

## ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА КОЛИЧЕСТВЕНО ИЗМЕРВАНЕ НА ТРАНСАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ НА МИКРОНИВО

Гл. ас. д-р Калин Господинов

Рецензенти: проф. д-р ик. н. Ивона Якимова  
доц. д-р Гено Генов

### Въведение



След първоначалните години на преход и очаквани реформи българската икономика постепенно преминава към нов модел на икономическо развитие, основаващ се на преимуществено договорни, а не административни, отношения между голям брой самостоятелни икономически субекти. В тази връзка процесите на размяна предполагат мащабни финансови, времеви, комуникационни, интелектуални и други разходи, наречени в по-ново време – трансакционни. Днес, когато външната среда от дейността на фирмите става все по-конкурентна, а регулиращата роля на държавата все по-важна, търсенето на нови подходи при определянето на ролята на трансакционните разходи върху активността на икономическите субекти, рязко нараства. При това особено значение получава търсенето на икономически методи и решения, с чиято помощ достъпно и аргументирано да се определят количествените параметри на тези разходи, използвайки наличната финансово-счетоводна информация.

Проблемите, възникващи във връзка с трансакционните разходи са особено актуални за българската икономика и другите страни в преход поради недостатъчно развитата и все още формираща се институционална и правна среда, проблеми с гарантирането на правото на собственост и други

механизми за регулиране на бизнеса. Затова се налага да бъде направен критически анализ на стандартните допускания, използвани в традиционните институционални модели и предлагането на нови, съобразени със спецификата на нашите условия.

В тази връзка *обект* на изследване са трансакционните разходи, реализирани от икономическите субекти на микрониво. *Предмет* на изследването са количествените аспекти на трансакционните разходи за избрани предприятия от реалния и финансов сектор на българската икономика. *Тезата*, която се защитава в изследването, е, че в съществуващата и нормативно определена финансово-счетоводна документация в България се съдържа достатъчна и добре групирана информация за идентификация и анализ на основния масив трансакционни разходи. За да се докаже тезата, авторът си поставя за *цел* да анализира съществуващите концепции за трансакционните разходи, тяхната класификация и да предложи работно ограничение на многообразието от фактори и обстоятелства за идентификация на трансакционните разходи на ниво „отделна фирма“. Това би приближило теорията до реалната икономическа практика и би подобрило анализа на конкурентността и ефективността на фирмите.

### **1. Същност и причини за възникването на трансакционните разходи**

Трансакционните разходи са ключов термин на неoinституционалната икономическа теория, ускорено развиваща се през последните десетилетия. И като сравнително ново направление отсъства общоприета трактовка за тези разходи, което често предизвиква научни дискусии и спорове<sup>1</sup>. В същото време трябва да се признае, че те неизменно присъстват във всеки тип икономическа дейност, така както съществуват във всяка система елементи на неопределеност и хаос (ентропия). Отправна точка за развитието на теорията за трансакционните разходи е послужила критиката на неокласическата теория относно „размяната без разходи“, а самото понятие „трансакцион-

---

<sup>1</sup> За същността и ролята на трансакционните разходи и фирмената организация виж: **Тодорова, Т.** Фирмата в контекста на теорията за трансакционните разходи. // Икономическа мисъл, №1, 2004, с. 55–74.

ни разходи“ е прието да се свързва с името на американския икономист, носител на Нобелова награда по икономика за 1991 г., Роналд Коуз<sup>2</sup>. В същото време, пръв категорията (трансакция) въвежда в научен оборот Дж. Комънс<sup>3</sup>. Според него трансакцията, това не е единствено размяната на стоки, а преди всичко процес на отчуждаване и присвояване правата на собственост, регламентирани от обществото. Подобно определение има смисъл само ако институциите гарантират разпространението на волята на човека извън сферата на неговия физически контрол и следователно се оказват „трансакция“, за разлика от индивидуалното поведение.

За възможното съществуване на допълнителни разходи в процеса на размяната на стоки и услуги е посочвал още К. Менгер (1871 г.). *„Ние можем лесно да си представим такива случаи, където икономическите жертви относно размяната да бъдат сведени до минимум, така че дори да не се вземат под внимание в практическия живот, но едва ли може да се намери в действителността такъв случай, където осъществяването на процеса на размяна да се извърши съвършено, без икономически жертви, дори и последните да се ограничават само със загубата на време.“*<sup>4</sup> Менгер уточнява някои от възможните „*икономически жертви*“, които той нарича в същото време „*неизбежни разходи*“: митнически такси, аварии, пощенски разходи, застраховки, провизии и комисионни възнаграждения, опаковъчни и измерителни дейности, складови операции, фрахтоване на кораб и пр.

Докато К. Менгер и неговите съвременници мимоходом отбелязват необходимостта да се отчитат неизбежните допълнителни разходи в процеса на размяната, Р. Коуз целенасочено и изрично анализира тези разходи, като особеност на пазарната система. Той ги определя първоначално като „*разходи за използването на ценовия механизъм*“, като разходи за „*осъществяването на размяната на открития пазар*“ или „*пазарни разходи*“. По-късно в тези разходи той включва и разходите за използването на административния апарат за контрол. Това разширено разбиране за трансакционните разходи предполага, че

---

<sup>2</sup> **Coase, R.** The Nature of the Firm. // *Economica*, Vol. 4, №16, November 1937, pp. 386–405.

<sup>3</sup> **Commons, J.** *Institutional Economics*. New York: Macmillan, 1934, p. 58.

<sup>4</sup> **Menger, C.** *Principles of economics*. Ludwig von Mises Institute, 2007, p. 189.

тези разходи се откриват не само в процеса на размяна между различни пазарни субекти, но и в рамките на самите пазарни субекти. Това е направено в опит да се обясни съществуването на такива противоречащи на пазарната система йерархични структури като фирмите, които според него оправдават своето съществуване с една цел. Да реализират икономии на трансакционни разходи. В рамките на вътрешнофирмената дейност той забелязва стремеж към потискане на ценовия механизъм и заменянето му с административен. По-късно, в статията си „Проблеми на социалните разходи”, Р. Коуз използва израза „разходи за пазарни трансакции”<sup>5</sup>. Тяхната същност той описва по следния начин: „за да се осъществи пазарната трансакция, необходимо е да се определи с кого е желателно да се сключи сделката, да се известят всички, с които желаят да се сключи сделката и при какви условия да се проведат предварителни преговори, да се подготви договорът, да се съберат сведения, за да се убедим в това, че условията на договора се изпълняват и т.н.”. В крайна сметка в литературата се утвърждава категорията „трансакционни разходи”, което също се среща в работите на Р. Коуз, но се представя в общоприет вид от „работещата концепция” на К. Далман, а именно, че „трансакционните разходи – това са разходи по събирането и обработката на информация, разходи за провеждането на преговори и приемането на решения, разходи за контрол и юридическа защита при изпълнението на договора”<sup>6</sup>.

Макар че днес светът на пазарната размяна без разходи е признат за утопия, изследователите, а още повече заетите в реалния бизнес мениджъри, не бързат да включат трансакционните разходи в икономическия анализ. Това положение е предизвикано най-малко поради две причини. Първата е свързана с проблеми в теоретичен план, а втората – с проблеми от практически и приложен характер относно измерването на трансакционните разходи. Относно първата причина, известна е липсата на единен подход при определянето на редица фундаментални понятия и категории от икономическата теория, като размяна, сделка, контракт, разходи и др. Много от тях се

---

<sup>5</sup> **Coase, R.** The Problem of Social Cost. // Journal of Law and Economics, Vol. 3, №1, 1960, pp. 1–44.

<sup>6</sup> **Dahlman, C.** The Problem of Externality. // Journal of Law and Economics, Vol. 22, №1, 1979, pp. 141–162.

използват без пояснения, защото се предполага, че техният смисъл е ясен и се възприема от всички еднакво. Това на практика не е точно така.

Теорията на трансакционните разходи също не е избегнала използването на различни подходи и определения на предмета. Те се разглеждат от най-различни позиции и затова в обращение се намират много и твърде различни определения и класификации. Най-широко признание са получили следните трактовки относно същността на трансакционните разходи:

- К. Ароу определя трансакционните разходи като разходи за експлоатация на икономическата система<sup>7</sup>.

Това са разходи по аналогия с разходите на двигателя с вътрешно горене за преодоляването на неизбежното триене в неговите механизми и системи преди горивото (ресурсите) да извършат полезна работа. Това триене намалява коефициента на полезното действие на използваното гориво и то никога на 100% не отдава своята енергия за полезна работа.

- Като естествено продължение на тази позиция е мнението на Д. Норт, според който трансакционните разходи *„се състоят от разходи за оценката на полезните свойства на обекта за размяна, и разходите за обезпечаване на правата върху него и принудата към тяхното използване”*<sup>8</sup>.

Оттук необходимостта от съкращаването на трансакционните разходи обуславя и възникването на допълнителни икономически институции.

- Й. Барцел определя трансакционните разходи като разходи, свързани с прехвърлянето, придобиването и защитата на правата на собственост<sup>9</sup>.
- Фуруботън и Рихтер: *„Трансакционните разходи включват, разходите на ресурси за създаването, поддържането, използването, из-*

---

<sup>7</sup> **Arrow, K.** The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation. The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB-System. Joint Economic Committee, 91st Cong., 1st sess., Vol. 1. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1969, pp. 59–73.

<sup>8</sup> **Норт, Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва: Начала-Пресс, 1997, с. 93.

<sup>9</sup> **Barzel, Y.** Economic Analysis of Property Rights. New York: Cambridge University Press, 1989.

менението и т.н. на институциите и организациите”<sup>10</sup>, а също така „транзакционните разходи всъщност са разходи за специализацията и разделението на труда”<sup>11</sup>.

- С. Чун отбелязва, че „това са разходи, чието съществуване е невъзможно да си представим в икономиката на Робинзон Крузо”<sup>12</sup>. Според него в икономика с двама и повече участници към транзакционните разходи следва да се отнесат всички разходи, възникващи над и извън собствено производствените разходи.
- В голяма степен обобщаващо е мнението на К. Менар. Той вижда в тях разходи „за функционирането на системата на обмен, или говорейки по-точно, в рамките на пазарната система колко ще струва използването на пазара, за да се обезпечи разпределението на ресурсите и да се предадат правата на собственост”<sup>13</sup>.

Очевидна е липсата на единодушие при голям брой автори с определен принос в развитието на икономическата теория. Това има като резултат не само пораждането на дискусии и спорове, но и липсата на единна методика за класифициране и идентификация на практика. Затова може би С. Фишер, по повод избраното название на разходите „транзакционни”, го определя като „добре избрано, неудачно понятие”<sup>14</sup>.

Транзакционните разходи обхващат широк спектър от разходи, породени от необходимостта за взаимодействие между икономическите субекти. Или това са разходи, които не са насочени непосредствено към производството на икономически блага, но обезпечават успешната реализация и финализиране на този процес. Те обхващат: разходите по търсене на информация, разходи за оценка и контрол на качеството, разходи за водене и сключване на окончателен договор, разходи за защита от опортюнистично поведение

---

<sup>10</sup> Фуруботн, Э., Р. Рихтер. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. Санкт-Петербург: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005, с. 54.

<sup>11</sup> Пак там, с. 64.

<sup>12</sup> Cheung, S. On the New Institutional Economics. In: Contract Economics (edited by Lars Weir and Hans Wijkander). Blackwell, 1992, pp. 48–65.

<sup>13</sup> Менар, К. Экономика организаций. Москва: Инфра-М, 1996, с. 29.

<sup>14</sup> Fisher, S. Long-term Contracting Sticly Prices and Monetary Policy. Comments. // Journal of Monetary Economics, Vol. 3, May 1997, p. 322.

(неизпълнение, от страна на работника, разпоредбите на административния ръководител, нарушаването на условията на договора и пр.).

Различия се наблюдават сред изследователите и относно **причините**, обуславящи появата на трансакционните разходи в процеса на производството и размяната. Към най-популярните подходи може да отнесем: теорията на трансакционните разходи (Р. Коуз, К. Ароу, О. Уилямсън), теорията на обществения избор (Дж. Бюканен, Г. Тулок, Г. Кирхгаснер, К. Ароу), теорията на съгласенията (Л. Тевено, Л. Болтянски, О. Фаворо, Ф. Емар-Дюверне).

*Съгласно първия подход* трансакционните разходи произтичат от необходимостта да се координират действията между икономическите субекти. Това включва разходите за получаването на информация или информационни разходи. Според авторите, представящи неокласическата теория, икономическите субекти се стремят да максимизират полезния си ефект в условията на ограничени ресурси. Задачата, която предстои да решават, предполага да се направи правилен избор в условията на алтернативно използване на тези ресурси. Именно тази алтернативност поражда и неизбежната неопределеност на избора. За да се вземе правилното решение, е необходимо да се проучат всички възможни алтернативи или необходима е информация. Ако тази алтернативност отсъстваше или необходимостта да се прави избор, тогава нямаше да има и нужда от икономистите, като професия и научно направление. И тъй като информацията е недостатъчна, за нея трябва да се плаща, като за всеки оскъден ресурс или тя се превръща в стока. При това разходите за получаването на необходимата информация трябва да се покрият от очакваните приходи<sup>15</sup>. С необходимостта да се търси и съответно заплаща информацията се сблъскват не само фирмите. От гледна точка на потребителите, интерес представляват свойствата на стоките, а така също цените на конкретния пазар и на пазара на стоките – заместители. Разходите по събирането на необходимата информация могат да се измерват предимно в разходи на време. А този разход на време съответно намира косвено отражение в намаленото потребление. Относно производителите най-ценна би била информацията за вкусовете на потребителите, съвременните техноло-

---

<sup>15</sup> **Stigler, G.** The economics of information. // Journal of Political Economy, Vol. 69, June 1961, pp. 213–225.

гии, поведението на конкурентите. Получаването на тази информация е свързано със заплащането труда на сътрудниците на фирмата, възнагражденията на посредниците, разходи за маркетингови проучвания и други разходи.

Теорията за трансакционните разходи утвърждава, че разходите за получаването на информация присъстват винаги, а икономическите агенти не притежават цялата необходима информация за сделката. Като резултат, подобно обяснение на природата на трансакционните разходи пренася акцента в икономическия анализ върху пазара на информация и съответно цената на информацията. Съвременните темпове на информатизация актуализират този подход, като се появяват обективни предпоставки за съкращаване на трансакционните разходи за сметка на усъвършенстването на телекомуникациите, средствата за обработка, натрупване и предаване на информация<sup>16</sup>. Неслучайно през последните години сме свидетели на бурното развитие и приложение на технологиите в областта на телекомуникациите и интернет, с чиято помощ сравнително бързо се сравняват ценовите алтернативи, намаляват се разходите между партньорите при сключването на сделката, привличат се нови участници. Тези информационни технологии предполагат възможността да се понижат трансакционните разходи на единица реализирана продукция, услуга или сделка. Съществуват обаче процеси, особено в обществения живот, които възпрепятстват понижаването на трансакционните разходи. За да се преодолее това негативно влияние на неопределената и хаотична икономическа среда, се налага спазването на утвърдени правила на поведение, в това число и икономическо. Това се постига според неoinституционалистите чрез създаването на устойчиви и работещи институции.

*Теорията на обществения избор* интерпретира трансакционните разходи от гледна точка на необходимостта да се съгласуват позициите на страните при производството на публични блага. Тъй като обществените блага се предлагат от държавата (в повечето случаи финансирани от държавата, но произвеждани от частни фирми), все по-трудно става да се съгласуват противоречивите интереси между потребителите на тези блага и необходимостта да се намери компромис при разпределението на разходите за тях-

---

<sup>16</sup> **Kelly, K.** *New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World.* New York, 1998, pp. 142–157.



ното производство. Или в този случай трансакционните разходи се свързват с разходи по съгласуване на позициите. И колкото повече участници има в този процес, толкова повече потенциални разходи може да очакваме. Постигане на съгласие относно способа за разпределяне на полезния ефект участниците достигат много трудно. С други думи, реализирането на съгласувано решение е обществено благо по отношение на участниците, разменящи правомощия. Следователно в процеса на преговорите всяка от страните се стреми да прехвърли разходите по достигането на съгласие на другата страна и това се явява пречка към ефективното разпределение на ресурсите. В български условия тази проблем е особено актуален по отношение на преразпределителните функции на държавата, която като производител на обществени блага с голямо напрежение се справя с финансирането на науката, образованието, здравеопазването и други системообразуващи инфраструктурни направления.

Особено значение проблемът на съгласуване получава при увеличаването на броя на участниците в размяната. Дори и да се свеждат трансакционните разходи до разходи по съгласуването, не може да се говори за линейна зависимост между величината на трансакционните разходи и броя на участниците. Разходите могат да бъдат големи и при неголямо число на участниците. При по-малък брой участващи расте и тяхната взаимозависимост, а разменяните правомощия се превръщат в специфичен актив, т.е. той има специфична ценност при изпълнението на определения договор<sup>17</sup>. Трудно е да бъде продаден, предислоциран или да му се намери алтернативно приложение. Отчитайки, че в процеса на преговорите и сключването на сделката са заинтересувани и двете страни, но страната, притежаваща специфичния актив, може да ползва възможността за шантаж и манипулиране на контрагента. Съвременната икономическа теория отчита склонността на хората към „опортюнизм“, когато егоистичните мотиви вземат надмощие. Това се проявява в скриването на информация, в преднамереното ѝ изкривя-

---

<sup>17</sup> Такива са примерите от нашето земеделие, строителната индустрия, където арендатори или потенциални купувачи, строителни предприемачи се сблъскват с трудностите, възникващи от голям (краен) брой наследници с неустановени реални и идеални права на собственост.

ване, откровена лъжа, мошеничество и пр.<sup>18</sup> Информацията е разпределена неравномерно (информационна асиметрия) и не можем без разходи да получим всички данни, от които се ползва нашият контрагент. Нашата икономическа действителност изобилства от примери в това отношение. Сделките от масовата приватизация, където се подписват договори с определени ангажменти от купувача, който никога не е имал намерението да ги спазва. „Конкуренцията“ между трите енергоразпределителни дружества в България и много други.

*Теорията на съглашенията* (Convention Theory), от своя страна, предполага, че решенията на пазарните субекти се опират на необходимостта да се съобразяват със създадените норми и стандарти на поведение, общественото мнение и традиции на потребление, екологически норми. Всяко съглашение се характеризира с особен източник на информация. Пазарната система е само един от възможните източници на (ценова) информация и когато се наслагват и другите източници, възниква асиметричност на информацията<sup>19</sup>. Представителите на това направление прилагат нестандартен подход, като не отричат тезиса за отсъствието на трансакционните разходи на неокласическия пазар. Те възникват поради факта, че на неокласическия пазар, пазарните съглашения не съществуват във вакуум, а зависят от други съглашения (споразумения): индустриални, граждански, традиционни, обществено мнение, екологически и пр. Взаимодействието между различните обществени институции се обяснява от факта, че икономическите агенти се намират на стика на взаимното си влияние по време на съглашенията и поради това не може да се разчита на регулиращи норми, отнасящи се към едно или друго съглашение. Всяко от тези съглашения се характеризира с особен източник на информация. Пазарният източник на информация са цените, индустриалният източник – техническите стандарти и пр. Когато по този начин възникват няколко източници на информация, възниква асиметрич-

---

<sup>18</sup> **Wallis J., D. North.** Measuring the transaction sector in the American economy 1870–1970. In: **Engerman, S., R. Galman.** Long term factors in the American economic growth, 95–161, Studies in income and wealth №51. Chicago, London: University of Chicago Press, 1988.

<sup>19</sup> **Тевено, Ј.** Множественност способов координации: равновесие и рационалност в сложном мире. //Вопросы экономики, №10, 1997, с. 35.

ност на информацията. По този начин всички трудности и разходи, възникващи при сключването на сделката, са свързани с фактора постоянно съприкосновение с различни съглашения. Свят с нулеви трансакционни разходи няма, защото пазарът е винаги включен в по-сложна и мащабна нормативна система.

В българската икономика, в процеса на нейното трансформиране могат да се намерят примери не само на денонсиране (прекратяване) на различни видове съглашения. Освен това, се извършва и развитието на нови основополагащи видове съглашения като пазарното развитие на страната. В своето съвкупно действие тези изменения стават причина за високи трансакционни разходи в обществото. Като пример може да се посочат различни индустриални производства, добре развити преди реформите и едва съществуващи след това, в пазарни условия. Това се отнася за производството на мотокари и складова техника, телфери, редица изделия на ВПК, селскостопански производства и много други. Може да се предположи, че поради развитието на пазарните съглашения като доминиращи, съществуващата система на производство на мотокари например, дотогава функционираща в рамките на доминиращото индустриално съглашение, се оказва неспособна да се адаптира и да произвежда продукция, с необходимото качество и количество. Причини за това, сред многото други, може да се назоват затвореността, инертността и непрозрачността, а това са признаци на високи трансакционни разходи.

Трудността при сключването на сделки при тези условия е свързана с възможността на икономическите агенти да използват определена информация в ущърб на своите контрагенти. От тази гледна точка за всяка фирма се определят три източника на трансакционни разходи: разходи, свързани с необходимостта от търсене или защита на информацията за продукта; разходи, свързани с необходимостта от изследването на пазара и определянето на външните условия за реализация на продукта; оценка на рисковете от дейността на контрагента (переговори, необходимост от контрол за резултатите).

Сред посочените теоретични направления, анализиращи причините за възникването и съществуването на трансакционните разходи (теория на

трансакционните разходи, теорията на обществения избор, теория на съгласенията), последните две намират тези причини предимно на макрониво. За целите на нашето изследване теорията за трансакционните разходи, предложена от Р. Коуз и неговите съмишленици, най-пълно съответства на концепцията за трансакционните разходи и тяхното идентифициране в областта на фирмената и междуфирмена дейност. В същото време, ограничаването на същността на тези разходи само до правните им аспекти силно стеснява обхвата им и непълно отразява потенциала от възможности за въздействие, по отношение на вътрешнофирмената организация и конкурентното присъствие на фирмата на пазара. В тази връзка най-близко до оригиналния замисъл за същността на трансакционните разходи според нас е мнението на Р. Коуз (*пазарни разходи*), К. Ароу (*триене в системата*) и С. Чунг (*всички разходи извън производствените*). *Трансакционните разходи са тези разходи, които отдалечават фирмените цени и количества от конкурентните им Парето-ефективни пазарни равнища.* Това определение може да бъде разгледано в два аспекта. В *тесен* смисъл, конкретният вид на разходите е не толкова важен, отколкото ефектът им върху пазарното равновесие. Трансакционните разходи не участват пряко в определянето на себестойността и крайната цена на продукта. Те възникват предварително, едновременно и след производството на готовия продукт. Това са разходи, определени количествено и стойностно във финансово-счетоводната документация на фирмите. В *широк смисъл*, това са допълнителни разходи, като правило извън себестойността на продукта, почти изцяло за сметка на печалбата на предприемача, които могат и да не намерят пазарна оценка и възвръщаемост. Особено мястото сред тях заемат разходите, реализирани в сферата на неформалната икономика, корупционните практики и др. В рамките на настоящото изложение ще акцентираме изключително върху *тесния аспект* на трансакционните разходи.

## **2. Класификация и обхват на трансакционните разходи**

Източниците на формиране на трансакционните разходи определят и възможния им обхват или класификация според преминалите етапи на производство и реализация на продукта. Към тази позиция се придържа един от

основоположниците на теорията за трансакционните разходи О. Уилямсън, който различава трансакционни разходи до (ex ante) и след (ex post) сключването на сделката<sup>20</sup>.

Разходите ex ante включват:

1. Разходи за търсене на информация (*Информация за потенциалните купувачи и конкуренти производители на продукта. Условието на производство, цени*).
2. Разходи за воденето на преговори и сключването на сделка (*Пазарните условия изискват значителни средства за воденето на преговори и сключването на сделките. Основният начин за тяхното ограничаване е стандартизацията и типологизацията на договорите*).
3. Количествена оценка на разходите (*всеки продукт или услуга се описва с комплекс от характеристики, чието точно измерване е в голяма степен приблизително и неточно*).

Разходите ex post включват:

1. Разходи за мониторинг и избягване на опортюнистко поведение (*те са най-неуловимите, но в същото време, неизменно присъстващи в съвременните делови отношения*).
2. Разходи за защита правата на собственост (*тук влизат възможните съдебни разходи, арбитраж, държавни такси, разходите на време и неговата алтернативна цена за възстановяване на нарушените права и тяхната защита*).

Разходите по търсене на информация включват информацията за потенциалния партньор и състоянието на пазара (изучаването на потребителското търсене и потребителските навици, възрастови характеристики на потребителите, маркетинг, реклама, наемане на сътрудници). Разходите, свързани с възможната непълнота на информацията.

Разходите за водене на преговори включват уточняването на условията на размяната и избора на формите на договора. Пазарната среда предполага значителни разходи за провеждането на преговори (представителни разходи) и оформлението на договора. При това колкото повече са участниците и

---

<sup>20</sup> Уилямсън, О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контракция. Санкт-Петербург: Лениздат, 1996. с. 187.

предметът на договора, толкова по-големи са и разходите по съгласуването на позициите. Допълнителни разходи може да възникнат впоследствие, като резултат на лошо предвидени обстоятелства и компенсации за откриването и отстраняването на възникнали щети по договора.

Количествената оценка на разходите е свързана с измерването на качеството на стоките, което предполага спазването на определени стандарти (технически, екологически, здравни), което изисква наличието на апаратура и инструменти.

Разходите за мониторинг и антиопортюнистическо поведение включват средствата, необходими за контрол на спазването на договора и предотвратяването на възможно отклонение от условията на договора.

Разходите по защита на правата на собственост предвиждат съдебни разходи на различни инстанции. В условията на икономиките в преход тези разходи са особено високи и с не гарантиран изход. Дори и съдът да реши да бъде присъдена компенсация, механизмът на нейното изпълнение и евентуално принуждение е тромав и неограничен във времето.

Към посочените в класификацията разходи трябва да се отчитат и допълнителни разходи, предизвикани от институционалната среда, в която работят икономическите субекти, ролята на държавата, и не на последно място, административните бариери и корупцията.

Известни са и други класификации на трансакционните разходи. Сред тях се открояват:

### **Версията на П. Милгром и Дж. Робъртс<sup>21</sup>**

1. Координационни разходи (свързани с подготовка на трансакцията):

- разходи по определяне на детайлите на договора – изследване на пазара и определяне на подходящите за закупуване активи;
- разходи за определяне на партньори – изучаване на доставчиците (местоположение, цени пр.);
- разходи за непосредствена координация – създаването на структури, подпомагащи сключването на сложни контракти.

---

<sup>21</sup> **Milgrom, P., J. Roberts.** Economics, organization, and management. Englewood Cliffs, 1992, pp. 93–117.

2. Мотивационни разходи (да се сключи, или не, сделката):

- разходи поради непълна информация – ограничената информация може да доведе от отказ от сделка;
- разходи, необходими за преодоляването на възможен опортюнизъм – разходи, наложени за преодоляването на нечестно поведение на контрагента.

### **Класификацията на Д. Норт и Т. Егертсон<sup>22</sup>**

1. Активности *ex ante* (до сключването на сделката):

- разходи за търсене – на подходяща цена, на качествени продукти, информация за продавачите, информация за купувачите;
- разходи за воденето на преговори – с цел минимизиране на разходите;
- разходи по съставянето на договора – посочват се конкретни условия, закрепени в писмен вид по обстоятелства и възможности за изпълнение на договора.

2. Активности *ex post* (след сключването на сделката):

- разходи за наблюдение изпълнението на договора съгласно предвидените в него клаузи;
- разходи по принуждение – за изпълнение предвидените условия в договора чрез използване възможностите на съдебната система;
- разходи за защита правото на собственост – охрана от престъпни намерения, реализирана от държавни институции.

### **Класификация на К. Менар<sup>23</sup>**

1. Разходи за открояване – измерване на пределната производителност на всеки от използваните производствени фактори с цел определяне на конкурентната пазарна цена.
2. Информационни разходи – обхващат всички възможни аспекти на информационно обезпечение на сделката.

---

<sup>22</sup> Тази класификация е предложена от Д. Норт, но по-детайлно е формулирана от Т. Егертсън (Eggertsson T. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press, 1990, p. 79).

<sup>23</sup> Менар, К. *Экономика организаций*. Москва: Инфра-М, 1996, с. 30–32.

3. Разходи от мащаба – разходи за развитие и функциониране на институционалните механизми, обезпечаващи действието на сделките на пазарите от голям мащаб.
4. Разходи за поведение – свързани са с преодоляването на егоистично и опортюнистично поведение на контрагентите и възстановяването на статуквото съгласно контрактните норми и условия.

Очевидно единно мнение относно класификацията на трансакционните разходи няма сред изследователите. Всеки от тях акцентира върху различен етап от подготовката, сключването и контрола на изпълнението на сделките. И разбира се, всеки от тях има основание за това. Подобна ситуация не може да бъде приета като недостатък на неоинституционалната теория. Покоро това позволява да се разбере голямото разнообразие от типове и форми на структурата на трансакционните разходи, което, от своя страна, е резултат от многообразието на договорните отношения, в които встъпват икономическите субекти в реалната икономика. Разгледаните подходи към същността и класификацията на трансакционните разходи се основават на анализите на тези разходи от различни гледни точки. Всички посочени класификации имат както положителни, така и отрицателни страни. Всяка от тях може да съответства в една по-голяма степен, в сравнение с други, за изследването на някакъв конкретен аспект на трансакционните разходи.

Въпреки видимото разнообразие от класификации, подходите в голяма степен си приличат по отношение на обхвата от необходимите допълнителни разходи, които предприемачите следва да направят преди началото на производствения цикъл, по време и след финализирането на производствения процес. Това дава възможност максимално пълно да се определи тяхната структура и обосновано да се подходи към формирането на методи за тяхното измерване.

От гледна точка на целите на настоящото изследване и счетоводната практика у нас, би било целесъобразно трансакционните разходи да се класифицират и съответно системно анализират, разглеждайки ги като две големи групи разходи: външни и вътрешни за фирмата.

Външните трансакционни разходи, това са разходи за *„използването на пазарния механизъм“*. Конкретно, това са разходи за информация воденето на преговори с контрагентите, разходи за ориентиране и приспособяване



към институционалната среда (законови и нормативни актове от страна на държавата и местните органи на властта). Търсенето на информация е свързано с конкретни действия (пощенски услуги и комуникация, реклама, мониторинг и маркетингови проучвания на пазара, оценка на риска, подбор на класифициран персонал, воденето на преговори, разходи за контрол и принуждение за вече сключените договори и др.).

Вътрешните или още управленски трансакционни разходи са свързани с изграждането, поддържането и усъвършенстването на организационната структура на фирмата. По-конкретно това са разходи за персонал и инвестиции в информационни технологии. Разходи за мониторинг и контрол за изпълнението на служебните задължения, вътрешнофирмени разходи за транспорт на незавършеното производство и др.

Съставът на трансакционните разходи е значително по-широк от приведените по-горе групи за класифициране и може да формира значителна част от разходите на фирмата. Това се обуславя от следните фактори: административни бариери, колебания в паричното обращение, сложности при реализирането на договорните отношения, ниска мобилност на трудовите и капиталови ресурси, ниска ефективност на икономическата система, като цяло. В тази връзка е целесъобразно разработването на механизъм за регулиране на трансакционните разходи, като част от него трябва да бъде реализирането на модел за финансово-счетоводното отчитане на тези разходи. При това създаването на модела за отчитане може да се опира на вече съществуващите счетоводни практики и процедури, като първично наблюдение, количествено и стойностно измерване и регистриране, групиране и системно изучаване на фактите от ежедневната активност на фирмата. Според Закона за счетоводството себестойността е оценка на произведените активи, в която не се включват административните разходи<sup>24</sup>, разходите за продаж-

---

<sup>24</sup> Основни видове административни разходи са: разходите за заплати и социални осигуровки на административния персонал; разходите за амортизации на активите в администрацията; разходите за командировки; разходите за външни услуги – телефонни, пощенски и др.; разходите за лек транспорт; разходите за данъци и такси; представителните разходи, неразпределените по видове произвеждана продукция общопроизводствени разходи, разходите за провизии за конструктивни задължения и обменяващи договори и др.

ба<sup>25</sup>, финансовите (*разходи за лихви по заеми, дългове, валутни операции; разходи за провизиране на рискови активи, операции с ценни книжа, валутни операции и др.*) и извънредните разходи (*отписани вземания след изтичане на давностния срок, отхвърлени искове от съда, отписани безнадеждни вземания и др.*)<sup>26</sup>. Изброените разходи, извън себестойността на продукта, почти изцяло покриват външните и вътрешни трансакционни разходи на фирмата, при това с непосредствена количествена и стойностна оценка. Разглеждането на тези групи разходи като „трансакционни“ ще позволи на организацията и на заинтересованите органи да провеждат допълнителен *икономически* анализ с оглед определяне мястото на фирмата в конкурентната пазарна среда и нейната ефективност. Разходите, определени за трансакционни (съгласно горните допускания и определения) и официално регистрирани в нормативните финансово-счетоводни документи, са само видимата част от масива трансакционни разходи. В същото време една значителна по обем сума разходи остава неотчетена и официално недеklarирана, сред които разходите, реализирани в сферата на неформалната икономика, и в частност, разходите за корупционни практики.

### **3. Неформалната икономика и корупцията, фактори повишаващи трансакционните разходи**

Коментираната категория е една от най-сложните в икономическата теория и тя безусловно е по-широка от обикновена разновидност на производствените разходи. С трансакционни разходи се сблъскват не само фирмите, но и домакинствата, както и държавата. Каквато и роля да играе икономическият субект: в качеството си на потребител, продавач, данъкоплатец или служител, той не може да избегне разхода на ресурси (за търсенето на информация, контрол, избор и приемането на решение) преди да реализира непосредственото си намерение.

Всяка фирма действа в определени рамки: формални (закрепени в действащото законодателство) и неформални (представяни чрез стереотипи-

---

<sup>25</sup> Разходите за продажба могат да включват: разходи за транспорт и съхранение на продукцията извън територията на предприятието и др.

<sup>26</sup> Закон за счетоводството. Допълнителни разпоредби, §1.4.

те на поведение). Неефективността на институциите предизвиква увеличаване на размера на трансакционните разходи. При това отделно предприятие трудно би предизвикало промяна на правилата на играта. Институциите по определение са призвани да регламентират икономическите отношения чрез нормативни актове и закони, нравствени и морални ограничения, с цел да се регламентира получаването и обработката на информацията и оттук намаляването на трансакционните разходи. Тези очаквания се потвърждават от доклада на Световната банка относно ролята на институциите за положителните икономически резултати<sup>27</sup>. В преходни условия формални институти много често отсъстват и на икономическите субекти им се налага да създават собствени „правила на играта”. На този фон са очевидни предимствата на обществените институции, най-малко поради икономите от мащаба. Или високите нива на трансакционни разходи се явяват критерии за несъвършенствата на институционалната среда. В пазарни условия (независимо от типа пазарна система) на икономическите субекти им се налага да се съобразяват с различни ограничения от непазарен характер, като необходимостта да се плащат данъци и други обществени отговорности. Избягването на данъчните задължения се приема като напълно легитимна позиция от предприемачите. Допитване на Института за социални изследвания и маркетинг МБМД показва, че 61% от големите данъкоплатци, 69% от гражданите и 74% от едноличните търговци намират данъчната система в България за несправедлива<sup>28</sup>. Пряк резултат на това недоверие е размерът на скритата икономика в страната. Намаляването на данъчните ставки е процес, облекчаващ дейността на стопанските субекти и увеличаващ очакваните приходи, но правилният път в тази посока предполага не толкова намаляването на данъците, колкото опростяването на самата система и засилването на контрола. Размерът на икономиката в сянка косвено потвърждава количеството на избегнатите данъци. По данни на различни изследователски центрове и институции, сред които Европейска комисия, Световна банка, БНБ, Visa Europe, Център за

---

<sup>27</sup> Государство в меняющемся мире (Всемирный банк. Отчет о мировом развитии – 1997. Краткое содержание). // Вопросы экономики, №7, 1997, с. 5–19.

<sup>28</sup> Цит. по: Скритата икономика в България. Център за изследване на демокрацията. София, 2004, с. 14.

изследване на демокрацията и Витоша Рисърч, Асоциацията на индустриалния капитал в България и др., относителният дял на сивата икономика е около 32% от БВП за периода 2007–2012 г.<sup>29</sup>

Като правило в тази зона работят много малки и средни предприемачи<sup>30</sup>. Причините да са там, в сивия сектор, са високите за тях разходи по легализацията на бизнеса, свързани не толкова с високите данъци, колкото допълнителни санитарни и пр. нормативни изисквания. Спестявайки си от легалните разходи обаче, фирмите от неформалния сектор попадат в друга област на много високи трансакционни разходи. Държавата не присъства в тази област на взаимоотношения и в тази връзка няма кой да регламентира спазването на правила по договори и евентуално опортюнистично поведение. Субектите трябва самостоятелно да решават възникващите проблеми и съответно да понесат допълнителни трансакционни разходи. При тези условия инвестициите са крайно рисковани и негарантирани. Кредитирането също е проблематично. Ипотекират се жилища, лично имущество и в крайна сметка такъв бизнес много сложно може да бъде продаден. Като следствие, фирмите имат малък размер, независимо от възможните икономии от мащаба.

Друг много важен елемент на трансакционните разходи е корупцията, породена от административните бариери на местно и национално, дори наднационално ниво. По принцип институтите са призвани да рационализират поведението на икономическите субекти и да намалят обема на трансакционните разходи. Очевидно е в същото време, че само директивното създаване на съответните административни органи не е гаранция за тяхното пълноценно и ефективно функциониране. Възникват паралелни неформални структури и процеси, които намаляват трансакционните разходи (време и алтернативни финансови средства). Замествайки в много случаи формалните институти, корупцията получава свойства и атрибути на формалната инсти-

---

<sup>29</sup> Динамика на сивата икономика 2007–2012 г. Българска стопанска камара, февруари 2014.

<sup>30</sup> По думите на председателя на управителния съвет на Националния браншови съюз на хлебарите и сладкарите: „Над 50% от хляба в страната се произвежда в сивия сектор” (Стандарт, 06.01.2015 [http://www.standartnews.com/biznes-ikonomika/hlyab\\_zh\\_2 mln\\_lv\\_dnevno\\_e\\_v\\_siviya\\_sektor-268600.html](http://www.standartnews.com/biznes-ikonomika/hlyab_zh_2 mln_lv_dnevno_e_v_siviya_sektor-268600.html)).

туция, което по определение е институция. „Полезното“ действие на корупцията се забелязва в няколко аспекта: личностен – материални придобивки за лицата, получаващи пари и други облаги; фирмен – подкупите позволяват да се назначават необходимите хора и да се печелят изгодни обществени поръчки; функционален – корупцията позволява да се получават по ускорен начин лицензи, сертификати, разрешителни режими и пр.

Въпреки общото негативно отношение към корупцията, самото ѝ съществуване говори за нейната обективност и наличието на обстоятелства, които я правят неизбежна. Сред някои от тези обстоятелства е различната скорост, с която работи бюрократичната система и реалният бизнес. Техните интереси би трябвало да са еднакви, но ако бюрокрацията не вижда личната си изгода от конкретен инвестиционен проект може и да не бърза да съдейства в неговото реализиране. Реакцията на бюрокрацията може да се дължи и на некомпетентност на служителите, която се компенсира със съответна сума. Корупцията може и да компенсира по-ниските заплати на чиновниците, като способства за смекчаване на социалното напрежение.

Корупцията е своеобразен фундамент на икономиката в сянка и двете явления са доказателство за несъвършенството на администрацията и регулиращите органи. Тези две явления намират условия за съществуване, защото чрез тях икономическите субекти намират резерв за ограничаване на производствените си разходи. Без съмнение разходите за корумпиране са по-малки от изискваните легални разходи, защото, в противен случай, те не биха съществували. В Специалното проучване на Евробарометър от 2013 г. се отбелязва, че лично засегнати от корупцията в ежедневието са 21% от интервюираните<sup>31</sup>. В аналогично изследване на Центъра за изследване на демокрацията, участвалите в корупционни сделки (дали са подкуп) граждани на възраст над 18 години са 29,3%, а подложените на корупционен натиск (искан им е подкуп) са 39,4% за 2014 година<sup>32</sup>. Този резултат съответства в голяма степен на относителния дял на неформалната икономика, като обна-

---

<sup>31</sup> Доклад на ЕС за борбата с корупцията. Брюксел, 03.02.2014 г. COM(2014) 38 final, ANNEX 2.

<sup>32</sup> Корупция и антикорупция в България (2013-2014г.). // Policy Brief, №46, ноември 2014.

деждаваща е положителната тенденция към намаляване както на корупцията, така и на неформалната икономика.

#### 4. Методи за оценка на трансакционните разходи

Въпреки голямото разнообразие от фактори и обстоятелства, влияещи на размера на трансакционните разходи, тяхното измерване на микро ниво се свежда до прилагането възможностите на кардиналисткия или ординалисткия подход. Именно проблемът с измерването на трансакционните разходи е главното препятствие за прилагането на институционалната теория в икономически анализ. Остава открит въпросът за количественото измерване на всички типове трансакционни разходи. Ординалният подход, от своя страна, предполага ранжирането на различните варианти, което ще позволи да се избегне измерването на трансакционните разходи количествено. В рамките на това изследване ще акцентираме върху кардиналисткия подход, като най-близък до счетоводната практика. Освен това, ще пренебрегнем разходите на фирмите по тяхната първоначална регистрация, разходите за излизане на фирмата от бизнеса, защото тези разходи, макар и трансакционни и количествено определими, в същото време, като обем са сравнително малки, освен това, имат еднократен характер<sup>33</sup>. Тези характеристики ги определят като „потънали разходи” и като такива не играят роля при вземането на икономически решения от фирмите<sup>34</sup>.

Според начина на отчитане от фирмата трансакционните разходи могат да бъдат открити като разходи: включени в себестойността на продукцията; разходи, неотчитани в структурата на разходите (корупционни практики и др.). Към първата група се отнасят разходите за търсенето и получаването на информация, консултационно и експертно обслужване, маркетингово изследване; разходи по придобиването на собственост (регистрация, лицензиране, сключването на договори и разходи по защита правото на собстве-

---

<sup>33</sup> Подробно изследване на този вид разходи, свързани с първоначална регистрация и други нормативно изисквани разходи виж: **Ганчева, Й.** Нормативна уредба и трансакционни разходи в България. ИПИ, 2007.

<sup>34</sup> Икономическите решения са необходимост само ако са налице няколко алтернативни възможности. Разходите за регистрация, ликвидация и др. са разходи, направени в миналото или които предстои да бъдат направени. Тези разходи не могат да бъдат променяни от сегашни решения. Тоест те нямат алтернативен характер и в тази връзка са извън обсега на икономическите планове и решения.

ност (юридически услуги, съдебни разходи). Голяма част от тези разходи са в групата на непроизводствените разходи или оперативните разходи на фирмата. Формално те се подразделят на разходи за продажби, общи разходи и административни разходи. Разходите за продажби са всички разходи, извършени с цел осъществяването на продажби и доставка на продукцията. Такива са разходите за реклама, промоции, PR, търговски отстъпки и комисионни. Общите и административни разходи включват заплати на управители, разходи за правни и счетоводни услуги и т.н.

Много от непроизводствените разходи не се извършват по време на създаването на продукта и поради това е неподходящо да бъдат включвани при оценката на стойността на продукцията. За разлика от производствените разходи, които създават активи и се пренасят в стойността на продукта, непроизводствените не се трансформират в активи и в тази връзка не представляват стойност, добавяна към продукта.

Към втората група се отнасят трансакционните разходи, които фирмата не заплаща към външни доставчици и могат да бъдат отразени опосредствено, под формата на загуби, пропуснати ползи, глоби. В тази група влизат разходите по преодоляването на опортюнистично поведение, използването на непълна и неточна информация и др.

Друг много важен проблем в оценката на трансакционните разходи е привидната неотделимост на тези разходи от трансформационните (производствените). В ежедневната практика от дейността на предприятието при вземането на решения се отчита общото равнище на приходите и равнището на общите разходи. При това най-подробен източник на информация е отчетността непосредствено на фирмата, като една част от нея е явна (за предформалните, контролиращи органи), а другата част е вътрешна, на базата, на която се приемат и икономическите решения. Разбира се, открит достъп до тази информация не може да има и единствената възможност за анализ си остават официалните отчетни документи, които все пак в голяма степен отразяват реалното състояние на фирмата<sup>35</sup>. Основание за това са сравнително ниските фирмени данъци у нас (разходите и рисковете по тяхното избягване

---

<sup>35</sup> В практиката различават управленското счетоводство от финансовото, като първото е предназначено за вътрешни нужди, а второто за външни потребители.

са несъизмерими с възможните ползи). Остава си традицията за избягване на данъчното облагане, но това е проблем на контролиращите органи и не толкова на фирмите.

Финансовата сфера и борсовата търговия са едно от първите места, където анализаторите се опитват да определят цената на сделката и инвестицията, тоест трансакционните разходи. Това не е случайно, защото още през 70-те години на миналия век експертите забелязват потенциала на финансовия сектор за инвестиции и печалби, в сравнение с реалния сектор на индустрията и производството. Финансовият сектор (система) заема особено място в икономическата структура на съвременната икономика. Заедно с реалния сектор, където се извършва производството на стоки и услуги, във финансовия сектор се създават и трансферират пари и други финансови активи. Реалното производство определя благосъстоянието на нацията, докато създаваните финансови активи сами по себе си не са част от това богатство, но активно могат да съдействат за неговото нарастване. Най-общо ролята на финансовия сектор може да се определи от агрегатния баланс на националната икономика. В актива на този баланс се включват: земята, активите на финансовите институции, материални активи и други финансови активи. В развитите страни относителният дял на финансовите активи достигат да 50%. Съществуват редица допълнителни индикатори и показатели, чрез които се определя важността и ролята на финансовия сектор<sup>36</sup>. Сред тях може да отбележим: коефициента FIR (Financial Interrelation Ration – степен на финансова взаимозависимост), отразяващ отношението на стойността на финансовите активи към стойността на материалните активи. Друг показател отразява отношението на активите във финансовия сектор към размера на БВП. Трети индикатор отразява отношението между активите във финансовия сектор и общо финансовите активи в икономиката. Всички финансови индикатори през последните десетилетия бележат ръст. На този фон звучат отрезвяващо изследвания на МВФ (2012 г.), според които финансовият сектор в САЩ е достигнал такива размери, че вече не ускорява, а забавя икономическия растеж. Изследователи от Харвардския университет и Университета в Чикаго определят за 2014 г., че работниците в научно-изследователската сфера добавят 5 долара към БВП за всеки спечелен от тях долар, докато заетите във финансовия

---

<sup>36</sup> Младенов, М. Пари Банки Кредит. Варна: Princeps, 1995, с. 33.



сектор за всеки спечелен от тях долар БВП намалява с 0,6 долара<sup>37</sup>. Според Томас Филипън в САЩ изразходват с 300 млрд. долара повече от необходимото за финансови услуги годишно и че този сектор трябва да се ограничи с 20%<sup>38</sup>. Кои са тези услуги, съответно разходи, които банковата система предоставя и възможно ли е те да бъдат ограничени?

Един от първите опити в това отношение прави Х. Демсец, изследвайки фондовия пазар в Ню Йорк (NYSE) през 1968 г.<sup>39</sup> В рамките на това изследване той приема трансакционните разходи като разходи по смяната на правото на собственост върху реални активи и покупко-продажбата на акции. В тази връзка предлага да се приемат три вида разходи като трансакционни: комисионните на брокерите, (ask-bid) спреда<sup>40</sup> и данък трансфер, като последния разход Х. Демсец пренебрегва<sup>41</sup>. Тъй като комисионните на брокерите се определят от колективното решение на членовете на борсата, като процент от цената на акциите, основно внимание в анализа се обръща на формирането на спреда. Той, от своя страна, възниква поради съществуването на определена категория участници, които искат веднага да реализират (закупят) акции, или при условия, когато търсенето на контрагент изисква време и допълнителни разходи. Тогава възниква разрыв в цената, която би заплатил (получил) участник, изчакващ сделката за определено време, и тази цена, която той фактически плаща (получава), в случай на незабавно реализиране на сделката. Изследвайки определен обем статистическа информация, Х. Демсец успява да определи в общата структура на трансакционните разходи, че 40% от разходите се обуславят от спреда и 60% от възнагражденията на брокерите. Като процент от общите разходи, той ги оценява на 1,3% за определен номинал акции<sup>42</sup>. Самият спред се определя от влиянието

---

<sup>37</sup> Tankersley, J. A black hole for our best and brightest. // New York Times, December 16, 2014

<sup>38</sup> Philippon, T. Finance vs. Wal-Mart: Why are Financial Services so Expensive? ([http://www.russellsage.org/sites/all/files/Rethinking-Finance/Philippon\\_v3.pdf](http://www.russellsage.org/sites/all/files/Rethinking-Finance/Philippon_v3.pdf)).

<sup>39</sup> Demsetz, H. The Cost of Transacting. // Quarterly Journal of Economics, Vol. 82, №1, Feb. 1968, pp. 33–53.

<sup>40</sup> Разликата между две равновесни цени: при незабавно сключване на сделката и равновесие, възникващо при отложено търсене и предлагане на борсовите активи.

<sup>41</sup> Години по-късно, Фуруботън и Рихтер включват данъците към така наречените „политически“ трансакционни разходи.

<sup>42</sup> Цит. съч. с. 40

на четири фактора: брой на участниците, брой на сделките, брой на пазарите, на които се търгува ценната книга, и разбира се, цената. Колкото по-активно се търгува определен актив, толкова е по-голяма икономията от мащаба, благодарение на понижаващите се трансакционни разходи на една акция. Значителният потенциал на икономията от мащаба обикновено свързват с възникването на естествен монопол, позволяващ извличането на икономическа печалба в дългосрочен период. В конкретния случай обаче конкуренцията между различните участници поддържа размера на спреда на нива, близки до операционните разходи.

Използването на предложения от Демсец метод (спреда и комисионните на брокерите) за измерване на трансакционните разходи продължава и в по-ново време, като тази методика прилагат редица изследователи, като например Стол и Уели, като според тях размерът на трансакционните разходи (на фондовата борса) варира от 2% до 9%<sup>43</sup>.

Друг пример, отново във финансовата област, предлага М. Полски, изследвайки сектора на американските търговски банки и равнището на трансакционните разходи за периода от 1934–1998 г.<sup>44</sup> Според нея трансакционните разходи в търговските банки се свеждат до разходите за лихви, от една страна, и безлихвени разходи, от друга, свеждани до: 1) работните заплати и бонуси на персонала; 2) разходи за използването на оборудване; 3) други разходи. Под „други разходи“ се разбират широк спектър от всички безлихвени разходи, невключени в първите две групи, сред които: възнагражденията на ръководители, попечители и консултанти, членове на Управителния съвет на банката, премии за лоялност, осигуряване и застраховане на депозити, хонорари и съдебни такси, нетни загуби от продажбата или разпореждането с определени активи (включително тези, свързани със сливания и придобивания), такси за управление (оценени от холдинга на банката), реклама, връзки с обществеността, амортизация на нематериални активи, благотворителни помощи, нетни загуби от фючърсни и форуърдни договори, отчисле-

---

<sup>43</sup> **Stoll, H., R. Whaley.** Transaction costs and the small firm effect. // *Journal of Financial Economics*, Vol. 12, 1983, pp. 57–79.

<sup>44</sup> **Polski, M.** *Measuring Transaction Costs and Institutional Change in the U.S. Commercial Banking Industry*, Indiana University, 2001.

ния и отписвания на ценни книжа преди продажба, офис консумативи, разходи за информационна обработка, разходи за телефони и комуникации, такси за проверка и одит, други разходи. Резултатите от анализа показват, че за изследвания период общите трансакционни разходи (сума от лихвените и нелихвените разходи) се увеличава от 69% през 1934 г. до 77% през 1998 г. През първата разглеждана година (1934 г.) разходите за лихви са 19% срещу 50% за нелихвените разходи и към края на изследвания период нивата постепенно се изравняват, съответно 37% и 40%. Цел на направения анализ от М. Полски е да се определи връзката между трансакционните разходи и институционалната структура на банките.

Опирайки се на метода на М. Полски, но с друга цел, анализирахме равнището на трансакционните разходи за голяма българска банка (от първа група) за период от 10 години. Целта на анализа е да се провери зависимостта между динамиката на трансакционните разходи и печалбата на банката (вж. табл. 1).

Таблица 1

**Финансов отчет (непълен) на банка А<sup>45</sup>**

Хил. лева	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Общи административни разходи	53767	56515	131820	143551	125654	113896	112600	114792	116492	120801
Разходи за персонал	30319	33266	81708	93823	102248	96483	95549	98321	101909	100246
Разходи за провизии	43588	49838	2237	3841	3634	18885	3336	4426	5931	9691
Разходи за данъци	20386	17249	27833	29301	32665	22084	17890	24665	24593	16671
Разходи за лихви	24321	30213	92730	122167	191264	227859	205908	206365	231852	221942
Разходи за такси и комисионни	3354	3848	7825	8707	9653	8616	8750	8657	8157	9482
<b>Трансакционни разходи</b>	<b>175735</b>	<b>190929</b>	<b>344153</b>	<b>401390</b>	<b>465118</b>	<b>487823</b>	<b>444033</b>	<b>457226</b>	<b>488934</b>	<b>478833</b>
<b>Печалба</b>	<b>20386</b>	<b>17249</b>	<b>137237</b>	<b>251457</b>	<b>291703</b>	<b>194753</b>	<b>158774</b>	<b>226576</b>	<b>214297</b>	<b>143639</b>

<sup>45</sup> Банка Уникредит Булбанк.

Данните от финансовия отчет показват голям относителен дял на трансакционните разходи през годините, а те, от своя страна, се състоят от следните елементи.

**Разходите за лихви включват:** деривати държани за търгуване – придобити ценни книжа (акции, облигации, търговски полици, държавни съкровищни бонове или облигации и др.), с намерението да се продадат в краткосрочен период, за да се реализира печалба в резултат на благоприятни промени в цените; деривати за хеджиране; депозити от банки; депозити от клиенти; подчинени пасиви (подчинен срочен дълг). Разходите за лихви са трансакционни разходи, защото привличането на паричния ресурс е временно. Депозитите не са собственост на банката, а временно привлечени активи. В реалния сектор, фирмата, закупувайки суровини, материали, енергия, ги придобива окончателно и те стават нейна собственост. Банката трябва да демонстрира конкурентни предимства и възможности, за да привлече депозитите на гражданите, а това изисква допълнителни разходи, които са в обсега на трансакционните разходи.

**Общи административни разходи** – вноска за Фонда за гарантиране на влоговете; реклама, маркетинг и комуникации; кредитни проучвания и информация; информационни, комуникационни и технологични разходи; консултантски, одиторски и други професионални услуги; поддръжка на сгради; наеми; разходи за командировки и наеми на автомобили; застраховки; доставки и други външни услуги; други разходи.

**Разходи за персонал** – възнаграждения и работна заплата, социални осигуровки, пенсионни и подобни разходи, разходи за временно назначен персонал, плащания базирани на акции, други<sup>46</sup>.

**Разходи за провизии** – разходи на банката за покриването на текущи задължения. Те биват – съдебни, произтичащи от договор или от действащо законодателство; конструктивни – произтичат от действията на банката,

---

<sup>46</sup> В тази рубрика би трябвало да се включват само тази част от работните заплати и възнаграждения, които са извън необходимото за реализирането на конкурентното предимство на фирмата. Съгласно версията на класиците икономисти и „железния закон за работната заплата на Д. Рикардо”, тя трябва да е на равнището на физическото възпроизводство на работната сила. Тоест това съответства на линията на бедност 286 лв. за България за 2015 г. Всяка сума над нея нарушава конкурентното предимство на фирмата и съответно влиза в обсега на трансакционните разходи. В нашето изследване сме включили в тази група социалните, пенсионни и други разходи, без заплатите.

чрез които тя е показала на други страни, че ще поеме определени задължения, които има намерение да изпълни.

**Разходи за такси и комисионни** – възникват при предоставянето на финансови услуги.

**Разходи за данъци** – данък печалба в размер на 10% от годишната облагаема печалба.

Така изброените разходи в голяма степен обхващат трансакционните разходи на банката за привличането на ресурси, за организацията на „производствения процес“, одит, реклама и пр. За конкретната банка се очертава силна положителна зависимост между размера на трансакционните разходи и равнището на печалба (вж. фиг. 1).



**Фиг. 1. Трансакционни разходи и печалба**

Резултатите от регресионния анализ конкретизират силата на връзката (вж. табл. 2)<sup>47</sup>.

<sup>47</sup> За целите на нашето изследване линейният модел и получените резултати от регресионния анализ са достатъчни да демонстрират силата на връзката между разглежданите променливи. Ако е необходимо използването на модела за прогностични функции, се налага допълнително обработване на остатъците, в резултат на което се получава по-достоверен модел ( $R^2 = 0,9293$ ) и вид:  $Y = -4511,1X^2 + 71055X - 51519$ . В рамките на настоящото изложение за целите на регресионния анализ използваме годишните финансови отчети на фирмите, а не статистическа информация. По смисъла на Закона за счетоводството под отчетен период се разбира една календарна година. Той започва от 1 януари и приключва на 31 декември. Окончателното приключване на счетоводните сметки в банките се извършва само в края на финансовата година, когато се установява и крайният финансов резултат, и се изготвят годишните финансови отчети. В тази връзка, в рамките на изложението, предпочитаме информацията от ГФО, а не от месечните, които банките изготвят и предоставят на БНБ.

**Резултати от регресионния анализ за влиянието  
на трансакционните разходи върху печалбата на банката**

Резултати за независимата променлива					
Променлива X1	t	Средно значение	Средно квадратическо отклонение	Корелация	Коефициент на регресия
	4,3333	393420	119250	0,8374	0,6395
Регресионно уравнение			$Y = - 8,599E004 + 0,6395 * X1$		
Коефициент на корелация			$\rho = 0,8374$		
Коефициент на детерминация			$R^2 = 0,7012$		
Коефициент на еластичност			$E = 1,52$		
Дарбин-Уотсън статистика			1,25		

Коефициентът на корелация,  $\rho = 0,8374$ , определя много силна връзка между променливите. Коефициентът на детерминация, с вероятност 95% гарантира, че 70,12% от печалбата се определя от трансакционните разходи, а останалите около 30% от други разходи. Коефициентът на регресия (0,6395) показва от своя страна, че увеличаването на трансакционните разходи с хиляда лева ще допринесат до нарастването на печалбата средно с 639,5 лева. Коефициентът на еластичност определя относителната зависимост между променливите или нарастването на трансакционните разходи с 1%, повишава печалбата с 1,52%. Отрицателната стойност на свободния член (-85986) предполага, че ситуация с нулеви трансакционни разходи, ще доведе до загуби на банката или отрицателна печалба.

Получените резултати от анализа демонстрират особената роля на трансакционните разходи в съвременното банкиране. Противно на логиката в реалния сектор, където икономията и минимизирането на разходите обезпечават положителни производствени ефекти, в банковата сфера нарастващите трансакционни (непроизводствени) разходи могат и да подобрят финансовото състояние на банката. Финансовият сектор (който според Д. Норт и Дж. Уолис е по принцип трансакционен) нелихвените разходи растат и се превръщат в базов фактор, гарантиращ приходите на банките. Дори само един от трансакционните разходи, разходите за такси и комисионни гарантира висока норма на възвръщаемост. През последните години в банковата

сфера у нас се наблюдава значителен ръст на нелихвените разходи за информационно-консултантски услуги, което се превръща във важен източник на доходи за банките (вж. табл. 3).

Таблица 3

**Приходи и разходи на банките за такси и комисионни**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Приходи (хил. лв.)	747745	874742	823238	844193	874958	876878	930599	855 636
Разходи (хил. лв.)	74546	91600	88368	84470	88798	97590	111761	104 715

*Източник: БНБ*

Разбира се, тук анализирахме банка от 1 група, с най-високи показатели за ликвидност и капиталова адекватност. Банките от 2-ра и 3-та група демонстрират по-скромни резултати, но следвайки примера на първите, също могат да приемат подобно поведение за нарастване на трансакционните си разходи. Затова може би Европейската комисия въвежда от 1 януари 2014 г. данък върху финансовите трансакции в 27-те държави членки на Европейския съюз. С данъка ще бъдат облагани всички трансакции с финансови инструменти между финансови институции. Сделките с дялове и облигации ще бъдат облагани с данък в размер на 0,1%, а договори за деривати – 0,01%.

Предлаганите финансови методи за определяне на трансакционните разходи дават възможност непосредствено от документите за финансовата отчетност да бъдат определяни размерите на трансакционните разходи, а не косвено чрез Системата на националните сметки. Този подход разширява възможностите за анализ и определяне на трансакционните разходи и за други икономически субекти, като фирмите от реалния сектор и дори домакинствата. Финансовото измерване на трансакционните разходи дава възможност да се определи ролята на вляганите собствени средства и получените доходи. За банковата сфера обаче е невъзможно увеличаването на доходите, без това да е съпроводено с нарастването на трансакционните разходи.

Колкото до измерването на трансакционните разходи в другите сектори, освен финансовия, приблизителни оценки публикуват Фуруботън и Рихтер, обобщавайки изследванията на редица автори за германската икономи-

ка. Според тях: „за типична фирма трансакционните разходи, свързани с производството, могат да бъдат от 10 до 20% от всички разходи”<sup>48</sup>. Да проверим дали тази тенденция е в сила и за български предприятия.

Основният документ, регламентиращ отчитането на разходите на фирмите у нас, е отчетът за приходите и разходите, финансовият отчет. Какво се разбира под разходи в съществуващата практика на отчитане? Отчита се себестойността на реализираната продукция, което предполага разходи за суровини, материали, външни услуги; разходи за персонала (заплати, осигуровки); амортизации и обезценка на материални и нематериални активи; финансови разходи – лихви, такси, заеми; данъчни разходи. Така посочените оперативни разходи или разходите, свързани с производството и продажбата на продукцията включват две съставляващи: трансформационна, свързана с изготвянето на продукцията и трансакционна, свързана с продажбата на продукцията и оказването на услуги, съпътстващи нейното използване. Трансакционните разходи могат да бъдат открити във всеки вид разход по производството и реализацията, дори и по отношение на амортизацията, в случаите на морално и фактическо изхабяване, което не се отчита от реалните амортизационни норми. Голяма част от оперативните разходи могат да се отнесат към трансакционните, сред тях са: лихвите за обслужването на кредити, лизинг на оборудване, разходи за използване на интелектуална собственост, провизии и резерви, разходите за продажба или бракуване на основни средства, глоби и неустойки за неизпълнени клаузи по договор, разходи за подобряването на бита на работниците, социалните разходи; извънредни разходи причинени от форсмажорни обстоятелства, климатични и природни, политически сътресения – санкции, национализация и пр., данъци.

Очевидно е, че дори в рамките на съществуващата отчетност могат да бъдат открити количествени измерители на трансакционните разходи. Все още няма въведени нормативни изисквания и регламенти за тяхното специфично групиране и разграничаване от трансформационните. Това е така поради факта, че те не се възприемат като нещо различно от всеки друг паричен разход и не се признават от масовия предприемач като фактор за приемане на особени икономически решения. В същото време, счетоводните раз-

---

<sup>48</sup> Цит. съч. с. 68



ходи по същество са ретроспективни и неизбежни разходи. Трансакционните в голяма степен притежават „алтернативен потенциал” на приложение или на бъдещи разходи, които имат за цел да ограничат трансформационните. Според Ароу „разликата между трансакционните и производствените разходи е, че първите могат да се изменят чрез промяна в начина на алокация на ресурсите, докато вторите зависят само от технологията и вкусовете и биха били еднакви във всички икономически системи”<sup>49</sup>. Промяната в начина на „алокация” предполага вземането на икономически решения и сравняването на алтернативи. Тук съществува риск от прекомерно увеличаване на трансакционните разходи, с цел да се ограничат трансформационните. Трябва да се има предвид също така, че една част от трансакционните разходи имат невъзстановим характер или те са „потънали” разходи, като данъците, подкупите и др. От техния размер не зависи вземането на икономически решения, независимо от размера им, тъй като тези разходи са безалтернативни. Веднъж направени, предприемачът не може да контролира резултата, т.е. не е възможно вземането на икономическо решение.

Опит за преодоляване на горните проблеми при отчитането на трансакционните разходи се предлагат от Седларски и Анкова, които препоръчват конкретни промени в аналитичното отчитане с цел детайлно идентифициране на трансакционните разходи в рамките на общопроизводствените разходи на фирмата<sup>50</sup>. Съществуващата система на счетоводна отчетност в същото време предоставя достатъчно информация за количествена оценка на трансакционните разходи.

Да разгледаме конкретен финансов отчет<sup>51</sup>. За нас представлява интерес онази част от отчета, която отразява разходите за дистрибуция и маркетинг, административните разходи на фирмата, финансовите разходи и данъците. В посочените направления се покриват основната част от описаните по-горе елементи на количествено измеримите трансакционни разходи (вж. табл. 4).

---

<sup>49</sup> **Arrow, K.** The organization of economic activity. The analysis and evaluation of public expenditures: The PBB – system. Joint Economic Committee (91<sup>st</sup> Congress, 1<sup>st</sup> session, vol. 1) Washington: Government Printing Office, 1969, pp 59–73.

<sup>50</sup> **Sedlarski, T. I. Ankova.** A Possible Way to Estimate Transaction Costs Through the Firm's Accounting System. // MPRA Paper №52428, posted 5 March 2014.

<sup>51</sup> Фирмата е активна в областта на стоманодобива.

Таблица 4

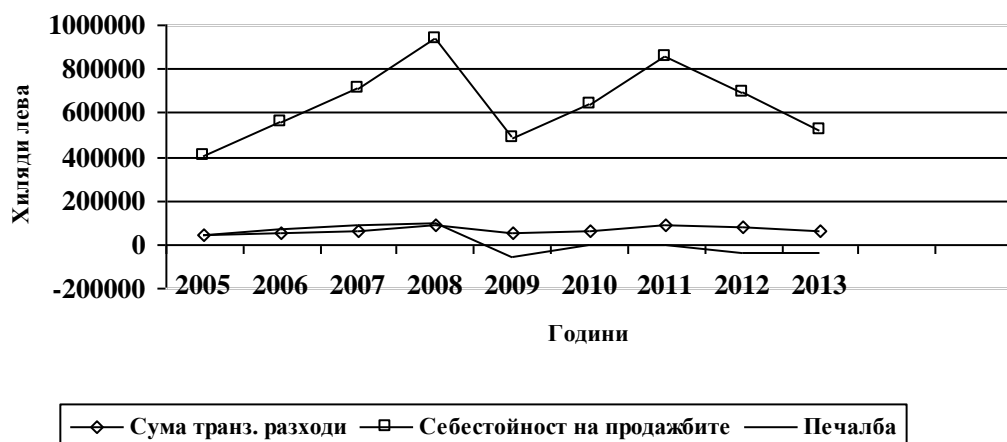
**Финансов отчет (непълен) на фирма А**

Години/хил. лв.	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Разходи за дистрибуция и маркетинг	24149	32439	39858	50147	32868	42156	57176	45515	37797
Административни разходи	11089	13979	11091	12991	8316	8020	8640	9242	7438
Финансови разходи, нето	3326	6036	4167	15817	11073	9691	21301	21321	18602
Данъци	8102	419	10587	10885	4109	301	3322	3706	1938
<b>Сума транс. разходи</b>	<b>46666</b>	<b>52873</b>	<b>65703</b>	<b>89840</b>	<b>56366</b>	<b>60168</b>	<b>90439</b>	<b>79784</b>	<b>65775</b>
Себестойност на продажбите	408817	561831	714964	932562	486613	640622	856061	689393	523402
<b>Относителен дял на транс. разходи</b>	<b>11,4</b>	<b>9,4</b>	<b>9,1</b>	<b>9,6</b>	<b>11,5</b>	<b>9,3</b>	<b>10,5</b>	<b>11,5</b>	<b>12,5</b>
Печалба	44786	70469	91688	95712	-52895	2765	-4779	-41092	-33518

Посочените групировки включват различни класификационни елементи от трансакционни разходи. Една част от тях са „променливи”, които зависят от обема на реализираната продукция (финансови разходи, разходи за дистрибуция и маркетинг), а други „постоянни” (административни разходи, данъци). Сред избраните разходи на фирмата данъците формират така наречените „политически трансакционни разходи”. Пазарните правила не възникват на празно място. Те се базират на определена политическа платформа, която създава и регламентира функционирането на пазарната система. Поддържането на държавните структури и институциите, произвеждащи обществени блага, изискват разходи. Природата на тези разходи съответства на управленските трансакционни разходи или както Фуруботън ги нарича „политически трансакционни разходи”<sup>52</sup>. Тези разходи са необходими за създаването и поддържането на властовите структури: правна система, изпълнителна и законодателна власт, армия, полиция, политическа система, образователна система, система за здравна и социална защита.

<sup>52</sup> Цит. съч. с. 58

Сумата на изброените разходи определя размера на трансакционните разходи за посочените години, а така също и относителния дял на трансформационните разходи. Така отчетените резултати в голяма степен могат да бъдат приети за „базови” и изчерпващи в количествено отношение размера на трансакционните разходи. Разбира се, могат да бъдат направени корекции в посока на тяхното увеличаване (разходи за охрана, бонуси на ръководителите, материално стимулиране на персонала и др.), като се включат други разходи от други сметки, но тези корекции не биха променили резултата съществено. Във финансовия отчет не намират място и оценка възможните алтернативни разходи, пропуснати ползи, загубата на производително работно време и др. (вж. фиг. 2).



**Фиг. 2. Трансакционни разходи, трансформационни разходи и печалба**

За конкретната фирма средното равнище на трансакционните разходи е 10,5% за периода, като те се отличават със сравнителна устойчивост, в сравнение с трансформационните разходи. Цените на суровините, материалите и енергията са в голяма степен конкурентни и повлияни от механизмите на глобалното ценообразуване. Технологиите са относително постоянни в средносрочен период (в областта на стоманодобива голяма част от оборудването има продължителен срок на експлоатация) и затова трансформационните разходи на практика са трудно променими от фирмата и съизмерими

с разходите на своите непосредствени конкуренти. Това, което тя може да направи, е да оптимизира разходите си относно дистрибуцията, а така също вътрешната организация на производството и административните разходи. По този начин конкурентните предимства на фирмата могат да се проявят почти единствено за сметка на оптимизацията на трансакционните разходи.

Полученият резултат за трансакционните разходи може да бъде приет, макар и условно, но в голяма степен за максимално възможното равнище на трансакционните разходи за целия отрасъл, тъй като той на практика у нас е монополизиран от ограничен на брой фирми със сродни технологии. Тъй като разглежданият отрасъл е в голяма степен високо концентриран, а фирмата е монополист (но не естествен монопол) със значителна пазарна власт, може да се предположи, че тя реализира и по-високо равнище на разходите, в това число и на трансакционните, в сравнение с конкурентни пазари. Като абсолютна стойност трансакционните разходи са по-големи в структуроопределящите фирми в отрасъла, но като относителна част те са сравними с разходите в по-малките фирми, които, от своя страна, приемат поведението на „приемащи лидерството” на по-големите фирми.

Този резултат може да се разгледа и като ориентир за равнището на трансакционните разходи и в други по-високо конкурентни отрасли, където по определение те трябва да са дори по-малки или под 10%. Имайки предвид бизнес демографската структура на българските предприятия за 2012 година, от всички действащи на територията на страната 323 745 предприятия, 44,6% нямат нито един нает работник. Групата със заети от 1 до 4 работника е 39,7%. От 5 до 9,8%; от 10 и повече наети лица са 9% от активните предприятия<sup>53</sup>. Тоест предприятията с 0 наети са почти половината, а заедно с заетите от 1 до 4 формират над 85% от профила на българските предприятия. Според С. Чунг (S. Cheung) трансакционни разходи съществуват навсякъде, освен в стопанство, съставено от един човек, или за голяма част от българските предприятия от реалния сектор трансакционните разходи, дори и да не са нула, но не много далече от това ниво<sup>54</sup>. За друга, много по-малка част, те съответно са ориентировъчно 10%.

---

<sup>53</sup> НСИ, Демография на предприятията към 31.12.2012 година.

<sup>54</sup> **Cheung, S.** 1992 On the New Institutional Economics. In: Contract Economics. edited by Lars Werin and Hans Wijkander. Blackwell, p. 72.

Разбира се, тези изводи трябва да намерят потвърждение чрез по-детайлно изследване на големи групи предприятия от реалния и финансовия сектор. Но дори и тези резултати според нас са достатъчно показателни и могат да послужат за ориентир при провеждането на сравнителни анализи, защото избраните фирми са монополисти или водещи в своя сектор и като такива реализират несравнимо по-високо равнище на трансакционни разходи, отколкото другите по-малки по мащаб и близки до конкурентното равнище на производство.

## **5. Трансакционни разходи и пазарна власт**

Развитието на пазарните отношения в страната ни в голяма степен зависи от състоянието на отделните пазари, тяхната конкурентност и технологическо равнище. Един от ключовите фактори, определящи състоянието на отрасловите пазари, е пазарната власт на фирмите. Пазарната власт позволява на действащите фирми да оказват влияние на другите участници в пазарните отношения и по този начин да определят развитието на самия пазар. Голямата пазарна власт на фирмата говори за нейните възможности да влияе на пазара и съответно за зависимостта на пазара от решенията на фирмата. Такава ситуация може да доведе до накърняването на интересите на другите участници и по този начин да се засегнат основите на пазарната система.

От друга страна, пазарната власт позволява на фирмата да акумулира ресурси за допълнителни капитални вложения, което способства за развитието на процесите на иновации и икономически растеж, което в крайна сметка води до нарастване на благосъстоянието на обществото. Само фирми със значителна пазарна власт могат да се утвърдят на международните пазари и допълнително да подобрят търговския баланс на страната.

Предпоставките за появата на пазарна власт са заложи в несъвършените пазарни структури. На всички пазари, където са нарушени условията за съвършена конкуренция, е заложен потенциал за появата на пазарна власт от фирмата.

Проблемите с монополното положение на фирмата на пазара и пазарните провали са вълнували много изследователи, анализиращи икономическите процеси в обществото. Още Аристотел е забелязал проблема с възможността за изключително присъствие на пазара. Адам Смит също отбелязва възможността за монополизация на пазара и опасността от сговор между

участниците. К. Маркс отбелязва възможността за получаването на допълнителна принадена стойност и формите за нейното проявление – свръхпечалба, реализирана с помощта на диференциална и монополна рента.

Непосредствено с проблемите на пазарната власт на фирмите изследователите активно започват да се занимават в средата на 50-те години на ХХ век. Интересът към темата обаче особено се увеличи през последните десетилетия във връзка с усилващата се роля на транснационалните и глобални корпорации.

Прието е да се свързва развитието на съвременната теория за пазарната власт с името на А. Лернер и неговия труд „Същност на монопола и измерване на монополната власт”<sup>55</sup>. В тази работа е отразен главният отличителен признак за наличието на пазарна власт – превишаването на цената, над пределните разходи на фирмата. Работата на Лернер се базира на теорията на монополистическата конкуренция, разработена от Дж. Робинсън и Е. Чембърлейн. Техните концепции преобръщат представата на съвременниците за конкуренцията и конкурентната борба. По-нататъшно развитие тази теория намира в трудовете на Дж. Бейн, Е. Мейсон и др. Резултатите от изследванията на посочените и множество други автори в синтезиран вид се представят от предложените индекси за измерване на пазарната власт, които много често носят и техните имена (вж. табл. 5).

Таблица 5

### Индекси за измерване на пазарна власт<sup>56</sup>

Индекс на Бейн	$BI = \frac{P_a - P_n}{K_c},$ където: <i>P<sub>c</sub></i> – печалба счетоводна <i>P<sub>n</sub></i> – печалба нормална <i>K<sub>c</sub></i> – капитал собствен
Индекс на Лернер	$LI = \frac{P - MC}{P} = \frac{1}{Ed},$ където:

<sup>55</sup> Review of Economic Studies, №1, 1934, pp. 157–175.

<sup>56</sup> **Pisanie, J.** Concentration measures as an element in testing the structure-conduct-performance paradigm. // ERSA working paper 345, April 2013; **Bikker, J., K. Haaf.** Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Review of the Literature. // Economic & Financial Modelling, Summer 2002, pp. 53–98.

	<p>P – цена  MC – пределни разходи  Ed – еластичност на търсенето</p>
Индекс на Тобин	$TI = \frac{An}{Av}$ <p>където:  An – пазарна стойност на активите на фирмата;  Av – възстановителна стойност на активите</p>
Индекс на Папандреу	$PI = \lambda_j \frac{\partial Qd_i}{\partial P_i} \times \frac{P_j}{Qd_j}$ <p>където:  <math>\lambda_j</math> – показател за ограниченията на конкурентите на фирмата  Qdi – търсени количества от фирмената продукция  Pj – цени на конкурента  Pi – цени на фирмата  Qdi – количества на конкурента</p>
Индекс на Хърфиндал- Хиршман	$HHI = \sum_{i=1}^N S_i^2$ <p>където:  N – брой на фирмите  S – пазарен дял</p>
Индекс на Розенблат	$RI = \frac{1}{\left[ \left( 2 \sum_{i=1}^N i S_i \right) - 1 \right]}$ <p>Продавачите са ранжирани по пазарни дялове. Произведението (iSi) показва пазарния дял на всеки участник, умножен по ранга му</p>
Индекс на Хорват	$HI = S1 + \sum_{i=2}^N S_i^2 (2 - S_i)$ <p>където в квадрат се повдигат пазарните дялове на другите участници</p>
Индекс на Хана и Кей	$HKI = \left( \sum_{i=1}^n S_i \right)^{1/(1-\alpha)}$ <p>където <math>\alpha</math> е параметър на еластичност отразяващ промените в концентрацията, резултат на влизане и излизане в отрасъла</p>
Ентропиен индекс	$E = -\sum_{i=1}^n S_i \log_2 S_i$

Към изброените показатели могат да бъдат посочени и други индекси, което едва ли е необходимо за целите на нашето изследване. Целта ни е да се забележи предимно косвеният ефект на прилаганите индекси. За да се определи пазарната концентрация се използват редица спомагателни показатели и категории, като пределни разходи, рангове, зависимости от поведението и пазарните дялове на конкурентни фирми и др. За разлика от тях, трансакционните разходи са пряк измерител на пазарната власт. Те са такива по определение. Всеки лев от фирмата, насочен за трансакционни разходи, отклонява фирмените цени и количества от равновесните конкурентни пазарни такива.

Ако сравним анализирани по-горе в изложението фирми (от стоманодобива и банковата сфера) и приложим известните индекси за измерване на пазарната власт, ще получим противоречиви резултати. Така например стоманодобивната фирма, която доминира на профилния си пазар, ще има стойности на индекса на Хърфиндал–Хиршман близки до своя максимум (10 000) и ще изглежда абсолютен монополист в своята област. В същото време разгледаната голяма банка, прилагайки същия индекс, дори няма да е монополист, а в най-добрия случай олигополист ( $HNI \approx 900$ ). На практика обаче пазарното влияние на Уникредит Булбанк е несравнимо по-голямо и тя е в много по-голяма степен монополист, отколкото стоманодобивната. Относителният дял на трансакционните разходи могат да ни предпазят от противоречиви изводи и действия. Трансакционните разходи в стоманодобивната фирма са средно седем пъти по-малки, отколкото на банката. Тоест банката е седем пъти по-голям монополист от Стомана Перник.

Сравнявайки двата обособени сектора в икономиката: реалния и сектора на услугите (в частност финансовите услуги), може да се забележи различното им поведение по отношение на обема на реализираните трансакционни разходи. В реалния сектор те са сравнително ограничени, докато във финансовия сектор, доминиращи. Това съотношение, съобразено с посоченото по-горе определение за същността и ролята на трансакционните разходи, може да послужи, като сравнително точен критерий за измерването на равнището на конкурентност и пазарна власт на фирмите или отрасъла. Колкото по-ниски са трансакционните разходи или дори нула, толкова по-конкурентна е фирмата и текущите равнища на цени и количества съвпадат



с Парето-ефективното конкурентно равновесие. Обратно, високите трансакционни разходи ни отдалечават от този оптимум, като ограничават пазарната ефективност на фирмите и увеличават пазарната им власт, което е характерно за фирмите монополисти. Трансакционните разходи са естествен измерител на равнището на конкурентност и това е една от главните им отличителни характеристики. За малките, конкурентни фирми е характерно минимизирането както на производствените, така и на трансакционните разходи. Само големите фирми могат да си позволят допълнителни разходи за маркетинг, реклама и други средства за манипулиране на потребителското поведение, с което си гарантират определен пазарен дял, но това, разбира се, е свързано с ограничаване на конкурентността и ефективността на системата като цяло. С други думи, разликата в мащаба на фирмите диктува и различна политика относно трансакционните разходи. Малките фирми ще си остават такива, докато не намерят възможности за обособяване на част от пазара в своя полза, което може да се случи само чрез увеличаването на трансакционните разходи. Големите фирми монополисти са такива само защото могат да си позволят по-големи трансакционни разходи.

От тези резултати следват и възможни практически действия по отношение на провежданата фискална политика. От гледна точка на пазарното равновесие и развитие една от функциите на държавната намеса е да възстанови равновесните конкурентни пазарни цени и количества. В процеса на своето развитие пазарните субекти (в частност производителите), под въздействието на конкуренцията и стремежа за минимизиране на разходите, се стремят да инвестират в нови технологии. Не всички успяват правилно да планират своите разходи и очаквани приходи. Много фирми, особено малки и средни, фалират. Пазарът се концентрира в ръцете на все по-малко и все по-големи по мащаб предприятия. Отрастите се монополизират, което предполага трайно повишаване на цените, а фирмите монополисти не минимизират разходите си. Борбата с монополизацията на цели отрасли не може да бъде решена изключително с пазарни средства. Това е по силите единствено на субект, по-голям от самите монополи, като държавата. За тази цел се приемат редица правни и институционални мерки за защита на конкуренцията и ограничаване на монополното влияние.

Както уточнихме в изложението, трансакционните разходи дистанцират фирмата от очакваните от обществото конкурентни равнища на цени и коли-

чества или увеличават пазарната власт на фирмите. В този смисъл държавата може да ограничи пазарната им власт, като въведе регулиране на тези разходи, а не толкова на печалбата<sup>57</sup>. Или облагането на печалбата да бъде диверсифицирано и съобразено с равнищата на трансакционните разходи. Фирма, имаща седем пъти по-малки нива на трансакционните разходи, да заплаща и седем пъти по-малко данък печалба. Фирмите, с ниски равнища на трансакционните разходи, не се нуждаят от регулация. От тази гледна точка, една фирма, макар и голяма, но с ниски трансакционни разходи (като стоманодобивната), ще заплаща по-ниски данъци, защото предлаганите от нея цени и количества са много близки до конкурентните, докато банковата институция ще трябва да понесе по-тежко данъчно облагане. Подобен подход би позволил да се извърши икономически ефективно и обществено оправдано разпределение на ресурсите, доходите и богатствата. Освен това, необходимата информация може директно (при подходящо систематизиране на трансакционните разходи и специалното им групиране в отделни аналитични рубрики) да се намери за всяка фирма, непосредствено във финансово-счетоводните документи, а не косвено чрез търсенето на пазарни дялове, пределни разходи и прочие трудоемки и сравнително рядко реализирани на практика концепции. По този начин ще се използва и известната склонност на предприемачите да декларират по-високи нива на разходите си, с цел ограничаване на печалбата.

### Заклучение

Въвеждането в икономическия анализ на понятието „трансакционни разходи“ се явява значително постижение на икономическата теория. Признаването за „не безплатен“ процеса на размяна е позволило свършено по нов начин да се разгледа икономическата реалност. Пренебрегването на значението на трансакционните разходи може да доведе до погрешно или непълно разбиране на функционирането на пазарния механизъм и следователно към неправилни действия при регулирането на пазарната среда. Основ-

---

<sup>57</sup> Във фискалната практика съществува „данък върху разходите“ и „данък, удържан при източника“. Първите данъци се свеждат до данък върху представителните разходи и данък върху разходите, свързани с експлоатация на превозни средства, когато с тях се осъществява управленска дейност, редица социални разходи. Втората група се удържат и внасят от платеща на дохода.

ните изводи и препоръки на теорията за трансакционните разходи е особено приложима към тези сфери на икономическата активност, в която е значителна информационната асиметрия, ограничената рационалност и опортюнистическото поведение на взаимодействащите си страни. Това в особена степен се отнася за финансовата сфера, юриспруденцията и търговията.

Въпреки многочислените трудове и изследвания, посветени на трансакционните разходи през последните десетилетия, опити за тяхното количествено измерване или предлагането на определени методически подходи в това отношение, особено на микроиво, се срещат рядко. Главната трудност, с която се сблъскват изследователите, е липсата на ясна и точна количествена оценка на трансакционните разходи. Тази трудност възниква както на методологическо, така и на статистическо равнище. На методологическо ниво трудностите са свързани с необходимостта от разграничаване на трансакционните разходи от другите видове разходи. На статистическо ниво трудностите се свеждат до факта, че статистическата система се е разработвала и прилагала на базата на принципите на класическата и особено неокласическата теория, и следователно използваният апарат в много случаи се оказва недостатъчно обективен, за да се приложи в рамките на институционалната теория, и в частност, теорията за трансакционните разходи.

В същото време разгледаните в изложението примери показват, че проблемът с количествената оценка на трансакционните разходи не е неразрешим. За да се реализира целта ни, са необходими няколко условия: първо, ясно определяне на понятието „трансакционни разходи“, неговият обхват и допустими ограничения; второ, обвързване на структурата и класификацията на трансакционните разходи на фирмено ниво със съществуващата нормативна финансово-счетоводната отчетност.

Относно първото условие, анализирайки мненията на най-често цитираните автори за същността на трансакционните разходи, предлагаме работно, ограничаващо определение (опирайки се на версията на Р. Коуз, К. Ароу, С. Чунг), което разглежда трансакционните разходи, като разходи, нарушаващи пазарното конкурентно равновесие. Това е широк спектър от разходи, които възникват преди, по време и след производството на продукта, и като правило, извън себестойността на изделието (параграф 1). Това допускане

значително стеснява полето за идентификация и дава възможност за по-детайлно разграничаване на производствените разходи от трансакционните.

В тази връзка може да отбележим, че нито управленското, нито финансовото счетоводство съдържат такова понятие, като трансакционни разходи. Тази категория все още си остава теоретическа конструкция. На практика се използва друго понятие, като оперативни разходи или общи административни разходи. Това са допълнителни разходи към основните разходи за обезпечаване на производствения процес и реализацията на готовата продукция. За повечето предприятия в реалния сектор, тези разходи не се намират във функционална зависимост от обема на готовата продукция или от доходите на това производство. Това, което ги поражда (общите административни, финансови и други извънредни разходи), са по същество трансакции и свързаните с тази необходимост разходи. Трансакциите са необходими за поддържането на производствения процес. Това предполага обмен на информация, материали и други ресурси, които сами по себе си не водят до появата на нови продукти или блага. По този начин, паралелно с производствения процес, съществува и друга организационна активност, чието успешно управление (и свързаните с това разходи) не зависи единствено от избора на оптимален обем на производството. От предприемачите се изискват допълнителни умения за оптимизация на трансакционните разходи, което ще позволи да се провеждат необходимите операции с минимални разходи.

Първа стъпка в тази посока би била удачната класификация на трансакционните разходи (параграф 2). Разграничавайки външните от вътрешните трансакционни разходи за фирмата, предполага обхващането на широк спектър активности и разходи. Сред тях може да отбележим логистически и организационни разходи. Разходи, свързани с реализирането на непрекъснат процес на снабдяване със суровини и материали, контрол за качеството и модернизация на технологическия процес. Макар общо присъщи и подходящи за класифициране, тези разходи са строго индивидуални за всяко предприятие и зависят от предприемаческите и мениджърски умения на управленския екип.

Ако допуснем, че светът на Р. Коуз съществува (без трансакционни разходи), тогава производителите биха предлагали своята продукция по

максималната за тях цена, а потребителите биха закупували стоките по възможно най-ниската цена. Развитието на пазарните отношения неизбежно предизвиква разширяването и развитието на сферата на обращение, която в голяма степен обуславя осъществяването на договорни взаимоотношения с наличието на трансакционни разходи. След въвеждането в научен оборот на „теоремата на Р. Коуз“ трансакционните разходи получават статут на нормативна концепция, а минимизацията им, в желан ефект на икономическата политика. В същото време, доминиращото разбиране за тези разходи, като изключително разходи по придобиването, прехвърлянето и защитата на правото на собственост води до не съвсем правилното разбиране за трансакционните разходи, като непроизводителни и отнасящи се изключително към сферата на обращението и размяната. Трансакционните разходи имат ярко изразен икономически характер и съпровождат специализацията и разделението на труда. Прекаленото ограничаване на тези разходи може да доведе до значителни отрицателни ефекти, ограничаващи мащабите на развитието, качествено усложняване и прогреса на икономическите системи. Действието на институциите в краткосрочен план в голяма степен се характеризират с адаптивната си ефективност и е насочена към намаляването на относителната тежест на трансакционните разходи, което на практика следва от теоремата на Коуз. В дългосрочен период обаче, стимулирането на интензивния ръст на количеството на връзките, отношенията, взаимодействията и сделките се съпровожда с повишаването обема на трансакционните разходи, което съответства на критерия за еволюционна ефективност. В този смисъл е формулирана противоположна версия на теоремата на Коуз, „теорема на Маевски“, който утвърждава: *„Колкото по-ефективни са в еволюционно отношение икономическите институции, в толкова по-голяма степен те способстват за повишаването на трансакционните разходи“*<sup>58</sup>. Обединяващият подход на развитието позволява да се свърже системната ефективност на институциите с максимизация на общите и минимизация на отделните трансакционни разходи в икономиката. По този начин може успешно да се преодолее ограничаващият характер на неизбежното „триене“ в ико-

---

<sup>58</sup> Маевски В. И. Эволюционная теория и институты. Вестник государственного университета управления. Серия „Институциональная экономика“, 2001. №1. с. 19

номическата система, породено от трансакционните разходи. С други думи, фирмите сами трябва да определят равнището на своята специализация, да определят оптималното равнище на ефективното използване на ограничените ресурси и съпроводеното с това нарастване на трансакционните разходи. По този начин за всеки икономически субект съществува оптимален размер на трансакционните разходи в зависимост от етапа на неговото развитие. Нарастването на общия размер на трансакционните разходи в тази връзка не винаги означава намалена ефективност. На базата на множество частни значения се формира и средно отрасловото равнище на трансакционните разходи, което по наше мнение в съвременните условия на икономическото ни развитие в сектора „Стоманодобив“ е около 10% от равнището на общите разходи. Нямаме основание да екстраполираме този резултат и за други сектори от реалната икономика или за конкретни предприятия, още повече, че асортиментът и количеството на трансакционните разходи не са нормативно определени, а резултат от творческата активност и избор на предприемачите. В същото време, този резултат може да изиграе ролята на ориентир и за други фирми и сектори от реалната икономика.

В банковата система се забелязва противоположна тенденция. Нарастването на трансакционните разходи може да гарантира по-високи доходи и печалби на банките, като при тях относителният дял на трансакционните разходи може да достигне 2/3 от всички разходи.

Една от целите на настоящото изследване, а именно да се открият възможности за количествено определяне на трансакционните разходи на фирмите, опирайки се на съществуващата финансово-счетоводна информация, в голяма степен е реализирана.

Тази задача значително се облекчава след приемането на Европейската Директива 2013/34/ЕО, синхронизираща счетоводното законодателство<sup>59</sup>. В рамките на Директивата се въвеждат единни критерии в държавите членки за микро-, малки, средни, големи и предприятия от обществен интерес. Това

---

<sup>59</sup> Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия. // Официален вестник на Европейския съюз, 29.6.2013.

прави информацията достъпна и тематично групирана, а трансакционните разходи в голяма степен количествено измерими и сравними. Необходимостта от оптимизирането на тези разходи обаче не е напълно осъзнато от предприемачите и представителите на държавните институции, като съответно тяхната роля и значение все още се подценява. Решаваща роля в оптимизацията на трансакционните разходи имат институциите. Възникването на институциите имат една главна цел – да се съкратят усилията и ресурсите, изразходвани за реализирането на производството, размяната, потреблението на стоки и услуги, т.е. на трансакционните разходи. За да възникнат очакваните институции обаче, е необходимо преди всичко да бъде забелязан проблемът, особено на микрониво.

### Използвана литература

1. **Ганчева, Й.** Нормативна уредба и трансакционни разходи в България. ИПИ, 2007.
2. **Маевски, В.** Еволюционна теория и институти. // Вестник государственного университета управления. Серия „Институциональная экономика”, №1, 2001, с. 193.
3. **Менар, К.** Экономика организаций. Москва: Инфра-М, 1996, с. 29.
4. **Младенов, М.** Пари Банки Кредит. Варна: Princesp, 1995, с. 33.
5. **Норт, Д.** Институти, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва: Начала-Пресс, 1997, с. 93.
6. **Тевено, Л.** Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире. // Вопросы экономики, №10, 1997, с. 35.
7. **Тодорова, Т.** Фирмата в контекста на теорията за трансакционните разходи. // Икономическа мисъл, №1, 2004, с. 55–74.
8. **Уильямсон, О.** Экономические институти капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. Санкт-Петербург: Лениздат, 1996, с. 187.
9. **Фуруботн, Э., Р. Рихтер.** Институти и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. Санкт-Петербург: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005, с. 54.

10. **Arrow, K.** The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation. The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB-System. Joint Economic Committee, 91st Cong., 1st sess., Vol. 1. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1969, pp. 59–73.
11. **Barzel, Y.** Economic Analysis of Property Rights. New York: Cambridge University Press, 1989.
12. **Bikker, J., K. Haaf.** Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Review of the Literature. // *Economic&Financial Modelling*, Summer 2002, pp. 53–98.
13. Cheung, S. On the New Institutional Economics. In: *Contract Economics*, edited by Lars Werin and Hans Wijkander. Blackwell, 1992, pp. 48–65.
14. **Coase, R.** The Nature of the Firm. // *Economica*, Vol. 4, №16, November 1937, pp. 386–405.
15. **Coase, R.** The Problem of Social Cost. // *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, №1, 1960, pp. 1–44.
16. **Commons, J.** *Institutional Economics*. New York: Macmillan, 1934, p. 58.
17. **Dahlman, C.** The Problem of Externality. // *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, №1, 1979, pp. 141–162.
18. **Demsetz, H.** The Cost of Transacting. // *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82, №1, Feb. 1968, pp. 33–53.
19. **Eggertsson, T.** *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press, 1990, p. 79.
20. **Fisher, S.** Long-term Contracting Sticky Prices and Monetary Policy. Comments. // *Journal of Monetary Economics*, Vol. 3, May 1997, p. 322.
21. **Kelly, K.** *New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World*. New York, 1998, pp. 142–157.
22. **Menger, C.** *Principles of economics*. Ludwig von Mises Institute, 2007, p. 189.
23. **Milgrom, R., J. Roberts.** *Economics, organization, and management*. Englewood Cliffs, 1992, pp. 93–117.
24. **Philippon, T.** Finance vs. Wal-Mart: Why are Financial Services so Expensive? ([http://www.russellsage.org/sites/all/files/Rethinking-Finance/Philippon\\_v3.pdf](http://www.russellsage.org/sites/all/files/Rethinking-Finance/Philippon_v3.pdf)).



25. **Polski, M.** Measuring Transaction Costs and Institutional Change in the U.S. Commercial Banking Industry, Indiana University, 2001.
26. **Pisanie, J.** Concentration measures as an element in testing the structure-conduct-performance paradigm. // ERSA working paper №345, April 2013.
27. **Sedlarski, T., I. Ankova.** A Possible Way to Estimate Transaction Costs Through the Firm's Accounting System. // MPRA Paper, №52428, 05 March 2014.
28. **Stigler, G.** The economics of information. // Journal of Political Economy, Vol. 69, June 1961, pp. 213–225.
29. **Stoll, H., R. Whaley.** Transaction costs and the small firm effect. // Journal of Financial Economics, Vol. 12, 1983, pp. 57–79.
30. **Tankersley, J.** A black hole for our best and brightest. // New York Times, 16 December 2014.
31. **Wallis, J., D. North.** Measuring the transaction sector in the American economy 1870–1970. In: **Engerman, S., R. Galman.** Long-term factors in the American economic growth, 95 - 161, Studies in income and wealth №51. Chicago, London: University of Chicago Press, 1988.

## **POSSIBILITIES FOR QUANTITATIVE MEASUREMENT OF TRANSACTION COSTS AT THE MICROLEVEL**

**Chief Assist. Prof. Dr Kalin Gospodinov**

### **Abstract**

At the contemporary stage of the global economic development our attention is drawn to the fact that the competitive battle is being shifted from the sphere of actual production to the area of its preparation, service and the placement of the finished products, that is, towards the sphere of transaction costs. Their existence and increasing role was noticed long ago, but it still remains a theoretical construct, due to the lack of satisfactory, generally accepted methods for their quantitative measurement. The present study is an attempt in that direction, in order for the theory of transaction costs to come closer to the practice and the daily round of the experts and the entrepreneurs. In that connection there is clarified the modern interpretation of transaction costs, their scope and the possibility to identify the latter in the existing financial and accounting documentation. There

are analyzed enterprises from the financial sphere and from steelmaking, by way of illustration of two poles in business strategies with respect to the scale and the use of transaction costs.

## **MÖGLICHKEITEN FÜR DIE QUANTITATIVE MESSUNG DER TRANSAKTIONSKOSTEN AUF MIKROÖKONOMISCHEM NIVEAU**

**Hauptass. Dr. Kalin Gospodinov**

### **Zusammenfassung**

Der Konkurrenzkampf auf dem heutigen Stand der globalen Entwicklung der Wirtschaft wird interessanterweise von dem Bereich der realen Produktion hin zum Bereich von deren Vorbereitung, zur Distribution und zum Absatz der fertigen Produkte, d. h. in den Bereich der Transaktionskosten verschoben. Die Existenz und die immer wichtigere Rolle dieser Kosten ist schon seit länger bekannt, sie bleiben aber immer noch ein theoretisches Konzept, weil sich immer noch keine zufriedenstellenden, allgemeingültigen Methoden für deren quantitative Messung durchgesetzt haben. Die vorliegende Studie ist ein Versuch in diese Richtung mit dem Ziel die Theorie über die Transaktionskosten der Praxis und dem Alltag der Experten und der Unternehmer näherzubringen. In diesem Zusammenhang erörterte der Autor die moderne Interpretation der Transaktionskosten, ihr Umfang und die Möglichkeit sie in den bestehenden Finanz- und Buchhaltungsunterlagen zu identifizieren. Dafür beschäftigt sich die Studie mit der Analyse von Betrieben im Finanzbereich und in der Stahlproduktion, als Beispiel von zwei Gegensätzen in den Geschäftsstrategien, was das Ausmaß und die Verwendung der Transaktionskosten angeht.

## **ВОЗМОЖНОСТИ КОЛИЧЕСТВЕННОГО ИЗМЕРЕНИЯ ТРАНЗАКЦИОННЫХ РАСХОДОВ НА МИКРОУРОВНЕ**

**Гл. асс. д-р Калин Господинов**

### **Резюме**

На современном этапе глобального экономического развития привлекает внимание тот факт, что конкурентная борьба смещается со сферы реального производства в область его подготовки, обслуживания и реализации готовой продукции, то есть по направлению к сфере транзакционных расходов. Их существование и возрастающая роль давно отмечают, тем не менее они все еще остаются теорети-

ческой конструкцией из-за отсутствия удовлетворительных общепринятых методов их количественного измерения. Настоящее исследование является попыткой в этом направлении с целью объединения теории транзакционных расходов с практикой и ежедневием экспертов и предпринимателей. В этой связи уточняются современная интерпретация транзакционных расходов, их параметры и возможность их идентификации в существующей финансово-учетной документации. Проведен анализ предприятий финансовой сферы и предприятий добычи стали в качестве примера двух полюсов стратегии бизнеса в отношении масштаба и использования транзакционных расходов.

## Съдържание

<b>Въведение</b> .....	257
<b>1. Същност и причини за възникването на транзакционните разходи</b> .....	258
<b>2. Класификация и обхват на транзакционните разходи</b> .....	268
<b>3. Неформалната икономика и корупцията, фактори повишаващи транзакционните разходи</b> .....	274
<b>4. Методи за оценка на транзакционните разходи</b> .....	278
<b>5. Транзакционни разходи и пазарна власт</b> .....	293
<b>Заклучение</b> .....	298
<b>Използвана литература</b> .....	303
<b>Резюме на английски език</b> .....	305
<b>Резюме на немски език</b> .....	306
<b>Резюме на руски език</b> .....	306