



Въпреки междувременно обемната новоинституционална литература в областта (подобно на понятието за институция) единна позиция относно това, какво точно представляват трансакционните разходи не е постигната. Както отбелязва Löchel (1995, р. 22), проблемът не е, че липсват дефиниции, а че има твърде много (вж. също Pryor, 2008). Gern (2007) посочва няколко различни подхода към определянето на ТР: първият приема за ТР единствено индивидуални разходи на икономическите агенти, като разграничава свързаните с производството от тези за размяната; вторият сравнява разходите на производител с цената за потребителя и приема разликата за ТР<sup>10</sup>; третият добавя към индивидуалните разходи също ресурсите, употребени за осигуряване на функционирането на пазарната сис-

тема, националната сигурност и др.<sup>11</sup>; четвъртият включва всички социални разходи (разход на невъзобновяеми природни ресурси, влошаване на условията за живот и т.н.)<sup>12</sup>.

Няма дори единно мнение за това какво би представлявал един свят с нулеви трансакционни разходи. Например според С. Ченг (S. Cheung) ТР съществуват навсякъде освен в стопанство, съставено от един човек - Робинзон Крузо. Коуз на свой ред твърди, че едно напълно изградено комунистическо общество е мястото, където трансакционните разходи биха били нулеви<sup>13</sup>. За повечето икономисти обаче единствено хипотетичният „валрасиански свят“ („Walrasian world“) на неокласиката е този с нулеви ТР (срв. с Wang, 2007).

Уилямсовата дефиниция е кратка и микроикономически насочена: ТР

<sup>10</sup> Wallis и North (1986, р. 98) определят ТР нагледно като: 1) всички разходи, заплащани от потребителя, които обаче не отиват в полза на производителя на стоката или услугата (например при покупка на къща - изразходеното време за огледи, търсене на информация, разходи за адвокати и административни такси, изграждане на репутация на надежден купувач и т.н.) и 2) всички разходи, които производителят не би имал, ако продаваше стоката на самия себе си (реклама, агенции за недвижими имоти, чакане, изграждане на репутация на надежден купувач и т.н.). Gern (2007) се спира на един малко обсъждан аспект на ТР - умислено създаването от големи производители и търговци в рамките на несъвършени пазарни структури разходи за навлизане и участие на нови играчи на пазарите (напр. агресивни маркетингови стратегии). Те имат двоен негативен ефект - от една страна, непосредственият разход на ресурси за задействането на такива „отбранителни схеми“, от друга - изкривяването на информацията, носена от цените на свободните пазари. В подобно виждане за ТР разпределението на тежестта на ТР между икономическите агенти е следствие от пазарна власт, а не от ефективни конкурентни механизми.

<sup>11</sup> Според Фуруботн и Рихтер „Трансакционните разходи включват разходите на ресурси, употребени за създаване, поддръжка, използване, промяна и т.н. на институции и организации... Когато се разглеждат във връзка със съществуващи имуществени и договорни права, трансакционните разходи се състоят в специфицирането и измерването на ресурси или искове плюс разходите по поддържането и прилагането на съответните права“. В макроикономически план те разширяват дефиницията на Ароу до „разходите, необходими за изграждането, поддържането и промяната на икономическата система“ (Richter, Furubotn, 2010, р. 54).

<sup>12</sup> ТР могат да бъдат дефинирани като „... разходите, които една социална координационна система причинява под формата на употреба на ресурси за целите на управлението (на икономическата дейност) (разходи за информация, вземане на решения, налагане на изпълнението) или чрез неефективното приложение на материални ресурси.“ (Reichhardt, 1995, р. 54). Подобна дефиниция е свързана с разбирането на ТР като алтернативни разходи (пропуснати ползи от най-добрата алтернативна координационна форма).

<sup>13</sup> Противно на него Ченг посочва тъкмо комунистическите стопанства като пример за забранително високи ТР и приписва лошите икономически резултати в бившите социалистически страни на значителните ТР за опериране на икономическата система. Разбира се, съдържащото се на пръв поглед противоречие престава да съществува, когато бъде отчетено различното съдържание, което двамата автори влагат в понятието ТР. Коуз има предвид само разходите за пазарна размяна на имуществени права, докато Ченг дефинира ТР много по-широко като всички разходи, които не възникват непосредствено във физическия процес на производството, включвайки също организационните разходи на стопанството.