

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

Tchipev, Plamen D

Plovdiv University "Paisii Hilendarski" - Plovdiv

September 2016

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/78437/>

MPRA Paper No. 78437, posted 17 Apr 2017 13:52 UTC

Фирмата в Теорията на транзакционните разходи

Пламен Чипев

Abstract: Within the framework of the mainstream neoclassical model, the *existence of the firm* creates serious theoretical difficulties. Major attempt to overcome them, leads to application of the *Transaction cost economics* developed by Coase, Williamson, etc. On its own turn, it creates new contradictions, part of which are treated by the present paper from the point of evolutionary political economy.

Keywords: Economic theory, Transaction cost economics, Theory of the Firm, Coase, Williamson.

ВЪВЕДЕНИЕ - проблеми с дефинирането на фирмата в неокласическия икономикс (НКИ)

В икономикса е добре известен „парадоксът на фирмата“ – от една страна, тя съществува на практика, от друга - теорията я подминава. Парадоксът е породен от своего рода теоретичен капан поради едновременното действие на две допускания в неокласическата теория. Първото е, генерализиращото допускане, че икономиката е процес на пазарно оптимизиране, включващо и съответно разпределение (*allocation*) на производствените фактори. *Ergo*, основание за съществуване имат само тези икономически агенти, които следват този процес т.е. рационално поведение. Фирмите са структури⁵⁴, които, очевидно не използват този механизъм във вътрешните си отношения.

Второто е, начинът по-който горната концепция се прилага. Тя изисква *алтернативно* разбиране за фирмата и пазара (Коуз нарича последния *ценови механизъм (price mechanism)*, а Уилямсън ги обозначава, като - *йерархия и пазар.*) Коуз интерпретира алтернативата така: „*това, което намираме извън фирмата е ясно че е алтернативно на това което е във фирмата*“⁵⁵. Изборът е опция *или-или*, която отхвърля възможността, да се търси по сложна възможност и развитие за релацията.

Впрочем, тази възможност присъства в икономическата теория предшестваща НКИ. Смитовата концепция за манифактурата и разделението на труда, е точно такъв случай. *Манифактурата е първата производствена форма*, при която икономическият агент е съвкупност от множество лица; при това в условия на отсъстваща правна регламентация. А разделението на труда е *вътрешно-структурен* процес в нея, който я прави по-конкурентна от простите икономически агенти. Странното е, че въпреки официалното парадигиране с идеите на Смит, от страна на неокласическата парадигма, не малко от тях просто отсъстват на практика. Смит е откъснат от реалната си система и догматизиран. Това може да се наблюдава и при начина по който се представя тезата за „невидимата ръка“, която също е откъсната и противопоставена на цялостната смитианска система

⁵⁴ Реално, това са институции, но терминът не е аксиоматично приет в стандартната неокласическа лексика.

⁵⁵ Coase (1937, p. 388)

от икономически и етични принципи, както и при други категории. Причината е разбира се дълбокия разлом, който реално съществува между нея и класическия смитиански анализ.

НКИ гордо прокламира разрива по отношение на теорията за стойността, но предпочита да не го забележи в други релации. Именно този „недовидян“ разлом с цялото методологично богатство от принципи и постулати на класиката, е „гаранцията“ за невъзможността, в рамките на НКИ, да се приеме фирмата, като *неконкурентен* механизъм на пазара, който би могъл да разреши проблема. Това може да се направи само на основата на *еволюционния анализ*, но то излиза извън целите поставени пред ограничения обем на настоящия текст.

Приноси в теорията свързани с Транзакционните разходи

Коуз и „Естеството на фирмата“ (1937)⁵⁶.

Критичният поглед, който отваря един от най-тежките въпроси в микро-анализа е на *Роналд Коуз*. За него не е трудно да „види“, че фирмата е оставена не просто без внимание, а и без основание. Коуз постулира идеите си в рамките на неокласическата парадигма и затова декларира, че се стреми да „изясни допусканията върху, които е построена теорията“. Нещо повече, Коуз настоява, че те трябва да бъдат, както управляеми, така и „реалистични“, защото микро-анализът ползва или „управляеми“ или „реалистични“ допускания, което прави критиката му и съответно задачата, която си поставя⁵⁷, много по-дълбоки, по есенциални, отколкото обикновено се възприема!

Така, фирмата за него, очевидно, е пропусната в „управляемите“ допускания, т.е. онези които са включени в модела за разпределяне на производствените фактори спрямо действието на ценовия пазарен механизъм; малкото на брой опити за дефиниране се основават на такъв набор от допускания, които целят да отразят по-реалистично картината на живата икономика, но не са обвързани с „управляемите“ аксиоми.

Решението, което предлага Коуз, се основава на предположението, че пазарът причинява *транзакционни разходи (ТР)*⁵⁸, които грубо казано оскъпяват сделките. Затова той дефинира фирмата, чрез *необходимостта да се минимизират ТР*. Тъй-като, взето само за себе си, това допускане би довело до презумпцията за неограничен мащаб на фирмите, ТР са подчинени и на изискването да растат заедно с ръста на фирмата. Така последните, слагат край на процеса, като формират оптимален размер на фирмата. Това не е проблемно допускане, защото съвпада с общата идея за поведението на разходите при неокласическия анализ.

Според Коуз, решението, предлагано от него, задължително трябва да ползва двете базисни „Маршалови“ концепции за пределния анализ – пределен

⁵⁶ Coase (1937).

⁵⁷ “... to clarify assumptions on which a theory is based...” Coase (1937, p. 386)

⁵⁸ Той ги нарича някъде разходи за „организиране“ или ползване на ценовия механизъм; Уилямсън е този, който кодифицира ТР, като термин.

анализ и субституция⁵⁹; това го ситуира вътре в неокласическата парадигма. Коуз иска да *добави* липсващо звено в тези допускания за да направи *възможно* съществуването на фирмата, а не да разруши неокласическата парадигма! Това до известна степен обяснява, защо и О. Уилямсън въпреки, че се ситуира като нео-институционалист, всъщност прилага неокласически подходи.

Оливер Уилямсън и Икономикът на транзакционните разходи

О. Уилямсън изгражда цялостна теория от допусканията на Коуз. Чрез *Икономикса на ТР (ИТР)*⁶⁰, Уилямсън препотвърждава теоретичното съществуване на фирмата, като прави приноси, с които по същество, просто дообогатява номенклатурата на тези разходи и формализира анализа им. Той приема, че:

- *доста хора имат опортюнистично поведение, което, заедно с транзакционно-специфични инвестиции в човешки и физически капитал, ражда вертикална интеграция (т.е. ръст на фирмата);*
- *информацията рядко е ефективно процедурирана, макар това да е необходимо;*
- *оценката на Икономикса на транзакционните разходи е проблем на сравнителен институционален анализ.*

Нещо повече, Уилямсън въвежда и нови основания – ако транзакциите са неспецифични, то пазара може да минимизира ТР пряко, и без фирма, но случайни и нестандартизирани транзакции биха спечелили от някакво интегриране между агентите.

Що се отнася до фирмата⁶¹, тя става икономически оправдана напълно, при повтарящи се транзакции, включващи специфично-инвестиране, при висока несигурност. Така възниква ситуация, при която фирмата е небезразлична пред вида на транзакциите, които провежда! Можем да имаме оправданото й съществуване, когато извършва един вид транзакции, и неоправдано – ако премине към друга дейност. Това значи, че *тя може да се поражда и независимо от изискването за ефективност*; просто включва и изключва определени транзакции от дейността си, безотносително спрямо оптимизационния механизъм.

Уилямсън интерпретира това, като добавка към ефективното функциониране на пазара, но всъщност това отрича самата идея за пазарна оптимизация, тъй-като ако имаме множество ефективности (и съответно структури в икономическото пространство), ние по същество се отказваме от неокласическата парадигма за пазара като *върховна (ultimate)* оптимизираща процедура. Което означава, че оптимизирането (ако въобще продължи да се наблюдава подобно икономическо поведение) ще протича между по-добре и по-

⁵⁹The margin and the substitution – “the substitution at the margin” Coase (1937, p.386)

⁶⁰ ТСЕ - transaction cost economics

⁶¹ Определена от него като transaction-specific governance structure.

ефективно организирани йерархии, което подменя самата същност на икономиките обозначавани, като пазарни.

Противното приемане, че е възможно оптимизиране на икономически агенти *и* от пазарен *и* от йерархичен тип би означавало създаване на *принципно* предимство за едната страна, в оптимизационния процес при което всички ресурси ще де натрупат в единия агент и системата би блокирала. Макар и по друга логика, критиката на Стенли Фишър е много близка точно в този пункт: „почти всичко може да бъде рационализирано, чрез привикване на удобно специфицирани транзакционни разходи“ (Fischer, 1977, п.5).

Институционална критика

Освен, основната слабост, която вече отбелязахме за „парадоксът на фирмата“ по отношение на двете допускания в неокласическата теория – за пазарно оптимизиране и *алтернативното* третиране на фирмата спрямо пазара е налице и пренебрегване на вътре-структурния анализ на фирмата. Никъде, не стои възможността икономическият агент да има структура, да има вътрешна организация, съответно разделение на функциите, на собствеността от контрола и в крайна сметка да е обект на *корпоративно управление*.

Еволюционната политическа икономия (ЕПИ) тук би допуснала, ако оптимизацията реално действа по начина предсказван от мейнстрийм теорията, че точно пазарът би могъл да породи фирмите! Че те са, просто, юридическа форма (продължение) на икономическия агент представляван от физическото лице! Защо въобще йерархиите (фирмите) са разглеждани, като антипод на пазарите? Отговорът на тези въпроси е сам по себе си предмет на отделна дискусия но, скъсването с класиката, създава принципната невъзможност да се приеме фирмата, като неконкурентен механизъм на пазара, което би могло да разреши проблема.

Другата причина е че ***вътрешната структура не може да бъде моделирана, като резултат на пазарния механизъм.*** Да отбележим, микро-анализът постулира конкурентна, олигополна или монополна структура и после моделира различни пазарни отговори, но не продуцира *различни* структури от функционирането на ценовия механизъм. Това е невъзможно и затова ползваната методология е втората сериозна пречка пред реалния фирмен анализ.

Формализирайки някакви повече или по-малко достоверни структури, Уилямсън, а в последствие цялата школа от негови последователи отварят безкрайно поле за спекулативен анализ, коя структура е „по-ефективна“ коя не; какво ще получим ако променим някоя дребна предпоставка пр. В действителност динамиката на структурите е толкова голяма, колкото и динамиката на ценовия механизъм и съответно опитите да бъде „снета“ са също толкова безсмислени. Така методът въстава срещу постулатите, които са го породили.

Има и още едно много сериозно противоречие на концепцията за транзакционните разходи свързано с функционирането на самия пазарен

механизъм. Приемането на тези разходи, както показва работата на неоинституционалното направление е безкраен процес на изнамиране на все нови и нови такива; а това значи, че винаги може да се намери някой още по-специфичен и въвеждането му в конкретен пазарен модел да преаранжира целия модел. Това методологично зацикляне, ясно показва наличието на противоречиво допускане някъде в самия субект. Според нас това противоречие се крие в самата природа на транзакционните разходи.

В следващата секция на доклада ще посочим и други по-съществени противоречия свързани с прилагането на *ИТР*.

Противоречия породени от концепцията за транзакционните разходи

В основата на допускането за транзакционните разходи стои едно вътрешно противоречие с друг основополагащ принцип на икономическата система, който е обект на анализ тук. Преди това ще се вгледаме по-внимателно в същността на концепцията.

Природата на транзакционните разходи

Коуз базира концепцията си на една доста ясна логика, за съжаление твърде опростена. Има разходи, които се дължат на необходимостта да се открият „релевантните цени“; има и разходи за самия „контракт“. Това означава, че допуска допълнителен елемент върху нормалните производствени разходи, които впрочем включват и някакъв компонент за маркетинг, за имиджово представяне и пр. Този компонент изниква от самото действие на пазара, на „разменния механизъм“, както се изразява Коуз. Това предполага, че това са свръх разходи, които са наложени и приети само и единствено поради процеса на размяна. Коуз дори анализира този случай в бележка под линия на с. 394 (Coase, 1937, note 2) където споменава, че превръщането на икономиката в една огромна фирма е допустимо (*conceivable*); ако се откажем от „потребителския избор“ можем да елиминираме напълно пазарните разходи.

Оставяме настрана, че това е директно отваряне на вратата към споровете за същността на централното планиране, които и тогава са обект на остър дебат. По-важно, е че и за самия Коуз няма съмнение, че транзакционните разходи *не са производствени разходи*, а разходи причинени във фазата на размяната и, че те могат да се *оптимизират*, и да се реализират в нормална пазарна (или ако предпочитате капиталистическа) икономика.

Сега е необходимо да оставим за момент този дебат и да си припомним една от най-големите заслуги на класическия икономикс.

Размяната в класическия икономикс

Има няколко важни линии по които класическата икономика скъсва с меркантилизма. Една от тях е връзката между създаването на стойност и размяната. Съгласно това допускане, не е възможно да се приеме, че размяната създава стойност. Има много на брой производители; съответно, те създават

блага с определено ниво стойност съгласно някаква обществено допустима логика по един или друг начин (възможностите у Смит са няколко!). Тази логика изключва възможността за създаване дори и на минимум стойност в процеса на размяната, тъй-като това би направило невъзможно затварянето и отграничаването на процесите един от друг.

Ако въпреки всичко, теоретичния модел допусне възникване на стойност в акта на размяната, т.е. *нееквивалентната размяна*, то възникват няколко много тежки проблема на обратно зацикляне (backward loop):

- От една страна няма причина да спрат разменните актове поради възможността чрез непрекъснатото му циркулиране да го правим все по-скъп. Това впрочем би довело до ликвидиране на потреблението, т.е. продукта няма да бъде консумиран. Не сме далеч от паричния фетишизъм - съкровището в ръцете на Молиеровия скъперник Арпагон, който само брои монетите без да ги ползва.
- Скоро разходите за производство стават пренебрежимо малък дял в общото ниво от търговски разходи и производствената фаза на икономическия процес *също* се обезсмисля.

Подобно допускане, предполага два доста специфични случая на реални икономики за реализацията си.

Едната възможност то да работи е в една много ранна и примитивна фаза на пазарна (капиталистическа) икономика, която е, буквално, „потопена“ в *непазарни* начини на производство, и чийто агенти функционират, като **нетни донори** за пазарната система. (Мястото тук не позволява, но непазарната „потопеност“ предлага обещаващи посоки за анализ, поставяйки интересни въпроси, като например, възможно ли е функционирането на пазарната икономика, в *чист* вид, без едновременно наличие на допазарни (непазарни) форми, каквито са различните феодални, традиционни и пр. производства и които са повече или по-малко *некапиталово* ориентирани, повече „*ойкономия*, *отколкото* „*хрематистика*“, ако си позволим да се обърнем към Аристотеловото деление.)

Втора възможност за съществуване на икономика, която извлича (или добавя, според съвременния изказ) стойност в процеса на размяна е, ако това се реализира при *нееквивалентна външна търговия*. Всъщност, това е основата на икономическия модел на *меркантилизма*. Той може, и реално, има известна обяснителна функция, но само и доколкото, включва външни за системата икономически агенти. Този модел, обаче също практически е угасващ, тъй-като с глобализирането на световната икономика става все по-трудно да се осъществява нееквивалентна търговия в традиционния смисъл на понятието. И, да, разбира се, в крайна сметка, и втория случай на нееквивалентна размяна се свежда до предишния, защото предполага, че единият агент в разменното отношение е традиционен, или *некапиталов* ориентиран в посочения смисъл.

В крайна сметка, *класическата икономическа парадигма* разрешава горния проблем, като постулира, че икономическата дейност се разпада на фази -

производство, размяна и потребление.⁶² В първата се създават блага (и стойност, доколкото класическият модел е основан на трудовата теория на стойността). Във втората - се разменят, и в третата - се унищожават (консумират). Оформя се цикъл, кръгов модел на икономиката. При това с два сектора и пазар, който да ги свързва. Това е прочутият дву-секторен⁶³ икономически модел, удобно настанен във всеки учебник по микроикономика, внушавайки, че е достижение на неокласиката; всъщност, той е дефиниран от постулатите, формулирани от *класическата политическа икономия*.

Обратното допускане, че се създава стойност и във втората фаза превръща модела в неструктурирана маса от икономически актове, лишава го от цикличност и му придава случаен и хаотичен характер.

Неокласически модел и еквивалентната размяна

Доколко силен и важен е постулатът за *еквивалентната* размяна и или за *неутралност* на размяната, се вижда от факта, че макар да събаря повечето от елементите на класическата парадигма, изместилата я нова (маржинална) доктрина запазва този пункт.

Това допускане, обаче, е значително по-трудно откриваемо в неокласическия модел поради *неявния* (*implicit*) начин на дефиниране на фундаментите на тази теория. Уайнтрауб я определя като „мета-теория“ точно заради това, (Weintraub, 1993)⁶⁴.

Все пак внимателното промисляне на същността на неокласическия модел, дава достатъчно основания да се твърди, че и в него се запазва изискването, актовете по размяна (преди всичко бартер) да не увеличават било то ценността, било - полезността, или ако щете стойността на разменяните блага. Преди всичко, самият кръгов модел, който цитирахме по-горе и върху който, този икономикс гради логиката си отразява този принцип.

По-нататък, до същия извод води и разбирането, че размяната е еквивалентен процес, която наистина стартира при различни оценки на двата въввлечени агента за полезността на „своето“ съответно, „чуждото“, разменяно благо, но продължава дотогава докато двата контрагента не изравнят пределната полезност, която извличат от акта на размяната. Тогава размяната е завършена, обменното отношение се обективира в цена, и двамата агенти се намират в оптималното си състояние на максимална задоволеност. А неокласическият

⁶² Радикалната политическа икономия, акцентира и върху разпределението, но то при либералната икономика е дадено в логиката на първите два етапа и, според мен, обособяването му не е необходимо.

⁶³ Третият сектор - държавата идва много по-късно, и то не винаги.

⁶⁴ „Неокласическата икономика е мета-теория. Т.е. букет от неявни правила или допускания за създаване на удовлетворителни икономически теории. Тя е научно-изследователска програма, която генерира икономически теории. Фундаменталните ѝ аксиоми не са отворени за дискусия, и така, те определят споделените разбирания на тези, които наричат себе си неокласически или просто икономисти без никакви прилагателни.“ (Weintraub, 1993).

икономикс, не само изисква това, но и прокламира като върховна цел, и най-важно достижение на икономиката именно *оптималното, (оптимизирането)* задоволяване на потребностите на максимум икономически агенти.

Логическата верига се усложнява при размяната на стока срещу пари, поради допускането (австрийската школа), че парите нямат намаляваща пределна полезност. Принципно, обаче, процесът няма разлика, защото австрийците едновременно с това допускат, че парите пък отразяват пределна полезност от предишни (други) транзакции. Заслужава внимание и другия голям спор свързан с приложението на парите – дали те са неутрални или не, спрямо пазара, според мен, той няма отношение към разглеждания тук проблем, тъй-като касае въпроса – дали се изменят относителните цени на стоките или не при промяна в паричното предлагане, но не поставя под съмнение логиката на отделния разменен акт.

Допълнителна аргументация, че неокласическият модел също включва в принципите си неутралността на размяната се крие при анализа на ситуацията – размяна на труд срещу полезност от блага или пари. В този случай, чистото микроикономическо проследяване на процеса сочи, че пределната полезност на отказа от свобода и контрол върху времето си, което правят работниците, се изравнява с пределната полезност на получаваните в замяна стоки (или покупателна способност).

Нещо повече, това се допълва и от макроикономическото изискване за ненарушаване на принципния принос на всеки фактор на производство в обществения продукт. Неокласическият икономикс скъсва с логиката на Рикардо и Маркс, че в процеса на производство се извършва преразпределение на доход и продукт между собствениците на отделните фактори (от труда към капитала) и настоява, че всеки фактор получава точно толкова, колкото е неговия принос в произведения продукт, който пък на свой ред се определя от пределната му производителност. Така, допускането, че в хода на размяната труд срещу пари, се нарушава принципът за еквивалентност, би възобновил в друга форма проблема, от който неокласическият икономикс се опитва да се освободи. Този аргумент има по-скоро, спомагателно значение, но също подчертава неутралния характер на размяната, който всъщност бе целта на това отклонение в историята на икономическите теории.

Транзакционните разходи и принципа за неутралност на размяната

Ако сега се върнем към проблема за транзакционните разходи ще констатираме няколко интересни факта. Преди всичко, няма никакво съмнение, че приемането им нарушава принципа за неутралност на фазата на размяната по отношение на съвкупния продукт. Грубо казано добавяйки *разходи породени от пазара*, логиката на Коуз, Уилямсън и пр. всъщност ***добавя стойност***, или ако държим на субективистката терминология, полезност, ценност и пр. към създадения продукт. При това на напълно стандартен принцип, като всеки друг разход, което значи, че агентът (в случая фирмата защото това е целта на Коуз) може да си формира и печалба и пр.

Сега, като имаме предвид, че (1) нео-институционалният анализ буквално гъмжи от различни видове такива разходи, (2) те имат претенцията да приближават модела към реалността, (3) тези разходи са призвани да разкрият цялата информация необходима за сделката, вкл. всички възможни последици от един или друг изход по контракта, с неизвестността и пр., става ясно, че това допускане всъщност е не просто противоречиво. То подрива самата логика на пазарния механизъм. Пазарът започва да функционира, като *една от страните в сделката*, превръща се в *икономически агент!* При това:

- предварително е неясно към коя;
- може да смени страната в хода на сделката или
- дори да влияе и върху двете едновременно.

Нищо чудно, че „особеностите“ на концепцията са си заслужили мнението че „(т)ранзакционните разходи имат добре-заслужено лошо име като теоретичен инструмент...“ (Fischer, 1977, п. 5).

Тази концепция влиза в противоречие и с други изходни предпоставки за пазара, като мигновено действие, свободен и равен достъп за всички агенти до информация и пр., всяка от които заслужава отделно внимание и интерес. За съжаление, мястото в този доклад не ни позволява да влезем в повече детайли.

Както по-горе казахме, тя има характеристиката да бъде вярна единствено в случая на сливането на цялата икономика в една фирма. Това има крайно неудобната страна, освен идеологическите импликации, да води до отричане на пазара по принцип, като механизъм за организиране на икономиката, което е най-малкото противоречие с практиката.

Заклучение

Задачата поставена в този доклад е достатъчно ограничена – да проверим дали допускането за наличие на транзакционни разходи може да реши проблема с отсъствието на логическа обусловеност за съществуване на фирмата в рамките на неокласическата парадигма. Конструиран, като оптимизираща игра между производители и потребители неокласическият механизъм практически разпростира действието си само между отделните фирми, имплицитно свеждайки ги до точки, до прости променливи в математически смисъл, или до черни кутии в теория на системите.

Основата на тази парадигмална грешка разбира се е механистичният подход, който е доминантен в маржиналната революция (а за съжаление и досега!). Той „атомизира“ икономическите субекти, по примера на нютоновата физика за която обектите са просто „тела“, които се движат равномерно, праволинейно и безкрайно (ако не им подейства някаква друга сила), но за които не знаем (и не ни интересува) нищо повече. Така, не само изчезва възможността за анализ на вътрешните им структури, но и се появява противопоставянето между фирми и пазари, което пък повлича необходимостта от *Икономикса на транзакционните разходи*.

Най-интересното, е че критиката срещу „*атомизацията*“ съвсем не е нова за НКИ. Тя практически съпътства цялата му история – проблемите около фирмата са само, друго следствие на този методологичен дефект.

В момента в който се постави въпроса за същността, за структурата и функционирането на икономическият агент, за неговото развитие и пр. става ясно, че те не могат да се разглеждат извън принципите върху, които се гради дадена научна парадигма. И че тези конкретно принципи не позволяват отхвърлят приложението на концепцията за транзакционните разходи.

За нашата задача това означава, че теорията за ТР не може да обясни въпросът за съществуването на фирмата. Проблемът за това дали, и защо, фирмата е по-ефективна от пазара е поредната миз-интерпретация в неокласическата икономическата теория.

Както отбелязахме по-горе отговорът се крие другаде, а именно в институционалната природа на фирмата. Когато тя бъде не просто „адресирана“, реално изследвана, ще стане ясно, че тя не е алтернативно противопоставена на пазара, а е негов продукт и продължение. Това пък ще отвори пътя за търсене на отговор на въпроса – за какво все пак съществува тя, което предоставя възможност за по-нататъшен анализ на фирмата.

Литература

Coase, R. H., (1937). The nature of the firm. *Economica*, November, pp. 386-405.

Fisher, S., (1977). Long-Term Contracting, Sticky Prices, and Monetary policy: Comment. *Journal of Monetary Economics*, 3(3), 317-323.

Jensen, M.C. and W.H. Meckling, 1976, Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure, *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.

Levine, P., 2006. *Economic Theory*, Vol. 1, Oxford: Taylor & Francis, pp 360.

Williamson, O. E. (1975). Markets and hierarchies. *New York*, 26-30.

Williamson, O. E. (1979). Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *The journal of law & economics*, 22(2), 233-261.

Weintraub, E. Roy (1993) Neoclassical Economics: The Concise Encyclopedia of Economics | Library of Economics and Liberty. Retrieved January 9, 2016, from <http://www.econlib.org/library/Enc1/NeoclassicalEconomics.html>.

За контакт

Проф. д-р Пламен Димитров Чипев, катедра „Икономически науки“, Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“ и ИИИ при БАН, тел. 0878 566 800, електронна поща: chipeff@gmail.com