

в) Нарасналите възможности за използване на политическата система за промяна на имуществените права в изгода на заинтересовани групи води до повишаване на трансакционните разходи за останалите участници. Този общо формулиран аргумент в статията на Уолис и Норт става ясно разбираем на фона на социално-икономическите развития в годините на българския преход. Наличието на стимули за опортюнистично поведение и стремежът към непродуктивни облаги от преразпределение (*rentseeking*, срв. напр. с Tullock, 1993) водят до увеличени разходи за специфициране и последващо налагане на изпълнението на договорите, както и за предварително набавяне на информация относно контрагентите, т.е. прави размяната на имуществени права скъпа и възпрепятства икономическия растеж (Sulejewicz, Graca, 2005). Спадът на доверието в обществото в рамките (и по отношение) на новата институционална структура е един от възможните фактори, обясняващи бързото нарастване на ТС.

Най-общото заключение, което може да се направи, е, че значителната скорост на нарастването на ТС в България се дължи като цяло на обществено-икономическите реформи от държавно-планово към пазарно стопанство, представляващи рязка и фундаментална институционална промяна. Увеличението на ТС до нива над 50% от БВП, отнело в останалите държави дълъг период от време, е достигнато в България само за няколко години. Интеграцията в световната икономическа система, характеризираща се с висока степен на разделение на труда и специализация вътре и между държавите - участници на пазарите, дава допълнителен тласък за увеличаване на комплексността на социалните и икономическите взаимоотношения. Концепцията на TP може да отстрани объркването, предизвиквано в традиционната икономическа теория от въпроса дали колапсът в националния доход при прехода на бившите социалистически страни към пазарна икономика се дължи на шок в предлагането или в търсенето. Уолис и Норт обясняват трансакционните разходи именно като разлика между предоставената от едната страна в размяната стойност и получената от другата страна (Wallis, North, 1986, с. 98)⁴. Едно увеличение на трансакционните разходи вследствие на разграждането на стария институционален ред следователно се

⁴ Уолис и Норт определят трансакционните разходи в широк смисъл като: 1) всички разходи, заплащани от потребителя, които обаче не отиват в полза на производителя на стоката или услугата (например при покупка на къща: изразходеното време за огледи, търсене на информация, разходи за адвокати и административни такси, изграждане на репутация на надежден купувач и т.н.); 2) всички разходи, които производителят не би имал, ако продава стоката на самия себе си (реклама, агенции за недвижими имоти, чакане, изграждане на репутация на надежден продавач и т.н.).