия* затруднява и простото разширение на тради-твен и транзакционен характер. Всичко това отрази на обекти и др. също имат производствени транзакции, разходите за опаковки, амбалаж, но „привежда“ услуги и подпомогат частните обществения аграрен екстензивен едновремен-торове се договаря продажбата на реколтата; труд; по време на транспортиране на наети на полето и контролира работата на наети ка например, фермерът едновременно работи традиционните производствени издръжки. Та-

Една част от разходите за транзакция в земеделието се отразяват в счетоводната и статистическата отчетност²⁷. Друга част могат лесно да бъдат обособени – различни комисионни, такси, заплащане за консултации, платeжи за информация, покупки, издръжки за пазачи и охранителни системи, разходи за реклама и етикети и т.н.

Значителна част от разходите за транзакции обаче не могат директно да бъдат измерени (например, усилията за намиране на партньори и за развитие на нова частна организация, разходите за неосъществени сделки, цената за „успен“ изтолен кредит по време на лов с директора на местна банка, разходите за държавна интервенция в земеделието и за крайно „аграрно“ потребление на индивидите, цената за развитие на формалните и неформалните институции и т.н.). Освен това често е трудно да се разграничат транзакционните от

• *Проблемът с измерването на транзакционните разходи*

„нашните“ (макар и „по-скъпи“) форми за транзакция.

Тване и т.н.) аграрните агенти използват действия, обучение за ползване, усъвършенстване, лобирание, проектиране, въвеждане в действие (инициране, преодоляване на съп-нефективни структури изискват значителни обществени и частен сектор²⁶. По-късно новите нефективни организации (и институции) в форми обяснява и „дългото“ съществуване на новите аграрните разходи за развитие на новите От друга страна, големият размер на те изходи при ползване на самата организация-ционно развитие се въвежда от получаване-и индивидиалните им вложени в организация-честотата на транзакциите между тях е висока, (договори, джонит вентъри и др.) само когато специални организации за своите транзакции ни разходи. Ето защо индивидите ще развиват които трябва „да откупят“ вложените еднократ-транзакционни разходи, други изходи от въве-зификация на транзакциите, икономии на от новата организация на транзакциите (интен-не потенциалът на бъдещите текущи изводи управленчески форми) е от съществено значение. При „капиталното инвестиране“ (в нови общата логика, позната от инвестиционното За взаимната връзка между *дългосрочните* и *краткосрочните* транзакционни разходи е в сила

• *Диагностика между текущи и дългосрочни разходи за транзакция*

но по-ефективно (от самите фермери, а не от малко компетентни държавни чиновници).

видите нямат пълна информация за икономическата система (цени, търсене, възможности, перспективите за изменение), тъй като събирането и обработката на подобна информация е или неоправдано скъпо или практически невъзможно (за бъдещите събития, за намеренията на партньора да не изпълни договорните задължения и т.н.). Ето защо всички реални контракти за комплексни трансакции са по необходимост неизчерпателни (Williamson, 1985). Така например, договарянето и описването на всички възможни бъдещи състояния на взаимоотношенията между работодател и наеман труд (и произтичащите от това задължения на всяка от страните) би било изключително скъпо и про дължително. Ето защо в трудовия договор се формулират само най-общите условия, като съгласие „да се изпълняват всички заповеди“ при определени ограничения за ползване на труда.

За да се оптимизира управлението и трансакциите ще трябва да се правят разходи за намаляване на ограничената рационалност – за проучване, договаряне, прогнозиране, реклама, контрол, организационно развитие и т.н. Така например, ефективността от маркетинговите трансакции се увеличава, като се правят разходи за събиране на информация за цените не само от локалните, но и от националните пазари; ефективността на снабдяването с технологични и продуктови иновации се повишава при набиране на изчерпателна информация за наличните аграрни нововъведения в страната и чужбина и т.н. Ръстът на вложенията за „повишаване на информираността“ обаче, среща праг на ефективността: над определено ниво на вложенията допълнителният ефект не може повече да компенсира ръста в разходите за издигане на ефективността на трансакциите.

С изключение на „експерименталните“ стоки, чиито качества са очевидни или лесно се установяват при покупка, обикновено съществува времева разлика между покупката и получаването на ефекта от продуктите или услугите (работната сила се наема в момент „А“, а се използва цял ден, седмица, месец или безсрочно; контрактът за строеж се подписва в момент „А“, а обекта е готов след месеци или години; машина или животно се ползват няколко години след закупуване). За много (предстоящи събития) трансакции изобщо е невъзможно да се има информация в момента на вземане на решение поради „несъвършено предвиждане“ (imperfect foresight). Ето защо „рационалните“ аграрни „агенти ще подбират такива форми за организация на трансакциите си, които в максимална степен да намалят ограничената им рационалност²⁸. Например, за да се улесни продажбата се дава гаранция за дините, качеството на черешите се проверява,

услугите се заплащат след извършването им; за да се минимизират разходи за търсене на добри цени и пазари за реализация, фермерът ползва маркетингов кооператив; за да се осигури висококачествен фураж за племенните животни, се организира собствено производство; за да се избегне рискът от липса на механизирани услуги в критични моменти се закупува трактор или комбайн; при учредяване на агрофирма се предпочитат близки приятели и роднини; за да се подобри управлението на кооператива се назначават междинни ръководители (на отдели, предприятия, бригади); поради невъзможност за определяне на мащаба на внедряване на нововъведение (търсенето на нов сорт или тиражът на нова книга по аграрна икономика) се използва формула за заплащане на авторските права (от семеопроизводителната компания или издателя) и т.н.

Отделните аграрни агенти са „ограничено рационални“ в различна степен в зависимост от техните персонални качества, образование, практически опит в управление на трансакциите и т.н. Те имат *нееднаква способност* за управление трансакции с определен обем; за използване на различните организационни форми; за повишаване на рационалността си чрез обучение, опит, вложения на средства и време. В зависимост от това дали са „добри“ или „лоши“ менаджери, индивидите могат в различна степен да интензифицират аграрните си трансакции, чрез разширяване на вътрешните (в границите на фермата) и външните (чрез използване на пазара, различни договори и членуване във фермерски организации) трансакции.

Индивидуалните трансакционни разходи за преодоляването на ограничената рационалност в условия на бързо променяща се институционална и макроикономическа са значително високи. Това прави изключително ефективна намесата на трета страна (държавата, частна организация, международна институция и т.н.) в индивидуалните трансакции, чрез предоставяне на агропазарна информация, екстензивно обучение на аграрните агенти, развитие и санкциониране на качествените стандарти и т.н.

• Опортюнизмът в аграрната сфера

Липсата на неограничената рационалност щеше да има несъществено значение, ако икономическите агенти нямаха „склонност към опортюнистическо поведение“ (Williamson, 1985b). Тогава те щяха да разкриват цялата притежавана от тях (частна) информация за еквивалентно договаряне и щяха да адаптират договорите във взаимен интерес в процеса на изпълнението им (и при получаването на всяка нова информация). При тази ситуация всички

²⁸ „Организациите са полезни инвестиции за достигане на човешките намерения само защото човешките същества са с ограничено знание, възможности за прогнозиране, умения и време“ (Simon, 1957).

трансакции в аграрната сфера пъха ефективна форма на опортюнизъм се проявява преди подписване на контрактите, когато някой от контрагентите ползва „асиметрията в информацията“ (скритата информация) за договаряне на по-добри условия в своя полза (adverse selection). Така например, при продажба на коли или земеделски машини „втора употреба“ обикновено не се дава адекватна информация за качествата им (за потенциалните разходи при ремонт); при доставка на „евтини“ торове се премътвава, че те са с изтекъл срок на годност и т.н.

Други форми на опортюнизъм се проявяват в процеса на реализация на контрактите (moral hazard). В един случай, някой от контрагентите може да се възползва от невъзможността за пълен контрол на дейността им от партньора или за доказване на отклоненията от договорните задължения от трета страна (съд, арбитраж и т.н.). Примери за подобни „скрити“ действия са: вместо да се обработва фермата на собственика на трактор, настият механизатор работи частно на друг обект или чете вестник в работно време; вместо необходимото евтино лечение се извършват скъпи процедури от ветеринарни лекар; фермерът не полага усилия да залее забелязвания пожар в застената от грядишка блок за да получи пълна застраховка за реколтата. В други случаи, едната от страните може да се възползва от възникващи непредвидими промени при изпълнение на договорите за „законово опщяване на партньора“. Така например, въпреки обективния ръст на производствените разходи (срокът на бензина), консервният компютър продължава да изкупва продукцията по предварително „договорените цени“ и реализира сръхпечалба за сметка на фермерите.

В резултат на „оранжираната рационалност“ разходите за разграничаване на опортюнизъм от неопортюнизъмно поведение, и за следването му показване, са доста високи за индивидите. Ето защо „рационалните“ аграрно-възможен опортюнизъм чрез предварителни (ex ante) усилия за намиране на надеждни партньор и за проектиране на ефективна форма на опортюнизъм са: при трудно установяване на опортюнизъм са: при трудно установяване на качеството на семената за посев, вместо закупуване от свободния пазар, се практикува директен контракт с научен институт, обикновено се практикува плащане в брой при закупуване на продукцията от непознат търговец; банковият кредит се „подсигурява“ чрез ипотеката и т.н. Примери за предотвратяване на втората форма на опортюнизъм са: при „невъзможност“ за постоянно контролиране на наестия труд се обвързва заплащането на труда с крайният продукт (права за дялово участие в издвоеното мляко, надница в зависимост от извършената работа), арендуют се ресурси („самоконтролиране“ на труда), ввекжда се стопанска сметка в подделенията; при вноса на неопределеност на пазарното движение, в долговора се фиксира само количествата и асортимент, а се прилага формула за оценяване или текущи пазарни цени; вместо „обещание на думи или върху хартия“ изкупването на продукцията от инвеститиите в ново лозово насаждение „се подсигурява“ чрез съвместни вложения на фермери и винаводи и т.н.

При висока икономическа неопределеност, нестационалност на институционалната среда и неэффективност на съдебната система, склонността към опортюнизъмно поведение (а заедно с това и транзакционните разходи за „борбата“ с него) е много висока. Защитата на транзакционните разходи може да се осъществи чрез закупуване на „застрахователна полица“ за риск срещу опортюнизъм, тъй като няма пазар за подобни осигуровки. Институционалната реакция на аграрните агенти е проектиране и използване на многообразието „частни институции“ за ефективна защита, контрол, текуща адаптация, разрешаване на противоречията и т.н. на техните транзакции.

Друга форма на опортюнизъм се проявява при *organizational development* поради тенденцията за „безплатна езда“ (free riding) на отделните агенти. При големите организации индивидуалните изходи от нова организация най-често не са пропорционални на *индивидуалната принос*. Поради това обикновено всеки очаква другите участници да инвестират средствата за организационното развитие, а той само да ползва

29 Договорът по скоро е рамка на отношенията между партньорите, тъй като „почти никога не показва изчерпателно реалните взаимоотношения“ (Llewellyn, 1931). Повечето от споровете между страните се разрешават не от съда, а чрез посредстване, самоподпомогане и подобни. Съгответно „основните договори относно отношенията между партньорите са от рода на private ordering, а court ordering е крайна мярка, ако изобщо я има“ (Williamson, 1996).

„безплатно“ изгодите от новата организация. Въпреки безспорната им полза за отделните фермери (за противопоставяне на съществуващ монопол, за реализиране на икономия на разходи при осъществяване на колективни трансакции и т.н.) тези форми трудно възникват или не са устойчиви във времето. Ето защо е изключително ефективна (в смисъл на разходи и на време) интервенцията на трета страна (чрез инициране, подпомагане, регламентиране на парафиксални данъци и т.н.) при организирането на фермерски сдружения от този тип (например кооперации за аграрен кредит, за екстензивно обучение и внедряване на нововъведения и др.). От друга страна „ниската цена“ за предотвратяване на тази форма на опортюнизъм показва защо често „малки, но добре организирани групи по интереси, имат диспропорционална сила“ в снабдяването с „колективни стоки“ или в индуциране на държавната намеса (подпомагане, участие, директно снабдяване на „обществени стоки“) в тяхна полза (Olson, 1965).

Заклучение

Разходите за трансакция в селското стопанство са обективен резултат от развитието на общественото разделение на труда и от „естествените“ за аграрните агенти „ограничена рационалност“ и „склонност към опортюнизъм“. Тъй като индивидуалните трансакции не са безплатни за отделните аграрни агенти и за обществото като цяло, то дефинирането, обособяването и минимизирането на разходите свързани с тях, трябва да бъде неразделна част от икономическия анализ.

Аграрните институции и организации представляват интерес за икономическо изучаване, тъй като те детерминират икономическото поведение на аграрните агенти, а заедно с това и структурата на трансакционните разходи в аграрната сфера. Освен това е възможно и тяхното системно изследване, тъй като използването им е свързано с различно ниво на трансакционни разходи. Като правило: институционалната среда и първоначалното разпределение на правата на аграрна собственост е от определящо значение за икономическото поведение и динамика; при дадени институционални ограничения, рационалните индивиди проектират и използват най-икономичните форми за организация на многообразните си трансакции. Единствено с превръщането на индивидуалните трансакции в основен елемент на анализа и с оценка на сравнителната ефективност на алтернативните форми за трансакция, може да бъде разбрана логиката в развитието на многообразните управленчески структури в аграрната сфера.

Подходът за минимизиране на трансакционните разходи има доста широко приложение в аграрната сфера при анализа на: „липсващите“ аграрни пазари, различните форми на аренда и

наем на труда, необходимостта от коопериране, развитието на вертикалната интеграция, икономическите граници на фермата и агрофирмата, ефективните форми на държавна интервенция и т.н. Най-общо „всеки проблем, който възниква като, или може да бъде реформулиран като контрактен проблем, може да се изследва в рамките на икономизирането на трансакционните разходи“.

За да се операционализира този подход е необходимо да се навлезе дълбоко в микроанализа на аграрните трансакции и да се изследват техните критични измерения. Освен това той изисква набиране на нов тип данни и замяна на традиционния маржинализъм със структурен анализ. След като вече сме усвоили „езика“ на тази нова методология, в следващите две статии ще покажем как може практически да я използваме в анализа на институционалната структура на трансформиращото се земеделие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башев, Х. (1996a) – Икономика и управление на селското стопанство, № 7.
2. Башев, Х. (1996b) – Икономика и управление на селското стопанство, № 8.
3. Башев, Х. (1997) – Икономика и управление на селското стопанство, № 1.
4. Башев, Х. (1998), Предизвикателствата през развитието на българското земеделие в надвечерието на XXI век“, изд. Съюз на аграрикономистите в България. С.
5. Arrow, K. (1969), The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB-System, Government Printing Office, Washington DC.
6. Arrow, K. (1974), "The Limits of Organization", W. W. Norton, New York.
7. Coase, R. (1937) – *Economika*, No 4.
8. Coase, R. (1960) – *Journal of Law and Economics*, No 2.
9. Commons, J. (1934), *Institutional Economics*, University of Wisconsin Press, Madison.
10. Eucken, W. (1952), – *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, J.C.B.Mohr, Tübingen.
11. Fisher, I. (1912), "The Nature of Capital and Income", Macmillan, New York.
12. Furuboth, E. and R. Richter (1998), *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
13. Grossman, S. and O. Hart (1986) – *Journal of Political Economy*, No 94.
14. Kreps, D. (1990), "A course in Microeconomic Theory", Harvester, New York.
15. Knight, F. (1922), "Risk, Uncertainty, and Profit", Harper and Row, New York.
16. Llewellyn, K. (1931) – *Yale Law Journal*, No 40.
17. Merryman, J. (1985), "The Civil Law Tradition: An Introduction to the Legal System of Western Europe and Latin America", Stanford University Press, Stanford.
18. North, D. (1990), "Institutions, Institutional Change and Economic Performance", Cambridge University Press, Cambridge.
19. Olson, M. (1965), "The Logic of Collective Actions: Public Goods and the Theory of Groups", Harvard University Press, Cambridge.

