



гане по съдебен път.

Тодорова (2004), следвайки Коева, Якимова, Канев (1994, р. 375), класифицира ТР според момента на тяхното възникване: основното разграничение е между *предварителни* (*ex ante*) и *последващи* (*ex post*) спрямо сключването на договора. Предварителните включват например разходите за набавяне на информация, преговори и съставяне на договора, докато последващите - разходите за измерване на изпълнението, промяна в клаузите, принудително изпълнение и др. Първите имат „застрахователен характер” срещу нежелано поведение на партньора (вкл. случаи на неблагоприятен подбор (*adverse selection*), накърняващо собственическите интереси, а вторите целят „ограничаване на пораженията” (вкл. вследствие на морален риск (*moral hazard*)). Между размера на двата вида ТР съществува ясна (отрицателна) зависимост.

Тъй като ТР се наблюдават не само при пазарните сделки, но също и при организацията на взаимодействията вътре в организациите, а и на политическата сцена, те могат да се категоризират и по отношение на това къде се проявяват, т.е. институциите, с които

са свързани (пазар, фирма, политическа система). Такова групиране и отнасяне, улесняващо изследването на ролята на ТР във връзка с икономическото развитие, правят Wallis и North (1986, р. 104 - 120) и Richter/Furubotn (2010, р. 57 - 65). Към *пазарните трансакционни разходи* в такъв случай ще бъдат отнесени вече описаните разходи за подготовката, вземането на решения, сключването и гарантирането на изпълнението по договори между независими пазарни участници.

Във фирмите („*йерархиите*”, както ги нарича Уилямсън), където отношенията са на субординираност, участниците се обвързват с договори от друго естество - трудови. В тях (за разлика от гражданските) не се специфицира предмет на изпълнението, а единствено времето, през което работната сила на служителя ще е на разположение на работодателя, както и границите на разпорежданията, които работодателят може да дава на работника¹⁴. Самият процес на сключване на трудовите договори се извършва на пазара на труда и е сходен в своите особености с типичната пазарна ситуация. Разходите, които възникват за осигуряване на изпълнението след подписването им, са вече вътрешнофирмени и са

¹⁴ “Вярно е, че с фирмата договорите не се елиминират напълно. Даден производствен фактор (неговият собственик) не се налага да сключва серия от договори с факторите, с които си сътрудничи в рамките на фирмата, както би бил случаят, ако това сътрудничество е пряк резултат от действието на пазарния механизъм. Тази серия от договори се заменя от един-единствен. На този етап е важно да отбележим характера на договорното отношение, в което встъпва определен фактор, нает в рамките на фирмата. Това е такъв договор, при който срещу определено възнаграждение (постоянно или фиксирано) факторът приема да изпълнява заповедите на предприемача в *определени граници*. Същността на договора е такава, че само регламентира правомощията на предприемача. В рамките на тези правомощия той може да направлява останалите производствени фактори.” (Coase, 1960, цит. в Тодорова, 2004).