

ДЕКЛАРАЦИЯ

Долуподписаният/та

Надя Викторовна Гилина
/име, презиме, фамилия/

Автор на

- ① "Институционални условия за минимизиране на транзакционните разходи при реализацията на отношенията на собственост (не чужди на НЦ)"
- ② "Сигурност при транзакцията на имп. недвижима собственост"

Декларирам, че давам съгласието си за сканиране и предоставяне на онлайн достъп за ползване чрез електронния каталог на библиотеката на УНСС до посоченото/ите произведение/я в упражняване на авторското си право по чл.18, ал.2, т.10 от ЗАПСП.

Дата : 16.04.2021г.

Декларатор:

II 92201

Надя Гилина

**ИНСТИТУЦИОНАЛНИ УСЛОВИЯ ЗА
МИНИМИЗИРАНЕ НА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ
РАЗХОДИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИЯТА НА
ОТНОШЕНИЯТА НА СОБСТВЕНОСТ
(НА ПАЗАРА НА ЖИЛИЩНИ ИМОТИ)**

A stylized illustration of a city skyline with various skyscrapers and buildings in shades of blue and purple, positioned along the bottom edge of the cover.

София, 2020

Надя Гилина

**ИНСТИТУЦИОНАЛНИ УСЛОВИЯ
ЗА МИНИМИЗИРАНЕ
НА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ
ПРИ РЕАЛИЗАЦИЯТА НА ОТНОШЕНИЯТА
НА СОБСТВЕНОСТ
(НА ПАЗАРА НА ЖИЛИЩНИ ИМОТИ)**

Авангард Прима
София, 2020

92201

332.83(498.2) + 332.2(498.2)

Настоящият монографичен труд е резултат от изследванията на автора във връзка с дисертацията за присъждане на ОКС „Доктор” при Университет за национално и световно стопанство (УНСС), гр. София.

Авторът е редовен преподавател (главен асистент) в катедра “Недвижима собственост” при УНСС.

Рецензенти:

1. Проф. д.ик.н. Христо Първанов Първанов, УНСС;
2. Проф. д-р Константин Калинков, Икономически университет – Варна.

БИБЛИОТЕКА - УНСС

Инв. № ..



120000129744

© Надя Гилина, автор, 2020

ISBN 978-619-239-437-0

Авангард Прима

БИБЛИОТЕКА София, 2020

УНСС
СОФИЯ

СЪДЪРЖАНИЕ

ВЪВЕДЕНИЕ.....	4
1. ОТНОШЕНИЯТА НА СОБСТВЕНОСТ В КОНТЕКСТА НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА	
1.1. Отразяване на категорията „собственост“ в икономическата теория.....	10
1.2. Отношението на собственост през призмата на институционалния подход	25
1.3. Роля на транзакционните разходи при реализацията на отношенията на собственост...	38
1.4. Институционална същност на пазара на недвижима собственост в България	56
2. ИНСТИТУЦИОНАЛНИ УСЛОВИЯ НА ПАЗАРА НА ЖИЛИЩНА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ	
2.1. Институционална структура на пазара на жилищна недвижима собственост.....	77
2.2. Структура на транзакционните разходи при сделка на пазара на жилищна недвижима собственост	100
2.3. Методическа рамка за определяне и минимизиране на транзакционните разходи	118
3. ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ НА ПАЗАРА НА ЖИЛИЩНА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ И НАСОКИ ЗА МИНИМИЗИРАНЕТО ИМ	
3.1. Обща характеристика на изследваните съвкупности.....	137
3.2. Транзакционни разходи – резултати	160
3.3. Изводи и насоки за развитие	184
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	195
ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА	199
ПРИЛОЖЕНИЕ 1	210

ВЪВЕДЕНИЕ

Системата на собственост във всяко общество се формира по еволюционен път в течение на дълъг период от време. Като определящ критерий за нейното функциониране служи ефективността на съответните формални и неформални институции. Затова е напълно естествено държавните мерки по регулиране на отношенията на собственост да не могат изведнъж да решат проблемите, към които те са били насочени. От друга страна, при недалновидни и необмислени държавни решения тези мерки могат да доведат до пагубни последствия, и то в дългосрочна перспектива. Формалната страна на собствеността, а именно съвкупността от правата на собственост, по същество определя степента на ефективност на функционирането на цялата система на собственост като отношения между стопанските субекти по повод на икономическите блага. По този начин правото на частна собственост се явява една от най-важните исторически предпоставки за образуването и развитието на пазарния механизъм, обезпечаващ стимули на стопанските агенти за най-ефективно използване на ограничените ресурси.

По данни на *Doing Business*¹, индикатор „Регистрация на собственост“, България е на 66-то място от 189 страни. Индикаторът е съставен на база показатели: брой административни процедури, време и разходи за тяхното извършване. Разходите по транзакцията на недвижимата собственост, и в частност на жилищна недвижима собственост, се различават значително в различните страни. Друга класация – *Global Property Guide*² – определя транзакционните разходи на база разходи за регистрация, такси за агенти по недвижими имоти, правни (юридически) такси, данъци по прехвърляне, като те винаги се изчисляват от гледна точка на чуждестранно лице купувач. Тези транзакционни разходи се налага да се поемат от различните субекти на

¹ <http://www.doingbusiness.org/rankings>

² <http://www.globalpropertyguide.com/>

пазара, съобразно и според държавните правила. В тази ситуация е очевидно, че стопанската практика, допълнена с правното оформяне на собствеността, трябва да вземе под внимание препоръките на икономическата теория по отношение на собствеността и легализацията на отделните нейни форми. Необходимо е и да се установят правила за извършване на транзакциите с обектите на недвижима собственост.

Развитието на процеса на институционализация на пазара на жилищна недвижима собственост предполага създаването на нови икономически механизми: институцията частна собственост на гражданите, функционалното зонироване на земята, ефективната оценка на имота за целите на данъчното облагане. Ефективната институционална структура и среда облекчават взаимодействието между различните контрагенти на пазара на жилищна недвижима собственост, което има своята крайна цел – снижаване на транзакционните разходи.

Българският пазар на жилищна недвижима собственост се отличава с неравномерност в развитието на съставляващите го части и увеличена инвестиционна активност на основните субекти на пазара. Причината за тези процеси може да се търси в несъвършенствата на институционалната структура и законодателната база, регулиращи съответните взаимодействия. Успоредно с това има тенденция на ръст на обмена на жилищни имоти, участващи в оборота между гражданите, което дава основание да се говори за перспективността на този пазар не само в инвестиционен смисъл. Разбирането за ролята и спецификата на транзакционните разходи в контекста на националното стопанство като цяло е невъзможно без вземането под внимание на техните микроаспекти. Поради това, насоката на изследването в настоящата монография е през призмата на институционалната теория да се определят транзакционните разходи и да се очертаят пътища за минимизирането им при отделната сделка за жилищна недвижима

собственост. Това налага и идентификацията на факторите, влияещи върху технологията на транзакцията на собственост.

Степен на разработване на проблема. Институционалният анализ на собствеността традиционно се разглежда в рамките на новата институционална икономика. Над проблема за формиране на ефективни структури на собственост са работили учени като Р. Коуз, Д. Норт, О. Уилямсън.

Особеностите на функциониране на пазарните механизми и стратегиите на адаптация на стопанските агенти в зависимост от формираната структурата на собственост и от институционалната среда се разглеждат от В. Полтарович, Е. де Сото, Р. Пайп.

Въпреки това научните изследвания на проблема остават недостатъчни за разработване на цялостна концепция, обясняваща формирането на специфичната институционална структура на пазара на жилищна недвижима собственост в България. Острата полемичност на проблемите за разработване на ефективни мерки на реформирания транзакционен сектор на пазара определя целта и задачите на настоящото изследване.

Целта на монографията е да се изведат и анализират механизмите на взаимодействие между отделните субекти на пазара на жилищна недвижима собственост. Този анализ да се извърши на основата на институционалната теория в три основни направления: институционална среда, институционални съглашения и индивид в условия на динамични институционални ограничения. Това ще определи насоките за изменение на институционалните условия за минимизиране на транзакционните разходи в контекста на отделната сделка.

В съответствие с така поставената цел на труда се формулират следните задачи:

- Изследване на еволюцията в съдържанието на категорията „собственост“ в икономическата теория и през призмата на институционалния подход;

- Идентифициране на ролята на транзакционните разходи при реализирането на отношенията на собственост;

- Определяне на институционалната същност и структура на пазара на недвижима собственост в България и особеностите на българския пазар на жилищна недвижима собственост;

- Идентифициране на транзакционните разходи при технологията на реализация на транзакцията (сделката) на пазара на жилищна недвижима собственост и идентифициране на факторите, оказващи влияние;

- Определяне величината на транзакционните разходи и очертаване на насоки за тяхното минимизиране чрез развитие на институционалните условия на пазара на жилищна недвижима собственост.

Обект на изследването е отделната сделка (технологията на реализация на отношенията на собственост) на пазара на жилищни недвижими имоти в контекста на определени институционални условия. Предмет на изследването се явяват взаимодействията и отношенията на стопанските агенти на пазара на жилищни недвижими имоти, включени в специфичната институционална структура. Тази структура определя показателите за динамиката на транзакционните разходи и характеризира ефективността на функциониращите пазарни механизми.

Транзакционните разходи определят взаимодействието между стопанските субекти на пазара на жилищни имоти и всички тези субекти имат интерес от тяхното минимизиране. Транзакционните разходи се формират при реализация на отношенията на собственост в процеса на изпълнение и/или на изменение на институционалните условия.

Следователно, за минимизирането на транзакционните разходи трябва да се работи в две направления:

1. Определяне на транзакционните разходи и влияещите им фактори;
2. Определяне на пътищата за промяна на институционалните условия.

Всичко това в своята съвкупност определя институционалната активност на разглеждания специфичен пазар.

За решаване на поставения проблем е приложен интердисциплинарен подход, основан на връзката на проследяване на транзакцията на жилищна недвижима собственост с общата икономическа теория, антропология, социология, психология, статистика, история, маркетинг, мениджмънт и др.

Теоритико-методологическата основа на изследването са фундаментални концепции за еволюцията на стопанството, неоинституционалната теория и институционално-еволюционния подход към анализа на институционалните изменения в пазарната икономика. Теоретическата основа на разработката е теорията на транзакционните разходи, икономиката на институционалните изменения и др., разработени от наши и чужди икономисти. В хода на разработката са използвани постановки от общата теория за пазарното стопанство и институционалната икономика.

Методологически апарат. В изследването са използвани следните общо-научни методи: историко-генетически, системно-функционален, институционален анализ, метод на експертната оценка, метод на мрежовото планиране (методът ПЕРТ), факторен анализ (метод на главните компоненти).

Информационно-емпиричната база на изследването се формира на основата на анкетни проучвания на експерти на пазара на жилищна

недвижима собственост и на крайни потребители при реализацията на отношенията на собственост за жилищен недвижим имот.

Нормативно-правовата база на изследването са законите в РБългария, постановления и наредби на правителството, както и неформалните правила – етически кодекси, стандарти на браншови организации и др., регулиращи взаимоотношенията и отношенията на пазара на жилищна недвижима собственост.

Ограничителни условия на изследването. Отделната сделка за жилищна недвижима собственост в рамките на гр. София е приета за основна единица на изследването. Това изключва изучаване на общата конюнктура на националния пазар на жилищна недвижима собственост и неговата специфика в отделните региони. Също така не се взема предвид и проблемът частна – държавна (респ. общинска) собственост, задграничната българска собственост, собствеността на българската църква в чужбина и в България, собствеността на български граждани/на български юридически лица извън територията на държавата и на чуждестранни лица в България.

Транзакционните разходи се проявяват при реализация на отношенията на собственост, а именно, при транзакцията на собствеността. Обект на тази транзакция е конкретен недвижим имот, а предмет на сделката е прехвърлянето на правата на собственост между заинтересованите субекти. Следователно, в контекста на настоящото изследване, понятията жилищен недвижим имот и жилищна недвижима собственост условно се припокриват. Транзакцията на жилищна недвижима собственост се разглежда от гледна точка на технологията на сделката, като проблемът с техническите характеристики и спецификациите на транзакцията остават извън изследването – със или без права върху земята, право на строеж, виза за строеж, унищожаване на жилищна недвижима собственост и т.н.

1. ОТНОШЕНИЯТА НА СОБСТВЕНОСТ В КОНТЕКСТА НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

1.1. Отразяване на категорията „собственост“ в икономическата теория

Категорията „собственост“ е едно от основните понятия в рамките на икономическата наука. От гледна точка на икономическата теория, когато става въпрос за собственост, предмет на научно изследване трябва да са отношенията, които възникват между индивидите по повод обектите на собственост, т.е. правото на собственост. Ето защо изясняването на природата и същността на собствеността, както и формирането на идеите за развитието ѝ във времето са ключови фактори в теоретизирането за принципите на устройство и механизмите на различни икономически системи, на всяка от които съответстват специфичен режим на собственост и съответно, конкретен механизъм на връзка между стопанските субекти.

В същото време категорията собственост, както и много други социално-икономически феномени, се третира нееднозначно – както от позицията на различни теоретико-икономически направления, така и нерядко в работата на представителите на една школа. Възможно е това да се дължи на факта, че в миналото икономическата страна на отношенията на собственост се изследва от икономистите доста еkleктично. Това се отнася и за първите разработки на класическата политическа икономия.

Най-вероятно причина за тази избирателност е фактът, че икономическата мисъл винаги е неразривно свързана с определена философска настройка, която залага в изследователя представа за общественото устройство. През XVIII век, по времето на Смит и Рикардо, собствеността се възприема както нещо дадено и неизменно,

във връзка с което не е могла да занимава теоретиците в качеството си на задължително условие за стопанска дейност. Въпреки че въпросите за собствеността вълнуват учените от гледна точка на правовите аспекти, това е свързано по-скоро с произхода ѝ, а не с разглеждането ѝ като икономически феномен, който отразява определена структура и тип взаимодействие между индивидите по повод на икономическите блага. В този контекст при Смит и Рикардо собствеността няма самостоятелен облик като икономическа категория, а се отъждествява с богатството, което в добавка се разглежда само като веществено. От това произтича още една особеност, присъща за първите класици на политическата икономия: представата за собственост се свързва само с материалните блага, с физическата форма на вещите, и при това получените, добитите или създадените в процеса на дейността, а не предоставените „даром“ от природата.

За пръв път в икономическата литература собствеността като отношение между индивидите – и то като „кражба“ – фактически се среща при Пиер-Жозеф Прудон, който повлиява при формирането на съответните представи у К. Маркс. Но ако Маркс пръв осъществява пълноценен, от гледна точка на научната методология, анализ на отношенията на собственост, то Прудон, основавайки се на същата такава Хегелова диалектика, разчита повече на идеализма и субективизма на етическите възгледи. Посочвайки двойствения характер на феномена собственост, той отделя в нея две начала: от една страна – „доброто“, което предоставя на индивида независимост, самостоятелност и свобода, и от друга страна – „злото“, което води до поробване на бедните от богатите, т.е. към социално неравенство, с което трябва да се води борба. Яростен противник на крупната частна собственост, Прудон оценява позитивно малката частна собственост, или „индивидуалното владение“ (така, както, съгласно неговите възгледи, в него намира

отражение „доброто“ начало), което той разглежда като необходимо условие за социалния живот, като негова основа. Крупната частна собственост, както е убеден Прудон, обратно, убива живота, което е доказано през всичките пет милиона години на съществуване на човечеството. Основа за всички дейности той вижда именно в „индивидуалното владение“, само благодарение на което може да се изменят коренно законите, стопанството, правителството и т. н.

Маркс също смята така, макар че критикува в много отношения възгледите на Прудон. Въпреки това основната идея за представянето на собствеността като отношение между индивидите и у двамата е обща. По този начин в основата на изследването на категорията собственост Маркс поставя това, че собствеността не трябва да се свежда само до юридическата ѝ страна, което е правната форма, проявяваща се като отношение човек – вещ, а че собствеността има и икономическа форма, проявяваща се в отношението човек – човек. В тази връзка, съгласно марксистическата концепция, ако в юридически смисъл собствеността указва наличието на определени права на индивида по отношение на какъвто и да е обект (този път вече както материален, така и нематериален), то в качеството си на икономическа категория собствеността неизбежно е свързана с определени отношения между индивидите по повод тези блага. Юридическото фиксиране на правото на собственост и икономическото съдържание на отношенията на собственост присъстват при Маркс не като противоречиви понятия, а като двете страни на една монета. Според него икономическите отношения на собствеността като система от отношения между индивидите в процеса на производство, разпределение, обема и потреблението на блага, определят начина на свързване на работника със средствата на производство и съответно детерминират специфичния начин на производство, присъщ на една или друга историческа епоха.

Юридическите отношения присъстват в теорията на Маркс като надстройка над производствените отношения, което означава, че отношението на собственост се разглежда в икономически смисъл. С други думи, правото на собственост, съгласно марксисткия подход, представлява правно оформление на собствеността като икономически отношения.

Съвременната на Маркс немска историческа школа, т.нар. *Стара историческа школа*, към която спадат Brentano, Gierke, Kuntze, Roscher, Schmoller, също отделя внимание на феномена собственост, но в съществена противоположност на марксисткия подход, разглеждайки икономиката като надстройка над правовата и етическата сфера на живот на обществото. И въпреки че не може да се говори за каквото и да било единство във възгледите на представителите ѝ, но като цяло трябва да се отбележи, че собствеността се разглежда от тях в етико-правен аспект. Различията са свързани по специално с въпроса за това кое е първично: моралът или правото, но така или иначе собствеността по отношение на тази основа се разглежда като вторично явление. Представителите на немската историческа школа също така отдават голямо значение на институтите на индивидуалната частна собственост за развитието на националното стопанство, но строго научен анализ на категорията собственост в техните разработки няма.

Противопоставяйки своя аналитичен подход и на марксистката доктрина, и на немската историческа школа, австрийската школа, която се формира през 70-те години на XIX век, не отделя много внимание при изследванията си на собствеността. Въпреки това, необходимо е да се отчете своеобразното разбиране на категорията собственост в рамките на това течение на икономическата мисъл. Първоначално Менгер, който е основоположник на австрийската школа, развива идеята за относителната оскъдност на богатата, приравнявайки отношенията на

собственост до отношение, позволяващо изключването на даденото благо от достъпа на други индивиди; оттук е и защитата на владението в концепцията на Менгер, или, казано на съвременен език, механизмът за ограничаване, определящ основата на концепцията за собствеността.

Доколкото икономическата действителност е такава, че потребностите на индивидите са неограничени, а ресурсите, които са средства за тяхната удовлетвореност, са ограничени, и проблемът с оскъдността на икономическите блага е перманентен за индивида, то и необходимостта от собственост, която поражда ограничеността на благата, също така ще съществува винаги. В този смисъл Менгер посочва вечното съществуване на институцията собственост, произтичащо от самия характер на човешките потребности: „Затова елиминирането на институцията собственост е невъзможно без премахване на причините, които са необходими да доведат до това, т.е. без едновременно увеличение на всички икономически блага до предела, при което нуждите на всички членове на обществото биха били удовлетворени, или без ограничаване на потребностите на хората, при което за пълното им удовлетворение биха им стигнали достъпните и на тяхно разположение блага”^{3*}.

По-късно маржиналистите – последователи на Уилям Стенли Джевънс и Леон Валрас – се съсредоточават главно върху абстрактното теоретизиране по посока стойността. В техните разработки се вижда че проблемът за собствеността не ги занимава и съответно не са направени значителни приноси в развитието на теорията за собствеността. Проблемът за ценността се свежда до анализ на изходни понятия като търсене и предлагане. Като цяло, в разработките на Л. Валрас⁴ се отбелязва връзката между собствеността с полезността за човека и с

³ Менгер, К., Бьом-Баверк, О., Визер, Ф. Австрийская школа в политической экономии. // Экономика, М., 1992, с. 79.

^{*} Преводът е на автора. Преводът на всички следващи цитати от руски и английски издания също е на автора, освен ако изрично не е отбелязано друго.

⁴ Walras, L. Etudes d'economie sociale. Lausanne-Paris, 1896.

относителната ограниченост на богатата. Тя се изразява в това, че първо, икономическите блага притежават ценност, второ, могат да бъдат присвоени, и трето, могат да бъдат размножени по промишлен път. Всяка една от дейностите се отнася, според Валрас, към една от тези три категории, или фактори на стопанския живот: разменна ценност, собственост и индустрия. Оттук Валрас причислява теорията за собствеността към социално-икономическите или към науките за морала. По този начин тя въобще се изключва при изследванията на икономическата наука, а свързаните с нея въпроси се обвързват с анализа на разпределителните процеси, опиращи се на критериите за справедливост.

Така нито неокласическото направление, нито лозанската школа имат съществен принос за развитието на икономическата теория за собствеността. Като цяло, в началото на XX век поразително голяма част от западните изследователи отнасят феномена собственост за към сферата на юриспруденцията и правото, разглеждайки го в контекста на класическата триада владение, ползване и разпореждане.

По същото време формираната в САЩ школа на институционалистите дава началото на ново изследователско направление, в рамките на което правото на собственост вече постепенно започва да заема ключова теоретическа позиция. Еволюцията на собствеността подробно се проследява от Т. Веблен. Според неговата теория необходима предпоставка за образуването на институцията собственост се явява „мирният“ период на социално развитие, характеризиращ се с преимуществата на уседналия начин на живот на обществото, в хода на което вътре в първобитните групи постепенно възниква икономическо съперничество сред членовете на общността, засягащо главно степента на участието им в трудовата дейност.

„Миролюбивата” форма на съперничество с времето се сменя и се превръща в „хищнически” период, отличителна черта на който е това, че социалната стойност започва да се придобива чрез борба за притежаване на имущество: фактори за прехода към дадения етап от еволюция на обществото са разпространяващите се набези и войни. Точно в този момент, според Веблен, се формира институцията собственост. А и с оглед на факта, че мирната трудова дейност придобива „характер на досадно занимание, въз основа на което е и пренебрежителното към него (труда) отношение”⁵, в обществото възниква „безделната класа” („leisure”, или *свободна от труд класа*). За Веблен в хода на културната еволюция на обществото образуването на „безделната класа” произтича едновременно със зараждането на собствеността. Това е така, защото с възникването на „безделната класа” и първоначалното разслоение на обществото възниква и частната собственост. На свой ред, според Веблен, „Мотивът, лежащ в основата на собствеността, е съперничеството. Този мотив, на базата на който възниква институцията собственост, остава в сила в бъдещето развитие на тази институция и в еволюцията на всички черти на социалната структура, към които собствеността има отношение”⁶.

С времето началният стадий на притежаване на собственост по пътя на завземането се сменя с етапа на зараждане на производството, в основата на което лежи частната собственост. Хищническата дейност постепенно се сменя с дейността по производството, а като общественопризнати показатели за успех се установяват натрупаната и придобитата (или по-специално, получената в наследство) собственост. Несъмнено присъщият за индивида стремеж към постоянно увеличаване на своето богатство и свързаното с това съперничество между

⁵ Веблен. Т. Теория празного класса. М., 1984, с.73.

⁶ Пак там, с. 75 – 76.

собствениците постепенно изграждат еволюцията на институцията частна собственост.

Като цяло, необходимо е да се отбележи, че самата категория собственост като такава не се анализира от Веблен. От гледна точка на нейния генезис ясно се вижда, че собствеността като институция при Веблен има негативна окраска, доколкото, съгласно неговите убеждения, е източник на насилствено или непочтено действие и потискане на светлото начало у човека. Веблен се вълнува точно от еволюцията на институцията собственост от първобитното общество до съвременното за него индустриално общество. В съответствие с концепцията му само в индустриалното общество започва да доминира такава форма на собственост като абсентеистката собственост („absentee ownership” – *отсъстваща, нематериална*), която предполага получаване на доходи от собственика, но несвързани с производствената дейност. Така за пръв път в научен оборот се оказва въведено понятието *собственост на нематериални активи*, което безусловно е отражение на съвременните на Веблен процеси на акционерната собственост и кредитирането.

На свой ред Комънс, ученик на Веблен, е този, който придава голямо значение на категорията собственост, критикувайки неокласиците и маржиналистите за увлечението им по абстрактните категории за търсене и предлагане. На спецификата на подхода на Комънс ще бъде обърнато по-подробно внимание в следващия параграф, но е необходимо да се отбележи, че именно той развива концепцията за правната страна на институционализма, разбирайки под собственост преди всичко юридическата ѝ страна. И тук главният акцент е на степента на определеност на правата на собственост като основно условие за икономическото взаимодействие между хората. При това „самите тези права и задължения не трябва да се разглеждат като фундамент на икономиката, а обратно, с изменение на икономическите

условия те се видоизменят”⁷. Актът на отчуждение на собствеността според Комънс се осъществява при извършването на всяка сделка. Освен това, ако при предходните икономисти собствеността се свързва изключително с материалните обекти, то при Комънс „в съвременното пазарно стопанство в сделката може да фигурира и нематериална собственост. В пазарните сделки по прехвърляне на собствеността парите се плащат не само за материалните блага, но и за титул на собственост”⁸.

През първата трета на XX век възниква икономическа система, основана на държавната, или обществената, собственост. Напълно естествено е, че извършваните трансформационни процеси, засягащи страните от социалистическия лагер, предизвикват взрив от интерес към проблемите на собствеността, и в частност към различните аспекти на частната и обществената собственост, техните сравнителни предимства, оценка на тяхното влияние върху икономическата и социалната ефективност, дългосрочните последствия от една или друга държавна политика.

Концепцията, която се явява критика на социалистическата система, се съдържа в трудовете на представителите на австрийската школа Хайек и Мизес.

Те са категорично против държавната собственост и критикуват самите принципи на построяване на социалистическото стопанство от позицията на каталактиката, или икономическата теория на пазарното общество. Хайек развива концепцията за индивидуализирана собственост (за пръв път този термин е въведен от Г. С. Мином), която се противопоставя на всяка обезличена форма на собственост, била тя държавна, общонародна или абсентеистка собственост⁹.

⁷ Левита, Р. Я. Эволюция категории «собственность» в экономической теории. // Экономика и математические методы. 2002, Т. 38., № 3, с. 34.

⁸ Пак там, с. 37.

⁹ Хайек, Ф.А. Пагубная самонадеянность. М., 1992, с. 54.

Индивидуализираната собственост не е тъждествена с индивидуалната собственост. Коренът на тяхното различие се заключава в отношението на обмена на правото на собственост: индивидуалната собственост предполага използването за получаване на полезни свойства от определени вещи, но не и за продажба. Докато при споменаване на индивидуализацията на собствеността еднозначно се разбира ярко изразената ѝ пазарна същност. Индивидуализацията на собствеността означава преди всичко възможността на отделния индивид, ръководещ се от субективната стойност, самостоятелно да се разпорежда (купува, продава, дава под наем и т.н.) със своите определени права на собственост. По този начин проблемът за индивидуализацията на собствеността се свързва от Хайек със самия процес на обмяна, а именно, с формирането и функционирането на стоковите пазари и факторните пазари.

Следователно, проблемът с индивидуализацията на правото на собственост не трябва да се разглежда извън процеса и условията на обмена. От своя страна, спонтанният пазарен ред предполага, че всеки стопански субект се стреми към обмяна. Доколкото австрийската школа изхожда от концепцията за производствения обмен, то очевидно е, че стремежът на индивида към обмен се определя от това, че всеки доброволен акт на размяна увеличава стойността на ресурсите на всеки от участващите индивиди.

Пазарният начин на координация на стопанската дейност предполага наличието на институция на индивидуализираната собственост. На тази база ефективността на стопанската система ще зависи от това колко са индивидуализираните собственици и как те обменят своите имуществени права. И колкото повече се натрупва информация за това как най-рационално и ефективно да се използва собствеността, която се натрупва по пътя на големи количества от

индивидуални знания, изразени чрез предпочитанията на всеки субект, толкова повече това довежда до по-доброто и по-ефективно използване на обектите на собственост.

Противоположност на индивидуализацията се явява отсъстващата, или абсентеистка, собственост. Концепцията за индивидуализираната собственост предполага, че разпореждането с обектите на собственост се осъществяват само по пряка инструкция на собственика. Само собственикът може да решава как и къде ще бъдат прилагани и използвани обектите, за които притежава законни права. И ако условията и резултатите от експлоатация на собствеността не удовлетворяват собственика, той може свободно да обменя или намери друго, по-ефективно за него приложение на правото си на собственост. По този начин той спомага за създаването на "разширен ред"¹⁰, в който се използват знания за икономическата реалност на максимално количество индивиди.

За Хайек, като цяло, е характерно разглеждането на икономическите феномени по скоро от философска гледна точка, отколкото в икономически ракурс. Изобщо, австрийската школа в икономическата мисъл се отличава с привързаността си към праксеологическия метод на изследване. Дословно „праксеология“¹¹ означава „логика на действието“. По такъв начин праксеологическата наука може да се определи като обща теория на човешката дейност, или по-точно като „наука за нормите и принципите на ефективното и правилно действие, продуктивната работа, и резултатите от труда“¹². Предмет на изучаване от праксеологията е всеки вид човешко действие. Ето защо по начало икономическата теория влиза в праксеологията като

¹⁰ Под „разширен ред“ Хайек разбира система на обществено устройство, основите за формиране и насоките за развитие на която се явява свободният пазарен обмен (виж определение за каталатика).

¹¹ От гръцки *prácticos* – 'активен, действен', и *logos* – 'учение'.

¹² Комлев. Н. Г. Словарь иностранных слов. М., 1999, с. 284.

една от нейните съставни части, доколкото отправен пункт на икономическата наука безусловно са действията на индивидите.

Праксеологията възниква от класическата школа на политическата икономия. Лудвиг фон Мизес пръв определя научния метод на австрийската икономическа школа като праксеологически, а после го прилага и в икономиката. В рамките на праксеологическия подход собствеността се разглежда като едно от общите условия за човешката дейност. Ясно, и в същото време широко, е представена ролята на собствеността в стопанската дейност на индивидите от позицията на праксеологическата методология, формулирана от Мизес в неговото разширено тълкуване на категорията собственост.

В качеството ѝ на фундаментална институция на пазарната икономика, Мизес разглежда институцията частна собственост върху средствата за производство. Той привежда дълбок анализ на категорията собственост, разграничавайки каталактическото понятие собственост, съгласно което „Собствеността означава пълен контрол върху услугите, които могат да се извлекат от една стока”¹³, от юридическото определение на собствеността и правото на собственост като „идея на законодателите и съда”, „сформирано в законодателствата на различните страни”¹⁴.

Мизес също така проследява еволюцията на институцията частна собственост като механизъм на човешкото взаимодействие. Въпреки това той показва, че цялата история на частната собственост няма никакво отношение в контекста на пазарната икономика днес, защото хората всекидневно в живота си взимат и изпълняват решения, касаещи различни аспекти на използване на собствеността, разпореждането с нея и т.н.

¹³ Мизес, Л. Човешкото действие: трактат по икономика, „Мак”. 2011, ISBN: 978-954-8585-24-8, с. 470.

¹⁴ Там там, с. 470.

В икономически смисъл, съгласно концепцията на Мизес, собствеността представлява актив, но само за тези, които знаят и умеят така да се разпореждат с нея, че напълно да удовлетворят потребностите си на стопански агенти. Такова разбиране за категорията собственост произлиза отново от праксеологическата методология. Според нея пазарната икономика е система от взаимосвързани и взаимозависими субекти, всеки от които се стреми да подобри собственото си икономическо положение. В този стремеж въпросните субекти приемат решения, които косвено подобряват положението на другите субекти. Ако собствеността се възприема като актив в този контекст, напълно логично е, че икономическата наука трябва да изследва и процесите на управление на собствеността като актив, а не да се фокусира само върху нейната юридическа дефиниция. От тази гледна точка, според Мизес, собствеността, фактически, е със социални функции, докато в правовата дефиниция въпросната обществена функция не се отчита в пълна степен. Именно това е и причината за възникването на различни несъответствия при изследване на пазарните явления.

Тук се има предвид всъщност това, че правните закони могат недостатъчно пълно да определят отговорностите на стопанските субекти за действията им, или обратно, да ги лишат от част от изгодите, придобити от тях в резултат на тези действия. Именно в това направление следва да се разглежда, според Мизес, различието между частната собственост (при което фактическото използване на факторите за производство се определя от самия индивид или от групата) и обществената собственост (при която бремето на взимане на икономическо решение се пренасочва към държавните органи). В същото време, „Правото на собственост той го тълкува не като някакво законово установено, а като признание на обществото към човек или група от

хора, получено въз основа на използването на благото и отговорността за това използване”¹⁵.

Трябва да се отбележи и това, че Мизес анализира отношението на собственост не от гледна точка на класическата триада „право на владение, ползване и разпореждане“. Ключово в неговата концепция се явява правото на субекта на получаване на изгода (доход), породена от икономическото използване на даденото благо, или налагане пълна отговорност за вреди, причинени от използването на благото: от гледна точка на праксеологията изгодата или вредата са двете страни на една монета.

Друга важна причина, обуславяща вниманието на научната общественост към проблемите на собствеността и нейното икономическо съдържание е широкото разпространение и доминиращото положение на корпоративната собственост, основана на акционерен капитал. Обект на анализ за учените става процесът на разпределение на собствеността на корпоративния капитал между множеството акционери. В основата на това направление на научната мисъл през 30-те год. на XX век стоят Берли и Минз. В центъра на вниманието на изследователите е проблемът „принципал – агент“, същността на който се състои в това, че контролът на корпоративната собственост фактически става прерогатив на мениджърите – наемните управляващи, чиито интереси са насочени главно към максималното извличане на частни изгоди, които в действителност се разминават с интересите на собствениците на корпорациите – акционерите, заинтересовани от дългосрочната стабилност и ефективност на компанията. Необходимостта от този нов подход е обусловена именно от това, че класическата трактовка на собствеността като „свкупност от права на владение, ползване и разпореждане“ не отразява реалните процеси на участие на акционерите

¹⁵ Левита, Р. Я. Эволюция категории «собственность» в экономической теории. // Экономика и математические методы. 2002, Т. 38., № 3, с. 34.

в управлението на собствеността и не съвпада с действителното положение на нещата. Като цяло, това се явява развитие на идеите на Веблен и Комънс в духа на традиционната институционална теория.

Следващ етап от развитието на тези идеи се явява теорията за правата на собственост в трактовките на Алчиан и Демсец. Но тъй като определенията за разширения набор, или съвкупността от правомощията, не са единни за даденото научно направление, то класификация на анализирания правомощия на собственост, или фиксирания набор от права, в техните работи не е представена. Още повече че различните изследователи субективно издигат различни елементи в йерархията на правата на собственост. Заедно с това стопанските отношения на субектите, съгласно този подход, се проявяват само чрез реализацията на правото на собственост и образуват определена структура с елементи на йерархия. При това „в теорията за правото на собственост правомощието не е тъждествено с правото в юридическия смисъл. Под права тук се разбират нормите, регулиращи достъпа до ресурсите. Тези правила са не само законите и подзаконовите актове, но и обичаите и традициите, морално установени и закрепили се като конвенционални отношения на стопанските субекти. Казано по друг начин, правото на собственост присъства не като юридическо право, а като икономически отношения при използването на ограничените ресурси. В теорията за правото на собственост „правилата на играта” и наборът от правомощия са двете лица на собствеността”¹⁶.

Логически при тази теория следва, че „правилата на играта” са генетически първични, а именно те предопределят правомощията на собственика. Не икономическите отношения за достъп до ресурсите следват от правото на собственика, а напротив, създадените и установените във вид на единна или друга общоприета норма на

¹⁶ Пак там, с. 37.

икономическо отношение приемат формата на правомощия на собственика.

Съответно, в рамките на институционалната теория, стопанската дейност се разглежда като обмен на набор от правомощия над определени блага, като впоследствие е възможно разделянето на правото на собственост на отделни правомощия, като различните правомощия на дадено икономическо благо могат да се дадат на различни субекти на обмяната.

Това очертава възможна изследователска рамка за решаване на конкретни проблеми на пазара на недвижими имоти и търсене на ефективни схеми на взаимодействие между участниците на този пазар. По такъв начин разглеждането на категорията собственост през призмата на институционалната теория позволява да се пристъпи директно към решаване на проблема на настоящата работа

1.2. Отношението на собственост през призмата на институционалния подход

Всяко конкретно икономическо отношение се определя от съответните икономически действия и се формира независимо от това каква е същността на тези отношения и как се възприема от участващите в тях индивиди. В този контекст, смесването на понятията „отношение на собственост” и „право на собственост” се явява едно от най-разпространените заблуждения, въпреки че даже мисленото разделяне на собствеността като икономическо отношение от нейната правна форма много често се явява трудно. Правовите форми на икономическите отношения отразяват съзнателното изработване на правила за осъществяване на икономическата дейност. Възможностите за реализация на тези правила зависи не толкова от намеренията на индивидите да ги спазват, колкото от обективните икономически и

социални условия, определящи жизненоважните интереси и мотиви за поведението на участниците в дейността¹⁷.

В обществото всяка съвместна дейност и всяко обществено отношение се реализират под формата на формален или неявен (неформален) договор. Връзката е в това, че свободните в своя избор индивиди могат лесно да нарушат договора, при което възниква необходимост от санкциониране на много от обществените отношения, т.е. да им се даде правен статус. Чрез тези мерки обществената власт поддържа стабилността на обществената организация, без което обществото не може да съществува. Правовите икономически отношения намират отражение в разнообразни направления на правото – търговско, трудово, финансово и т.н.

Отчитайки това, че отношенията на собственост в най-голяма степен засягат важни сфери на живота и дейността на хората, въпросът за точната спецификация и юридическо оформяне на правото на собственост е от изключително значение.

Спецификата на указаните различия между собствеността като икономическо отношение и юридически санкционираното право на собственост се изразява в това, че икономическите отношения на собственост, изразяващи се в юридически неоформено използване на богатата, като правило внимателно се скриват в правовото съзнание на обществото, а в същото време определените правови отношения на собственост, даже в действителност да нямат стойност, са си реално съществуващи.

Изследователският подход, акцентиращ върху значимостта на точно определените права на собственост в икономическите отношения, на важността при определяне на крайния собственик и на ефективността на цялата стопанска дейност на индивидите, е теорията за правото на

¹⁷ Салухов, Б. В., Коршунов, В. В. Дialeктика собственности в современной экономике. М., Высшая школа, 2005, с. 57.

собственост, която през 60 – 70^{-те} год. на XX век се оформя в обособен раздел на неоинституционалната икономическа теория. И въпреки че до 70^{-те} години тя се намира в периферията на западната икономическа мисъл, във втората половина на 70^{-те} години акцентът се измества по посока на теорията за правото на собственост. Нейната популярност и престиж в научните кръгове рязко се повишават и се появяват специализирани разработки по тази проблематика. Вече през 80^{-те} години теорията за правото на собственост получава широко разпространение в Западна Европа¹⁸.

Произходът на съвременната теория на правото на собственост е в разработките на Р. Коуз и А. Алчиан (като всъщност икономическата теория за правото на собственост се асоциира с името на А. Алчиан, който се смята и за неин основател). Въпреки че само по себе си икономическото знание за правото на собственост е очевидно, строг икономически анализ в тази област първи са направили именно А. Алчиан и Х. Демсец. След тях значителен принос за развитието на това направление на икономическата мисъл внася нобеловият лауреат Д. Норт. По тази тема също са работили такива учени като: Й. Барцел, Р. Познер, О. Уилямсън, С. Чен и други.

В настоящия момент не може да се каже, че теорията за правото на собственост има точно определени граници като обособена самостоятелна концепция в рамките на неоинституционализма. Днес тя представлява по-скоро теоретична и методологична основа, обща за такива аналитични направления като теория на стопанската организация, икономика на правото, новата икономическа история, които и образуват съвременната неоинституционална теория.

Анализът на съвременните теоретични концепции може да покаже реалното положение на нещата, което е и крайно необходимо в текущата

¹⁸ Капелюшников, Р. И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990, с. 17.

динамична социално-икономическа ситуация в страната, когато проблемите с процесите по спецификация, а и характеристика на правото на собственост и установяването на крайния собственик, придобиват голяма актуалност.

В основата на икономическата теория за правото на собственост заляга влиянието на англосаксонската правова традиция, която значително се различава от характерната за континентална Европа правна система с присъщата ѝ концепция за абсолютни, свещени и неприкосновени права на частната собственост. Тези идеи означават фактически монолитност на правото на собственост, неговата неограниченост и неделимост, изразяващи се в тенденция към концентрация на всички права на собственост на обектите в ръцете на един-единствен собственик. Случаят на разделение на правомощия между няколко лица се разглежда като останка от феодализма.

Докато, напротив, в англосаксонската правна традиция много от феодалните правни институции са се съхранили. Към нейните характерни особености се отнася допускането на възможността за раздробяване на правото на собственост над конкретен обект на частични правомощия между няколко лица.

Така английската правна система, която е по-гъвкава и адаптивна, в наши дни получава много по-широко разпространение и постепенно прониква в правовите системи и на континентална Европа. По-добре съответстваща на социалните, икономическите и политическите предизвикателствата на нашето време¹⁹, англосаксонската традиция днес е в основата на процес на кодификация на правото на международно ниво. Напълно обосновано, поради това че в съвременната научна традиция под собственост се разбира “сложен набор от отношения, съществено различаващи се по своя характер и последствия”²⁰.

¹⁹ Лазар, Я. Собственность в буржуазной правовой теории. М., 1985, с. 17.

²⁰ Waldorn, J. What is private property? // Oxford Journal of Legal Studies. 1985, V. 5., № 3, с. 315.

А. Оноре е първият, който предлага пълния набор от права на собственост, включвайки следните единайсет правомощия: право на владение, право на ползване, право на управление (предоставяне и разпореждане), право на доход, право на „капиталната стойност“ на вещите, право на безопасност, право на преминаване на вещите по наследство или по завещание, безсрочност, запрещение за вредно използване и отговорност под формата на санкции. Стойността на дадено благо се определя на базата на притежаваните количества права: колкото са повече, толкова ценността на благо е по-голяма.

Все пак, при многообразието на съществуващите в стопанската практика форми на отношение на собственост, е необходимо да се посочи някакво семантично, смислово ядро, около което те са организирани. Като цяло, под система от права на собственост в неoinституционализма се разбира цялата съвкупност от норми, регулиращи достъпа до оскъдните блага: норми, санкциониращи както държавната власт, така и обществото – под формата на традиции, обичаи, морални нагласи, религиозни заповеди. Както вече беше споменато по-горе, в духа на англосаксонската правна традиция собствеността обхваща както физически (материални) обекти, така и нематериални (напр. резултатите от интелектуална дейност). С други думи, отношението на собственост се определя като „фактически действаща система в обществото за изключване на достъпа до материални и нематериални ресурси (при това под достъп се разбира цялото множество от възможни решения по повод ресурсите, незадължително свързани само с физическото въздействие върху него)”²¹. При това, в контекста на икономическия анализ отношението на собственост се разглежда не като отношение на индивида към вещта, а като отношение между индивидите по повод на правото над вещта. Този подход дава възможност за

²¹ Капелюшников. Р. М. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М., Институт МОиМО, 1990, с. 5.

построяване на матрица от възможни взаимодействия между участниците в договарянето и обмяната на правото на собственост, т.е. между притежателите или ползвателите на определен ресурс и тези, за които достъпът до този ресурс е ограничен, което е и основният аналитичен инструмент в рамките на теорията на правото на собственост. Следователно, пълен свободен достъп до ресурса, или, с други думи, отсъствието на каквото и да е ограничение на достъпа до него, означава, че той фактически не принадлежи на никого, или, че той е на всички.

Представителите на неоинституционализма виждат в правото на собственост универсален обществен инструмент, опосредстващ взаимодействието на образуващите го субекти в икономическия обмен. При това се подразбира, че отсъствието на системата от права на собственост, като такава, е просто невъзможно. Както вече беше отбелязано, правото на собственост се определя като ексклузивно, предаваемо и законно право за физическо използване на ограничените ресурси, а следователно и на съответните доходи и тяхното отчуждаване. Ако това право е фиксирано за конкретен индивид, то се нарича частно или индивидуално право на собственост; съответно, правото се определя като общо или държавно, ако то формално е закрепено за всички индивиди в общността. Ресурс, при който е приложено правото на индивидуална собственост, се споменава като частна собственост; а установеното общо право на собственост превръща ресурса в обществена (публична) собственост, т.е. предполага право без изключително ползване.

Изхождайки от горепосоченото, може да обобщим, че от позицията на обществото правото на собственост действа като „правила на играта“, които опосредстват и рационализират отношенията между отделните стопански агенти; от позицията на индивида те представляват „набор (пакет) от пълномощия“ за взимане на решения по повод на един или

друг ресурс. Всеки такъв „набор“ може да се разделя така, че една част от пълномощието почва да се притежава от един агент, друг от друг и т.н. Правото на собственост има поведенческо значение: едните са особено действени и поощряват, а другите потискат (чрез забрани или повишаване на издръжката) и в това си свое качество влияят на стопанския избор.

На свой ред, от позицията на неoinституционалната теория, всеки акт на обмяна представлява в своята си същност обмен на „набор от права на собственост“. Като канал за предаване на частните правомощия служи договорът, който също така се явява един от ключовите термини в неoinституционалния подход. Той свързва в себе си понятието право на собственост и икономическата организация чрез фиксиране на конкретните правомощия и условия, при които се извършва прехвърлянето им. По такъв начин договорът представлява инструмент, който ограничава бъдещото поведение на страните, въпреки че тези ограничения са приети доброволно. Сложността на договора пряко зависи от комплементарността на участващите в обмяната блага и от сложността на структурата на отнасящите се към тях транзакционни разходи.

Поставянето на договора във фокуса на икономическата теория позволява да се разработят практически приложими инструменти за управление на сложните отношения на пазара на недвижими имоти.

Според неoinституционалния подход съществена характеристика, определяща ефективността на функционирането на пазарния механизъм, се явява степента на сигурност и определеност на правото на собственост, които влияят на чистотата и методите за извършване на сделките и посредством това служат като индикатор за прозрачността на пазарната среда. Оказва се, че колкото по-ясно определено и надеждно защитено е правото на собственост, толкова по-тясна е връзката между

действията на икономическите субекти и тяхното благосъстояние. По такъв начин процесът на спецификация насочва към взимането на икономически най-ефективните решения. Отсъствието на съществени разногласия, несъответствия и противоречия между неформалните институционални нрави и формално фиксираните правила на собственост се явява основа, предотвратяваща нарушения в действието на пазарния механизъм. От друга страна, „размиване” на правото на собственост – явление, обратно на тяхната определеност – имаме тогава, когато то е неточно и лошо защитено или попада под различни видове ограничения.

Принципната теза на неoinституционалната теория се състои в това, че спецификацията на правото на собственост не е безплатна и всекидневно трябва да се правят огромни разходи. Степента на нейната точност зависи от баланса на изгода и издръжка, съпровождащи определянето и защитата на едно или друго право. Оттук следва, че всяко право на собственост е проблематично – в реалната икономика то не може да бъде изчерпателно, определено в пълнота и с абсолютно надеждна защита. Спецификацията му – това винаги е въпрос на мерки.

Докато традиционният неокласически подход обичайно игнорира различията в правовите режими и идеализира юридическите условия за извършване на договорите в контекста на частната собственост, неoinституционалната теория не се ограничава с признаването на непълнотите, съществуващи при правото на собственост в реалната действителност, а провежда сравнителен анализ на различните правови режими при общата, частната и държавна собственост.

За илюстрация, според нас, е целесъобразно да се използва подходът на Дж. Комънс. От гледна точка на Комънс „правото на собственост се явява социално отношение, което предписва на индивидите какво им е позволено и какво не им е позволено, какво могат

и какво не могат, какво са длъжни и какво не са длъжни”²². В този смисъл може да говорим за това, че правото на собственост обхваща всички взаимоотношения между индивидите, определя съвкупността от възможности за всеки индивид, а така и структурата на неговите стимули и ограничения. Правата на собственост могат да бъдат много разнообразни, и това разнообразие се проявява до такава степен, че детерминира индивидуалното или колективното икономическо поведение. В теорията на Комънс най-голямо значение се отдава на определянето на правото на собственост, степента на неговата делимост (или разделяне) и контрола за неговото съблюдаване.

Процесът на определяне и контрол за съблюдаване (изпълнението) на правото на собственост, съгласно подхода на Комънс, се основава на суверенитета на политическата власт на правителството на страната. Като пример авторът отбелязва, че „икономическата наука изследва това, с което се сблъсква индивидът, и това, което прави, за да заработи средства за съществуване и забогатяване по пътя на реализацията на своите права на собственост”²³. Действията на икономическите субекти са ограничени от върховната власт, която дава правото на собственост и разрешава прехвърлянето му. На свой ред, в смисъла на всяка икономическа организация на обществото, институционалната структура винаги има за отправна точка политическо решение, приемано от индивидите, които се подчиняват на върховната държавна власт относно разпределението на правото на собственост над ограничените ресурси и условията, регулиращи тяхното индивидуално използване и предаване.

Значимостта на основната власт в разбирането на типовете стопански организации се илюстрира от Комънс в последната глава на неговия труд „Институционалната икономика: нейното място в

²² Kaufman, B. E. The organization of economic activity: insights from the institutional theory of John R. Commons. // Journal of Economic Behavior & Organization. 2003, Vol. 52., p. 87.

²³ Commons, J. R. The Economics of Collective Action. Madison, University of Wisconsin Press, 1950, p. 52.

политикономията”²⁴, където той накратко разглежда алтернативните политикономически системи – капитализъм, комунизъм и фашизъм, съпоставяйки ги с различните съчетания на типовете координация на стопанската дейност и собствеността. По този начин в схемата на Комънс на чистия капитализъм съответства съчетание между частна собственост и пазарен механизъм на координация; на фашизма – частна собственост и команден механизъм; на комунизма – обществена собственост и команден механизъм, като комбинацията обществена собственост и пазарен механизъм (модел на Ланге) фактически характеризира системата на пазарен социализъм, въпреки че не се споменава от Комънс.

В същността си обозначените типове икономически системи илюстрират макроверсията на вертикалноинтеграционния подход в икономиката на транзакционните разходи. Като пример: чистият капитализъм – това е система на децентрализация, докато чистият комунизъм, напротив, е система на абсолютна централизация, доколкото координацията на всяка дейност се извършва чрез разпореждания, приемани в рамките на една голяма организация – държавата.

На практика именно величината на транзакционните разходи има водеща роля за разработването и разпространението на правото на собственост. В частност, такъв подход позволява да се установи, че страните, станали успешни, са тези, чиито правителства са развивали структурата на правото на собственост, а страните, в които държавата е възпрепятствала трансформацията на общественото право на собственост в частни, са се провалили.

Оттук излиза и основната задача на теорията на правото на собственост: анализът на взаимодействието между стопанската и юридическата система, започвайки от това, че всяко физическо и

²⁴ Commons, J. R. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. New York, MacMillan, 1934.

юридическо лице се явява частен собственик на принадлежащите му имущества – имущество в най-широк смисъл: различните видове недвижими имоти, включително и поземлените участъци; предприятията – като имуществени комплекси, оборудване, транспортни средства и други средства за производство.

Обръщайки се към формалната страна на правото на собственост, трябва да отбележим, че отношението на собственост намира юридически смисъл преди всичко в системата на правните норми, образуващи институцията на правото на собственост, а също така и в субективното право на собственост, което измерва степента на власт, дадени на собственика от законите и другите правни актове.

Разглеждайки икономическото съдържание на категорията собственост, се предполага обръщане към еволюцията и методологическата специфика на теоретичните подходи за изследване на правото на собственост. Трябва да се отбележи, че дълго време конкретните проблеми по прехвърлянето (реализацията) на правото на собственост и договорното право не са привличали особено вниманието на икономистите; още от времето на физиократите и първите класици на икономическата мисъл това е произтичало от факта, че функционирането на пазарното стопанство се опира на нормите на „естественото право”. Първият задълбочен анализ на правовата основа на капиталистическото общество е направен през първата половина на XX век от Дж. Комънс²⁵. За включването в сферата на съвременния теоретичен анализ на някои въпроси, свързани с обезпечаването на принудата при изпълняването на договорите, в голяма степен допринасят появата на класическата статия на Гери Бекър за икономическите проблеми на „престъплението и наказанието” и работата на Г. Бекър и Дж. Стигълър, посветени на изпълнението на правовите норми²⁶.

²⁵ Commons, J. R. Institutional Economics. // American economics Review. 1931, V. 21.

²⁶ Becker, G., Stigler, G. Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers. // Journal of Legal Studies. 1974, Vol. 3., no. 1.

Изучаването на икономическото развитие от позицията на институционалната теория неизбежно води до формулирането на въпрос в следния ракурс: какви са основните икономически принципи, необходими за обезпечаване защитата на сделките в развиващите се страни и страните с трансформираща се икономика, че да бъдат те наречени развити? В течение на последните десетилетия заедно с неoinституционалната теория получава развитие и друго направление на икономическата мисъл – икономика на собствеността, представители на която са Т. Бетел, Ернандо де Сото, Ричард Пайпс и др.

Общото между посочените школи е това, че в тяхната основа на анализ стои институцията собственост: и двете теоретически концепции настояват на това, че собствеността е най-важният източник на делова активност.

Въпреки че развитието на икономиката е само една от техните теоретически структури, представителите на двете школи утвърждават, че отговарят на въпроса защо целият свят не е в еднаква степен икономически развит. Неoinституционалната икономика се фокусира върху традиционната дихотомия в икономиката между частната (индивидуална) и публичната (държавна) собственост; и двете форми на собственост се определят като право на физическо използване на ресурсите, включително и на доходите от тях, а така също и като право на размяната им или тяхното отчуждаване и право на изменението им. Представителите на икономиката на собствеността оспорват тази дихотомия като имаща само вторично значение. Според тях както правото, така и владението са свързани със собствеността, поради което ако притежателят и владелецът на ресурса са различни лица, правото да се изменя същността и формата на този ресурс може да бъде ограничено за владелеца.

Терминът „владение” преди това не се е обсъждал от икономистите, а е бил обект на внимание на представителите на юридическите специалности; понятията „обремененост” и „задължение по ипотека” никога не са се разглеждали в работите, посветени на изследването на икономическото съдържание на категорията собственост даже и в теорията за правото на собственост в рамките на неоинституционалната икономика.

Следователно, съществена характеристика на новата концепция се явява това, че за разлика от новата институционална икономика, течението на икономиката на собствеността, или имуществената икономическа теория, не пренебрегва различието между собственост и владение. Още повече, в рамките на даденото направление това различие по-скоро се превръща в основна теория.

В заключение може да се обобщи, че изследванията върху проблема как се съотнасят помежду си институционалното устройство и икономическите процеси, не са нови за икономическата наука. С тези въпроси са се занимавали представителите на немската школа и американската институционална икономика. Но докато посочените два подхода отхвърлят фундаменталната идея на неокласическата икономика, че индивидът и неговата функция на предпочитания са даденост *a priori*, неоинституционалната икономика не оспорва това предположение. Тя дори отива и по-нататък, като посочва, че само съответстващият анализ на правото на собственост ще направи възможна трансформацията на неокласическата икономика в зряла теория на пазарното стопанство. Съответно, такава теория е подходяща за създаването на действителни условия за разбиране на развитието на стопанството.

Логично е сега по-подробно да се разгледа категорията „транзакционни разходи“, съпровождащи всеки процес на размяна, разпределение и преразпределение на правото на собственост. В реалната

стопанска действителност транзакцията (сделка) се съпътства с особени трудности и конфликти, които носят със себе си съответно и съществени разходи. Отсъствието на надеждна, подходяща спецификация на правата неизбежно води до възникването на външни ефекти. При това може да възникне ситуация, в която максимизиращата ползност за индивида, целяща минимизиране на транзакционните разходи, да промени правото на частна собственост в общо право на собственост веднага след като се разбере, че правото на собственост не се използва ефективно. Докато А. Алчиан и Х. Демсенц считат, че такова изменение в устройството на собствеността е породено непосредствено от личните интереси, Д. Норт подчертава, че то е наложено на обществото от държавната власт под предлог грижата за интересите на индивида. По такъв начин, за разлика от неокласическата теория, неoinституционалният подход придава значимост на транзакционните разходи, които определят всъщност начина, по който произтича обменът на правото на собственост.

Тази категория е в сърцевината на сложните отношения на пазара на недвижими имоти и е логично това да бъде следващата стъпка в реализацията на целта на настоящата работа.

1.3. Роля на транзакционните разходи при реализацията на отношенията на собственост

Другото концептуално понятие в рамките на институционалната теория е понятието „транзакционни разходи“, което фактически е въведено в научната литература от Р. Коуз. Транзакционните разходи са издръжките за използване на пазарния механизъм. Докато при традиционната неокласическа теория се игнорират материалните и нематериални загуби и разходи, свързани с организацията и осъществяването на стопанските сделки, концепцията за транзакционните издръжки ги отчита. И въпреки многото икономисти,

които в миналото споменават в своите трудове за съществуването на издръжки, отличаващи се по характер от явните и очевидни разходи, свързани с производствената дейност, ясно научно оформяне на категорията разходи, свързани с осъществяването на транзакцията, се открива едва през XX век в работата на институционалистите.

Първоначално транзакционните разходи са представени като издръжки за организация на стопанската дейност, алтернативни на административно-управленските или плановите механизми, впоследствие това е разширено и значително развито. Съществуващите днес определения за транзакционни разходи включват постоянно противоречиви елементи или поне не се съгласуват помежду си.

Най-простата интерпретация на транзакционните разходи включва в себе си издръжката по търсене на информация за необходимите стоки или услуги и техните субститути, за съществуващите разпространени цени, за предлаганото количество и условията за осъществяване на сделката, а така също и издръжките по самата сделка и контрола за изпълнението на условията по договора от страните след нейното подписване.

Във всеки случай, въвеждането в научен оборот на ново съдържателно понятие позволява поновому да се види процесът на взаимодействие между индивидите по отношение на икономическите блага. Представата за транзакционните разходи като за неявни издръжки, съпровождащи и опосредстващи всяко човешко взаимоотношение, хвърля светлина върху механизмите на функциониране на разнородните стопански системи, в частност на системите, основани на пазарен обмен, и на стопанството, основано на административно-командна принуда. В този контекст според Д. Норт „производствените издръжки са издръжки, обособени от състоянието на производствените сили; издръжките за транзакцията са разходи, обособени от характера на производствените

отношения”²⁷. С други думи, транзакционните разходи представляват издръжки, съпровождащи различните форми и начини на икономическо взаимодействие на индивида в обществото, тоест при сключване на сделка, формална или неформална, в която взимат участие не по-малко от два стопански субекта.

В качеството на разширена трактовка на издръжките за организация и осъществяване на транзакцията според П. Милгром и Дж. Робъртсън „транзакционните разходи включват също така и всички загуби, възникващи вследствие на неефективността на съвместните решения, планове, сключени договори и създадени структури, неефективните реакции на изменящите се условия, неефективната защита на съглашенията. С една дума, те включват всичко, което така или иначе се отразява върху сравнителната работоспособност на различните разпределения на ресурсите и организацията на производствената дейност”²⁸.

Начините за разпределение на ресурсите придобиват значимост именно в контекста на съществуването на транзакционните разходи: в тяхното отсъствие, а също така и при някои допълнителни условия, началното разпределение на ресурсите губи своята значимост от гледна точка на крайния резултат на икономическата транзакция.

Тази идея за пръв път е получила научна обосновка и развитие в работата на Р. Коуз „Проблемът социални разходи”, публикувана през 1960 г. Основната мисъл на Коуз се състои в това да обоснове отсъствието на необходимост от вмешателство на държавата в пазарните процеси на взаимодействие, в частност, и под предлог на отстраняване на външните ефекти, както това се регламентира по това време в рамките на икономическата теория за благосъстоянието. В качеството на ключов фактор, определящ ролята на държавата в регулирането на пазарните

²⁷ Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997, с. 61.

²⁸ Milgrom, P., Roberts, J. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity. Cambridge, 1990, p. 40.

транзакции, и съответно предела на държавното вмешателство в пазарната икономика, Коуз вижда точната спецификация на правото на собственост. През 1988 г. Дж. Стилър формулира тези идеи в „теорема на Коуз“, обобщавайки, че „в условия на съвършена конкуренция частните и социалните разходи ще бъдат равни“²⁹. Смисълът на даденото определение се уточнява от самия Коуз: „възможно и достатъчно е да се каже, че при нулеви транзакционни разходи частните и социалните издръжки ще се окажат равни“³⁰.

След публикуването на статията на Коуз „Проблемът социални разходи“, в рамките на традиционната неокласическа теория се наблюдава тенденция, при която значителна част от изследователите посвещават своите разработки на теоретизирането на различни пътища за достигане на оптимален резултат при сключването на сделки, основавайки се на предпоставката за нулеви транзакционни разходи; оттук възниква и сегашното широко-разпространено заблуждение за „света на Коуз“ – това е светът, в който няма транзакционни разходи. Разбира се в действителност, както и самият Коуз подразбира, никакви взаимодействия не могат да протичат в отсъствие на транзакционни разходи; именно фактът на тяхното съществуване, и често на тяхната значителна величина, е това, което трябва да привлича вниманието на изследователите към проблемите на икономическото взаимодействие.

Акцентът при концепцията за транзакционните разходи е определянето на нейното смислово съдържание от гледна точка на социално-икономическата организация на обществото: факт е обаче, че именно наличието на транзакционни разходи прави значимо съществуването на институциите, регламентиращи поведението на индивидите. Институциите се явяват тези условия, които задават „правилата на играта“ при осъществяване на транзакциите, очертават

²⁹ Stigler, G. J. The Theory of Price. N.Y., Macmillan Co., 1966, p. 113.

³⁰ Коуз, Р. Заметки к "Проблеме социальных издержек". // Фирма, рынок и право. М., "Дело ЛТД" при участии изд-ва "Catalaxy", 1993, с. 83.

рамките и по този начин ограничават възможните варианти на взаимодействие между индивидите относно икономическите блага. Такова регулиране се осъществява както на макроравнище (чрез институциите, които определят общите „правила на играта“), така и на микроравнище (където значимост имат правилата на организацията на производствената дейност на конкретните предприятия).

Понятието „ефективна социално-икономическа институция“ предполага точно осъществяването на избор между различни варианти на организация на транзакциите, всеки от които е свързан с определена величина на транзакционни разходи. Към институциите на макроравнище се отнасят преди всичко такива формални институции като законодателните норми и цялата правна система на страната, действащите закони за договорите и икономическото законодателство като цяло. На микроравнище се включват например утвърденият устав на организацията, длъжностните характеристики на персонала, типовите договори и сделки, опосредстващи взаимодействието между стопанските субекти.

Функциониращите в страната институции на макроравнище обхващат така също и установения режим за правото на собственост. Отчитайки, че Р. Коуз ясно е определил, че когато разходите, свързани с организацията на транзакционните взаимодействия, станат неизбежни и се вземат под внимание от контрагентите, „изначалното разграничаване на законовите права влияе на ефективните действия на стопанската система”³¹. Очевидно, ако институцията собственост в конкретно разглеждана стопанска система, е исторически развита, ако правото на собственост в дадено общество подлежи на точна спецификация, а проблемите, свързани с размиването и разделянето на правата на собственост, са сведени до минимум, то ролята на транзакционните

³¹ Пак там, с. 104.

разходи при реализацията на отношенията на собственост в това общество няма да оказват съществено влияние на резултатите при имуществените сделки.

Ръстът на обема и количеството на стопанските сделки се определя от траекторията на развитие на пазара с определени правомощия на собственост, вследствие на което произлиза повишаване на нивото на ентропия в стопанската система, и съответно увеличаване на транзакционния сектор. Неговият размер се явява критерий, свидетелстващ за степента на институционализиране на конкретните стопански сектори на икономиката на страната и определящ ефективността на качествената динамика на институционалната структура.

За да покажем развитието на представянето на ролята на транзакционните разходи при реализацията на отношенията на собственост, ще разгледаме определението за транзакционни разходи според О. Уилямсън, който ги разглежда като „разходи по планирането, адаптацията и мониторинг на изпълнението на задачите, характерни за алтернативните структури на управление”³², разделя ги на разходи *ex ante* и *ex post*. Подобна класификация позволява да се разграничат, от една страна, издръжките, свързани н.р. с подготовката на договора – разработката на всички входящи в него текстове с изисквания, воденето на преговорите по съгласуване на съдържащите се в него условия и гаранциите по неговото изпълняване (*ex ante* разходи), а от друга страна, издръжките, възникващи във връзка с недостатъчното изчистване на условията по договора и произтичащите от това трудности, включващи необходимост от корекцията му или контрол за изпълнението на съответните условия, а също така и отстраняването на непредвидени обстоятелства.

³² Уилямсън, О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, „отношенческая” контрактация. СПб: Ланитиздат. 1996, с. 28.

В процесите, свързани с пълното или частичното реализиране на правомощията по повод на собствеността, величината на транзакционните разходи от двата вида придобива особена значимост. Като начало, трябва да се определи структурата на разходите *ex ante*. Като, всъщност, свързани с подготовката на условията за сключване на сделката и реализацията на договора, те включват преди всичко разходите по намирането на контрагенти, т.е. лица, заинтересовани от осъществяването на транзакцията. Разбира се, важността на такива фактори, като добрата репутация и надеждност на партньора при сключването на имуществени сделки, расте със степента на значимост на предмета на сделката за индивида.

Следващата съставна част на транзакционните разходи *ex ante* са издръжките, свързани с оценката на общите условия на сделката. Като пример: за качеството и срока на предоставяне на стоките, изпълнението на работите и оказаните услуги, за предоставянето на допълнителни услуги, за условията на доставката или транспортирането. При това е необходимо така също приблизително да се разчете вероятността за настъпване на неблагоприятни събития и свързаните с тях нежелани последици.

Допълнителната сложност се състои в това, че даже ако настъпването на такива неблагоприятни събития може предварително да се предвиди, при все това настъпват трудности, водещи до съответните последици, които много често трудно се оценяват адекватно. Във връзка с даденото обстоятелство, и при най-ясно уточнените условия транзакцията се оказва затруднена, което на практика често се изразява в това, че договорите се подписват непълни и неточни.

Трябва също така да се добави, че разходите от този тип трябва да включват и необходимите гаранции, например, във вид на залог. Това се отнася особено за сделките, при които участниците в транзакцията не

разполагат с достатъчно пълна и надеждна информация за репутацията на клиента, или в случаите на възникване на взаимозависимост в резултат на транзакцията.

На свой ред, разходите *ex post* основно възникват от изпълнението на вече сключен договор. Този вид издръжки са свързани, преди всичко с факта, че за да бъде напълно завършен договорът, т.е. да бъдат изпълнени всички условия по договора, е необходимо привличането на допълнителни ресурси, при това понякога значителни. Освен това, размерът на съответните издръжки може и да нарасне, ако се появи необходимост от участие на трета страна (например съда) за разрешаване на възникнали разногласия по изпълнението на условията на една от страните. Трябва да се отбележи, че в процеса на реализация на договора може да възникне потребност от разширяване на договора или преподписването му, което понякога се налага поради причини от непредвиден характер.

Съвсем очевидно е, че реализацията на отношенията по повод на крупни обекти на собственост, в частност недвижими обекти, е съпроводена с много значителни по величина транзакционни разходи по всички описани пунктове, отчитайки и сериозността на сключваните сделки, която се определя, в дадения случай, от огромната социално-икономическа важност на тези транзакции за индивида.

Освен това, ключов момент в разбирането на същността и определянето на ценността на икономическото благо, изхождайки от институционалната методология, трябва да е фактът, че използването на което и да е благо предполага наличието на определени права над него. Ценността за един и същ обект може да се различава в зависимост от това в каква степен неговият собственик може да удовлетвори с негова помощ своите нужди, тоест, колко на брой пълномощия за използването на благото притежава субектът. Именно диапазонът на алтернативните

възможности на право на притежателя по отношение на обекта на собственост, а така също и степента на определеност и защитеност на това право, определят неговата ценност.

Следователно, за всеки обект на собственост може да се говори като за реален икономически актив, разглеждайки го само в непосредствена връзка с тези правомощия, с които разполага съответният субект на собственост. Вземайки под внимание даденото съображение, очевидно е, че както частичните права, свързани с обекта, така и недостатъчно регулираните спецификации на правото на собственост, могат да се отразят в разнообразни негативни външни ефекти за обществото, доколкото някои от легитимните начини за доходното използване на обектите могат при все това да се окажат затворени.

Именно от даденото обстоятелство произтичат необходимостта от ясно предписание на дейностите и мерките по обезпечаването на изпълнението на условията по сделките и контролът за тяхното изпълнение като задължителна част от договора.

Анализът на голяма част от теоретичните постановки, представени в литературата, свидетелстват за това, че благодарение основно на двустранната заинтересованост на страните по сделката се успява да се обезпечи упражняването на правата; обичайно участниците в сделката рядко, и то в изключителни случаи, се обръщат за помощ към съдебната система. Причината за това, както отбелязват изследователите³³, са основно високите транзакционни разходи, свързани с подаването на иск и защитата му в съда.

Подобна трактовка се основава на разбирането за пазарния процес като спонтанна самоорганизация, в хода на която протича постепенното подобряване на договорните отношения между страните по сделката³⁴.

³³ Macaulay, S. Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study. // American Sociological Review. 1963, Vol. 28., № 1.

³⁴ Вж. н.р. Ellickson, Robert C. Order without law: how neighbors settle disputes. // Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1991.

По този начин концепцията за упражняването на стопанските права е тясно свързана със степента на взаимно доверие между участниците в стопанските сделки, развитието на които зависи от определени социално-икономически институции, обезпечаващи реализацията на правото на собственост и договорните права. На свой ред, в еволюцията на институционалната система най-важен става етапът на преминаването на крайните решения в сферата на правоприлагането към съдебната система, а не към изпълнителната власт.

Реализацията на схемата на оптималното правоприлагане трябва да се опира преди всичко на действителната и фактическата независимост на компетентен и професионален, а не застрашени от корупция съд; при това, необходимо е да е осигурена реална възможност за оспорване в съдебните инстанции на решенията на отделните държавни организации по повод защитата на правото на собственост и изпълнението на договорните права. В допълнение към формалните институции и общото равнище на икономическото развитие на страната функционирането на тези механизми се определя и в значителна степен от особеностите на политическия ред, а така също и от културно-историческите традиции, т.е. има неформална институционална среда. Установяването и развитието на подобна социално-правова система протича по еволюционен път в течение на дълъг период от време.

Ключов момент в разбирането на принципа на упражняването на правата на собственост и изпълнението на договорните права трябва да бъде идеята, че решенията, взети от съдебната власт и други правоприлагащи органи, сами по себе си не могат да са обект на стопански сделки.

Заедно с това, мнозинството представени в научната литература модели за правоприлагане на стопанските права обичайно предполагат наличие на развита правна инфраструктура и система за обезпечаване на

договорните права. При отсъствие на адекватни икономически и политически предпоставки или несъвършеност на съответните институции неизбежно се обуславя неефективното функциониране на механизма на упражняване на правото на собственост, проявяващо се във високи транзакционни разходи поради свързаните с това процедури.

Именно съществуващите права на собственост определят възможните изгоди от извършването на определени действия и съпътстващите ги разходи; изменение в структурата на правото на собственост означава изменение на системата от икономически стимули за стопанските субекти и съответно промени в реакцията на индивидите към новите стимули, което намира отражение в икономическо-правния анализ на процесите, свързани със специфичността и размиването на правото на собственост.

По този начин изглежда съвсем логично ефективността на функциониране на системата на утвърждаване на правото на собственост да е основана на увереността на стопанските агенти в надеждността и устойчивостта на съответните права. Според Д. Норд ключова категория, характеризираща такава ситуация, се явява "задължение, заслужаващо доверие"³⁵. В икономическата литература може да се намери по-ясно формулиране на дадената категория като характеристика на изпълнението на договорните права при търговските сделки; в по-широко значение под това се разбира мерки по ограничаване възможността от произволни действия от страна на държавата, които могат да гарантират определено ниво на надеждност на правото на собственост, необходимо за осъществяване на дългосрочни инвестиции³⁶.

От своя страна, изменения в така наречените „характеристики на доверието“ играят значителна роля при описанието на институционалната среда на обществото. Търсенето на институционални

³⁵ North, D. Institutions and Credible Commitment. // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1993, Vol. 149., № 1.

³⁶ Libecap, G. Common Property. // Newman P. The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law. 1998, Vol. 1., pp. 317-324.

условия, способстващи за формирането на ефективна институционална среда, се явява сложна задача. В контекста на гореказаното е очевидно, че формирането на модела на поведение на стопанските агенти, които се съгласуват с разпространените задължения, внушаващи доверие, не може автоматично да последва формалните изменения на стопанските норми.

Продължавайки тази мисъл, необходимо е да се посочи, че силата на неформалните институции, даже в случаите на точно определените права на собственост, може да затрудни фактическата им реализация. Това води до институционални конфликти – конфликт между вкоренените (действащите) и налаганите (нови) норми на поведение, при което основно място заемат така наречените институционални капани. Институционалните капани са проявление на неефективността на институционалната структура на трансформиращата се стопанска система или на недостатъчния държавен контрол върху една или друга сфера на стопанската дейност. Преходната икономика на България се оказва в институционален капан, който се проявява в редица направления: в дълбочината на трансформационния преход, в противоречивостта на приватизационния процес, в отсъствието на система за ефективно управление на собствеността и в широк клас на частните собственици, в неформираните пазарни механизми на трансформация на частните спестявания в инвестиции, в липсата на обществено доверие от страна на гражданите към държавните институции и финансовите пазари.

В новата институционална теория – според В. М. Полтерович³⁷ – институционалният капан се характеризира с неефективни устойчиви правила – неефективни институции.

Както отбелязва Дъглас Норт, несъответствие на някои икономически отношения с обективните потребности на развитието на

³⁷ Полтерович, В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. // Экономика и математические методы. 1999, Т. 35., с. 3-20; Вж. и Arthur, W. B. Increasing Returns and Dependence in the Economy. An Arbor: The University of Michigan Press. 1994; North, D. C. Institutions: Institutional change and economic performance. Cambridge. 1990.

материалното производство трябва да се търси в субективната човешка дейност³⁸.

Условието за стабилност на определени правила на пазар се явява "неизгодно" и е нецелесъобразно отклонението от тях. С други думи, устойчивостта на институциите се обезпечава с механизъм на стабилизация – един механизъм на отрицателна обратна връзка. В. М. Полтерович описва няколко такива механизма, които подкрепят определени норми на поведение на икономическите субекти:

Ефект на координация, изразяващ се в засилен натиск върху субектите (и проявяващ се в повишаване на техните транзакционни разходи); с по-бавни темпове при изпълняващите правилото субекти, отколкото при тези, които се отклоняват от прилагането му.

Ефект на обучението, изразяващ се в намаляване на разходите по следването на дадено правило (транзакционните разходи), с увеличаване на продължителността на прилагането му.

Ефект на обединението (интеграцията), т.е. усилване на взаимовръзката между настоящите правила и свързаните с тях, вече наложени се в обществото, норми.

Културната инерция, свързана с трансформационните разходи и трудната промяна на вече установените правила за поведение на субектите³⁹.

Процесът на институционална промяна предполага преразглеждане и актуализиране на първоначалната институционална структура под влиянието на тези ефекти, активизиращи усилията за привеждане в съответствие с новите условия. Съдържанието на процеса на институционални изменения при преход към ново обществено състояние

³⁸ North, D. C. Institutions: Institutional change and economic performance. Camnridge. 1990.

³⁹ Трансформационните разходи включват разходите на индивида, свързани с прехода от едно правило (норма) към друга. Вж. н.р. Капелюшников, Р. И., Аукционек, С. П. Придържание рабочей силы: свидетельства «Российского экономического барометра». // К вопросу теории и практики экономики переходного периода. М., 1996.

е съставянето и внедряването на изработените модернизирани институционални форми, понякога и неефективни. При влизане на системата в институционален капан се създават значителен брой икономически субекти, които намират изгода от дадения ефект и формират неговата социална и институционална база. При институционално балансираното общество отклонението от общопризнатите норми се съпровожда от промени в трансформационните разходи, в качеството на които в частност се причисляват различните административни мерки, които служат като спирачки за прехода от ефективни норми към неефективни. Вследствие на ефекта на обучение тези разходи намаляват до границата на допустимото. В процеса на закрепване на правилата трансформационните (тези за институционалната трансформация) и транзакционните разходи се променят в противоположни посоки: намаляването на първите е съпроводено с увеличаване на вторите. Създаването на единна система за регистрация на правата на собственост върху недвижимата собственост и сделките с тях, въпреки огромната им роля за развитието на пазара на жилищна недвижима собственост, доведе до объркване в разпределението на правата и задълженията на държавните органи, забавянето в сроковете за регистрация на сделките, увеличаване на разходите за време и средства на субектите на пазара, т.е. до увеличаване на транзакционните разходи. По този начин, когато дейността на държавните институции за намаляване на транзакционните разходи не отговаря на очакванията на икономическите агенти, те се отказват от заплащането на съответните държавни услуги и започват да действат личният интерес. В резултат на което правилата губят устойчивост (за различните субекти „изгодно и целесъобразно“ става отклонението от нормите) и се заменят с алтернативни норми. Последните започват да се поддържат от ефекта на координацията и

интеграцията, усъвършенствайки се чрез ефекта на обучение. В този случай, ако новите институции не могат да бъдат създадени, те се заменят с алтернативни способи на стопанска координация. Изхождайки от разнопосочността на трансформационните и транзакционните разходи, задачата на държавата се състои в максимално намаляване на трансформационните издръжки при реформирането на системата, както с административни, така и с икономически методи.

В България се наблюдават неефективни институции, проявяващи се в няколко направления и формиращи следните институционални капани: недоверие към финансовите институции, опериращи на пазара; корупция и развитие на „сив сектор“ на пазара; информационна асиметрия.

Развитието на процеса на институционализация на пазара предполага създаването на нови икономически механизми – институцията частна собственост на гражданите, функционалното зонироване на земята, ефективната оценка на имота за целите на данъчното облагане. Без реализацията на тези икономически механизми институционалната структура е неефективна. Така създаването на банките за ипотечни кредити през 90-те години на миналия век, при отсъствие на институционализирани практики за ипотечни отношения на пазара на недвижима собственост, доведе до фалити на повечето от тези институции и загуба на спестяванията (под формата на депозити) на индивидите. Това формира устойчива неформална институция на недоверие към кредитно-финансовия пазар. Недоверието във финансовите институции води до нежелание (отклонение) за погасяване на различни плащания – административни или данъчни, преминаването в плащания „на ръка“ – лични разплащания, бартерни сделки.

Най-ярък пример за институционален капан, оказващ само негативно влияние върху функционирането на макроикономическата ситуация, са недостатъчните инвестиции на частните спестявания. На

макроравнище това води до „отлагане” на стопански оборот поради отпадането на значителни ресурси, което възпрепятства стопанската стабилизация и икономическия растеж. На микроравнище това се проявява в песимистичните очаквания и се характеризира с недостатъчни инвестиции на частните спестявания – съхранението и депозирането им в икономически неизгодни форми "под дюшека", вместо да бъдат инвестирани в капиталови активи. В нестабилната икономическа система хоризонтът на прогнозиране на икономическите агенти е малък, под влияние на което те се опитват да максимализират полезността на потреблението си в краткосрочен период. На тази основа, чрез ефекта на координацията и интеграцията съответните стереотипи на поведение стават норма и формират институцията на „самореализиращите се песимистични очаквания“ на стопанските субекти⁴⁰.

Различните субсидии при определени условия могат да приемат формата на стоки, при получаването на които индивидите могат да намалят разходите си. В резултат на тези действия част от държавното влияние върху пазарните сделки е за трета страна, а не чрез посредничеството на пазара. В рамките на публичния сектор могат да се определят като чисти публични блага, които получават свойство на изключителност и делимост, както и конкурентност (съперничество), и по този начин преминават в категорията на т. нар. клубни стоки. На основата на държавните органи на управление могат да възникнат структури, заместващи за стопанските агенти държавните корумпирани общества и организации. Тези структури създават по-благоприятни условия за икономическите субекти, като намаляване на транзакционните разходи и увеличаване на времевия хоризонт на прогнозиране. Те формират полулегалната икономика. Като причина за нарастващата "нелегална" стопанска дейност Е. де Сото посочва

⁴⁰ Терминът «самореализиращи се песимистични очаквания» за пръв път е използван от В. М. Полтерович (Polterovich, V. M. Institutional traps and economic reform. Moscow: NewEconomic School, 1998.).

неефективността на държавната администрация⁴¹. В сивата икономика се формира определен набор от механизми, както и при официалната стопанска система: правила на ценообразуване, процедури за изпълнение на договорите, използват се собствени инвестиционни механизми⁴².

Проблемът за развитието на сивата икономика е изследван от Е. Де Сото, който е предложил оригинална класификация на разходите на база на критерия „легални – нелегални“⁴³ (формални – неформални). Стопанският субект сравнява разходите за законово поведение („цена, подчинена на закона“), към които се отнасят „разходите за достъп до закона“ (получаването на права за определен вид дейност) и „разходите за осъществяване на дейността“ (плащане на данъци, спазването на административните и бюрократични правила), с „цената извън закона“. Това може да се допълни с още една разновидност разходи – „цена на полузаконност“, представляваща корупционното заплащане за „достъпа до незаконни ресурси“⁴⁴, за изкуствено понижаване на разходите (ползи, субсидии). Стопанският субект си избира този сектор, в който има най-ниски транзакционни разходи, т.е. легален, сив или полузаконен.

Като решение на проблема със "сивата икономика", в икономическата и правната практика съществува така нареченият "рестриктивен" подход, чието предназначение е повишаването на контрола и надзорните функции на държавните органи. Като част от усилията за изпълнение на този подход е приемането на Закон за ограничаване на плащанията в брой, ДВ, бр. 16 от 22 февруари 2011 г. На недоверието във финансово-кредитните институции се дължи високият дял на „сивите“ доходи в спестяванията на населението, но този закон може да се отрази негативно върху инвестиционното поведение на индивидите като цяло, образувайки още един институционален капан.

⁴¹ Сото, Е. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1995, с. 178.

⁴² Кооп. V. Corruption. // Parliament. 1998, № 9-10., p. 2.

⁴³ Сото, Е. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1995, с. 178.

⁴⁴ Chander, P., Wilde, L. Corruption in Tax Administration. // Journal of Public Economics. 1992, Vol. 49., p. 333-348.

При оценяване на институционалните капани е необходимо да се спомене и проблемът за информационната асиметрия и нейното влияние върху инвестициите и спестяванията на индивидите като проявление на общата неефективност на тази институция. Асиметрията в информацията възниква в рамките на договора между кредитно-финансовата организация и вложителя⁴⁵. Асиметрия на информацията означава, че потенциалните клиенти не могат да определят вероятността за банкрут на нито една от кредитните организации и оценяват на базата на информация за разпределението на частните кредитни институции, действащи на пазара, между различни категории – от организации с най-висок ликвиден риск до организации с най-нисък ликвиден риск. Всяка институция, включително и обективно стабилната, трябва да определи за потенциалните клиенти по-скоро висок лихвен процент, съответстващ на очакваната вероятност от банкрут. За банки, при които реалният риск с ликвидността е много нисък, такъв лихвен процент може да бъде твърде висок и те ще бъдат склонни да сключват договори с частни инвеститори, а на пазара ще бъдат само финансови институции с висок ликвиден риск. Това е феномен на "негативния подбор" (adverse selection) на пазара⁴⁶. Добре известно е, че в първите години на икономическа либерализация важно място на депозитния пазар заемаха институции, които бяха не само с висок ликвиден риск, но и умишлено нечестни институции за финансово посредничество (финансовите пирамиди), което силно повлия върху поведението на домакинствата и създаде устойчиво институционално недоверие към финансовия сектор.

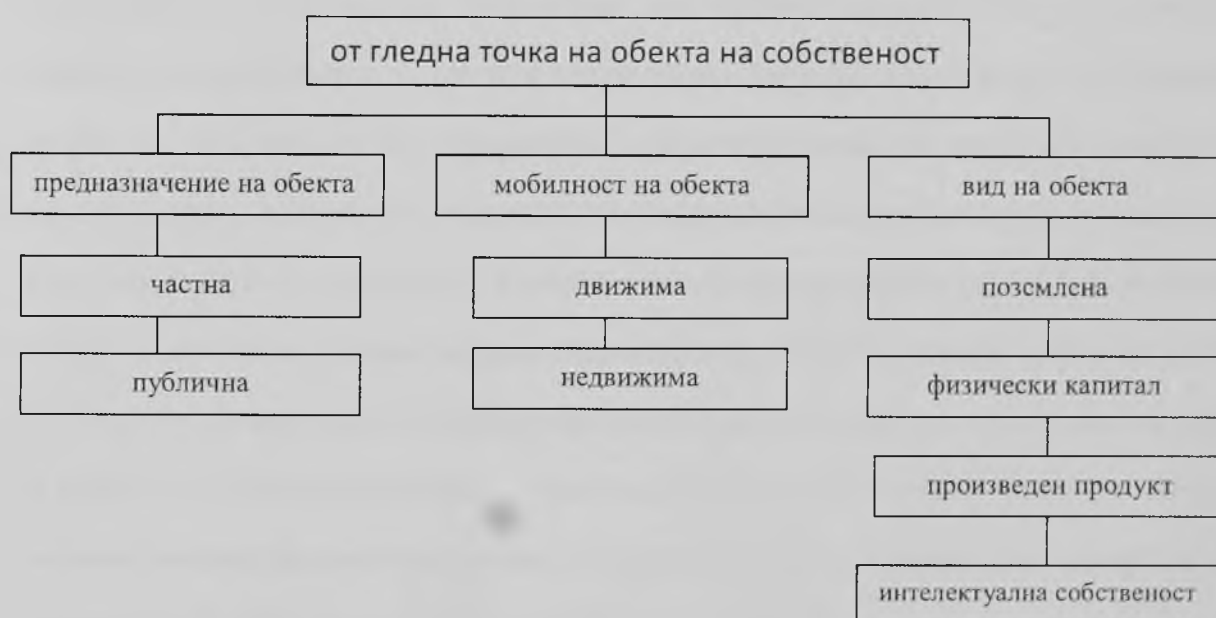
Ето защо изследователите се обръщат към разглеждането на институционалните условия, трябващи за ефективна реализация на правото на собственост, което ще доведе до ефективна институционална среда.

⁴⁵ Stiglitz, J., Weiss, A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. // American Economic Review. 1981. Vol. 71., pp. 393-410.

⁴⁶ Kihlstrom, R., Riordan, M. Advertising of Signal. // Journal of Political Economy. 1984, Vol. 92., pp. 427-450.

1.4. Институционална същност на пазара на недвижима собственост в България

Както беше посочено, отношенията на собственост се явяват фундаментални за всички икономически системи на обществото и определят ефективността за функционирането на всички икономически порядки, образуващи институционалната основа на стопанските процеси. В България формите на собственост от гледна точка на обекта на собственост⁴⁷ могат да се систематизират както е представено на фиг.1:



Фиг.1. Формите на собственост в България от гледна точка на обекта на собственост

Проблемите, свързани с определянето и развитието на отношенията на собственост, имат непосредствено отношение към актуалните въпроси, възникващи в различните сектори на стопанството в хода на икономическото развитие. Областта на операциите с обекти на недвижимата собственост не е изключение в това отношение. В съответствие с приложения по-горе в изложението подход, в този параграф на дисертационния труд пазарът на недвижими имоти ще бъде анализиран преди всичко от гледна точка на механизмите,

⁴⁷ Колев, Цв. Основи на общата теория на стопанството. ЕИКУ, П., 2011, с. 46

опосредстващи функционирането и развитието на отношенията на собственост.

Именно пазарът на недвижими имоти, като сфера на проявление на общите тенденции на развитието на собствеността, представлява едно от най-важните направления за изследване на отношенията на собственост и механизмите на тяхната реализация. Това е особено важно, ако се отчитат както неговите високи темпове на растеж, така и повишеното внимание от страна на обществото. Не са за подценяване и мащабите на внедряване на нови организационни и икономически технологии през последните двайсет години. Формирането и развитието на пазара на недвижими имоти се явява неделима част от социално-икономическите процеси на съвременното общество на всяка страна, което го прави един от факторите за икономически ръст и развитие на стопанската система, и в частност за установяването на благоприятен инвестиционен и бизнес климат в страната.

Установените в обществото отношения на собственост са в основата на всички стопански процеси и се явяват по този начин фундаментална стопанска институция на обществото; от тази гледна точка е съвсем целесъобразно анализирането на отношенията на собственост като институционален фактор, който в голяма степен определя развитието на пазара на недвижими имоти. Именно от степента на развитие на отношенията на собственост и определянето на правото на собственост зависят неговите параметри.

В икономическата теория, и особено в практиката, не се влага единно съдържание и еднакъв обхват при разглеждане на понятието „недвижима собственост“. Като негови синоними се срещат редица понятия като „недвижима вещ“, „недвижимост“, „недвижим имот“, „недвижимо имущество“, „основни активи“, „реална собственост“ и др.,

което произтича от обстоятелството, че се прилагат различни гледни точки.

Според международните стандарти за оценяване раздел “Общи понятия и принципи на оценката”, приети от Международния комитет по стандарти за оценяване на активи – *IIAVSC (The International Assets Valuation Standards Committee)*, недвижимата собственост се определя като съвкупност от интереси, изгоди и права, придружаващи притежаването на физически недвижим имот, и в този смисъл то не представлява физическо понятие⁴⁸. От друга страна, в оценителските стандарти недвижимият имот е представен като физически участък от земя и прилежащите към него подобрения, изпълнени от човека, т.е. недвижимият имот представлява материална, осезаема „вещ“, която може да се приеме в съвкупност с всички съоръжения на земята, а така също и тези под или над нея⁴⁹.

В закона няма определение за понятието „недвижима собственост“, доколкото то е икономическо, а не юридическо понятие. Като такова то може да се определи като отношението на лицата към недвижимите вещи като свои. В чл. 110 на ЗС се дефинира понятието недвижими вещи, а именно: „Недвижими вещи са земята, растенията, сградите и другите постройки и въобще всичко, което по естествен начин или от действието на човека е прикрепено трайно към земята или постройката. Всички други вещи, включително и енергията, са движими вещи”⁵⁰. В чл. 111 от ЗС се посочва, че „разпоредбите относно недвижимите вещи се прилагат и спрямо вещните права върху недвижимите имоти, ако законът не постановява друго”⁵¹.

В действащото у нас законодателство широко присъстват понятията „недвижим имот” и „поземлен имот”, като при всеки отделен случай те

⁴⁸ International Valuation Standards. 6th edition, IVSC. London, 2003, p. 33

⁴⁹ Илчев, Пл., и кол. Недвижимата собственост в България в условията на евроинтеграция. // Наука и икономика. В., 2007, с. 23.

⁵⁰ Закон за собствеността, чл. 110.

⁵¹ Пак там, чл. 111.

следва да се разглеждат и разбират в контекста на съответния закон или подзаконов акт*. Според П. Венедиков „Недвижими вещи (често наричани недвижими имоти) са разграничените части от земната повърхност и всичко, което е свързано с тази повърхност и не може да се премества, ако не се разруши тази връзка. Всичко, което е свързано трайно с почвата, е част от нея. Така недвижими са всички растения, постройките – здания, кладенци, чешми, водопроводи, канали и пр., нужно е само те да са свързани с почвата”⁵². Според Ал. Джеров това представляват части от земната повърхност (кора) или са свързани с нея, като термините „недвижимост”, „недвижим имот” и „недвижима вещь” се присмат за еднозначни⁵³.

Съществуват редица сходни черти между използвания в счетоводната отчетност термин „активи” и понятието „недвижима собственост”⁵⁴. В съответствие с международните счетоводни стандарти и националното законодателство активите представляват ресурси, намиращи се във владение или управление на даден субект, от които в бъдеще с достатъчно основание може да се очаква определена икономическа изгода. Начините, по които може да бъде реализирана бъдещата стопанска изгода от активите, намират израз в използването им за производство на продукти с цел получаване на печалба, за уреждане на дадени пасиви, за замяна с други активи, за разпределение на активи между собствениците на капитала на предприятието и др. Очевидно терминът „активи” е с по-широк обхват от понятието „недвижим собственост” поради включването в обхвата на активите не само на недвижимите имоти, но и на движимото имущество, нематериалните активи и др. Подобно е положението и с понятието „реална собственост”,

*Закон за собствеността (обн. изв., бр. 92/1951, посл. изм. ДВ. бр. 7/2019); Закон за собствеността и ползването на земеделските земи (обн. ДВ. бр. 17/1991, посл. изм. ДВ. бр. 55/2018); Закон за кадастъра и имотния регистър (обн. ДВ. бр. 34/2000, посл. изм. ДВ. бр. 44/2019); Закон за устройство на територията (обн. ДВ. бр. 1/2001, посл. изм. ДВ. бр. 13/2020); Закон за водите (обн. ДВ. бр. 67/1999г., посл. изм. ДВ. бр. 9/2020) и др.

⁵² Венедиков, П. Ново вещно право. С., Сиби, 1995, с. 18-19.

⁵³ Джеров, Ал., Вещно право. С., БАН, 1995, с. 14-15.

⁵⁴ Йовкова, Й. и кол., "Недвижима собственост - икономика и управление", Издателски комплекс - УНСС. С, 2017, стр. 10

което има по-широк обхват – не само материални активи, имащи характер на недвижимо, но и на движимо имущество. Поради тази причина не би следвало да се приемат и използват като синоними на „недвижима собственост”.

Може да обобщим, че недвижимата собственост е земята, както и всичко, свързано с нея, включително и присъединените към нея обекти, независимо дали са с природен произход, или създадени от човешка ръка, носещи определени права и икономически изгоди.

В последните години ситуацията в сектора с операции, свързани с недвижима собственост, нагледно показва в какво може да се изрази несъвършенството на системата от институции – както базовите, така и комплементарните – т.е. тези, които определят нормите, правилата и процедурите по включване в стопанските обороти на обекти на недвижима собственост. Тяхната неефективност се изразява преди всичко в това, че при извършването на стопански операции с недвижима собственост стават все по-важни и се отчита интересът на определени групи със специални интереси, а не на обществото като цяло.

Като всеки обект на научен анализ, недвижимата собственост може да се разглежда в различни аспекти. Ако, обособена от гледна точка на физическите характеристики, тя представлява отделен обект, който по определен начин е разположен в пространството и притежава определена полезност, то в икономически смисъл категорията „недвижима собственост” обхваща здраво закрепените към земята обекти с различно предназначение, които притежават икономическа стойност и ценност.

Специфичността на недвижимата собственост като икономическа категория се състои и в това, че от една страна, тя влиза в състава на средствата за производство (например здания и съоръжения с административно, производствено, складово, търговско предназначение) и се явява основа за организациите и за осъществяване на стопанската

дейност, за развитието на различни стопански субекти. От друга страна, недвижимата собственост обхваща обекти, необходими за поддръжката на живот на индивидите и използването им за лично потребление (като например къщи, апартаменти, вили, гаражи).

При извършване на сделки с недвижимата собственост тя може да действа както в качеството си на потребителско, така и на инвестиционно благо, което определя и нейната природа като икономически актив. Поради тази двойственост се формира цял набор от мотиви за притежаването на недвижимата собственост в различните стопански агенти и на всеки от тези мотиви съответства определена комбинация от фактори, влияещи на взимането на решение относно придобиването на право на собственост.

Уникалността на пазара на недвижимата собственост, е обособена именно от съчетанието на тези две функции. Те са илюстрирани на фиг. 2, като за основа е използвана класификацията, разработена от К. Калинков⁵⁵.



Фиг.2. Примерна структура на пазара на недвижимата собственост

⁵⁵ Калинков, К., Недвижима собственост, В., Геа принт, 2007, с. 364 – 366.

Тук е илюстрирано делението на пазара на недвижима собственост по функционално предназначение на четири основни съставни части: пазар на земя, пазар на жилищна недвижима собственост, пазар на нежилищна недвижима собственост и пазар на индустриална недвижима собственост. Всеки от тези елементи на пазара на недвижима собственост се развива самостоятелно, независимо от трите други, опирайки се на собствена законодателна и нормативна база. Понякога в допълнение към тази сегментация на пазара на недвижима собственост се поставя и незавършеното строителство, при което е възможно изменение и на целевото предназначение на обекта, и на първоначалния план на строителство.

Всеки от указаните сегменти на пазара на недвижима собственост включва и две съставни части: първичен пазар, свързан с реализацията на права на новосъздадени обекти, и вторичен пазар, представляващ сфера на пазарното обръщение на обекти на недвижима собственост, които вече са били в експлоатация. По-голямо разнообразие на сделките с обекти на недвижима собственост има при вторичните пазари, следователно при тях се изисква и по-развита инфраструктура.

Процесите, протичащи и при двата пазара – първичен и вторичен, – са взаимосвързани: цената на вторичните пазари служи за ориентир, отразяващ степента на рентабилност на новото строителство и неговата инвестиционна привлекателност⁵⁶.

Взимането на решение за придобиване на недвижима собственост трябва да отчита такива фактори, определящи неговия икономически оборот, като:

– Динамика на получаваните от неговото използване парични потоци;

⁵⁶ Стоенчева, Я. Някои аспекти при придобиването на жилище на първичния и вторичния пазар на недвижими имоти в България, сп. „Недвижими имоти и бизнес” III(2), 2019, стр. 108-113 (<http://realestatejournal-bg.org/images/doc/vol-3-2/05.pdf>)

- Количеството и качеството на придобитите в резултат на транзакцията права, свързани с недвижимите обекти, а също така оценка на възможните комбинации на тези права;
- Величината на транзакционните разходи, свързани с оформянето на сделката;
- Инвестиционната привлекателност на обекта на сделката;
- Степента на ликвидност на придобитата недвижима собственост (наличието на алтернативни варианти за използване на обекта на недвижима собственост и лесното извличане на допълнителен доход);
- Размера и методите на данъчно облагане;
- Необходимостта от непосредствено управление на обекта на недвижима собственост и процедурите по контрол;
- Възможните рискове от икономически и неикономически (форсмажорен) характер.

В научната литература се срещат различни трактовки на понятието „пазар на недвижимата собственост”.

Според Дж. Фридман и Н. Ордуей „пазарът на недвижима собственост е определен набор от механизми, посредством които се предават правата на собственост и свързаните с тях интереси, установяват се цени и се разпределя пространството между различни конкуриращи се варианти на ползване на земята”⁵⁷. По-разширена е трактовката на Г. М. Стерник, определящ пазара на недвижима собственост като „сектор на националната икономика, който представлява съвкупност от недвижими обекти и икономически субекти, опериращи на пазара, видове дейности на пазара и механизми, обезпечаващи функционирането и развитието на пазара”⁵⁸.

Така или иначе, в рамките на настоящата разработка основният акцент е именно върху механизмите, опосредстващи взаимодействието

⁵⁷ Фридман, Дж., Ордуей, Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. М., Дело, 2001, с. 5.

⁵⁸ Стерник, Г. М. Системный подход к анализу структуры рынка недвижимости. // Научный электронный журнал „Проблемы недвижимости”. 2000, № 1.

между индивидите по повод обектите на жилищна недвижима собственост. От позицията на институционалната теория пазарът, на който произтича обмен, се разглежда „като механизъм на предаване на правото на собственост”⁵⁹. Именно чрез посочения ракурс, подчертаващ институционалната природа на транзакцията с жилищна недвижима собственост, се предполага анализирането на пазара на недвижима собственост.

Особено е важно в икономико-теоретичен аспект да се обърне внимание на това, че в процеса на осъществяване на стопанските сделки, в които са включени недвижими обекти на собственост, икономическото съдържание и юридическата същност се оказват най-тясно свързани: без съответното правно оформление сделките с недвижима собственост просто не могат да се състоят. Съответно, цялата система на правни институции – както формални, така и неформални – придобиват особено значение в сравнение с другите пазари, при това тук тя влияе не само на процеса на извършване на транзакцията, но и на последващото използване на недвижимата собственост.

Всъщност, за да можем да кажем за недвижимата собственост, че е обект на икономическо отношение, т.е. да я разглеждаме в качеството ѝ на икономически актив, е необходимо да я анализираме като единство от физически и юридически характеристики, включени в стопанската дейност.

Сделките с обекти на недвижима собственост предполагат не физическото предаване на стоката от ръка на ръка, а именно прехода на правото на собственост, пълно или частично, в други ръце. Във връзка с това, при осъществяване на стопанските операции с недвижима собственост особено важни са количественият и качественият анализ на

⁵⁹ Мелар, К. Экономика организаций. М., 1996, с. 26.

обменяните права, а така също и отчитането на информацията за възможните допълнителни задължения на новия собственик.

В допълнение, обектите на недвижима собственост представляват и интересен материал за изследване на отношенията на собственост, в смисъл че в тази област тези взаимоотношения често са пресечена зона на интересите на няколко стопански субекта, всеки от които може да притежава определен набор от права и правомощия. Предмет на сделката на пазара на недвижима собственост може да се явява не само пълното право на собственост, но и отделни негови съставляващи. При това, колкото повече варианти на такива сделки съществуват, толкова повече са определени правомощията, които се предават, и толкова повече развит и ефективен се явява пазарът на недвижима собственост. А това от своя страна показва, че трактовката на правото на собственост като някакъв монолит за сектора на недвижимите имоти е некоректно, тъй като не може да даде достатъчно възможности за реализиране на потенциала на недвижимите имоти като ресурс, способен да обезпечи реализацията на множество интереси, и то благодарение точно на разпределянето на правата на собственост.

Особено значение, когато става дума за недвижимата собственост като обект на икономически анализ, придобива такъв фактор като местоположението, който в този случай не е толкова географска, колкото икономическа характеристика на недвижимата собственост. В много голяма степен това влияе на стойността и ценността ѝ, определяна главно чрез алтернативните варианти на използване и способността ѝ да генерира доход. Естествена и основна част на всеки обект на недвижима собственост е земята. Именно прикрепеността към земята създава главната негова определеност. По този начин, а и според българското законодателство, поземлените участъци се включват в състава на определените пълноценни обекти на недвижима собственост. Именно в

този контекст на преден план излиза проблемът за определяне и специфициране на правата, които има пълноправният собственик на земята или притежаващият частични правомощия стопански субект.

Проблем с точното разпределение и определяне на правото на собственост също така се проявява в процеса на отделяне на различните субекти на правото на собственост върху земята като природен обект и инвестираният капитал в този поземлен участък, което означава същевременно и определяне на дела, притежаван от всеки субект съобразно неговия икономически принос.

Необходимо е да се отбележи, че при транзакциите с недвижима собственост освен продавач и купувач се предполага наличието и на трета страна, упълномощена да узаконява съответните процедури и да следи за правомощията и легитимността на тяхното провеждане. Тази страна в съвременните общества се явява държавата, която чрез система от формални институции, свързани с регистрацията на правата, участва в процесите по възникването на права над недвижими обекти, тяхното разпределение, обмен или отчуждаване.

Освен това недвижимата собственост като икономически актив може да възникне само в резултат на държавна процедура по регистрация на обекта и оформяне на всичките съпътстващи права: при възникване на право на собственост и други вещни права, ограничаване на тези права (ипотека, залог), прехвърляне на част от правомощията и отчуждаване, те подлежат на държавна регистрация⁶⁰. Следователно, включването на обектите на недвижимо имущество в пазарния оборот и използването им за стопански цели може да стане единствено при съответствие с тези процедури.

⁶⁰ ЗАКОН ЗА ЗАДЪЛЖЕНИЯТА И ДОГОВОРИТЕ, ДВ. бр. 50 от 30 май 2008 г.: „чл. 18. Договорите за прехвърляне на собственост или за учредяване на други вещни права върху недвижими имоти трябва да бъдат извършени с нотариален акт“; ПРАВИЛНИК ЗА ВПИСВАНИЯТА, ДВ. бр. 22 от 28 февруари 2008 г.: „чл. 3. (1) Подлежат на вписване само актове, които са извършени по нотариален ред или са с нотариално заверен подпис“.

Системата на формални държавни институции също така оказва влияние на потенциалния състав на субектите на пазара на недвижима собственост; определя набора от възможности за използване на обектите, а и структурата и пълнотата на притежаваните права. Затова трябва да се говори за такава характеристика на пазара на недвижима собственост – за сегментираност, която се изразява в много голямо различие на потребностите сред нейните субекти и особеност на търсенето. Съответно, пазарът на недвижима собственост може да се сегментира по редица критерии:

- функционално използване (за жилищно, търговско, обществено, промишлено, селскостопанско и т.н. използване);
- по географски фактор;
- по цел (в зависимост от престижност и функционалност на един или друг район);
- по качество на недвижимата собственост (степен и оборудване на помещенията, цена на строителството);
- по инвестиционна мотивация (в зависимост от степента на заинтересованост на инвеститорите към конкретните икономически условия, представляващи различните съчетания на получавания от недвижимата собственост паричен поток, задължения в управлението и други фактори);
- по тип право на собственост (неограничено право на собственост, сервитут, право на аренда и т.н.);
- по форма на собственост според субекта на собствеността (собственост на граждани (вкл. етажната собственост), собственост на юридически лица, държавна собственост, общинска собственост, и смесена форма на собственост)⁶¹.

⁶¹ Колев, Цв., Основни на общата теория на стопанството. П., ЕИКУ, 2011, с. 47.

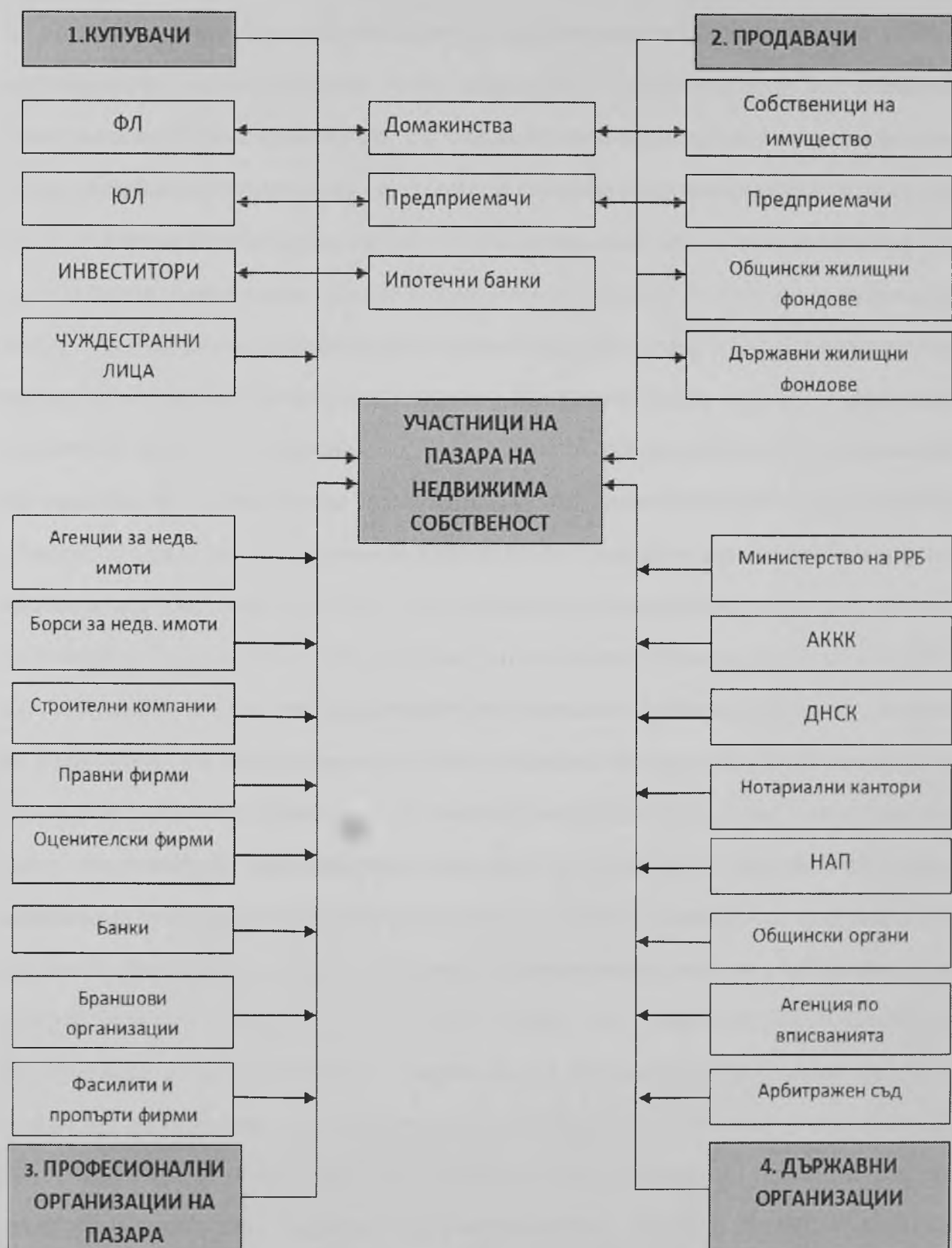
Необходимо е да се отбележи и такава отличителна черта на пазара на недвижима собственост, като неговата локалност, което е пряко следствие от негова физическа характеристика като неподвижността, или стационарност. Разбира се, на този пазар оказва влияние както общата макроикономическа, социална и политическа ситуация на страната, така и световната икономическа конюнктура. Но неподвижността на обектите на недвижима собственост го прави особено чувствителен към промените в местните (регионалните) условия на обкръжаващата среда. В резултат на което може да се наблюдава значително различие в основните параметри на пазара на недвижими имоти – такива като делова активност, равнище на цените, размер на арендата, доходоносност на инвестициите, степен на риск в рамките на националната стопанска система.

С други думи, спецификата на този пазар е в това, че той е дезагрегиран, тоест състои се от няколко взаимосвързани субпазари (по-малки пазари). Характерна за него е както по-голямата степен на децентрализация, така и разпокъсаност на субекти и обект. Друга особеност е и по-малката степен на организираност в сравнение с другите пазари. Под степен на организираност се разбира откритостта на пазара, която предполага осъществяване на операции с недвижима собственост в съответствие с формалните правила, установени от една страна от държавата, а от друга - със съглашенията между участниците. Тук трябва да се отбележи, че наличието на каквато и да е форма на дискриминация на пазара на недвижими имоти (напр. закрито разпределение на инвестициите, изкуствени бариери на входа и други практики, които водят до неговото криминализиране) се разглежда като тенденция към неорганизираност.

Показаните по горе механизми за реализация на отношенията на собственост на пазара на недвижима собственост извеждат три основни

страни – участници в стопанските транзакции: купувач, продавач и държава. Според една популярна в англоезичната литература класификация участниците на пазара на недвижима собственост са: собственик/ползвател (*owner/user*) – условно може да се разглежда като собственик и наемател едновременно; собственик (*owner*) – той е чист инвеститор; наемател (*renter*) – чист потребител срещу наем; строителен предприемач (*developer*); предприемач, извършващ обновяване на имоти (*renovator*); лица и организации, които посредничат на пазара на недвижима собственост или го обслужват (*facilitators*). Собствениците/ползватели, собствениците и наемателите участват на пазара от страна на търсенето, а предприемачите – на предлагането⁶². Съответно, пълноценното функциониране на пазара на недвижима собственост предполага динамично взаимодействие между указаните страни, олицетворяващи основните субекти на пазара, и обектите на недвижима собственост. От гледна точка на структурата на субектите, в сектора на недвижимата собственост се обособяват: купувачи, продавачи, професионални и държавни организации. В разгърнат вид изведената от посочените предпоставки структура на субектите на пазара на недвижими имоти е представена на фиг. 3:

⁶² Забунов, Г. Икономика и управление на недвижимата собственост. // Сборник студии, УНСС, С., Стопанство, 2011, с. 26.



Фиг. 3. Субекти на пазара на недвижима собственост

Обектите на недвижима собственост също се класифицират по различни признаци и характеристики.

Една от разпространените класификации на обектите на недвижима собственост е по категории А, Б и В⁶³:

Категория А. Недвижимата собственост, използвана от собственика за извършване на стопанска дейност.

Подразделя се на следните класове:

1. специализирана недвижима собственост, приспособена за извършване на определена стопанска дейност и обичайно продаваща се заедно със стопанската дейност (химически предприятия, цехове с машини и оборудване);
2. неспециализирани обекти на недвижима собственост – сгради извън обхвата на първата група, които се купуват, продават и отдават под наем на конкурентни пазари като магазини, офиси, складове;

Категория Б. Обекти на недвижима собственост за инвестиции. Този вид недвижима собственост се придобива с цел получаване на доходи от наеми и ренти, или извличане на икономически изгоди от вложения капитал.

Категория В. Неоперираща недвижима собственост – земя със сгради или свободни участъци земя, които не са нужни за стопанската дейност сега или в бъдеще.

Според Директива на Европейския съюз 91/647/ЕЕС от 1991 г. и Европейските стандарти за оценяване на активи (стандарт 5.07) обектите на недвижима собственост в контекста на тяхната оценка биват⁶⁴: имоти, обитавани от собственика за целите на дейността; инвестиционни имоти; неопериращи имоти, т.е. имоти, излишни за изискване на дейността; търговски запаси. Тази класификация се припокрива с горната, с изключение на търговските запаси. Те представляват обикновено неработени терени, закупени за производствени цели, т.е. за

⁶³ Рахман, И. А. Формирование рынка недвижимости в России. // Экономика строительства. 2000, № 9., с.48.

⁶⁴ Чампес, П. Утвърдени европейски стандарти за оценяване на имоти. С., АБО, 1997, с. 47.

разработване и последваща продажба. Типичен случай за търговски запас в разглеждания смисъл представлява закупуването на незастроен участък земя с цел застрояване и продажба на готовия строителен продукт във вид на магазини, жилища, офиси и др.

Освен разгледаните по-горе класификации на недвижимата собственост, в литературата се среща и класификация, обслужваща инвестиционното планиране. Тя съответства на изискването за прилагане на стандартизиран подход при изготвяне на счетоводните отчети⁶⁵. Според тази класификация имотите се подразделят на: инвестиционни имоти; имоти, обитавани и използвани от собственика за целите на неговата дейност; имоти за разработване (строителство); търговски имоти, т.е. имоти, оценявани въз основа на оперативната производителност на стопанския субект.

Разбирането за първите две групи от имоти се припокрива с вече представените едноименни групи.

Имотите за разработване (строителство) са имотите, придобити с цел разработване в бъдещ момент. Ако разработването на тези имоти не е свързано с разширяване на материалната база на дейността и същите са закупени за производствени цели, те се третираат като търговски запаси към групата на неспециализираните имоти и имат характер на текущ актив.

Търговските имоти включват в своя обхват имоти, които се оценяват като самостоятелно функциониращи стопански единици с ограничено ползване. Такива имоти са лицензираните обекти като хотели, барове, казина и др.

От гледна точка на ролята на обектите на недвижима собственост в процеса на реализация на интересите на собственика, същите се определят в две групи⁶⁶:

⁶⁵ Пак там. с. 98.

⁶⁶ Илчев, Пл., и кол. Недвижимата собственост в България в условията на евроинтеграция. В. Наука и икономика, 2007, с. 25-26.

– оперативна недвижима собственост – обекти, използвани от собственика за осъществяване на неговата дейност (производствена, търговска, административна и др.), т.е. представляваща материална основа на неговия бизнес;

– инвестиционна недвижима собственост – обхваща обектите, при които интересите на собственика се реализират под формата на текущ доход чрез отдаване под наем и под формата на нарастване на тяхната стойност.

Специализираната юридическа литература представя също различни класификации на обектите на недвижимата собственост⁶⁷: обекти на недвижимата собственост по природа, по предназначение и по предмет, към който се отнасят: делими и неделими; в граници и извън граници на населените места; за обществено и индивидуално ползване; в зависимост от своето предназначение – жилищни, вилни, стопански имоти, гаражи и други. Както се вижда, от гледна точка на правната концепция за класификацията на недвижимата собственост, между правната терминология и терминологията в областта на икономиката и управлението на недвижимата собственост няма съответствие.

Ако условно представим обектите на пазара на недвижими имоти във вид на цилиндрично пространство, може да обособим следните сектори:

- стоки във вид на конкретни обекти на недвижима собственост;
- дейности, т.е. строителство, реконструкции;
- услуги – посредничество, оценка, управление и т.н.

Всеки от тези сектори може да бъде разделен на по-малки сектори, така че всеки от тях да бъде представен от съвкупност от обекти за покупко-продажба, имащи общи характеристики. Така секторът за недвижима собственост като стока, се подразделя на жилищна и

⁶⁷ Вж. Венедиков, П. Ново вещно право. С., Сибил, 1995; Джеров, А., Вещно право. С., БАН, 1995; Попов, Т. Приватизация от закона към практиката. С., Труд и право, 1993.

нежилищна недвижима собственост, и, съответно, жилищната недвижима собственост се разделя на градска и извънградска, а нежилищната на административна, търговска, производствена, складова и т.н. Градските имоти се разделят на къщи, апартаменти, ателиета, мезонети и т.н.

Държавните органи и организации на пазара на недвижима собственост изпълняват регулираща роля. Държавните и обществени институции на всички нива (областно и общинско) като специфични участници на пазара обезпечават икономическо-правните отношения между всички субекти на пазара на недвижима собственост. Специфичната природа на държавата като участник на пазара се определя от това, че:

първо, тя самата се явява собственик и по този смисъл има права и задължения като всеки друг собственик;

второ, държавата определя „правилата на играта” на пазара, установявайки и изисквайки изпълнението на определени норми и правила;

трето, държавата се явява главен, а и единствен регистратор на правото на собственост и техен гарант;

четвърто, тя е единственият и безспорен арбитър в имуществените и юридическите спорове между собствениците и други лица.

Правомощията по управление на пазара на недвижими имоти са разпределени между различни държавни и общински структури: Министерство на регионалното развитие и благоустройство, Министерство на правосъдието, Национална агенция по приходите (НАП), Агенцията по вписванията, Дирекция за национален строителен контрол (ДНСК), Агенция по геодезия, картография и кадастър (АККК) и други организации, имащи в дейността си такива функционални отговорности.

Функционирането на пазара на недвижима собственост предполага взаимодействието на участниците му с определена обкръжаваща среда, преди всичко с ипотечни кредитори, брокери (посредници), оценители, браншови организации и други професионални участници на пазара на недвижима собственост. Те могат да се групират в три направления от институции, които имат активно участие във формирането на структурата на пазара на недвижима собственост:

1. Институции по правовото обезпечение на пазара на недвижима собственост.

Формират се на базата на сътрудничество между законодателната и изпълнителната власт със обществените, производствените и научно-изследователските институти на пазара на недвижима собственост.

2. Институции по организационното развитие на пазара на недвижима собственост.

Това са предимно специфични институции от инфраструктурата на пазара на недвижима собственост, изпълняващи функции по генерирането на нови видове дейности на пазара, възпроизвеждащи добри практики и еталонни системи за отношенията на участниците. Пример за такива са Национално Сдружение Недвижими Имоти (НСНИ), Международна федерация за недвижими имоти ФИАБЦИ – България, Българска Фасилити Мениджмънт Асоциация (БФМА), Асоциация на Българските Оценители (АБО);

3. Институции по технологическото обезпечение на пазара на недвижима собственост.

Те осъществяват създаването на основата на действащите системи за електронен обмен на информация с отчитането на особеностите на предметната област.

Така институционалната структура на пазара на недвижима собственост е набор от организации, подкрепящи установяването на

технология на дейността и норми на отношението на пазара на недвижима собственост в течение на дълго време. Така както в пазарните системи ключов постулат в отношенията между участниците се явява свободата на избор, на характера и формата на взаимодействието им, то в основата на институционалната структура на пазара на недвижими имоти е заложена индивидуалната мотивация на участниците, а именно – техният стремеж да получат минимално евтин достъп до необходимия им ресурс. Именно рационализацията на транзакционните разходи на участниците в пазарните процеси е предпоставка за еволюционно развитие на институционалната структура на пазара на недвижима собственост. Анализът на величината и формите на транзакционни разходи, възникващи в хода на осъществяване на транзакциите на пазара на недвижими имоти, е най-конструктивният път към формиране на институционалната структура на пазара. Като се вземат предвид изначално определените "пазарни" принципи на взаимодействие на пазара на недвижими имоти, е необходимо да се постигне висока ефективност и качество на набора от институции, включени в структурата му.

2. ИНСТИТУЦИОНАЛНИ УСЛОВИЯ НА ПАЗАРА НА ЖИЛИЩНА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ

2.1. Институционална структура на пазара на жилищна недвижима собственост

Либерализирането на пазара на жилищна недвижима собственост в българската икономика започва с началото на освобождаването на цените и закрепването на правата на собственост на недвижимо имущество с проведената реституция и приватизация. Това означава, че държавата престава да бъде собственик на голяма част от обектите на жилищна недвижима собственост. Физически българският пазар се формира в хода на два успоредни процеса:

1. Образуване на пазар на първични приватизирани имоти (посредством протеклата реституция на жилищата на гражданите);
2. Развитие на първичните пазари на строителство и продажба на жилищни имоти (посредством формирането на сегмента на частното, търговското строителство и продажбата на обекти от сектор „Строителство”).

Както вече беше отбелязано в предходната глава, пазарът на жилищна недвижима собственост представлява сегмент от пазара на недвижима собственост. Във връзка с това, че в българската икономика пазарът на жилищна недвижима собственост е ограничен, към сегашния момент не можем да говорим за каквато и да е силна институционална основа в тази сфера на дейности. Формално, широк кръг от частни собственици в страната се създават след извършването на реституцията след 1991 г.

Първоначално, а в някои аспекти и до сега, българският пазар на жилищна недвижима собственост се отличава с неравномерност в развитието на съставляващите го части и спорадична инвестиционна

активност на основните субекти на пазара. Основата на тези процеси може да се търси в несъвършенствата на институционалната структура, и в частност на законодателната база, регулираща съответните взаимодействия. Успоредно с това има тенденция на ръст на обмена на жилищни имоти, които участват в оборота между гражданите, което и дава основание да се говори за перспективността на този пазар в инвестиционен смисъл.

Структурата на пазара на жилищна недвижима собственост включва два основни сегмента: пазар на градски жилища и пазар на извънградски жилища. Градският жилищен фонд се класифицира на отделни групи по съответни характеристики на строителство на жилището: типови жилища (панел, ЕПК, тухла), жилища с подобрена планировка (затворените комплекси) и луксозни жилища. При извънградските жилища могат да се изведат такива признаци, като ново строителство, стара постройка и незавършено строителство.

Принципите на функциониране на пазара на жилищна недвижима собственост и посоката на неговото развитие се определят от съставляващите формални институции и неформални практики. Функцията на държавата при това се заключава преди всичко във формирането и подобряването на законодателната база за регулирането на икономико–правните взаимодействия на пазара на жилищна недвижима собственост. Плюс това, в тази сфера държавата и другите участници на пазара насочват усилия към⁶⁸:

- Създаване на система за контрол на съблюдаване на правните норми на всички участници на пазара, защитата на техните права и интереси;
- Координация на усилията на държавните организации и служби в направление на развитие на пазара на жилищна недвижима собственост;

⁶⁸ Стерник, Г. М. Системный подход к анализу структуры рынка недвижимости. // Научный электронный журнал „Проблемы недвижимости“. 2000, №1, с. 3-20 (<http://www.spbgpu-dreem.ru/rclub/arhiv/>).

– Формиране и законодателно уреждане на еталонните изисквания (добри практики) към недвижимите вещи и към професионалната дейност на пазара на жилищна недвижима собственост, разработката на нормативни документи, регламентиращи операциите на този пазар (н.р. органи на държавната власт и управления, при инициативата на участници от обществени обединения на професионалисти, специализирани изследователски организации);

– Създаване на саморегулиращи се обществени организации, професионални и любителски съюзи и асоциации;

– Създаване на единно информационно пространство на пазара на жилищна недвижима собственост и обезпечаване на информационната откритост на пазара;

– Създаване на система на мониторинг и прогнозиране на процесите свързани с функционирането на пазара на жилищна недвижима собственост и на тази основа да се градят начини, способности и средства за реформирането и развитието на пазара (изследователски подразделения на обществени обединения, изследователски организации с участието на професионалисти практики);

– Разработването и внедряването на стандарти при описанията на имотите от всички видове;

– Организация на банкови еталони (модели) за технология на дейността им на пазара на жилищна недвижима собственост;

– Създаване и внедряване на професионални норми и стандарти на взаимоотношение на участниците на пазара (етични кодекси и добри практики), водещи до минимални разходи за провеждане на операциите по етапите на търсене на информация, водене на преговори, мотивация на участниците, вземането на решение, правно оформление на сделките, координация на участниците, контрол и възстановяване на нарушаване на правата на собственост, изпълнение на санкциите от нарушителя.

Според Елинон Остром⁶⁹, правилата, включени в институционалната структура, определят какви действия или ситуации за участниците (организации или индивиди) се явяват необходими, забранени или разрешени.

Правилата включват:

- Възможните роли на участниците;
- Позицията на участниците и редът на тяхното изменение;
- Действията, които участниците могат, длъжни са или не са длъжни да предприемат;
- Резултатите, които могат, длъжни са или не са длъжни да постигнат.

Правилата задават рамката, в която участниците правят избора, а не постановяват, налагат избора. Чрез набора от правила може да се направи класификация на институциите в три насоки: от гледна точка на задължението за спазване на правилата – формални (официални) и неформални (неофициални); от гледна точка на йерархията и от гледна точка на различните аспекти на обществено развитие – икономически, политически, правни и социални⁷⁰.

Неформалните (неофициалните) правила са неписаните обичаи, традиции и стереотипи на поведение. Такива са н.р. принципите на деловата и професионална етика, религиозните заповеди и обичаи или идеологическите постановки. Съхранението на неформалните правила е свързано с културата, която, от гледна точка на нашия анализ, може да се разглежда като набор от ценности и норми, определящи поведението на индивида и организацията. Към преимуществата на неформалните правила може да се отнесат:

⁶⁹ Остром, Е. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. // М.: Мысль, ИРИСЭН, 2011: ISBN 978-5-91066-045-2 (Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action, 1990), с. 86 — 89.

⁷⁰ Колев, Цв. Основи на общата теория на стопанството, ЕИКУ, П., 2011.

първо, възможността за адаптация към променящите се условия, предпочетени вътре в общността, и други екзогенни или ендегенни изменения;

второ, възможността за предприемането на различни санкции във всеки конкретен случай.

Недостатъците на неформалните правила се състоят в това, че често се характеризират с:

- нееднозначната трактовка на правилата;
- понижаване на ефективността на санкциите;
- възникване на дискриминационни правила.

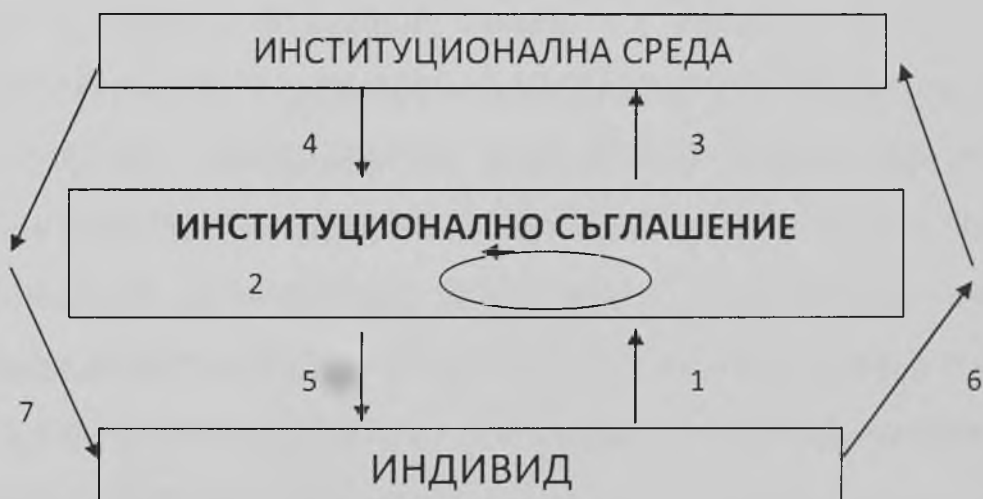
Формалните правила се явяват писаните закони. Основното отличие на формалните от неформалните правила се заключава в степента на тяхното проявление. Тази степен на проявление при формалните правила се свързва с техния писмен характер и наличието на специалисти, занимаващи се с контрол на действието им. Значимостта на формалните правила нараства със задълбочаване на разделението на труда и съответно, с усложняването на общественото устройство. Значението им се подсилва от факта, че са средство за обобщение и фиксация на огромно многообразие от конкретни правила. Формалните правила е прието да се класифицират в йерархически порядък, където правилата от по-висок ред определят съдържанието на правилата от по-нисък ред. Преимуществовата на формалните правила са:

Първо, формализацията на правилата позволява да се разшири тяхната нормативна функция. Това дава възможност на индивидите да намалят разходите за информация, прави понятни санкциите за нарушаване на тези правила, отстранява съдържащите се в тях противоречия;

Второ, формалните правила могат да противодействат на дискриминацията;

Трето, формалните правила предоставят механизъм за справяне с тези индивиди, които като членове на обществото извличат определени изгоди, но отказват да понесат разходите, свързани с тях.

Методът на класификация от гледна точка на йерархията, или взаимодействието индивид и институция, може да бъде построено на основата на тристепенната схема на анализ, предложена от Оливър Уилямсън. На първо равнище е взаимодействието на индивидите, на второ равнище – институциите от различен тип: тези, които представляват институционални съглашения; и на трето равнище – тези, които формират институционалната среда⁷¹ (фиг. 4).



Фиг. 4. Взаимодействие на индивидите и институциите

В съответствие с терминологията, предложена от Д. Норт, институционално съглашение⁷² – това е договореност между индивида и (или) група индивиди, или стопански единици, определяща начините (пътищата) за коопериране и конкуренция. Пример за институционално съглашение преди всичко е договорът – доброволно установени от икономическите агенти правила на обмен, правила за функциониране на пазарите, правила за взаимодействие на вътрешно йерархичните структури (организации), а така също и различните хибридни форми на

⁷¹ <http://portal.agun.kz/e-books/content/1N8GxS9yXZch6dxMUbPm/pages/Tema2.6.htm>

⁷² Марков, М., Учебен речник по институционална икономика (А-Я), ИК УНСС, С., 2012, с. 30.

институционално съглашение, съчетаващо в себе си признаци на пазарно и йерархично взаимодействие.

Институционалната среда⁷³ – съвкупност от основополагащи социални, политически, юридически и икономически правила, определящи рамката на човешкото поведение и институционалните съглашения. Компоненти на институционалната среда са правилата на обществен живот, функционирането на политическата сфера, базовите правни норми – конституцията и законите, и т.н.

Основните връзки между отделните равнища ни показват:

1. Въздействието на индивида върху институционалните съглашения. Доколкото институционалните съглашения по определение представляват доброволни договорености, предпочитания и интереси на индивидите, то те играят решаваща роля във възникването (създаването) им – разбира се в рамките на определена институционална среда. В зависимост от това, какви поведенчески предпоставки приема стопанският агент, различно ще бъде и дефинирането на изследваните институционални съглашения.

2. Влияние на институционалните съглашения едно на друго. Съдържанието на този тип взаимодействие е много разнообразно: поведението на различните организации влияе на характера и типа на пазара – пазарната структура.

3. Влияние на институционалните съглашения върху институционалната среда. Типичен начин за такова въздействие е тясно свързан с разпределителните ефекти от институциите: институционалното съглашение, обезпечаващо изгода за своите участници, може да сформира така наречените групи със специални интереси – съвкупност от индивиди, заинтересовани от съхраняването и увеличаването на получаваните изгоди. За тези цели, при определени обстоятелства такава група е способна да повлияе, например, на законодателния процес, за да се

⁷³ Пак там, с. 29.

постигне приемането на закон, който да формализира осигуряването на ползите, произтичащи от предходното частно споразумение.

4. Влияние на институционалната среда върху институционалните съглашения. Съдържанието на тази връзка директно произтича от определенията за институционална среда и институционално съглашение: правилата, влизащи в състава на институционалната среда, определят несъвпадащите разходи за сключването на различни институционални съглашения. Ако при някои типове съглашение има забрана в общите правила, то разходите на индивида, решил, въпреки забраната, все пак да сключи такова съглашение, нарастват; съкращават се също така и очакваните изгоди.

5. Влияние на институционалните съглашения върху индивидуалното поведение. Въпреки че институционалните съглашения се сключват от стопанските агенти доброволно, непредвидени обстоятелства могат да променят ситуацията за взетото решение и то може да се окаже неизгодно за индивида. Това може да доведе до загуби за другата страна, превишаващи изгодата от първоначалното споразумение. В такива случаи съществува механизъм за принуждаване на съглашението към изпълнение, предотвратявайки възникването на неоправдани социални загуби.

6. Влияние на индивида върху институционалната среда. Индивидите влияят на институционалната среда по два основни начина: първо, чрез участието в избора на законодателен орган на държавата, и второ, чрез сключването на институционални съглашения, съдържанието на които, както беше посочено, също въздействат на институционалната среда.

7. Влияние на институционалната среда върху индивидуалното поведение. Това въздействие се изразява чрез основополагащите правила като непосредствено, н.р. Конституцията на РБ, така и чрез създаването на институционални съглашения.

В рамките на институционалната среда може да се разграничат надконституционни, конституционни и стопански правила. Това деление е предложено от Дъглас Норт. В съответствие с неговите идеи йерархията на правилата може да се допълни така, както е показано на фиг. 5.



Фиг. 5. Допълнена йерархия на взаимодействие на индивидите и институциите

Представянето на съподчинеността (субординацията) на правилата дава съотношението на всеки закон и нормативните актове, приемани на тази основа от органите на изпълнителната власт, или подзаконовите актове: законът определя принципите, стратегиите на поведение, в същото време подзаконовите актове конкретизират тези принципи в механизъм на действие. Общ принцип е, че норма с по-нисък порядък уточнява и разкрива съдържанието на норма в по-висок порядък. Последните най-общи правила очертават рамките, в които детайлите се регулират чрез частни норми, и в този смисъл те се явяват конституционни и надконституционни.

Всички компоненти на институционалната среда представляват правила, определящи реда, и съдържат „нискостоящи“ правила. Подобни „метаправила“ могат да имат както формален, така и неформален

характер. Най-вече общите и трудно изменяни неформални правила, имащи дълбоки исторически корени в живота на различните народи и тясно свързани с преобладаващите стереотипи на поведение, религиозните вярвания и културните особености, често даже неосъзнавани от индивидите, се наричат надконституционни. Те определят йерархията на ценностите, споделяни от обществото като цяло, отношението към властта, психологическата нагласа към сътрудничество или конфронтация.

Конституционните правила – това са правилата, които, първо, установяват йерархическата структура на държавата; второ, определят правилата за вземане на решение по формирането на държавните органи на властта. Конституционните правила могат да имат както формален, така и неформален характер. Например, правилата за наследяване на властта при монархия могат да имат формата на неписан обичай или традиция, а в същото време правилата за гласуване при избор на законодателен орган да са подробно описани в закон.

Стопански се наричат правилата, непосредствено определящи формите на организация на стопанската дейност, в рамките на която стопанските агенти формират институционалните съглашения и вземат решение за използването на ресурсите, т.е. кооперират се един с друг или встъпват в конкурентни отношения. В основата на стопанските правила стоят правата на собственост и отговорността.

От позицията на институционалната теория тези процеси традиционно се разглеждат като системи от еволюиращи структури, които реагират на промени в заобикалящата среда, но механизмите на реакциите им се определят от вътрешни за системите процесие. Очертаването на заобикалящата среда, на техните компоненти, елементи и структура се извършва от гледна точка на институционалната теория и се извършва чрез анализ на институционалната структура, за

възможността за създаването и устойчивото функциониране на пазара на жилищна недвижима собственост в България.

В закона няма определение на понятието „недвижима собственост“, доколкото то е икономическо, а не юридическо понятие. Като такова, то може да се определи като отношението на лицата към недвижимите вещи като свои. В чл. 110 на ЗС се дефинира понятието „недвижими вещи“, а именно: „Недвижими вещи са: земята, растенията, сградите и другите постройки и въобще всичко, което по естествен начин или от действието на човека е прикрепено трайно към земята или постройката. Всички други вещи, включително и енергията, са движими вещи”⁷⁴. В чл. 111 от ЗС се посочва, че „разпоредбите относно недвижимите вещи се прилагат и спрямо вещните права върху недвижимите имоти, ако законът не постановява друго”⁷⁵.

От тук можем да направим извода, че правата на собственост трябва да бъдат надеждно защитени, а от друга страна, начинът, по който индивидът използва и управлява своето жилищно недвижимо имущество (недвижим имот), съвсем не е без значение за останалите граждани и обществото като цяло. Преди всичко, това обособяване води след себе си задължителността от държавна регистрация, позволяваща да се идентифицират обектът и субектът на правото на собственост. Освен това, държавната регистрация осигурява най-важното качество на недвижимото имущество – гласността и публичността на правата, без които пазарът на жилищни недвижими имоти не би могъл да функционира нормално. С тази цел е създадена системата на кадастъра, която осигурява регистрацията и ползването на данните за териториите, населените места, водните басейни, сградите, съоръженията и пр. Ясно е, че системата за държавна регистрация на правата и сделките с недвижимо имущество е необходим елемент за функционирането на

⁷⁴ Закон за собствеността, чл. 110.

⁷⁵ Пак там, чл. 111.

пазара на жилищна недвижима собственост. Осигурявайки идентификацията на обекта на недвижима собственост и субекта на правото на собственост, тя позволява още:

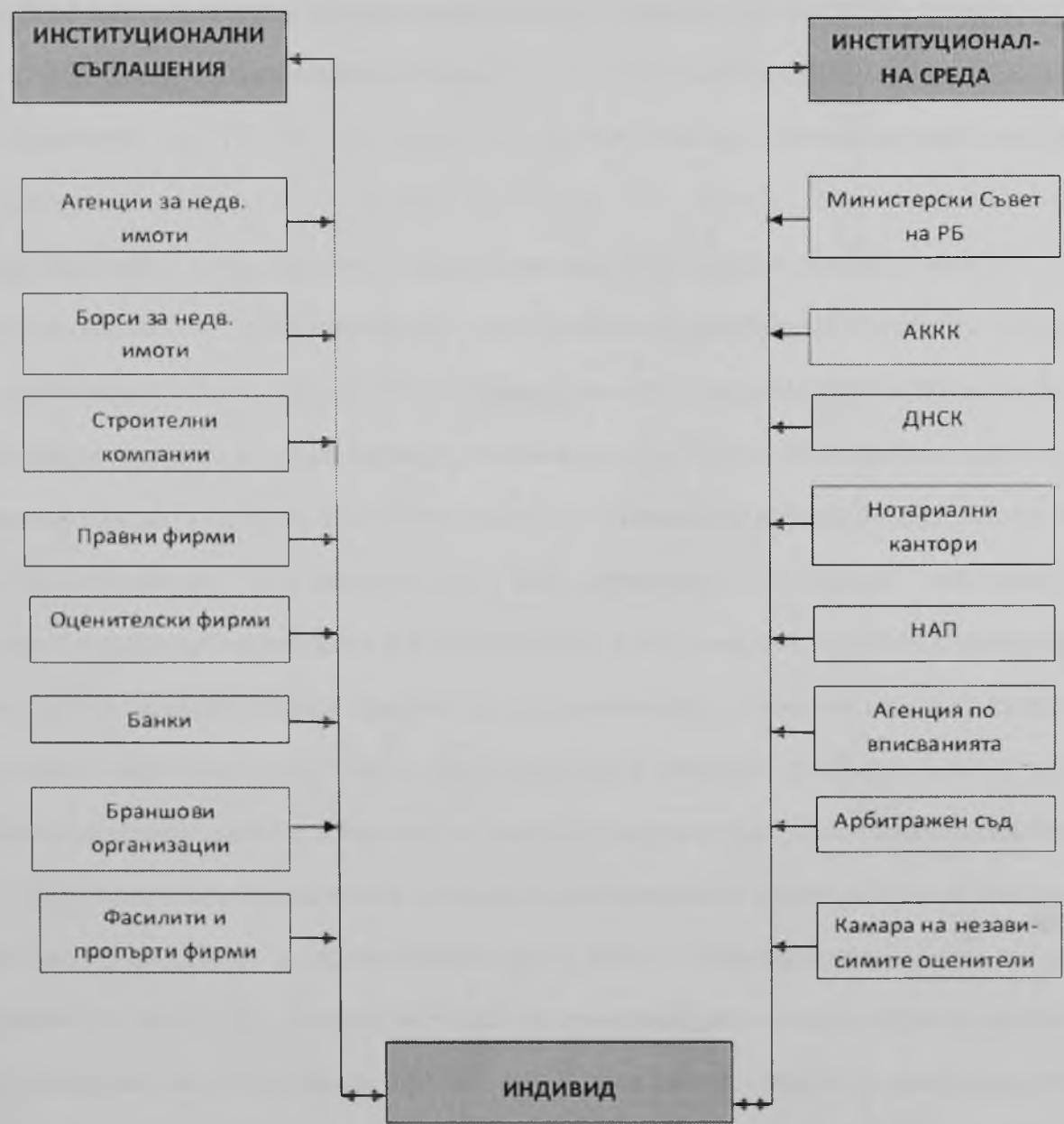
- да се създаде система за данъчно облагане на недвижимата собственост;
- да се осигури безопасност на сделките с недвижима собственост;
- да се фиксира моментът на преминаване на собствеността от едни ръце в други.

Всъщност, за да можем да кажем за недвижимата собственост, че е обект на икономическо отношение, т.е., за да я разглеждаме в качеството ѝ на икономически актив, трябва да я анализираме като единство от физически и юридически характеристики, включени в стопанската дейност.

Следователно, включването на обектите на жилищно недвижимо имущество в пазарния оборот и използването им за стопански цели може да стане единствено в съответствие с тези процедури. Системата от формални държавни институции също оказва влияние върху потенциалния състав на субектите на пазара, определя възможностите за използване на обектите на недвижима собственост, структурата и пълнотата на притежаваните права.

Другата страна в транзакцията, заради сложната процедура по регистрацията и прехвърлянето на собствеността, са стопански субекти, които се явяват посредници в тази дейност – агенции за недвижими имоти, брокери на недвижими имоти, независими оценители на недвижими имоти, юридически кантори и др.

Пълноценното функциониране на пазара на жилищни недвижими имоти предполага динамично взаимодействие между указаните страни, олицетворяващи и основните субекти на пазара. Тя изгражда и специфична институционална структура на пазара на жилищна недвижима собственост, изградена от сложна институционална среда и многобройни институционални съглашения (фиг. 6).



Фиг. 6. Институционална структура на взаимодействието институции – индивид на пазара на жилищна недвижима собственост в България

Правомоощията по управление на институционалната среда на пазара на жилищна недвижима собственост са разпределени между

различни държавни и общински структури: Министерство на регионалното развитие и благоустройството, Министерство на правосъдието, Национална агенция за приходите (НАП), Агенция по вписванията, Дирекция за национален строителен контрол (ДНСК), Агенция по геодезия, картография и кадастър (АККК) и други държавни и общински организации, имащи в дейността си такива функционални отговорности. Две са основните структури, чиито основни функции са свързани с регистрацията на жилищната недвижима собственост: Агенция по геодезия, картография и кадастър (АККК) и Агенция по вписванията.

Агенцията по геодезия, картография и кадастър е изпълнителна агенция към Министерството на регионалното развитие и благоустройството. Създадена е през 2004 г. с постановление на Министерски съвет № 302⁷⁶. Агенцията е юридическо лице със седалище гр. София и осъществява своята дейност чрез 28 териториални звена – служби по геодезия, картография и кадастър, разположени в административните центрове на областите. На основата на специфичния характер на недвижимата собственост, от гледна точка на нейния правен, икономически и устройствен (технически) аспект, е създадена стройна йерархична система от устройствени планове, които регламентират инвестиционния процес от инвестиционното намерение до издаването на строителните документи по изграждането, създаването и функционирането на недвижимата собственост. Основният закон, регламентиращ ролята и значението на устройствените планове за създаването на недвижимата собственост, е Законът за устройство на територията⁷⁷, като съпътстващи към него нормативни документи се

⁷⁶ Устройство правилник на агенцията по геодезия, картография и кадастър (загл. изм. - ДВ, бр. 77 от 2007 г.), обн. ДВ, бр. 103 от 23 ноември 2004 г., изм. ДВ, бр. 49 от 14 юни 2005 г., изм. ДВ, бр. 77 от 25 септември 2007 г., изм. ДВ, бр. 104 от 11 декември 2007 г., изм. ДВ, бр. 93 от 28 октомври 2008 г., изм. ДВ, бр. 43 от 8 юни 2010 г., изм. ДВ, бр. 97 от 9 декември 2011 г., изм. ДВ, бр. 22 от 16 март 2012 г., изм. ДВ, бр. 58 от 31 юли 2012 г., изм. ДВ, бр. 78 от 6 септември 2013 г., изм. и доп. ДВ, бр. 54 от 16 Юни 2020 г.

⁷⁷ Закон за устройство на територията. // ДВ, бр. 1, 2001.

явяват Наредба № 8 – за обема и съдържанието на устройствените схеми и планове⁷⁸, и Наредба № 7 – правила и нормативи за устройство на отделните видове територии и устройствени зони⁷⁹. Неразделна част от тази нормативна материя, свързана със създаването на недвижимата собственост, се явява и Законът за кадастъра и имотния регистър (ЗКИР)⁸⁰ и свързаната със закона Наредба № 15 – за структурата и съдържанието на идентификатора на недвижимите имоти в кадастъра⁸¹.

Агенцията по вписванията е създадена на 31 юли 2004 г. с приемането на §27 от Закона за изменение и допълнение на Закона за кадастъра и имотния регистър (обн. ДВ, бр. 36 от 30 април 2004 г.) и Устройствения правилник на Агенцията (ДВ, бр. 63 от 20 юли 2004 г., в сила от 31 юли 2004 г.). При създаването на новата институция към нея преминават 112-те Служби по вписванията към Районните съдилища. Техните служители обработват всички подлежащи на вписване актове и въз основа на тях се извършват справки, издават се удостоверения и се правят преписи. По този начин се дава публичност и гласност на извършените вписвания, което гарантира сигурност при извършване на сделки с недвижими имоти. От създаването си Агенцията по вписванията получава правомощия да води имотния регистър. През 2006 г. са положени основите за цялостното му реформиране. Две години по-късно е изградена и внедрена единна, централизирана и електронна система по проекта „Кадастър и имотен регистър“. По този начин се съкращават сроковете за въвеждането и издаването на документи. Предимство на системата е, че дава възможност да се осъществява вътрешен и външен мониторинг на извършваните сделки на територията на цялата страна.

Дирекцията за национален строителен контрол (ДНСК) е юридическо лице, второстепенен разпоредител с бюджетни кредити към

⁷⁸ Наредба № 8 за обема и съдържанието на устройствените схеми и планове. // ДВ, бр. 57, 2001.

⁷⁹ Наредба № 7 – правила и нормативи за устройство на отделните видове територии и устройствени зони. // ДВ, бр. 3, 2004.

⁸⁰ Закон за кадастъра и имотния регистър. // ДВ, бр. 34, 2000.

⁸¹ Наредба № 15 за структурата и съдържанието на идентификатора на недвижимите имоти в кадастъра. // ДВ, бр. 71, 2001.

Министерство на инвестиционното проектиране и упражнява контрол по спазването на Закона за устройство на територията (ЗУТ) и на нормативните актове по прилагането му при проектирането и строителството, в т.ч. влагането на качествени строителни материали и изделия с оглед осигуряването на сигурността, безопасността, достъпността и другите нормативни изисквания към всички строежи на територията на Р България. ДНСК е администрацията, която регистрира, съставя и поддържа публични регистри на лицата, упражняващи дейността консултант.

Функционирането на пазара на жилищна недвижима собственост, чрез различните институционални съглашения показва взаимодействието между различните заинтересовани участници с определената обкръжаваща среда: това са ипотечни кредитори, брокери (посредници), оценители, браншови организации и други професионални участници. Те могат да се групират в две направления от институции, които имат активно участие във формирането на институционалната структура на пазара на жилищна недвижима собственост:

1. Институции за правово обезпечение на пазара на жилищна недвижима собственост.

Показва влиянието на институционалната среда върху институционалните съглашения. Съдържанието на тази връзка произтича от правилата, влизащи в състава на институционалната среда. При някои типове съглашения има забрана в общите правила, при което разходите на индивида, решил въпреки забраната все пак да сключи такова съглашение, нарастват; съкращават се също така и очакваните изгоди. Те се формират на базата на сътрудничество между законодателната и изпълнителната власт с обществените, производствените и научноизследователските институти на пазара на жилищна недвижима собственост. Тук могат да бъдат причислени формалните разпоредби във

връзка с правовото обезпечаване и легитимност на извършващите трансакции агенти с жилищна недвижима собственост, като: Закон за защита на личните данни (Администратор на лични данни), Закон за мерките срещу изпирането на пари (ЗМИП), Закон за пазарите на финансови инструменти (ЗПФИ).

2. Институции за организационно развитие на пазара на жилищна недвижима собственост.

Това основно са специфични институции от инфраструктурата на пазара на жилищна недвижима собственост, изпълняващи функции по генерирането на нови видове дейности на пазара, възпроизвеждащи добри практики и еталонни системи за отношенията на участниците. Сред тях са: Национално сдружение недвижими имоти (НСНИ), Международна федерация за недвижими имоти (ФИАБЦИ) – България, Българска фасилити мениджмънт асоциация (БФМА), Асоциация на българските оценители (АБО) и др.

Като примери за влияние на институционалните съглашения върху институционалната среда може да се представи дейността на Асоциацията на българските оценители (АБО) и Националното сдружение недвижими имоти (НСНИ). Те са тясно свързани с разпределителните ефекти от институциите: институционално съглашение, обезпечаващо изгода за своите участници, формиращо групи със специални интереси – съвкупност от индивиди и стопански субекти, заинтересовани от съхраняването и увеличаването на получаваните изгоди. Те, при определени обстоятелства, са способни да повлияят, например, на законодателния процес, за да се постигне приемането на закон (Закон за независимите оценители, 2008 г.), който формализира осигуряването на ползите, произтичащи от предходните във времето частни споразумения, или да наложат стандарт за качество на определена дейност. Това по своя смисъл са неформални правила, с незадължителен

характер, като например Етически кодекси, БДС или добри практики, прераснали във формални правила.

Асоциацията на Българските Оценители (АБО) е основана през месец март 1992 г., а от 1993 г. АБО е член на *TEGoVA* – Европейската група на оценителските асоциации. Асоциацията на българските оценители е била домакин на годишната Асамблея на европейските оценители през март 1996 г. АБО е доброволно, неправителствено, независимо и изградено на професионална основа сдружение с идеална цел. В него членуват специалисти с изявен професионален интерес и опит в областта на оценяването. Асоциацията обединява усилията на оценителите на всички видове активи. Основната цел на АБО е да допринася за обединяването на интелектуалния потенциал на оценителите в страната и да създава възможности за обмяна на опит, информация и ноу-хау чрез:

- Развиване и утвърждаване на професионалните принципи, стандарти и етика;
- Осигуряване на условия за професионална квалификация на оценителите чрез провеждане на курсове и семинари за обучение;
- Проучване, подпомагане и защита на професионалните интереси на своите членове;
- Утвърждаване и популяризиране на професията оценител.

Асоциацията работи активно за утвърждаване на международните професионални стандарти и етичния кодекс сред българските оценители. Етичният кодекс на Асоциацията на българските оценители урежда, на основата на принципите на етиката, професионалните и деловите отношения и взаимоотношения между лицензираните оценители и доверителите на оценките. Той има задължителен характер за оценителите, членове на Асоциацията на българските оценители (АБО),

и препоръчителен характер за всички останали оценители. Нормите и задълженията по този Кодекс са лични⁸².

През 2008 г., в ДВ, бр. 98 в сила влиза Закон за независимите оценители, в който са установени правният статут на независимите оценители, условията и реда за придобиване на правоспособност и условията и реда за упражняване на професията оценител. Чрез този закон формално се уреждат правилата за извършването на тази професия. Въвежда се орган за контрол – Камара на независимите оценители, в чиито функции е създаването и поддържането на Регистър на независимите оценители. Въвежда се Кодекс за професионална етика на независимите оценители, който регистрираните независими оценители при извършване на оценки трябва да спазват (има задължителен характер) и са разписани отговорностите им при нарушаване на професионалните задължения и професионалната етика.

Така Камарата на независимите оценители в България е учредена на Учредително събрание, състояло се в гр. София през март 2009 г. На Учредителното събрание е приет Устав на Камарата и Кодекс за професионална етика на независимите оценители.

Камарата на независимите оценители в България е професионална организация на физическите лица, които извършват оценителска дейност на територията на Република България.

Целите на Камарата на независимите оценители в България са:

- да представлява своите членове пред международни и национални институции, като защитава професионалните им права и интереси и спомага за издигане престижа на професията;
- да регламентира принципите за професионалната дейност посредством приемането на професионално-етичен кодекс на оценителите и упражняването на контрол по спазването му;

⁸² http://www.abo-bg.com/index.php?page=about_us&sid=37710c03105338ce05e72ec13f7143c2

– да създава, доколкото това е допустимо в рамките на действащото законодателство, условия за свободен избор на оценител от страна на клиентите;

– да оказва съдействие за защита на авторските права на оценителите върху разработените от тях програмни продукти, методики за оценка и други права на интелектуалната собственост в съответствие с действащото в страната законодателство за авторското право и сродните му права;

– да изготвя и представя становища по приемането на нови и изменението на действащите нормативни актове, имащи отношение към дейността на независимия оценител;

– да поддържа конкурсното начало в оценяването;

– да осъществява сътрудничество със сродни професионални организации на европейско и международно равнище с оглед хармонизиране и унифициране с европейската оценителска практика;

– да осъществява сътрудничество с акредитираните висши училища за подготовка на оценители с оглед организирането на квалификационни курсове, следдипломно обучение и курсове за професионално обучение, включително за обучение по европейски и международни правила и стандарти;

– да извършва и всякакви други позволени от закона дейности, включително и предвидените по-нататък в този устав и в съответствие със Закона за независимите оценители, с оглед защитата и отстояването на обществения престиж и доброто име на своите членове.

Камарата на независимите оценители в България е органът в Република България по организиране процеса на обучение, придобиване и признаване на правоспособност на независим оценител, водене на публичен Регистър на независимите оценители, утвърждаване стандартите за оценяване, спазване на Кодекса за професионална етика

на независимите оценители, провеждане на дисциплинарни производства и оспорване на оценки по Закона за независимите оценители.

В изпълнение на своите цели Камарата на независимите оценители в България има следните задачи: организира процеса на обучение и придобиване на правоспособност на независим оценител; издава документ за оценителска правоспособност на физическите лица и личен печат; създава, поддържа и актуализира единния Регистър към Камарата, който включва: физическите лица с оценителска правоспособност по видовете оценки, регламентирани в чл. 6 на Закона за независимите оценители, и дружествата на независимите оценители с оценителите – физически лица, които работят за тях; методически ръководи, контролира при необходимост изпълнението на задълженията на независимите оценители и налага наказанията, предвидени в чл. 36 на ЗНО; спомага за разрешаването на спорове между своите членове, както и между членовете на Камарата и трети лица; създава правила за упражняване на професията, като разработва и издава указания, правилници, методики, оценителски стандарти и други документи, касаещи професионалната дейност на оценителите.

Камарата е член на Европейската група на оценителските асоциации *TEGoVA*, която работи в тясно сътрудничество с международен комитет по стандартите за оценяване *IVSC* и с Международния комитет по международни стандарти *IASC*. Редакционната колегия на *TEGoVA* формулира и публикува стандартите и практическите препоръки по процедурата на оценяването, валидни за страните от Европейския съюз. Тези стандарти са съобразени и с правото на всяка отделна страна, професионален интерес и опит в областта на оценяването⁸³.

Дейността на Национално сдружение недвижими имоти (НСНИ) е насочена главно към запазване на ползите на стопанските субекти, които

⁸³ http://public.ciab-bg.com/index.php?action=publications&main_cats_id=2&sub_cats_id=4

се явяват посредници, опериращи на пазара на недвижими имоти – агенциите за недвижими имоти. НСНИ е представителна браншова организация на компаниите, опериращи с недвижими имоти в България. Сдружението е създадено през 1992 г. като организация с нестопанска цел, с първоначална регистрация по Закона за лицата и семейството с наименование Сдружение “Недвижими имоти”. На 17.11.1995 г. на Общо събрание променя името си на Национално сдружение недвижими имоти. След промени в нормативните изисквания, през 2001 г. е пререгистрирано по Закона за юридическите лица с нестопанска цел. Мисията на Сдружението е професионален и регламентиран бизнес с недвижими имоти с гаранции за коректност към партньорите, потребителите и държавата.

Основните цели, които си поставя, са:

- Да гарантира етична среда за партньорство и бизнес между своите членове;
- Да защитава интересите на всички заинтересовани страни в бизнеса с недвижими имоти;
- Да укрепва и разширява мрежата си от партньорства в полза на своите членове;
- Да подпомага професионалното израстване на агентите на недвижими имоти;
- Да изгражда и налага положителен имидж на професията „брокер на недвижим имот” с въвеждането на регламенти и стандарти, валидни за всички действащи брокери на пазара.

През двайсетте си години на съществуване Сдружението работи в няколко направления, свързани с изграждането на институционалната структура и подобряването на институционалната среда на пазара на недвижими имоти. Това са:

- създаденият през 1995 г. Кодекс за професионална етика (КПЕ) за търговия с недвижими имоти. Целта е създаване и утвърждаване на

лоялна конкуренция и коректни отношения в условия на пазарна икономика, спазване на принципите за етика и на професионалния подход в организацията. Комисията по професионална етика към НСНИ се стреми да създава и гарантира толерантна и етична среда за сътрудничество, партньорство и бизнес между членовете на Сдружението, грижейки се за интереса на потребителите като основни участници в процеса. Отстоява се изграждането и поддържането на положителен имидж на професията „брокер на недвижим имот” чрез спазването на регламенти, стандарти и изисквания, еднакво валидни за всички европейски държави. КПЕ има неформален характер, той има задължителен характер за членовете на НСНИ и препоръчителен характер за всички останали агенции за недвижими имоти. Нормите и задълженията по този Кодекс са и лични⁸⁴:

- първият, създаден през 2002 г., доброволен публичен регистър на професията „брокер на недвижими имоти”;

- въвеждането на стандарт за качество – НСНИ участва в Технически комитет N 95 на Българския институт за стандартизация, който през 2010 г. въведе в България Европейския стандарт за услуги, предоставяни от брокерите на недвижими имоти – БДС EN 15733;

- проектът, представен от НСНИ през 2012 г., на Закон за брокерите на недвижими имоти, който предвижда уреждане правния статут на брокерите на недвижими имоти, изискванията за осъществяване на дейността им, условията и реда за придобиване на професионална квалификация и упражняване на професията, създаване на Камара на брокерите на недвижими имоти и уреждане на нейния статут, организация и дейност, както и създаване на Публичен регистър на брокерите на недвижими имоти.

⁸⁴ <http://www.nсни.bg/>

Както се вижда, списъкът с посочените задачи предполага създаването на ефективна институционална структура и среда, облекчаваща взаимодействието между контрагентите на пазара на жилищна недвижима собственост, което има своята крайна цел – снижаване на транзакционните разходи за съответните взаимодействия. Също така, към настоящия момент може по скоро да се говори, че на българският пазар на жилищна недвижима собственост са формирани отделни икономически и правни предпоставки за установяването и развитието му, а не за цялостна институционална система. Фактически, по такъв начин даже само понятието жилищна недвижима собственост като обобщена категория се оказва съставена от разнопосочни елементи. Единна общодържавна политика за формирането на правни и икономически дейности на пазара на жилищна недвижима собственост донякъде отсъства. Отношенията по повод отделните пазарни обекти, както и различните видове дейности в сферата на жилищна недвижима собственост, се регулират с отделни законодателства или професионални кодекси, а основни, фундаментални мерки по съгласуването на съответните икономико-правни механизми в тази сфера се взимат частично или не се приемат (напр. Закон за дейността на агенциите за недвижими имоти).

2.2. Структура на транзакционните разходи при сделка на пазара на жилищна недвижима собственост

Както беше отбелязано в предходните части на разработката, ефективната институционална структура и среда облекчават взаимодействието между различните контрагенти на пазара на жилищна недвижима собственост, което има своята крайна цел – снижаване на транзакционните разходи.

В рамките на институционалната теория се формира концепция, която получава названието «transaction cost approach» (транзакционен подход) или според О. Уилямсън «transaction cost économies»⁸⁵.

От гледна точка на транзакционния подход институциите съществуват изключително за намаляване на неопределеността, съпровождаща взаимодействието между индивидите, и по този начин намаляват издръжката по транзакцията. С други думи, влиянието на институциите върху поведението е здраво свързано с транзакционните издръжки, а институционалната теория се отъждествява с транзакционния подход. Никакви други видове социални обособени издръжки в рамките на дадения подход не се разглеждат. Именно транзакционните разходи са този единствен фактор, чрез който институциите детерминират своето икономическо поведение. Р. Коуз по този повод е написал: „пазарите са институции, съществуващи за облекчаване на обмена, т.е. те съществуват за съкращаване на издръжките по транзакция на обмена”⁸⁶. „Стопанските институции... имат главна цел и ефект – икономия на транзакционните разходи”, смята Уилямсън⁸⁷.

„Основната роля, която институциите играят в обществото, е в намаляване на неопределеността чрез установяване на устойчива (но не задължително ефективна) структура на взаимодействието между индивидите.”⁸⁸

По този начин, в рамките на транзакционния подход при отсъствието на транзакционни разходи съществуването на институциите няма никаква икономическа основа. В един свят, където няма такива

⁸⁵Williamson, O. E. The Economic Institutions of Capitalism: Firm, Markets, Relational Contracting. London, Free Press/Collier Macmillan, 1985.

⁸⁶Коуз, Р. Фирма, рынок и право. М., «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993, с. 10.

⁸⁷Williamson, O. E. The Economic Institutions of Capitalism: Firm, Markets, Relational Contracting. London, Free Press/Collier Macmillan, 1985, p. 17.

⁸⁸Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики М., Начала, 1997, с. 21.

разходи, "институциите, образуващи икономическата система, са ненужни и безполезни"⁸⁹.

Транзакционните разходи, както вече беше изяснено, представляват разходи за фиксацията на ресурсите, измененията и защитата на правата на собственост на различните фактори (ресурси) на стопанската дейност. Това е заплащане не за самите ресурси, а заплащане за правото на ползването им. По този начин, различните вмешателства и бариери по пътя на получаване на правата за използване генерират транзакционни разходи.

Доколкото най-добрите стимули за ефективно използване на ресурсите се създават в условията на ясно определени и надеждно защитени права на собственост, тези разходи на обществен ресурс се осъществяват за спецификация и защита на придобитите права. Те се явяват необходима част от общите транзакционни разходи, които очевидно имат производителен, общественно полезен характер. Тези транзакционни разходи, които се налага да поемат стопанските агенти за обезпечение на своята дейност съобразно и според държавните правила, се явяват непроизводствени. Те не способстват за ръст на общественото богатство, а водят до загуби в благосъстоянието на обществото. Непроизводствените транзакционни разходи могат да бъдат разделени в три групи⁹⁰:

1. Получаване на достъп до ресурса и права на собственост над тях – регистрация на предприятия, регистрация на права, на смяна на права, достъп до кредити, лизинг и т.н.

2. Получаване на права за осъществяване на стопанска дейност – лицензиране на дейност, сертифициране и т.н.

⁸⁹ Papandreou. A. *Externality and Institutions*. Oxford, Clarendon Press, 1994. p. 151.

⁹⁰ Радаев, В. В. *Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика*. М., 1998, с. 16.

3. Поддържане на делови отношения и прилагане на санкции – съгласуване на вземаните решения с контролиращите инстанции, получаването на различни ползи.

На практика Д. Норт и Уолис не измерват пълния обем на транзакционните разходи в стопанството, а това, което наричат транзакционни услуги⁹¹. Транзакционните услуги са транзакционни дейности, осъществявани с посредничеството на пазарите. Транзакционният сектор съдържа, най-общо, разходите за подготовка и извършване на пазарната размяна на продукти, както и за защитата на имуществените права. Според Седларски той се състои от четири категории транзакционни разходи⁹²:

1. Транзакционни разходи на транзакционните предприятия в частния сектор (transaction industries) – цялата им дейност е свързана непосредствено с размяната. Тук спада дейността по покупка и продажба на жилищна недвижима собственост (производство на транзакционни услуги), както и застраховането, търговията и др.

2. Транзакционни разходи извън транзакционните отрасли – възникващи в рамките на частните фирми в производствената сфера. Това са: счетоводители, адвокати, консултанти, административни служители, търговски персонал, контрольори, охрана, т.е. това означава, че няма предприятие само с производствени дейности.

3. Транзакционни услуги от публичния сектор – услугите, предоставяни от правителството, необходими за протичането на размяната. Тук попадат преди всичко разходите, свързани с институциите за налагането и изпълнението на договорите и имуществените права.

4. Транзакционните разходи извън публичните транзакционни услуги – транзакционни дейности се извършват и в рамките на нетранзакционните услуги на правителството.

⁹¹ Wallis, J. J. North D.C. Measuring the transactional sector in American economy, 1870 – 1970. Chicago, 1986, p. 99.

⁹² Седларски, Т. Нова институционална икономика, УИ „Св. Климент Охридски“, С., 2013, с. 86 – 88

В рамките на съвременната институционална теория транзакционните разходи имат много тълкувания, понякога диаметрално противоположни (табл. 1)⁹³.

Табл. 1.Еволюция на понятието транзакционни разходи

Автори	Определение
Р. Коуз и О. Уилямсън	"За да се извърши пазарна (търговска) транзакция, е необходимо да се определи с кого да се сключи сделката, да се информират тези, с които се иска да се сключи сделката, и при какви условия, да се проведат предварителни преговори, да се подготви договорът, да се събере информация, за да е сигурно, че условията на договора ще се изпълнят, и т.н."
О. Уилямсън	"Сравнителните разходи за планиране, адаптиране и мониторинг на изпълнение на задачите, характерни (специфични) за алтернативните структури на управление." (Уилямсън 1996: 28)
Д. Норт	Определя транзакционните разходи като състоящи се "от издръжките по оценка на полезните свойства на обектите на обмяна, издръжките по гарантиране на правата (нормите) и задълженията за тяхното спазване".
К. Ароу	"Под транзакционни разходи обикновено (макар и не винаги) се разбират така наречените разходи по експлоатация (дейността) на икономическата система."
К. Далман	"Разходи за събиране и обработка на информацията, разходите по воденето на преговори и вземането на решения, разходите по контрол и юридическа защита на изпълнението на договора."
Х. Демсец	Разходите по обмяна на правата на собственост.
А. Н. Олейник	Разходи за непълно съглашение, договор.
П. Лемещенко	Разходи, които опосредстват всяка транзакция и защитата на правото на собственост.
Б. Кузнецов	... е таксата, която се заплаща за трудността, която възниква като допълнително усложняване на институционалните структури в предприятията и сложността на взаимодействието между стопанските агенти на пазара.

Както се вижда, част от дефинициите са с микроикономическа насоченост. Транзакционните разходи са разходите по икономическите договори (договореностите). Те включват предварителните разходи по

⁹³ Шакирова, А. В. Транзакционные издержки: понятие, экономическая природа и классификация, НчФ НОУ ВПО «Академия управления «ТИСБИ», г. Набережные Челны, 2010/2 (<http://old.tisbi.org/science/vestnik/2010/issue2/SakirovaT.html>).

сключването на този договор и разходите за следене на изпълнението му след подписването. „Макроикономически“ ориентирани са определенията на Д. Норт и К. Ароу. Хипотезата на Норт е, че транзакционните разходи възпрепятстват икономическото развитие и растеж⁹⁴. Както се вижда от по-голяма част от изброените понятия, транзакционните разходи са не само парични разходи, а представляват разход на ресурси в по- широк смисъл (вкл. на време), употребявани за подготовка, провеждане и налагане на транзакцията.

Нагледно транзакционните разходи са представени от Д. Норт и Уолис⁹⁵ като:

1. всички разходи, заплащани от потребителя, които обаче не отиват в полза на предприемача (например при покупка на жилище – изразходвано време за огледи, търсене на информация, разходи за консултации и административни такси и т.н.);

2. всички разходи, които предприемача не би имал ако продаваше продукта сам на себе си (реклама, агенции за недвижими имоти, чакане, изграждане на репутация и имидж и т.н.)

Ефектът на времето при транзакционните разходи може да се класифицира според момента на възникване: *ex ante costs* (предварителни разходи) и *ex post costs* (последващи разходи)⁹⁶ – тези, възникнали преди и след фактическата транзакция, сключването на договора. Като например предварителни разходи при транзакция на жилищен имот ще бъдат разходите със „застрахователен характер“ срещу нежелано поведение на партньора, накърняващо интереса на индивида, а последващите ще целят „ограничаване на пораженията“, вкл. вследствие на морален риск. *Ex ante costs* ще включват разходи за набиране на информация, реклама и време за оглед на имота, преговори и съставяне

⁹⁴ Вж. Седларски, Т. Нова институционална икономика. УИ „Св. Климент Охридски“, С., 2013, с. 84.

⁹⁵ Wallis, J. J., North, D. C. Measuring the transactional sector in American economy, 1870 – 1970. Chicago, 1986, pp. 98 – 99.

⁹⁶ Datta, S., Nugent, J. Transaction Cost Economics and Contractual Choices: Theory and Evidence. // Nabli and Nugent (eds.), The New Institutional Economics and Development: Theory and Application to Tunisia. 1989, p. 37.

на договор. Съответно, *ex post costs* ще включват разходи за измерване на изпълнението, промяна на каузите, принудително изпълнение и др.

На основата на разгледаните от Коуз⁹⁷ примери транзакционните разходи могат да се класифицират от гледна точка на специфичния етап от пазарната сделка, на която възникват:

- Разходи за търсене и информация (*search and information cost*) – намиране на купувачи и продавачи, комуникация с тях (време за оглед), реклама, проучване на цени, характеристики на продуктите, експертна оценка на имот. Тези разходи при сделка на жилищна недвижима собственост частично се препокриват с *ex ante costs*.

- Разходи за договаряне и вземане на решение (*bargaining and decision costs*) – при формулирането е от особено значение постигането на съгласие относно нивото на детайлност, както и поемането на съответните разходи за него, груповите решения и използването на консултанти също са свързани с изразходването на ресурси. При сделки с жилищна недвижима собственост това може да се изрази в оценка на имота, предварителен договор, съпътстващи сделката документи – скица, тежести, данъчна оценка, подготовка на нотариален акт, заплащане на комисионна на посредника и т.н. Тези разходи при сделка на жилищна недвижима собственост покриват останалите транзакционни разходи с характер на *ex ante costs*.

- Разходи за контрол и налагане на изпълнението (*supervision and enforcement cost*) – наблюдаване на действията на насрещната страна по договора след подписване му, измерване на точността на изпълнението на договореностите, принудително изпълнение по съдебен път. Тук се включват транзакционните разходи по нотариалното изповядване на сделката, влизането във владение на имота, регистрация

⁹⁷ Коуз, Р. Заметки к "Проблеме социальных издержек". // Коуз, Р. Фирма, рынок и право. М.: "Дело ЛТД" при участии изд-ва "Catallaxy", 1993.

на новия собственик. При неизпълнение на договора тук се включват и съдебните разходи. Те са *ex post costs* (последващи разходи).

Тъй като разбирането за ролята и спецификата на транзакционните разходи в контекста на националното стопанство като цяло е невъзможно без вземането под внимание на техните микроаспекти, настоящото изложение е насочено към анализиране на транзакционните разходи при сделка с жилищна недвижима собственост. Методът на анализ е на база проследяване на четирите типа икономическа дейност, по примера на Д. Норт и Дж. Уолис: (а) отношенията между купувачи и продавачи, опосредствани от агенция за недвижими имоти; (б) вътрешнофирмените отношения и правила, (в) предлаганите услуги от фирмата посредник, (г) отношението по защита на правата на собственост.

Част от тези разходи може да бъде оценен на базата пазарните данни (различните държавни и нотариални такси по прехвърлянето), другата част представлява непазарни транзакционни разходи. Част от разходите могат да бъдат измерени непосредствено, но други само на основата на оценки по аналог или на експерти. Измерването и оценката на транзакционните разходи може да е затруднено от опортюнистическото действие на партньорите. Трябва да се отбележи и разликата на транзакционните разходи от гледна точка на купувач и продавач. Това разделение е примерно, защото няма конкретно формално правило коя от страните какви задължения има по заплащането на различните административни такси и оформяне на сделката. Неформално обаче на пазара на жилищна недвижима собственост се е наложила определена практика, която не е със задължителен характер и е въпрос на договорка между страните. От страна на купувача транзакционните разходи включват: време за оглед на имоти, разходи за получаване на информация за цените, наемане на агент по недвижими имоти, хонорари за допълнителна специализирана консултация (оценка на имот, адвокат,

данъчна консултация), нотариална такса, вписване на извършената покупка. При транзакционните разходи на продавача се включват разходи по наемането на агент по недвижими имоти, разходи по проучване на цените, разходи за реклама, време, изразходвано за показване на имота на потенциални купувачи, разходи по оформяне на сделката (скица, тежести, данъчна оценка).

В систематизиран вид етапите и технологията на сделка с жилищна недвижима собственост са представени на фиг. 7, която може да се използва за формиране на непазарните (непроизводствени) транзакционни разходи. Тя е изцяло съобразена с българския пазар на жилищна недвижима собственост и е изготвена от агенция за недвижими имоти „Явлена” ООД.



Фиг. 7. Технология на сделка с жилищна недвижима собственост по „Явлена” ООД

Етапи (дейности):

– от номер 3. Фирма до номер 10. Оглед с купувача – по своя характер спадат към разходите за търсене на информация и са предварителни (ex ante costs);

– от номер 11. Предварителни преговори до номер 14.

Подготовка на Нотариален акт – по своя характер са разходи за договаряне и вземане на решение и също са предварителни (*ex ante costs*);

– номер 15. Нотариален акт е дейността по самото прехвърляне на правата на собственост;

– от номер 16. Въвод владение до номер 17. Разгласа реклама са разходи за контрол и налагане на изпълнението, по своята същност те са *ex post costs* (последващи разходи). Тук се включват и евентуални разходи по съдебни иски и т.н.

Зад тези дейности могат да бъдат определени и транзакционните разходи, които спадат към производствените транзакционни разходи и са от транзакционните услуги от публичният сектор, т.е. услугите, предоставяни от правителството, необходими за протичането на размяната. Те фиксират измененията в правата на собственост, както и защитата им. Могат да бъдат разгледани в две посоки. **Първите** – това са определените на база цената на жилищната недвижима собственост, които са относително точно определени чрез различни законови разпоредби и се заплащат при изповядване на сделката (не са обект на разглеждане в изследването). **Вторите** са свързани с административните такси по издаването на съответните документи и специализирани консултации. Те са независими от цената на жилищната недвижима собственост, но пък са свързани с времето за изпълнение на сделката.

Към **първите** спадат:

– Нотариална такса, изчислена по Тарифа за нотариалните такси върху материалния интерес (ако има различие между данъчната оценка на имота и продажната цена – върху по-високата сума) плюс 20 % ДДС;

– Такса за вписване на нотариалния акт в Имотния регистър към Агенция по вписванията в размер на 0,1 % от материалния интерес;

– Данък при възмездно придобиване на имущества в размер от 0.1 до 3 %. Размерът на данъка за всяка община се определя от Общинския съвет. Данъкът се начислява върху основа, представляваща по-високата между двете стойности – данъчната оценка на имота, определена в съответствие с нормите по Приложение № 2 към ЗМДТ, и уговорената цена. За целта преди изповядване на сделката собственикът на имота се снабдява с удостоверение за данъчна оценка от общината по местонахождението му.

Към **вторите** спадат: Документ за тежести от Агенция по вписвания; Скица от АГКК; Експертна оценка на жилищния имот от сертифициран оценител; Данъчна оценка на жилищния имот; Изготвяне на Нотариален договор (такса); Регистриране на Нотариалния акт в АГКК; Регистриране на Нотариалния акт в общината.

За определяне на степента на влияние на факторите върху транзакционните разходите е необходимо първо да се разгледа механизмът на възникване на различни институции в обществото (вж. 2.1.). Както беше разгледано, в пазарната икономика институциите възникват в този случай, когато пазарните решения са недостижими или неефективни. Случай от такъв вид са известни в икономическата теория като „провали на пазара”. По този начин институциите като че ли запълват тези ниши, свободни от пазарен обмен. Но всъщност „провалите на пазара” в по широк смисъл могат да се интерпретират като издръжки по експлоатацията на стопанската система или транзакционни разходи. От което следва, че транзакционните разходи изразяват тази цена, която всяка стопанска система трябва да заплати за несъвършенството на своите пазари. Именно по този начин транзакционните разходи формират общественото търсене на

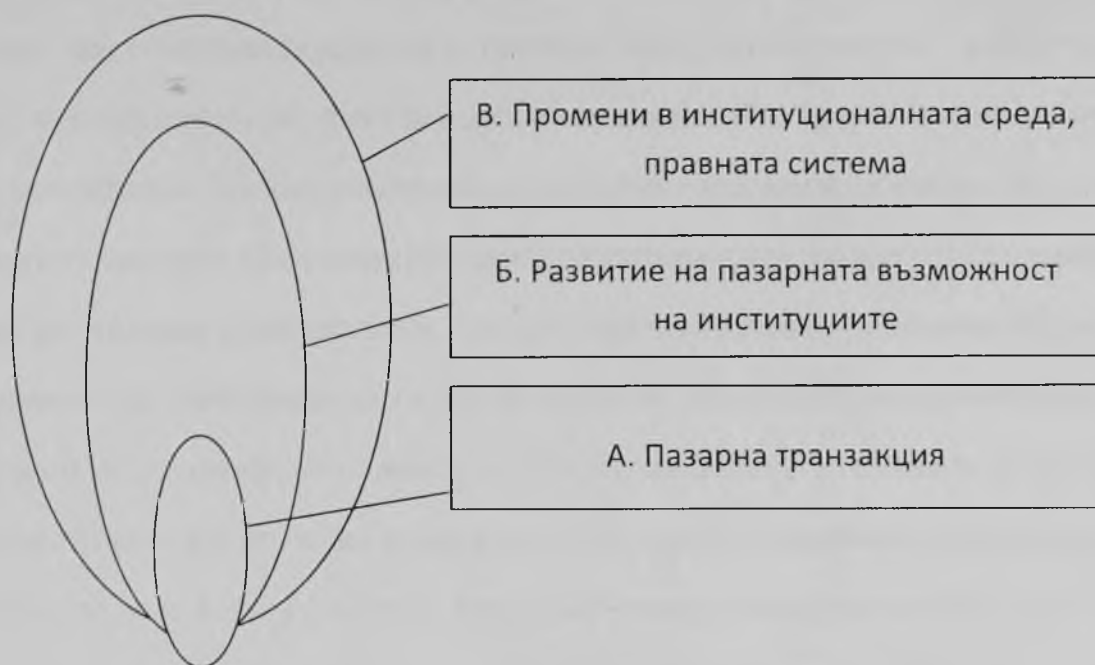
институции. Колкото по-високи са транзакционните разходи, толкова по-високо е търсенето на институционално регулиране и обратно. Т.е. използването на транзакционните разходи позволява чрез тях да се изрази функцията на търсене на институции при анализа на институционално равновесие и институционална динамика. Като акт на предложение за институт на „институционалния пазар“ влияят издръжките на колективното действие, т.е. разходите по създаването и функционирането на институциите. Най-ярък пример за намаляване на транзакционните разходи чрез ръст на издръжките от колективни действия е създаването на търговски съюз в епохата на ранния капитализъм. Тогава за минимизация на разходите при рисковите търговски операции с колониите търговците се обединяват в компании. Както беше разгледано, в настоящия момент също има такива примери – асоциация на оценителите, асоциация на агенциите за недвижими имоти, асоциация на фасилити мениджърите и т.н.

Както беше отбелязано, институциите могат да се създават и „отдолу“, от самите стопански субекти. И, като правило, последният механизъм е най-ефективен, тъй като рационалните субекти ще създават институции със съвместни усилия дотогава, докато цената на тези усилия са по-малки от тези транзакционни разходи, които те отстраняват. В случая със създаване на институции „отгоре“ – тяхното количество може да надвиши реално необходимото. Всичко това води до увеличаване на съвкупните транзакционни разходи. Те могат да растат, без да се жертва ефективността, като се компенсира чрез увеличаване на обема на сделките. Въвеждането на институции също се счита за ефективно, ако увеличението на транзакционните разходи ще се компенсира от растеж на печалбата или намаляване на общите транзакционни разходи. В противен случай няма смисъл изобщо да се създават нови институции, тъй като от гледна точка на институционалната теория социално-

икономическата система е ефективна, ако се предвижда намаляване на общите транзакционни разходи.

По този начин подходът за измерване на транзакционните разходи и техните съставни части е нужен, за да се определят факторите, които влияят на величината им. Като метод за определянето и класификацията на факторите по различните нива на институционалната структура може да се използва разграничението на Лаура Маккан и кол.⁹⁸ – граници на транзакционните разходи, които са показани на фиг. 8. В литературата са разработени няколко разграничения, но тъй като транзакционните разходи са първите, появяващи се при сделките, те не са толкова ясно изразени. Дихотомията на формални (свързани с изпълнението на политики и нормативи) и неформалните разходи (направени от страните доброволни транзакции) не е лесно приложима. Простият анализ на разходите, участващи в пазарната транзакция (зона А на фиг. 8), води до подценяването на общите транзакционни разходи на пазарно установените институции. Държавата се занимава с определянето или преразпределението на правата на собственост, които дават възможност за частни търговски взаимоотношения. Освен това, държавните агенции регистрират, контролират и легализират сделките с жилищна недвижима собственост, така че пълният размер на разходите е зона А плюс зона Б. При проблеми на пазара държавата създава допълнителни нормативни разпоредби, лицензионен режим, разрешения и др., т.е. създава допълнителни формални правила. В този случай транзакционните разходи ще зависят от по-широка институционална среда. Ако промените в институционалната среда са необходими, то те ще доведат до включване в общите разходи на зони А, Б и В, както е показано на фиг. 8.

⁹⁸ McCann, L., et al. Transaction cost measurement for evaluating environmental policies. // *The Transdisciplinary Journal of the International Society for Ecological Economics (ISEE)*. Ecological Economics 52, 2005), pp. 527 – 542 (<http://www.journals.elsevier.com/ecological-economics>).



Фиг. 8. Гранични въпроси, свързани с транзакционните разходи
(Boundary issues relating to transaction costs)

На пазара на жилищна недвижима собственост основният блок от фактори (**В. Промени в институционалната среда, правната система**), влияещи на размера на транзакционните разходи, включва предоставянето на подходяща, рационална регулаторна (законова) рамка. За сделките на този пазар определянето на правото на собственост и всичките му форми е от решаващо значение. Това са разходите, акумулиращи се на макроравнище, зависещи от икономическото състояние и развитието на държавата. Т.е. разходите по поддържане и регулиране на институционалната система, разходите по въвеждане, установяване и закрепване на нови формални правила.

Освен това, съществуват и други проблеми, които не се явяват чисто законодателни, но могат да бъдат отнесени към **Б. Развитие на пазарната възможност на институциите** (вж. Фиг. 8.), тъй като от тяхното решение зависи приемането на необходимите държавни

документи⁹⁹. Един от тях е въпросът с регистрацията на обектите на жилищна недвижима собственост и предаването на правата на собственост върху тях. Адекватната система на регистрация на правата на собственост намалява риска и разходите по сключване на сделките, което стимулира активността на пазара. От друга страна стоят проблемите по развитие на правилата за пазарната оценка на жилищната недвижима собственост. Защото сега, при оформяне на имуществените права и сделките с жилищна недвижима собственост, в документите е поместена оценка на база данъчната оценка, а не на пазарната. В много случаи те са коренно различни, при което цената на сделката остава неизвестна¹⁰⁰. Това е предпоставка за възникването на институционален капан.

На основата на това, ако регистрацията е формирана и процедурата за прехвърляне на правата е с ясно дефиниран характер, извършването на всяка сделка с жилищна недвижима собственост изисква много повече време и ресурси. Те са свързани с предварително проучване на обекта, с изпълнението на различните процедури, свързани с прехвърлянето на правата върху жилищата, отколкото при сделки с други продукти. От друга страна, специфично е отчитането на сделките с жилищна недвижима собственост в Брутния вътрешен продукт (БВП) по разходния подход. Те са част от инвестиционните разходи (Investment Spending), или наречени още *брутни, частни, вътрешни инвестиции* (GI – Gross Investment), което включва разходите на фирмите за капиталово оборудване (нетни инвестиции) и изменението на стоково-материалните

⁹⁹ Atanasov, A. Trifonova, S., J.Saraivanova and A. Pramatarov. Assessment of the administrative burdens for businesses in Bulgaria according to the national legislation related to the European Union internal market. // MANAGEMENT-JOURNAL OF CONTEMPORARY MANAGEMENT ISSUES vol. 22 (2017) p. 21-49. Special Issue: SIPublished. ISSN 1331-0194

¹⁰⁰ Stoenchev, N., Hrischeva Y. Tendencies and seasonality in the change of the prices of residential real estates by neighborhoods in the capital of Bulgaria, Sofia. // Baltic Journal of Real Estate Economics and Construction Management (6) 2018, pp 158–164 (https://www.researchgate.net/publication/328535304_Tendencies_and_Seasonality_in_the_Change_of_the_Prices_of_Residential_Real_Estates_by_Neighborhoods_in_the_Capital_of_Bulgaria_Sofia)

ценности и запаси, но и разходите на домакинствата за жилищно строителство, както и за покупката на готови жилища¹⁰¹.

Друг вид фактори, определящи величината на транзакционните разходи на пазара на жилищна недвижима собственост, се явява типът пазарна структура, определяща и равнището на конкуренция (**А. Пазарна транзакция**). Конкурентоспособността на стопанските субекти, предоставящи услугата „покупко-продажба“ се изразява в способността им чрез непрекъснато обновяване и усъвършенстване да създават и устойчиво да поддържат конкурентни предимства, водещи до високи стопански резултати в дългосрочен план¹⁰². Тя е вътрешна способност на предприятието и зависи от разработването и поддържането на конкурентни предимства, които рефлектират върху възможността на организациите по-добре от конкурентите да удовлетворяват потребностите и изискванията на своите потребители. Конкурентноспособността включва:

- адаптивност към променящите се условия на средата и пазара, т.е. да бъде гъвкава; способността ѝ непрестанно да се учи, обновява и усъвършенства, т.е. навременното възприемане на новостите;
- дълготрайност (устойчивост) на резултатите, т.е. да са насочени към постигане на високи резултати за дълъг период от време, а не към максимизацията им в краткосрочен план и високите стопански резултати;
- икономическа ефективност, т.е. тази способност да е устойчива. Конкурентоспособността на организациите е относителна величина, защото различните стопански агенти имат различна степен на развитие на тази способност и с различен успех реагират на външните

¹⁰¹ Илиев, И. Макроикономика. Първа част. ИЦ – КТП, С., 2005, с. 28 – 29.

¹⁰² Велев, М. Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност, С., Софттрейд, 2004; OECD and Eurostat. // Oslo Manual – Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. 3rd Edition, Paris, 2005.

въздействия и промени, което води и до разлика в резултатите от дейността им.

Следователно конкурентоспособността на стопанските агенти има степени на развитие и може да се измерва в точно определено време и за точно определено предприятие. Освен това, доколкото характеризира способността за създаване и поддържане на предимства пред другите предприятия, тя може да бъде оценена само по отношение на един или няколко конкуренти от същия отрасъл, които могат да са местни или международни. От друга страна, конкурентоспособността на организациите е динамична величина. Тя включва непрекъснато усъвършенстване и създаване на нови конкурентни предимства пред останалите предприятия, вкл. нови услуги и продукти¹⁰³¹⁰⁴.

Достъпността до информация за състоянието на пазара на жилищна недвижима собственост и на различните услуги и операции на него също може да бъде изведена в качеството на фактор, определящ величината на транзакционните разходи. В настоящия момент информационното обслужване в тази сфера бързо се усъвършенства, привличайки на пазара все по-голям брой юридически и физически лица. За това съдейства създаването на професионални обединения, специализирани печатни и електронни издания, онлайн борси (портали, сайтове) за жилищни недвижими имоти. Появяват се фирми, занимаващи се с информационно обслужване (imot.bg; imoti.info) и подготовката на информационни продукти за тази сфера. Всички тези аспекти позволяват на стопанските агенти да понижат разходите, свързани с търсенето на информация. Но това има и негативна страна, увеличаваща транзакционните разходи. В

¹⁰³ Велев, М. и кол. Изследване на влиянието на организационно-управленските иновации върху конкурентоспособността на индустриалните предприятия. // Договор 116ти-15/2008 от плана на НИС при Технически университет – София, катедра “Икономика, индустриален инженеринг и мениджмънт”, Стопански факултет, С., 2008, с. 10-11.

¹⁰⁴ Игнатова, Н. Повишаване на ефективността на предприятията за недвижими имоти в България. // 33 Международна научно-приложна конференция „Строително предприемачество и недвижима собственост“, Варна, 2018;. ISSN 1313 – 2369, стр 182-192

частност, информацията, която разполагат държавните органи, все още остава трудно достъпна за широк кръг от потребители. Остава неразрешен и проблемът с качеството на информация в тази сфера.

В синтезиран вид можем да определим факторите, съотнесени към различните нива, определящи границата на транзакционните разходи и влияещи както възпрепятстващо на пазара на жилищна недвижима собственост, така и върху дейността на стопанските субекти на пазара (табл.2.):

Таблица 2.Равнище на транзакционните разходи – фактори

Равнище на транзакционните разходи	Фактори
В. Промени в институционалната среда, правната система	Голям риск от икономическа криза
	Твърде строги и високи законови изисквания
	Високи разходи за извършваната услуга (предаване на правата на собственост)
	Дългосрочност и обем на сделките
Б. Развитие на пазарната възможност на институциите	Липса на законова регламентация за извършваната дейност
	Имидж на професията
	Недоверие на потребителите към услугата
	Недоверие за използване на съвременни информационни системи
А. Пазарна транзакция	Липса на информация за пазара
	Липса на информация за посредника
	Липса на квалифициран персонал
	Липса на потребителски интерес към новите услуги, предлагани от посредника

Както се вижда, ефективността на пазарната система в съвременната икономическа теория се определя от равнището на транзакционните разходи. Нивото на транзакционните разходи не се явява даден, определен параметър, защото пазарната система се образува и развива под влиянието на различни икономически, правни и политически фактори. В качеството на основни фактори, определящи величината на транзакционните разходи на пазара на жилищна недвижима собственост, действат непосредствено несъвършенствата в законовата база, пазарната структура, степента на организираност на институционалните съглашения, асиметричността на информацията и икономическата конюнктура.

2.3. Методическа рамка за определяне и минимизиране на транзакционните разходи

В тази част от дисертационния труд се разработва програма и инструментариум на емпирично изследване за измерване на влиянието на институционалните съглашения върху институционалната среда и върху индивидуалното поведение, както и въздействието на индивида върху институционалните съглашения. На базата на това целта е количествено да се измерят транзакционните разходи на пазара на жилищна недвижима собственост – стойностно и времево. Чрез институционалните съглашения да се даде експертна оценка. Това са оценките на основните стопански агенти, посредници на този пазар – брокерите на недвижими имоти. Доколкото институционалните съглашения по определение представляват доброволни договорености, предпочитания и интереси на индивидите, то те играят решаваща роля във възникването (създаването) им – разбира се, в рамките на определена институционална среда. Въпреки че институционалните съглашения се сключват от стопанските агенти доброволно, непредвидени обстоятелства могат да променят

ситуацията – взетото решение може да се окаже неизгодно за индивида. Това довежда до загуби за другата страна, превишаващи изгодата от първоначалното споразумение. В такива случаи съществува механизъм за принуждаване на съгласението към изпълнение, предотвратявайки възникването на неоправдани социални загуби. Затова е важна и оценката на крайните потребители на услугата, предлагана от посредниците на пазара на жилищна недвижима собственост. При определени обстоятелства тези групи са способни да повлияят, например на законодателния процес, за да се постигне приемането на формални правила, които да формализират осигуряването на ползите за всички страни в транзакцията. На основата на оценката на влиянието на вътрешните взаимодействия в бранша, но и на оценката на индивидите (потребителите), ще се определи равнището на влияние на качествените показатели, т.е. различните фактори – икономическо състояние, развитие на институционалната среда (формални и неформални правила), конкуренция и конкурентност на предлаганата услуга, асиметричност на информацията и т.н. На тази основа ще се изведат пътищата за минимизиране на транзакционните разходи.

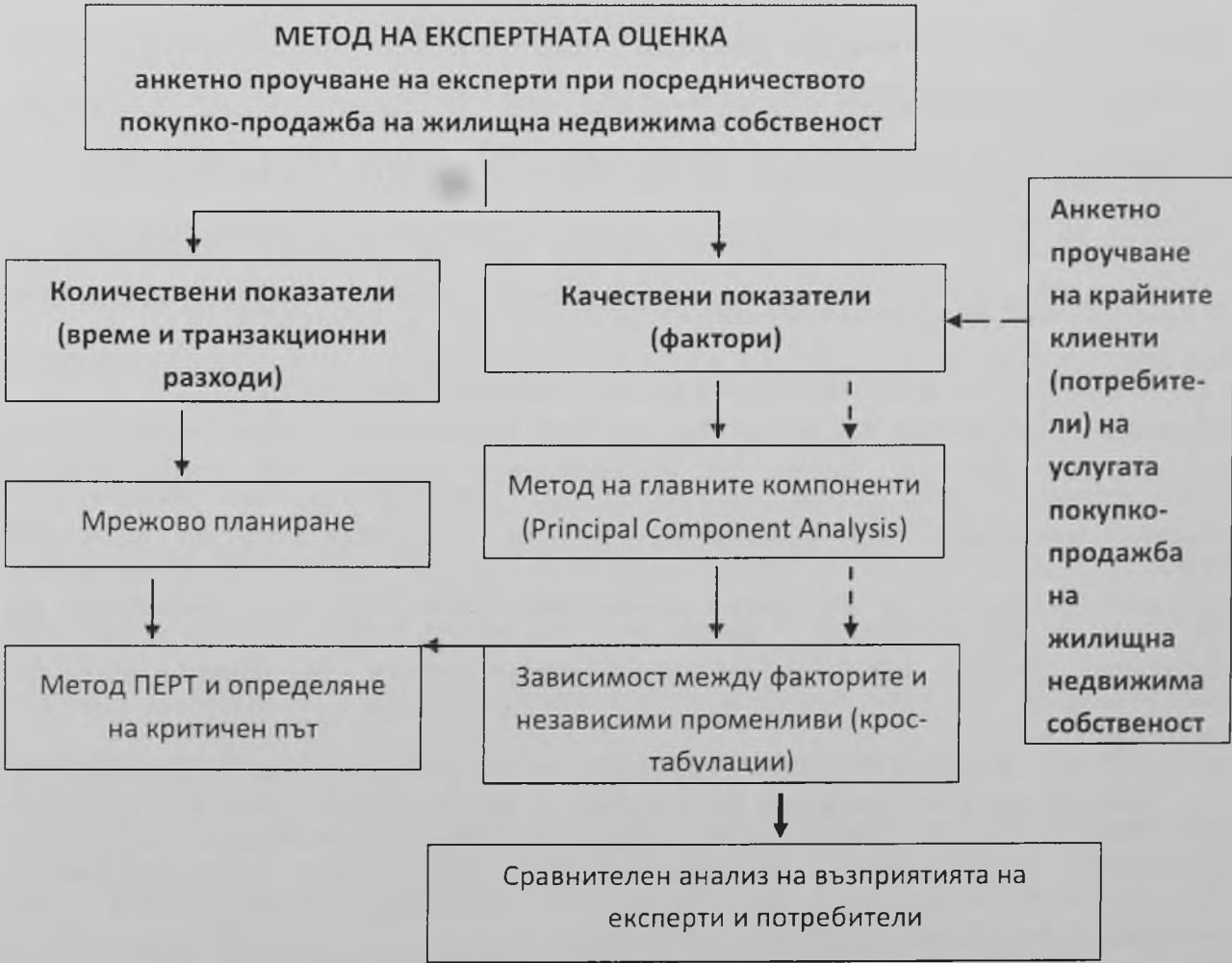
Тази част от разработката е организирана в три части:

Първа част – метод на експертната оценка със съпътстващо анкетно проучване на крайните клиенти (потребители) на услугата покупко-продажба на жилищна недвижима собственост за набиране на първични данни; представена е и процедурата за провеждане на изследването;

Втора част – мрежово планиране и метод ПЕРТ (PERT - Program Evaluation and Review Technique) за определяне количественото измерване на транзакционните разходи;

Трета част – метод на главните компоненти (Principal Component Analysis) – статистико-математически процедури, трансформиращи

известен брой (евентуално) корелирани променливи в по-малко на брой некорелирани променливи, наречени главни компоненти. Главните компоненти се подреждат според степента, с която описват поведението на първоначалните променливи – първите главни компоненти са с най-голямо значение, всеки следващ обяснява все по-малка част от „неописаните” зависимости. Анализът е за идентифициране на водещите качествени показатели – факторите, влияещи върху институционалната структура и транзакционните разходи, търсене на зависимост между тях и други процеси чрез двумерни разпределения (крос-табулации) и сравнителен анализ на възприятията на експертите и крайните потребители.



Фиг. 9. Изследователска програма и инструментариум на емпиричното изследване

Методът на експертните оценки, като метод на индивидуална експертиза, предлага добри възможности за изследване на проблемите, свързани с институционалните условия и влиянието им върху транзакционните разходи на пазара на жилищна недвижима собственост. Той позволява, като се използват експертните познания на специалисти в дадената област, да се оценяват насоките на развитието на процесите, възможните качествени промени, вероятностите за възникване на неочаквани затруднения. Прилагането на този метод е много подходящо в условията на недостатъчна информация и за изследването на сложни неструктурирани проблеми. С негова помощ по-лесно могат да се очертаят основните алтернативи за решаване на проблемите и да се подготви „почвата“ за по-нататъшно количествено изследване¹⁰⁵ (има се предвид икономическият и институционален анализ). Понеже прякото наблюдение на поведението на респондентите тук е невъзможно, чрез допитванията се събират данни. Те са за оценка и изследване на институционалните тенденции и свързаните с това очаквания на стопанските субекти, при изучаване структурата и динамиката на институционалната среда и др. Поради тези предимства в изследването основно се залага на аналитичните експертни оценки. Не се предвижда прилагане на методи за колективни експертни оценки. Успоредно с това е направено анкетно проучване на крайните потребители на услугата покупко-продажба на жилищна недвижима собственост. Най-общо, съществуват две основни групи методи на допитване: анкета и интервю.

Интервюто (като своеобразна анкета в устна форма и разновидност на индивидуалната експертна оценка) в случая се използва за проучване мнението на водещи специалисти, експерти на пазара на жилищна

¹⁰⁵ Иванов, И. Стратегическа адаптация на системата за сигурност на доставките за отбрана. Дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“ по научна специалност 05.02.18. (Икономика и управление (по отрасли), С., 2010, с. 86 – 87.

недвижима собственост. Респондентите-експерти очертават границата на изследваната съвкупност и дават насоки за допълване на въпросите в анкетната карта на крайните потребители на услугата покупко-продажба на жилищна недвижима собственост.

Анкетирането като научен метод е ползван за натрупване на изходен първичен емпиричен материал, който да послужи за формулиране на научни обобщения. Поради основните му характеристики подготвителният стадий е от голямо значение за прецизиране на дейностите по отделните етапи на допитването и кодирането на отговорите за последваща статистическа обработка. В зависимост от изследваната проблематика, в анкетните карти въпросите са от трите типа: открити, закрити и „полузакрити“¹⁰⁶. При експертната анкетна карта преобладават въпросите от открит и закрит тип. Направен е опит да се постигне баланс за преодоляване на недостатъците и ограниченията им. При анкетна карта на потребителите преобладават въпросите от типа „полузакрити“. Целта е да се избегнат свързаните с изчерпателността на откритите въпроси проблеми, както и проблемите, съпътстващи закритите въпроси. Отчита се, че респондентите не са специалисти в областта и не познават детайлно процедурите и особеностите на пазара на жилищна недвижима собственост.

За изследване на качествените характеристики – сила на конкуренцията, конкурентоспособност на услугата и негативното влияние на идентифицираните фактори, влияещи върху транзакционните разходи, скалата е ординална (рангова скала)¹⁰⁷. За показателите в анкетните карти респондентите посочват равнището в интервала от 1 до 7. Най-ниската бална оценка 1 показва много ниско равнище, а най-високата 7 – много високо влияние.

¹⁰⁶ Желев, С. Маркетингови изследвания, УИ Стопанство, С., 1995, с. 281 – 290.

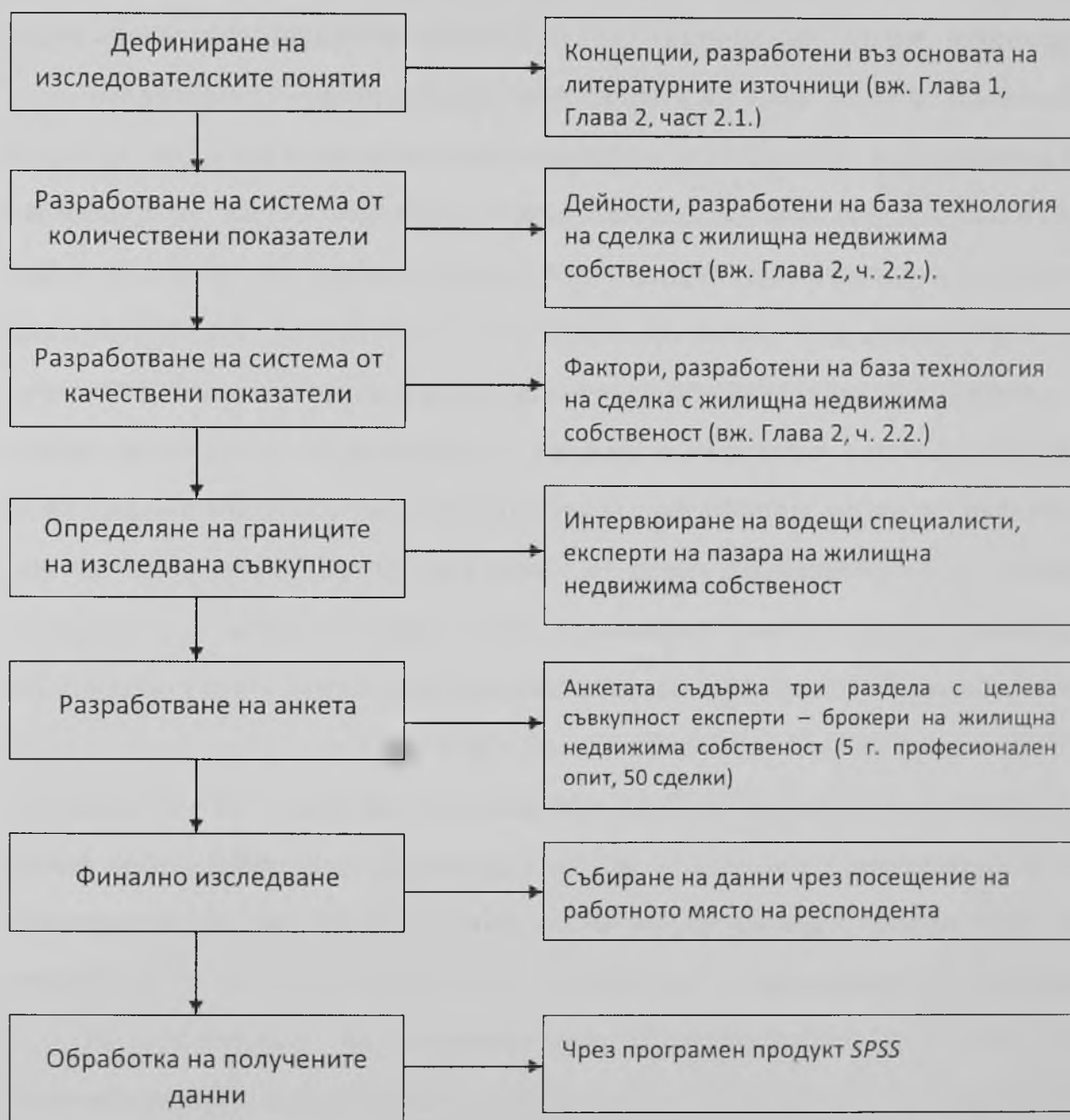
¹⁰⁷ Пак там, с. 259.

Начинът и мястото за провеждане на анкетата с експерти са чрез посещение на работното място на респондента. Предимството е в осигуряване на спокойна и естествена обстановка за попълване на анкетните карти, а личният контакт дава възможност да се дадат обяснения за попълване на въпросника. Анонимността се осигурява, като на респондента се предостави възможността за попълване на въпросника в рамките на един или няколко дни и се уточни начинът на връщането му – чрез електронна поща, куриер или повторно посещение.

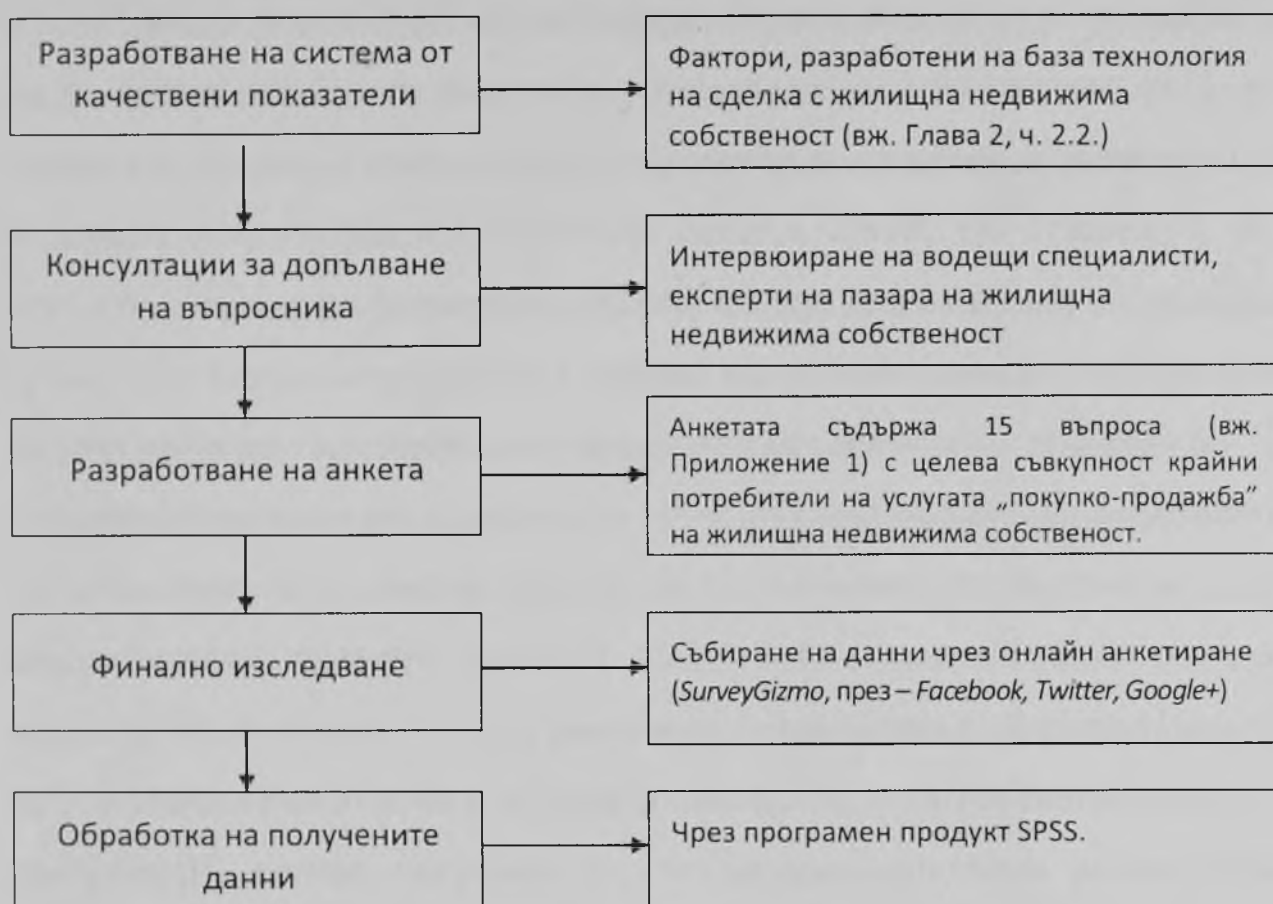
Начинът и мястото за провеждане на анкетата на потребителите на услугата „покупко-продажба на жилищна недвижима собственост” е чрез използване на интернет. Онлайн допитването позволява както достигането до по-широк кръг от респонденти (не само по пол и възраст, но и по образование), така и запазването на анонимността им. Администрирането на анкетата става чрез онлайн инструмента *SurveyGizmo*¹⁰⁸. Разпространението на анкетната карта е през различните социални мрежи – *Facebook, Twitter, Google+*.

Като обобщение и систематизация, на фиг. 10 е показана изследователската процедура за съставянето на методологичната рамка на експертната анкетна карта, а на фиг. 11 – на анкетната карта на крайните потребители.

¹⁰⁸ <http://www.surveygizmo.com/>



Фиг. 10. Емпирична методологична рамка на експертната анкетна карта



Фиг. 11. Емпирична методологична рамка на анкетна карта на крайните потребители на услугата „покупко-продажба“ на жилищна недвижима собственост

Както беше разгледано в предишната глава, технологията при транзакцията на жилищна недвижима собственост е сложен комплекс от дейности, свързани пряко и косвено с институционалната среда. Характерно за всеки комплекс от дейности е това, че той се състои от множество елементарни работи (звена), които не се изпълняват независимо, а взаимно се обособяват и си влияят една на друга. Изпълнението на някои от тях не може да се осъществи преди осъществяването на други. Т.е. в процеса на тяхното изпълнение възникват сложни по своята структура взаимоотношения и връзки¹⁰⁹.

¹⁰⁹ Александров, Кр., Младенов, Здр. Икономико-математически методи и модели в търговията. В., Георги Бакалов, 1989, с. 100.

Обикновено планирането при извършването на дейностите се опира на опита на експерти по аналогични задачи или на тяхната интуиция¹¹⁰.

При планирането на произволен комплекс от работи трябва да се имат предвид¹¹¹: времето, необходимо за изпълнение на целият комплекс и на отделните му звена, а също и стойността на целия комплекс и отделните звена. Широко използван при решаването на задачи от този род е методът на мрежовото планиране.

В основата на мрежовото планиране лежи понятието мрежов график -ориентиран свързан ацикличен граф с тегла на дъгите и разпределени по нива върхове. Построяването на мрежовия график е първият етап от прилагането на т. нар. метод ПЕРТ (PERT - Program Evaluation and Review Technique) в мрежовото планиране.

При разработването на мрежови график е необходимо много добро познаване на взаимните връзки между отделните работи. Правилното построяване на графика е необходимо условие за по-нататъшното успешно приложение на метода ПЕРТ. Разполагайки с времената за изпълнение на отделните операции и ограниченията за предшествоване (елементите на последователност – технологични, нормативни и др.), се конструира един ориентиран граф, в който стрелките (ориентирани дъги) означават операциите, а върховете – начални и крайни моменти на започващите и завършващите операции. На всяка от стрелките на графа може да бъде съпоставено положително число (на фиктивните стрелки се съпоставят нули). Тези числа се наричат цени, или тегла на стрелките, и в зависимост от конкретния случай изразяват време или количества от един или друг ресурс¹¹². Естеството на разглежданата дейност изключва възможността за поява на цикъл в графа, така че полученият граф е ацикличен. Изискването за свързаност, което може и да не бъде

¹¹⁰ Габровски, К., и кол. Изследване на операциите. УИ Стопанство, С., 2002, с. 186.

¹¹¹ Костов, Б. Математически методи в икономиката. ИИЦС, С., 1990, с. 227 – 256.

¹¹² Митев, Й., Черногоров, В. Мрежово планиране, 2010 (<http://www.fmi.uni-sofia.bg/fmi/or/OR/Models/15Cpm/cpm.pdf>), с. 5–6.

изпълнено, не е фатално. Ако полученият граф не е свързан, отделните му свързани подграфи се разглеждат отделно. Накрая, върховете на графа се подреждат по нива и ако е необходимо, се добавят фиктивни върхове и стрелки (с тегла нула), така че първото и последното ниво да съдържат по един връх.

След съставяне на мрежовия граф се пристъпва към уточняване на времето за изпълнение на всяка работа т.нар. времеви оценки. Процесът на построяване на мрежовия график и процесът на определяне на времевите му оценки до известна степен се преплитат. Ето защо, за да се смята един мрежови график окончателно уточнен, трябва да бъдат определени и неговите времеви оценки. Времевата оценка означава времето, необходимо за извършване на една работа. Става въпрос за продължителността на работата, а не на срока, в който тя трябва да се извърши. Времето се изразява в някакви единици, напр. работни дни, работни часове и др. При определяне на времевите оценки не се вземат предвид стихийни и непредсказуеми фактори, като пожари, наводнения. Продължителността на работите се влияе от редица случайни изменения. Един от методите за избягване на случайността при определяне на времевите оценки с помощта на метода ПЕРТ е използването на три времеви оценки:

– оптимистично време a_{ij} – нормалното време, необходимо за извършването на работата (i, j) , което може да се достигне при благоприятно стечение на обстоятелствата;

– най-вероятното време m_{ij} – нормалното време, необходимо за извършване на работата (i, j) , което най-често може да се очаква, ако работата би се повторила много пъти при едни и същи условия;

– песимистично време b_{ij} – максималното време, за което би се извършила работата (i, j) при лошо стечение на обстоятелствата. То трябва да изразява възможността за първоначален неуспех и за започване

на работата отново, но не бива да зависи от природни бедствия. Вероятността за изпълнение на работата за време, по-дълго от песимистичното, не трябва да надвишава 1%.

При по нататъшното пресмятане се използва само една времева оценка, която трябва да отразява по възможност най-точно очакваното време за изпълнение на дадената работа. Тази оценка се изчислява посредством a_{ij} , m_{ij} и b_{ij} и с нея се работи като с детерминирана оценка. Често най-вероятното време за изпълнение на дадена работа е по-близко до оптимистичното време, отколкото до песимистичното.

С построяването на мрежовия график и с определянето на времевите оценки на отделните операции се завършват първите два етапа от метода ПЕРТ. На третия етап се пресмята минималният срок за изпълнение на проекта. Обикновено този етап започва с номерирането на събитията (върховете) на мрежовия график според ранга на работата, чийто край обозначават. Номерират се също и фиктивните върхове. На началните събития се дава номер 0. Изключват се заедно с работите, на които те са начало. На събитията, останали без входящи в тях стрелки (работи, операции), се дават следващите номера от естествения ред на числата. Този процес продължава, докато всички събития в мрежовия график получат номер.

Път в един граф е сумата от дължината на ребрата. Под дължина на път в мрежови график се разбира сумата от времевите оценки на всички работи, принадлежащи на пътя. Най-ранният момент на събъждане на събитието ще се определи от дължината на най-дългия път измежду разглежданите пътища, тъй като съгласно същността на мрежовите графици едно събитие се събдва, когато всички предшестващи го работи са завършени. Този път се нарича критичен път, а операциите, лежащи на него – критични работи. В един мрежов график критичният път не е задължително да бъде единствен. Може да се случат няколко пътя,

свързващи началния и крайния връх, да имат еднаква продължителност, равна на продължителността на цялата дейност, т. е. да бъдат критични.

Операциите, които не лежат на критичния път (или пътища), притежават т. нар. резерви от време. Тяхното изпълнение може да се забави в известни граници, без това да повлияе на крайния момент на завършване на цялата дейност.

Методът на критичния път позволява мрежовият график да се използва като инструмент за минимизиране на времето или други ресурси, заложи в графика. За това този метод се е наложил и е вграден в повечето софтуерни инструменти за управление на проекти, където алгоритъмът му се прилага автоматично. В случая се използва продуктът *Microsoft Office Project* (или MSP). Това е софтуерен инструмент за управление на проекти, разработен от *Microsoft*.

Приложението на факторния анализ за изследване на данни е широко използван статистически подход в психологията, социалната сфера, икономиката, естествените науки и други области. Факторният анализ е възникнал като задача при обработката на данни от психосоциологични анкети. При тези проучвания обикновено се предполага, че изследваното явление се описва с неизвестен (малък) брой фактори, които не можем да измерваме директно. Вместо тях можем да наблюдаваме голям брой променливи, които са функции от тях (за простота тези функции обикновено се приемат за линейни). Т.е. факторният анализ позволява да се извлече максимум полезна информация, която според механизма на самия анализ е заложена във водещия фактор – този с най-голямо собствено значение.

Факторният анализ е статистическа техника, предназначена за преобразуване на множество от корелиращи данни в ново множество с некорелиращи изкуствени променливи или фактори, които обясняват възможно по-голяма част от общата вариация на изходните данни. С тази

техника се постига редуциране на броя на началните променливи, чрез групирането на тези, които корелират помежду си в общ фактор и разделянето на некорелиращите в различни фактори. Математически това се постига с намаляване размерността на първоначалното пространство чрез установяване на нов базис от променливи (фактори).

Нека $x_1, x_2, \dots, x_p$ са началните променливи, всяка с n -наблюдения. Търси се представяне на данните във формата:

$$X=FL+E \quad (3.1.)$$

Тук $X \in \mathbb{R}^{n \times m}$ е матрицата на центрираните и нормирани наблюдения, а $E \in \mathbb{R}^{n \times m}$ – на грешките.

Във факторния анализ са приети следните названия:

- Факторни тегла се наричат коефициентите на разлагане на оригиналните променливи по факторите – $L \in \mathbb{R}^{k \times m}$.
- Факторни стойности се наричат оценените стойности на факторите за всяко наблюдение – $F \in \mathbb{R}^{n \times k}$.
- Общност – това е относителната дисперсия на всяка променлива в новото ѝ описание. Т.е. общностите показват доколко стойностите на конкретната променлива могат да бъдат предсказвани или възстановени от факторните стойности.

Основните задачи на факторния анализ са:

1. Да се определи броят на факторите, достатъчни за описание на явлениято (втората размерност на матрицата F);
2. Да се намерят факторите. Това означава да се изчислят коефициентите на линейните функции L , представящи променливите (посредством факторите) и стойностите за така определените фактори върху отделните обекти F ;

3. Да се интерпретират получените резултати в термини на предметната област на данните. Последната задача трябва да се решава при тясно обвързване на количествените и качествените аспекти на анализа. На практика, количествените резултати се тълкуват и им се приписва качествено съдържание. Само адекватният баланс между качествен и количествен анализ гарантира получаването на смислени и полезни резултати.

Във факторния анализ ключово понятие е т. нар. „разсейване на извадката“. Ако резултатите от наблюденията се представят като облак от точки в пространството, то естествена характеристика на този облак са неговата форма и размер.

Те се отразяват и в ковариационната матрица. Естествено е, че тази характеристика не би трябвало да зависи от координатните системи, в които са правени измерванията. Единствената инвариантна в този смисъл статистика е корелационната матрица.

Точно тя е и обект на класическия факторен анализ (методика А). Пълната дисперсия на извадката не се използва от тази методика.

Съществуват обаче редица варианти на факторния анализ, които използват други аналогични матрици, като интерпретацията е естествено различна. Използва се фактът, че изчислителните процедури се нуждаят съществено само от свойството симетричност на корелационната матрица.

Интересен пример за използване на факторния анализ е така наречената „методика В“. Тя се състои в замяна на редовете и стълбовете в матрицата от данни, т.е. разглеждане на наблюденията като променливи. Получените от такава матрица корелации говорят за близостта на наблюденията, а факторите определят групи от близки обекти. Естествено е използването на тази методика, когато имаме голям брой променливи и неголям брой наблюдения.

Друга възможност се появява с наличието на групиращи променливи. Тогава използването на съответните аналози на корелацията дава възможност за редица нови интерпретации на получените променливи. Например, използването на вътрешно групови корелации отразява разсейването на данните, след като е отстранено влиянието на групиращите променливи. Факторите в този случай описват променливи, които са центрирани с груповите средни. Когато пък използваме междугрупови корелации, всъщност описваме разсейването точно на тези групови средни стойности, и по този начин – влиянието на групиращите променливи. Тези особености определят интерпретацията на получените с факторния анализ резултати.

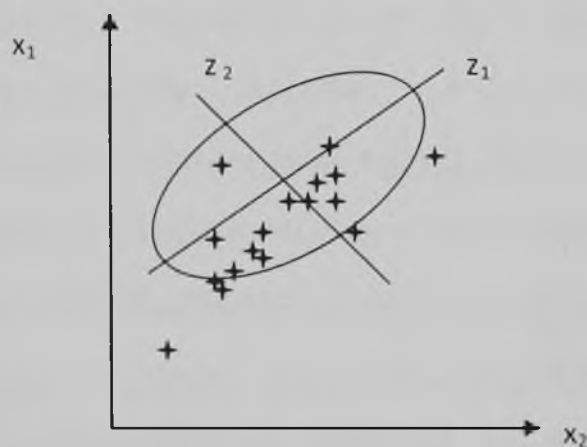
Трябва да подчертаем, че процедурата на факторния анализ не е напълно формализирана от статистическа гледна точка. Все още няма статистически критерий за проверка на правилността на получените решения. Единствен критерий за адекватност на получените модели е тяхната практическа използваемост.

Предложеният от Хотелинг метод на главните компоненти (Principal Component Analysis) позволява да определим доколко определен брой фактори описват явлението, т.е. донякъде да решим задача 1. Той има и това достоинство, че същевременно решава и втората задача. Фактически в този метод тя се решава преди първата. Главните компоненти съответстват на осите на елипсоида на разсейване на точките, представящи обектите (данните), в пространството на наблюдаваните променливи. Техният брой е равен на броя на променливите.

Главните компоненти могат да бъдат разглеждани като фактори, т.е. като нови променливи, които изцяло описват извадката и са независими. Тази независимост позволява да представим общата дисперсия на извадката като сума от дисперсиите на новите променливи.

Отстранявайки част от факторите (тези, които имат незначителна дисперсия), можем да дадем задоволително описание на свойствата на извадката с намален брой нови променливи.

На фиг. 12 е даден пример, илюстриращ метода на главните компоненти, при който изходната ортогонална система на две променливи x_1, x_2 е трансформирана в нова ортогонална система z_1, z_2 , относно която данните имат по-добро представяне. В частност се вижда, че координатните оси се завъртат и се минимизира общата сума на квадратите на разстоянията от точките до осите в новата координатна система спрямо същото за старата координатна система¹¹³.



Фиг. 12. Трансформация на променливите x_1, x_2 към z_1, z_2 с метода на главните компоненти

Според Хотелинг решението на задача 2 (да се определят факторите) при фиксирано k , се дава от подпространството, образувано от първите k собствени вектора. Действително, ако разгледаме цялото разсейване на извадката – числото $S^2 = \sum ||x_i||^2$ (предполагаме центрираност на данните), то естествено е да търсим това подпространство H с размерност k (за фиксирано $k, 1 \leq k \leq m$), за което експерименталните точки биха се преместили минимално при своето

¹¹³ Гочева, С. Лекции „Приложна математика“, ПУ „И. Хилендарски“, П., 2010
(https://myweps.com/moodle/pluginfile.php/1649/mod_resource/content/1/9%20лекция%20PM-2010.pdf).

проектиране P върху него. Тогава най-малко би се изменила и дисперсията S^2 , което се вижда от тъждеството:

$$S^2 = \sum \|x_i\|^2 = \sum \|P_k x_i\|^2 + \sum \|x_i - P_k x_i\|^2 \quad (3.2.)$$

Изборът на броя на факторите k в представянето на информацията за извадката обикновено се прави от изискването възможно най-пълно да бъде представено общото разсейване на извадката:

$$\sum_{i=1}^n \|P_k x_i\|^2 \geq .95 \sum_{i=1}^n \|x_i\|^2 \quad (3.3.)$$

Друг, също често срещан критерий на практика е изборът само на собствените вектори със собствени стойности, които са по-големи от единица. В този случай, като използваме корелационна матрица $\Sigma a_i = \text{tr}$, $R = m$. Този критерий се нарича критерий на Кайзер. В крайна сметка, само внимателното тълкуване на окончателните резултати може да оправдае правилния избор на k .

Така избраните фактори са линейни функции на оригиналните променливи, но е трудно да бъдат интерпретирани. За по-лесно решаване на задача 3 – намиране на удобни за интерпретация фактори, съществуват други методи. Един от най-прилаганите е така наречената „вариамаксна трансформация“.

Методът на варимакс-трансформацията се използва за облекчаване на интерпретацията на факторите. Идеята на метода е така да бъдат променени факторите, че те да запазят добрите си свойства (пълнотата на описание на извадката като цяло) и да получат по-добри интерпретативни качества. Преразпределят се факторните тегла, като големите нарастват, а малките намаляват, което води до това, че всеки фактор се обяснява от по-малко на брой променливи. Факторите вече не са така независими.

Максимизирането на дисперсията води до увеличаване на разликата между големите и малките тегла. Така се вижда по-добре кои променливи са ясно представени в даден фактор – те получават тегла, близки до единица.

Целта на посочените методи е подобряване на интерпретацията. Изборът на един или друг е резултат от възможностите, които предоставя за тълкуване на резултатите и формулиране на обосновани изводи¹¹⁴. Няма установено правило за това, какъв трябва да бъде размерът на извадката, за да се провежда ФА.

Друг основен момент е съотношението между обема на извадката и големината на факторното тегло, за да се приеме, че факторното тегло е значимо и променливи с факторни тегла над посоченото се групират със съответния фактор. Обикновено се приема, че границата за значимост е 0.5. Друг момент е фактът, че факторните резултати на водещия фактор представляват оптималните резултати от измерването при айтъмните скали (тестови единици, всяка от които предлага градиан в няколко нива отговор), когато, разбира се, тези скали притежават някаква приемлива надеждност¹¹⁵. Добрият факторен модел изисква ясно определяне броя на факторите, както и ясна идентификация на всеки от факторите в рамките на предметната област.

Накратко, анализът на главните компоненти включва математически процедури, трансформиращи известен брой (евентуално) корелирани променливи в по-малко на брой некорелирани променливи, наречени главни компоненти.

Главните компоненти се подреждат според степента, с която описват поведението на първоначалните променливи – първите главни

¹¹⁴ **Въндев, Д.** Записки по Приложна статистика 2, СУ „Св. Климент Охридски“, ФМИ, С., 2003, с. 13 – 17 (<http://www.fmi.uni-sofia.bg/fmi/statist/personal/vandev/lectures/applstat2.pdf>).

¹¹⁵ **Цветков, Д.** Лекции по статистика за психолози, ВТУ "Св. Св. Кирил и Методий" (<http://arismath.org/ras/default.aspx>).

компоненти са с най-голямо значение, всеки следващ обяснява все по-малка част от "неописаните" зависимости. Традиционно методът на главните компоненти се прилага при описването на зависимостите, присъстващи в ковариационна матрица.

В дисертационния труд за обработка на данните, както вече беше отбелязано, се използва програмния продукт *SPSS*. Първоначално данните се подготвят за анализ – логически контрол на получените първични данни. Извършва се първична проверка, редактиране на допуснати грешки и отстраняване на анкети с некоректни отговори, кодиране на променливите и въвеждане в програмния продукт за обработка и анализ *SPSS*¹¹⁶. Същия програмен продукт се използва и за извършване на анализ по метода на главните компоненти (Principal Component Analysis). Трябва да се отбележи, че този метод не е разработен като отделен алгоритъм и се използва като един от методите за екстракция на главните фактори при факторния анализ.

Една от задачите на дисертационния труд е да се определи от какво са зависими факторите, какво им влияе. Това е проследяване на възприятията на респондентите както за институционалната среда, така и за пазара на жилищна недвижима собственост. И в този случай е използван програмният продукт *SPSS*. Засичат се променливи, въведени с отговорите на допълващите въпроси от анкетните карти както за експертите, така и за крайните клиенти. Получават се двумерни разпределения, представени в крос-таблицы. Те описват едновременно разпределение по две променливи. Процедурата се налага поради по-малката извадка.

¹¹⁶ Атанасов, Б. Поведение на потребителите при покупка на бързооборотни стоки. Дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“ по научна специалност 05.02.18. (Икономика и управление), С., 2012, с. 112.

3. ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ НА ПАЗАРА НА ЖИЛИЩНА НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ И НАСОКИ ЗА МИНИМИЗИРАНЕТО ИМ

3.1. Обща характеристика на изследваните съвкупности

Първоначалните данни за определяне на транзакционните разходи са на база проведени анкетни проучвания на пазара на жилищна недвижима собственост на територията на град София. Проучването обхваща и идентификация на основните фактори от институционалната структура, оказващи им влияние. Поради спецификата на исканата информация първоначално е проведено неформално дълбочинно интервю с водещи експерти в бранша, на основата на което са съставени две анкетни карти:

Първата – насочена към експерти, извършващи своята стопанска дейност на пазара на жилищна недвижима собственост, т.е. те се явяват основен субект на пазара на жилищна недвижима собственост. За изследвана целева съвкупност от експерти е въведено ограничение от 5 години професионален опит в бранша и минимално 50 сделки за този период.

Втората – съпътстващо анкетно проучване за възприятията и нагласите на купувачите/продавачите при транзакцията на жилищна недвижима собственост, т.е. на носителите на правата на собственост, които се явяват крайни потребители на предлаганата услуга на пазара. Към втората (клиентската) целева група няма въведени ограничения. В анкетното проучване участват и индивиди, които не са ползвали посредник при транзакцията на жилищен недвижим имот.

Целевата съвкупност при експертното анкетно проучване са брокери посредници, които са представители на различни по мащаби и собственост агенции за недвижими имоти в гр. София. Анкетирани са 53 брокери, работещи в 15 агенции за недвижими имоти, но поради

непокриване на едното или другото условие (опит и брой сделки), обработените анкетни карти са 51. Анкетното проучване е проведено на работното място на респондентите.

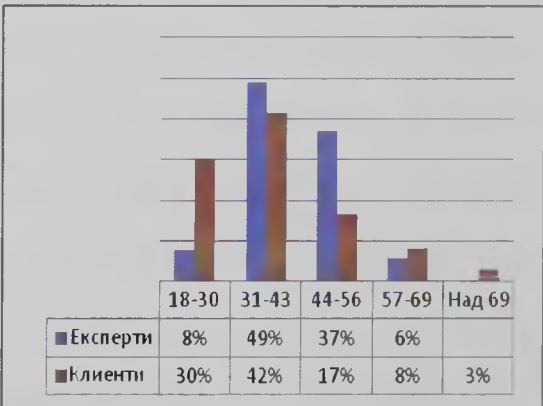
Съпътстващото анкетно проучване бе проведено през онлайн инструмента *SurveyGizmo* и разпространено през три социални мрежи – *Facebook, Twitter, Google+*. То включва 125 респондента.

Изследването е проведено в два периода: първото в периода м. юни – м. септември 2014 г., второто в периода м. юни – м. септември 2020 г. в гр. София. Като получените резултати се различават в рамките на статистическата грешка и затова са представени общо.

Разпределението по демографски характеристики – възраст, пол и образование на изследваните две съвкупности е следното²:

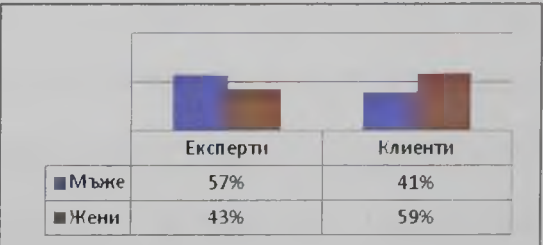
➤ По възраст

възраст	Експерти		Клиенти	
	брой	%	брой	%
18-30	4	8%	38	30%
31-43	25	49%	52	42%
44-56	19	37%	21	17%
57-69	3	6%	10	8%
Над 69	0		4	3%
общо респонденти:	51		125	



➤ По пол

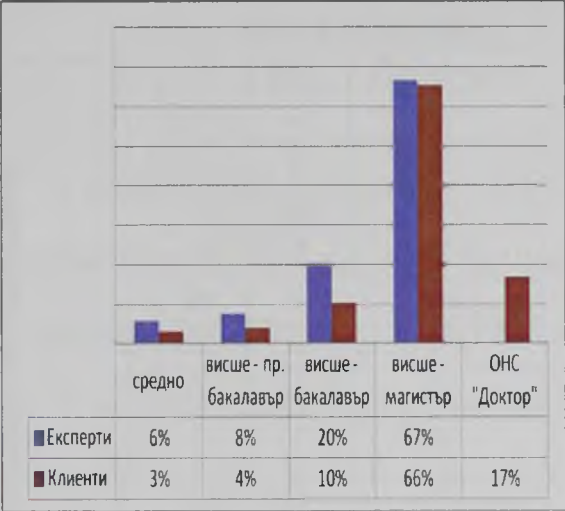
пол:	Експерти		Клиенти	
	брой	%	брой	%
Мъже	29	57%	51	41%
Жени	22	43%	74	59%
общо респонденти:	51		125	



² Обработените чрез SPSS

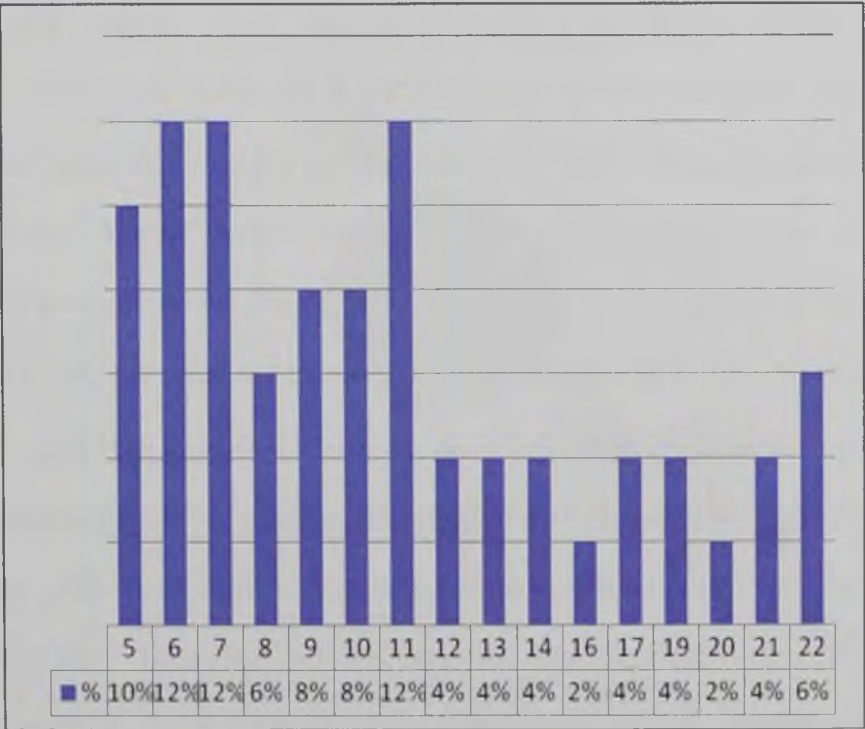
➤ По степен на завършено образование*

образование:	Експерти		Клиенти	
	брой	%	брой	%
средно	3	6%	4	3%
висше - професионален бакалавър	4	8%	5	4%
висше - бакалавър	10	20%	13	10%
висше - магистър	34	67%	82	66%
ОНС "Доктор"			21	17%
общо респонденти:	51		125	



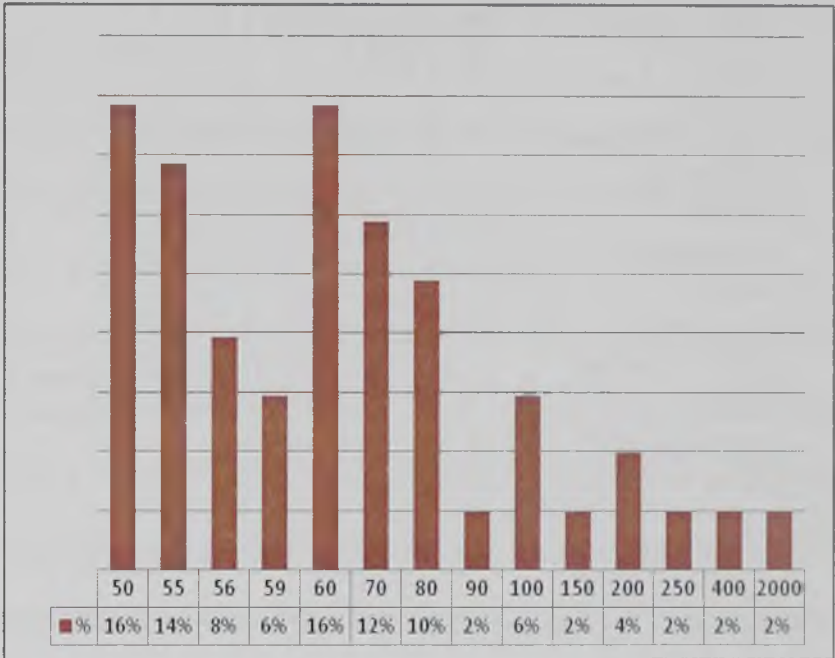
Разпределението по професионален опит и брой сключени сделки на целевата съвкупност от експерти в областта на жилищна недвижима собственост е следното:

ПРОФЕСИОНАЛЕН ОПИТ		
години	брой	%
5	5	10%
6	6	12%
7	6	12%
8	3	6%
9	4	8%
10	4	8%
11	6	12%
12	2	4%
13	2	4%
14	2	4%
16	1	2%
17	2	4%
19	2	4%
20	1	2%
21	2	4%
22	3	6%



* И в двете изследвани групи липсват респонденти с основно образование.

БРОЙ СКЛЮЧЕНИ ТРАНЗАКЦИИ		
транзакции	брой	%
50	8	16%
55	7	14%
56	4	8%
59	3	6%
60	8	16%
70	6	12%
80	5	10%
90	1	2%
100	3	6%
150	1	2%
200	2	4%
250	1	2%
400	1	2%
2000	1	2%



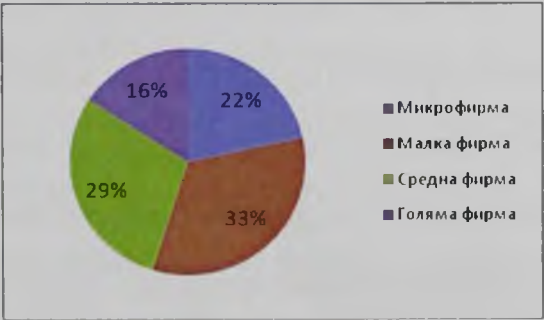
Пазарът на жилищна недвижима собственост е с изразена монополистична конкуренция, т.е. пазарната структура спада към несъвършената конкуренция. Ето защо оценките на експертите зависят от вида, мащабите и равнището на институционалното съглашение (агенция за недвижими имоти), в което извършват посредническата дейност по транзакцията на жилищна недвижима собственост. Това, от една страна, определя формализирането на определени правила, стандартизацията на процесите и дейностите, етични кодекси и др. От друга страна, действа активизиращо или възпиращо при взаимодействието, както между самите институционални съглашения, така и на взаимодействието им с институционалната среда и индивидите (потребителите). Ето защо в рамките на проучването са търсени за анализ и оценка експерти от агенции с различна характеристика. Ще се спрем на основните характеристики (особености, фактори и условия на дейността им), които според нас могат да действат активизиращо (а в някои случаи и възпиращо) на институционалната им активност на пазара на жилищна

недвижима собственост. Т.е. това са детерминанти на институционалната активност.

Размер на агенцията.

Размерът на агенцията е свързан с различната осигуреност с ресурси, необходими за извършване на дейността – човешки, парични, материални, информационни. Липсата на достатъчно ресурси затруднява спазването и въвеждането на нови стандарти за извършване на дейността, наложени от промени в институционалната среда (поради покачването на трансформационните разходи). В същото време, обаче, по-малкото вътрешнофирмени бюрократични пречки и гъвкавостта благоприятстват за по-бързото и лесно възприемане, адаптиране към нови и допълващи услуги в комуникацията с клиентите, в прилагането на нови информационни системи и др. В изследваната съвкупност разпределението на респондентите експерти по тип агенция е*:

ТИП ФИРМА	брой	%
Микрофирма (от 1 до 10 души)	11	22%
Малка фирма (от 11 до 50 души)	17	33%
Средна фирма (от 51 до 249 души)	15	29%
Голяма фирма (над 250 души)	8	16%
общо респонденти:	51	

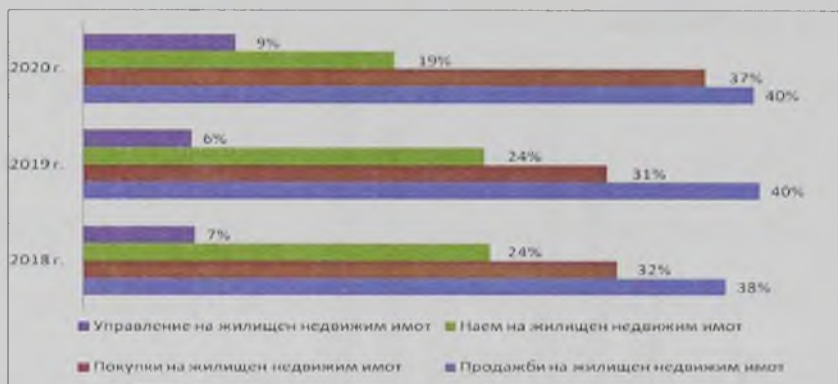


Степен на диверсификация на дейностите и интензивност на конкуренцията на пазара на жилищна недвижима собственост.

Степента на диверсификация на дейността на предлаганите от посредниците услуги – продажба, покупка, наем и управление на жилищна недвижима собственост е изследвана за тригодишен период (2018 – 2020 г.). Като посочените процентни дялове за 2020 г. имат и частично прогнозен характер – отразяват очакванията на експертите,

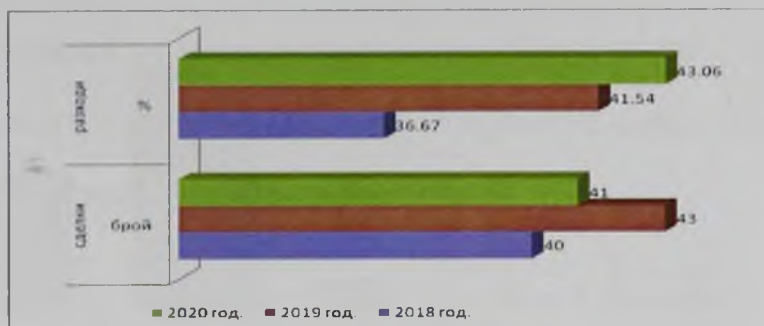
* На база средносписъчен брой на персонала.

защото проучването е направено в началото на четвъртото тримесечие на годината. Резултатите са показани на хистограмата:



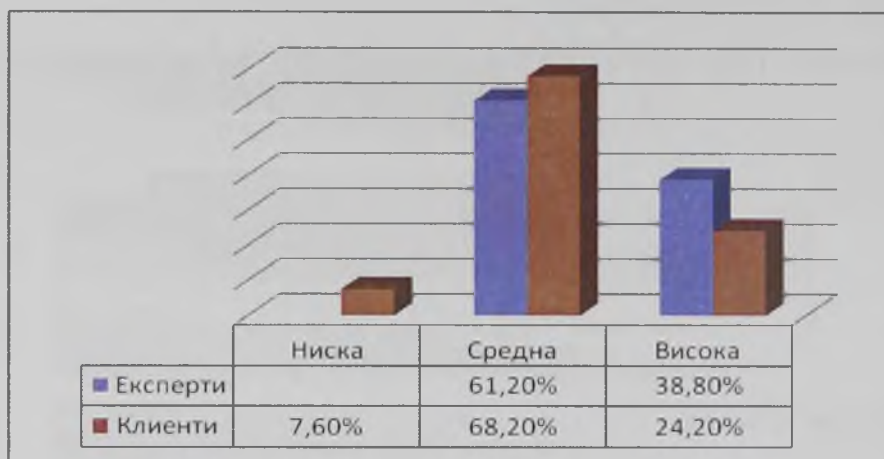
За целия разглеждан период най-нисък е дялът на услугата „Управление на недвижим имот“, а най-висок – дялът на услугата „Продажба на жилищен недвижим имот“. Този висок дял е отражение на икономическата криза, настъпила след 2009/2010 г., и промененото търсене на типа жилищна недвижима собственост – квадратура, разпределения на помещения и т.н. Услугата „Покупка на недвижим имот“ бележи ръст за 2020 г. спрямо 2018 г. с 5% и 2019 г. с 6%. Това показва засиления интереса към жилищна недвижима собственост като инвестиционен обект. Друга предпоставка е политическата криза и несигурността в политическата система, което води до спад на доверието в българските институции. Това намира отражение и в повишаване на дела на оперативните разходите с 6,39% при сделки по покупко-продажба на жилищна недвижима собственост в общите текущи разходи за извършване на посредническа дейност на експертите, представени в хистограмата*:

* Броят на реализираните от експертите сделки по покупко-продажба на жилищна недвижима собственост.



Конкуренцията действа като външна принуда за агенциите непрекъснато да усъвършенстват всички аспекти на дейността си – формално и неформално. Трябва да се предположи, че колкото по-интензивна е конкуренцията, толкова и външната принуда за институционални промени ще е по-силна, а следователно и институционалната активност ще е висока. Институционалните промени, настъпващи на пазара на жилищна недвижима собственост, са спорадични, основно неформални по своя характер, т.е. те са с препоръчително действие. Това се вижда и от резултатите на проведеното изследване (фиг. 13). Като много високо равнище отчитат интензивността на конкуренцията само 38,8% от агенциите, а 61,2% – като средна**. Резултатите при съпътстващото анкетно проучване, където изследваната съвкупност е от потребители, се различава от тази на експертите. Тук делът на респондентите, отчитащи силата на конкуренция като висока, е с 14,6% по-нисък. Има респонденти, които отчитат, че интензивността на конкуренцията е ниска – 7,60%. От гледна точка на потребителя, това означава, че има неудовлетворение от качеството на предлаганите услуги на пазара на жилищна недвижима собственост.

** За по-точно представяне на оценката на анкетираните за интензивността на конкуренцията на пазара на жилищна недвижима собственост от 1 (Много ниска интензивност) до 7 (Много висока интензивност), бяха обединени в три равнища: ниско, вкл. 1 и 2; средно – 3 до 5; високо – 6 и 7.



Фиг. 13. Оценка на интензивността на конкуренцията

Планов хоризонт на агенциите и наличие на отдел за анализ на пазара на недвижима собственост.

Институционалните промени, особено свързаните с налагането на формални правила, а донякъде и на неформални, изисква ясно формулиране на целите и дългосрочна мобилизация на ресурси и усилия както на ниво бранш, така и на микрониво, т.е. на ниво агенции. Често пъти резултатите от извършените промени се очакват не веднага, а след известно време. В тази връзка логично е да се предположи, че агенциите, които планират дейността си за по-дълъг период, могат с по-голяма сила да влияят върху институционалните съглашения и институционалната среда, т.е. да налагат институционални промени.

Проучването не потвърди категорично посоченото предположение. Само 39% от агенциите планират дейността си за период от 2 и повече години, а всички останали – до 1 година. Явно е, че зависимостта между институционалната активност и сравнително дългия срок на планиране, не е напълно валидна за пазара на жилищни недвижими имоти в гр. София. Най-силно въздействие срокът на планиране има върху средните по размер агенции – от 51 до 249 души. При тях явно има изготвени и въведени вътрешни процедури и правила за извършване на дейността, наличието на по-сложна йерархия и по-тясна специализация на

брокерите, което спомага за въвеждането на добри практики и стандарти. Но пък възпрепятства влиянието им върху институционалната среда, т.е. възпроизвеждането им във формални правила.

Извършването и планирането на институционални промени е сложна дейност, изискваща много усилия и ресурси. Тя е в тясна връзка с анализ на тенденциите на пазарните отношения, т.е. анализ на пазара на недвижима собственост. Теоретичната постановка е, че за да е успешна тази дейност, трябва да се отдели от работата по осъществяването на ежедневните, рутинни дейности и с нея да се ангажира специализиран персонал. Проучването показва, че 76,6% от агенциите имат специализирано звено за анализ на пазара на недвижима собственост, в т.ч. и на пазара на жилищна недвижима собственост. Като тук най-силно негативно въздействие, липсата на такова звено, оказва върху агенции от типа Микрофирма (от 1 до 10 души). Това е логично, защото агенции от този тип нямат ресурси и персонал за създаването и поддържането на такова самостоятелно звено.

Дял на заетите в агенциите с висше образование.

Логично е да се предположи, че промените се създават главно от висококвалифицираните специалисти. Интересна е проверката доколко дялът на заетите с висше образование е определящ за интензивността на институционалните взаимодействия и развитието на пазара на жилищна недвижима собственост.

Резултатите показват, че за цялата изследваната съвкупност служители с висше образование, работещи в агенциите, той е 50% и повече, като най-висок е в диапазона от 70% – 80%. Най-силно въздействие образованието има върху малките по размер агенции – от 11 до 50 души. При тях характерно е съвместяването на няколко дейности и

изисква по-голяма адаптивност на служителите. Това създава добри практики, но също така възпрепятства възпроизвеждането им в институционални промени.

Собственост на предприятието.

Интересна е проверката дали собствеността на агенциите (българска или чуждестранна) оказва влияние върху институционалната активност. Предположението е, че чуждото участие в капитала е предпоставка за улеснен трансфер на знания, добри практики и технологии и води до повишаване на дейностите, свързани с подобряване на институционалната структура. Резултатите обаче не го потвърждават. С чуждестранен капитал са само 17,6 % от агенциите, а 82,4% са с изцяло български капитал. От тях само шест са франчайз на чуждестранна или българска фирма.

Партньорски взаимоотношения и участие в обединения.

Партньорските взаимоотношения и участието в обединения са предпоставка за улеснен трансфер на знания, умения и технологии, а следователно и за ефективна динамика на институционалната структура.

Партньорството с други фирми е фактор със силно действие за ускоряване на активността в областта на институционалните промени. Това потвърди и проучването: 92 % от агенциите си партнират с чуждестранни предприятия, 98% – с български. Като 95% от респондентите оценяват положително партньорските вътрешнофирмени взаимоотношения или с компанията майка. Такава тенденция се наблюдава и при нагласата на повечето експерти към взаимодействието с различни стопански институции, браншови организации и обединения, държавна и общинска администрация, конкуренти и организации с нестопанска цел извън бранша – процентът на положителна оценка е

между 70% – 98%. Интересно е, че най-висок процент – 98%, е даден на партньорството с конкуренти и други предприятия от същия бранш. Това говори за организираност на бранша и явно работеща система от етични и колегиални норми на поведение, т.е. изградена система от неформални правила.

Проучването показва, че предприятията твърде малко разчитат на партньорство с университети и изследователски институти. Едва 58,8% от респондентите си партнират с университети и едва 20,7% – с изследователски институти. Стимулирането на това сътрудничество очевидно е една от важните насоки за повишаване на нагласите за институционалната активност, а от там и за промени в институционалната среда.

Като обобщение, на основа на детерминантите за институционална активност на пазара на жилищна недвижима собственост, оценката на експертите показва:

- налагаща се система от неформални правила от етични и колегиални норми на поведение, трансфер на знания, добри практики и технологии;

- спорадични инициативи във формирането на формални процедури и стандарти за извършване на дейността.

Във връзка с това е и интересът да се разберат възприятията на изследваната съвкупност от експерти към равнищата на действащите формални правила (законово нормативната база) и неформални норми (стандарти, етични кодекси, вътрешно фирмени правила и др.), които са пряко свързани с равнището на качество на извършваната от тях услуга

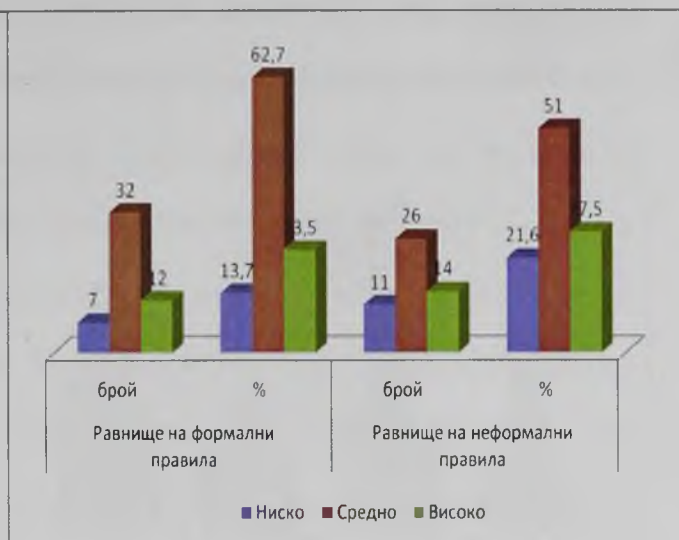
по транзакция на собствеността*. Действащите институционални условия са основа за развитие на пазарната възможност на институциите и за ефективна институционална среда. Изследването е проведено в две посоки: за първичен (ново строителство) и за вторичен пазар на жилищна недвижима собственост, разделени по дейности – покупка и продажба. Това се наложи заради нюансите по трансфера на собственост и изискваните компетенции на експертите, намиращо отражение в качеството на предлаганата услуга.

Получените резултати показват, че при покупка на жилищен недвижим имот основната оценката на експертите е с ниво средно за равнището на формалните и неформалните правила по двата пазара (фиг. 14 и фиг. 15). Логично е при покупка на първичния пазар на жилищна недвижима собственост оценката на формалните правила да е с най-висок процент – 74,5%, и да надвишава тази от вторичния с 11,8%, защото тук институционалните условия по трансфер на собствеността са много по сложни и свързани с допълнителна съпътстваща документация, както и изискване на определени професионални компетенции към посредника (н.р. акт образец 14, 15, 16).

* За по-точно представяне на оценката на анкетираните за интензивността на конкуренцията на пазара на жилищна недвижима собственост от 1 (Много ниско) до 7 (Много високо), бяха обединени в три равнища: ниско, вкл. 1 и 2; средно – 3 до 5; високо 6 и 7.



Фиг. 14. Първичен пазар



Фиг. 15. Вторичен пазар

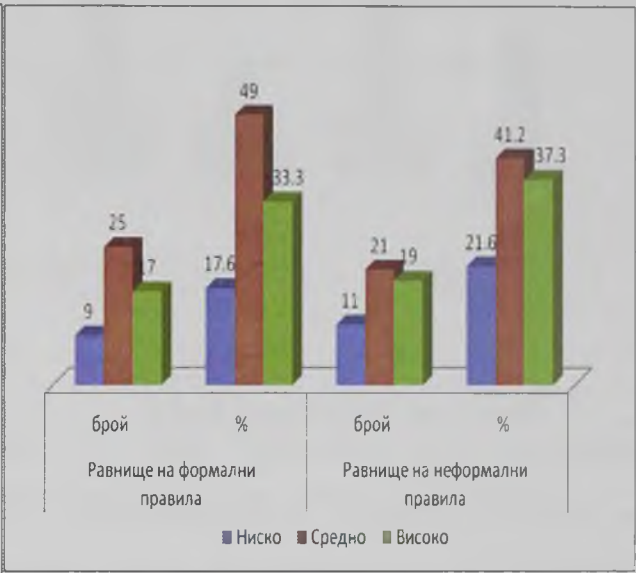
При продажба на жилищен недвижим имот основната оценката на експертите е отново с ниво средно за равнището на формалните и неформалните правила по двата пазара (фиг. 16 и фиг. 17). Тук се запазва тенденцията при продажба на първичния пазар оценката на формалните правила да е с най-висок процент – 62,7%, и да надвишава тази от вторичния с 13,7%. Интерес при вторичните пазари представлява понижаването на процента за оценка на равнището на формалните правила и високо повишената такава за неформалните правила (при покупка е с около 10% по ниска). Причина за това може да се търси в няколко направления: неосъзнато опортюнистично поведение¹¹⁷, свързано със защита на информацията за собственика, точен адрес на обекта от страна на посредника, липсата на изградена формална система за предлагане на обектите от страна на собствениците – няма ограничение в броя на посредниците (напр. системата в САЩ), както и липсата на изградена единна информационна база в тази насока, т.е. получава се информационна асиметрия за този тип пазар и тази дейност. Това логично води до засилване на неформалните правила, чиято цел е

¹¹⁷ Марков, М., Учебен речник по институционална икономика (А-Я), ИК УНСС, С., 2012, с. 48 „тип поведение на икономическия агент, свързано с преследване на личния интерес, ..., вкл. по-явни негови форми като лъжа, кражба, мошенничество, а също така предоставянето на непълна информация, изопачаване и скриване на истина или други методи за обхвъркане на партньорите”.

спестяване на време и разходи и за трите страни по транзакцията – продавач, купувач и посредник.

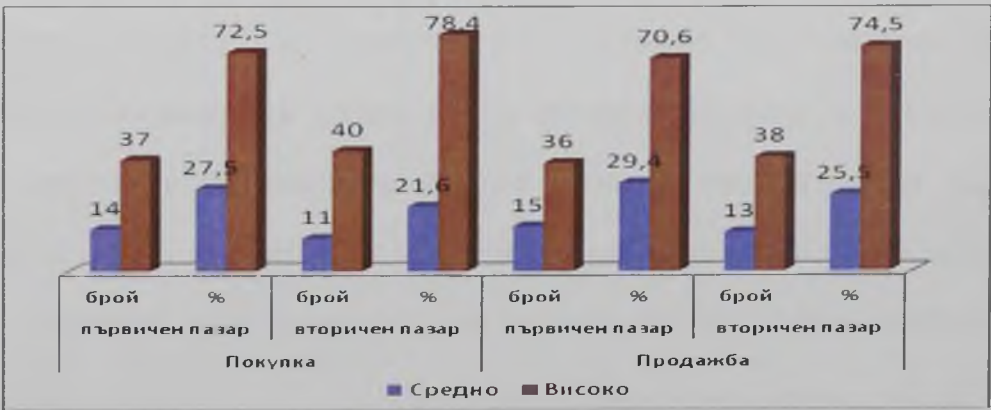


Фиг. 16. Първичен пазар



Фиг. 17. Вторичен пазар

Получените резултати (фиг. 18) показват, че по оценка на експертите равнището за качество на услугата „покупко-продажба” на жилищна недвижима собственост е високо и за двата пазара, и по дейности – над 70%. Като оценка ниско няма. Потвърждава се предположението, че институционалните условия не създават ограничения и не действат възпрепятстващо за извършване на дейността им, т.е. по оценка на експертите опериращите стопански субекти на пазара на жилищна недвижима собственост имат високи компетенции и специализация.

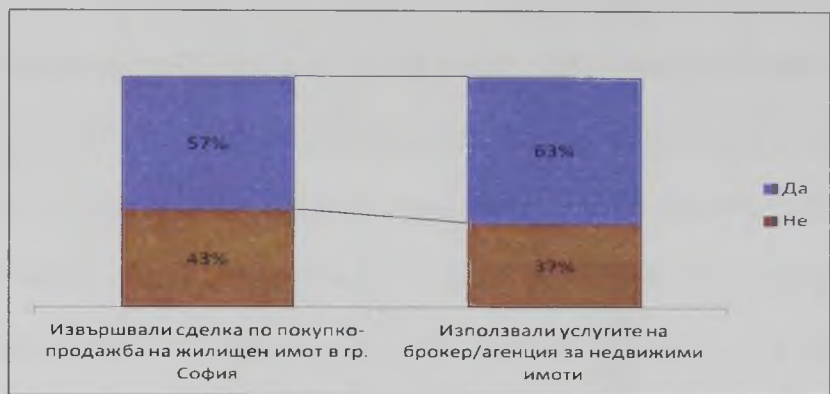


Фиг. 18. Оценка на експертите за равнището на качество на услугата „покупко-продажба”

Като обобщение, възприятията на изследваната съвкупност от експерти към равнищата на действащите формални правила (законово нормативната база) и неформални норми (стандарты, етични кодекси, вътрешно фирмени правила и др.), намиращи отражение в качеството на извършваната от тях услуга по транзакцията на собственост, могат да се разгледат в две посоки: формираните формални процедури и стандарти се различават по тип пазар в зависимост от особеността на институционалната среда, което се компенсира с налагането (повишеното равнище) на неформалните правила за извършването на видовете дейности – покупка и продажба. Т.е. според експертите институционалните условия не налагат възпиращо действие при взаимодействието на участниците на пазара, но поради опортюнистично поведение и настъпването на информационна асиметрия го затрудняват, а от тук действат и върху разходите и времето за транзакция на собствеността.

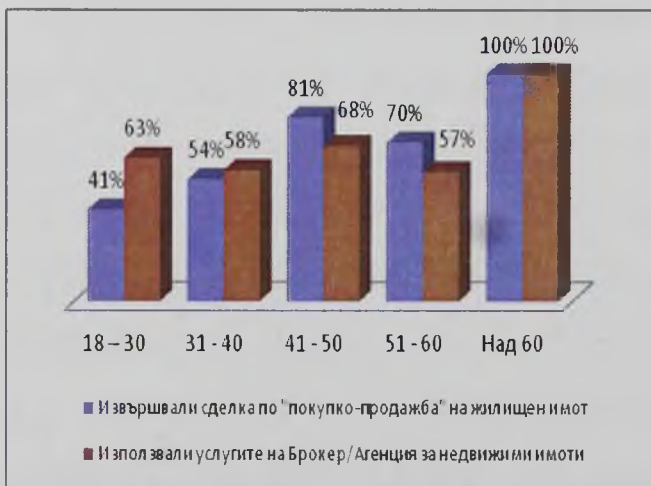
За потвърждаване на дадените от експертите оценки е проведено съпътстващо анкетно проучване. Неговата цел е да се определи равнището на оценка на възприятията и нагласите в купувачите/продавачите за качеството на транзакцията на жилищна недвижима собственост, т.е. на носителите на правата на собственост, които се явяват крайни потребители на предлаганата услуга на пазара на жилищна недвижима собственост. Както е отбелязано, към изследваната целева група няма въведени ограничения. В анкетното проучване участват и индивиди, които не са участвали в транзакция на жилищен недвижим имот и/или не са ползвали посредник при такава транзакция.

Резултатите показват, че 71 (57%) от респондентите са извършвали транзакция на собственост, от тях 63% са ползвали услугите на посредник (фиг. 19).



Фиг. 19. Извършени транзакции на собственост и използвали услугите на посредник

По демографски признак разпределението е: за извършвали транзакция на собственост – мъже 66% и жени 51%, от тях ползвали услугата на посредник – 61% от мъжете и 65% от жените. По възраст и по степен на завършено образование респондентите са представени на фиг. 20 и фиг. 21:



Фиг. 20. По възраст



Фиг. 21. По степен на образование

Съвсем логично, както се вижда, е, че при нарастване на възрастта нарастват и процентите на респондентите, извършвали транзакция на собственост, като използвалите посредник при сделките при всички възрастови групи са над 50%, а при възраст над 69 г. са 100%. Обратна е тенденцията при степен на завършено образование: при най-ниската степен („средно“) имаме най-висок процент (100%) за използването на услугите на посредник, а при ОНС „Доктор“ – едва 53%. Причините могат да се търсят в промяната на потребителското поведение на индивидите – готовността за поемане на риск, социалния статус и

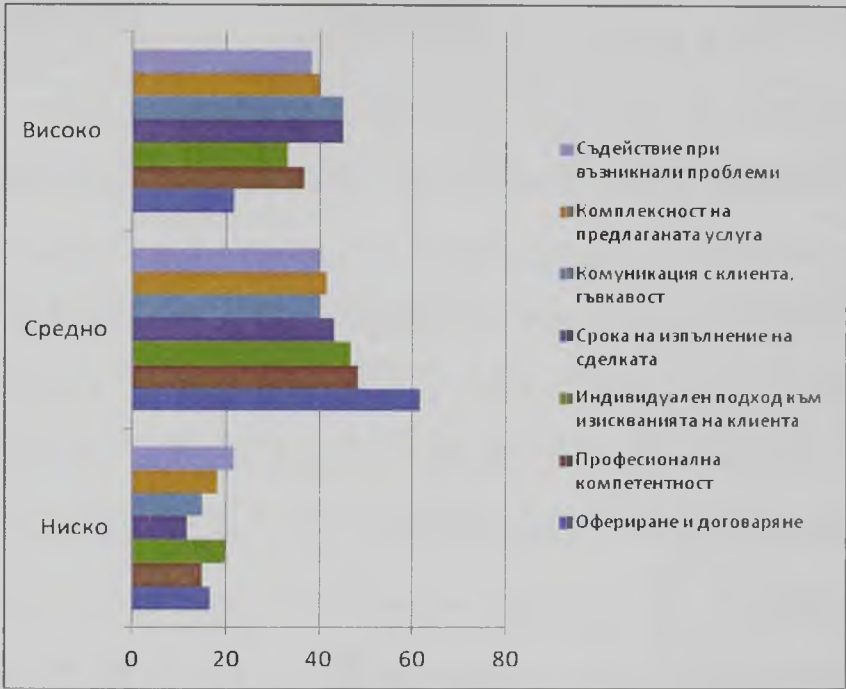
професионалната реализация (предлагането на труд, по точно ефекта на заместване „работно време – свободно време“), които са пряко свързани както с възрастта, така и със степента на образование.

При проучването на мнението на клиенти основен пункт е тяхната оценка за равнището на предлаганата услуга. Търсената оценка е по етапите, технологията на транзакцията и свързаните с това нужни качества на посредниците на пазара на жилищна недвижима собственост. Това са дейностите по оферирание и договаряне, срок за изпълнение на сделката, съдействие при възникнали проблеми, комплексност на услугата, както и чисто професионални характеристики на брокерите: компетенции, комуникация и индивидуален подход. Резултатите показват, че основно оценката е със средно равнище, като само при оферирание и договаряне има ясно изразена средна оценка – 62%. Прави впечатление, че разпределението между средна и висока оценка на равнището на предлаганата услуга е близко – разликата варира между 9% и 2%, но не надвишава 50%. Само при характеристиките „Срок на изпълнение на сделката” и „Комуникация с клиента, гъвкавост” има незначителен превес на оценката – високо равнище (2% и 5%). Резултатите от проучването, от една страна, не потвърждават категорично посоченото предположение на експертите, че предлаганата от тях услуга „покупко-продажба” е с високо качество. Но от друга страна пък, потвърждават предположението, че има известно неудовлетворение в потребителите от предлаганата услуга на пазара на жилищна недвижима собственост. Тук може да се направи предположение, че това е породено:

- или от липсата на съпътстващи, допълващи услугата дейности,
- или от опортюнистично поведение от страна на потребителите (свързани със заплащането на комисиона),

– или от информационна асиметрия, свързана с посредника и неговата дейност, което логично следва и за самия пазар на жилищна недвижима собственост.

Ниско	Средно	Високо
Офериране и договаряне		
17%	62%	22%
Професионална компетентност		
15%	48%	37%
Индивидуален подход към изискванията на клиента		
20%	47%	33%
Срок на изпълнение на сделката		
12%	43%	45%
Комуникация с клиента, гъвкавост		
15%	40%	45%
Комплексност на предлаганата услуга		
18%	42%	40%
Съдействие при възникнали проблеми		
22%	40%	38%



Във връзка с това бяха изследвани възприятията на крайните потребители на услугата „покупко-продажба” на жилищна недвижима собственост в три направления:

Първо, от какви допълнителни услуги (съпътстващи основната) от посредника биха се възползвали, както и обвързаните с това компетенции у посредника при последващи/бъдещи транзакции на собственост.

Второ, как възприемат комисионата на посредника за извършената дейност, както и до каква степен са готови да му делегират правомощия при решенията на проблеми, свързани с жилищния имот, което има пряка връзка с размера на заплащаната услуга.

Трето, нагласата им за въвеждането на формални правила – Закон за дейността на Агенциите за недвижими имоти и Регистър на агентите,

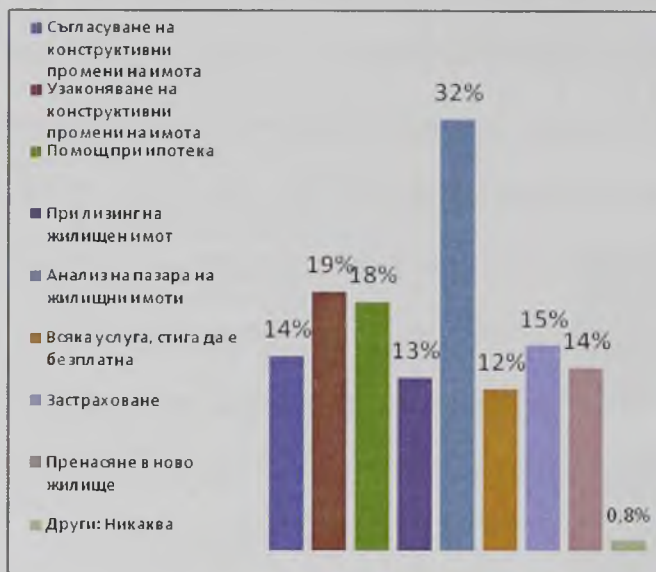
който да сертифицира посредниците, извършващи услугата „покупко–продажба” на пазара на жилищна недвижима собственост.

Резултатите от анкетното проучване за допълващите услуги и търсените професионални умения са показани на фиг. 22 и фиг. 23*. При оценката на съпътстващите основната услуги респондентите могат да избират между предложените варианти: Съгласуване на конструктивни промени на имота; Узаконяване на конструктивни промени на имота; Помощ при ипотека; При лизинг на жилищен имот; Анализ на пазара на жилищни имоти; Всяка услуга, стига да е безплатна; Застраховане; Пренасяне в ново жилище и Други. Интересно е, че вариантът „Всяка услуга, стига да е безплатна” неочаквано не акумулира най-висок процент, а само 12%. Най-висок процент – 32%, получава отговорът „Анализ на пазара на жилищни имоти”, всички останали не надвишават 20%, като 0,8% посочват, че не биха се възползвали от никакви допълващи услуги.

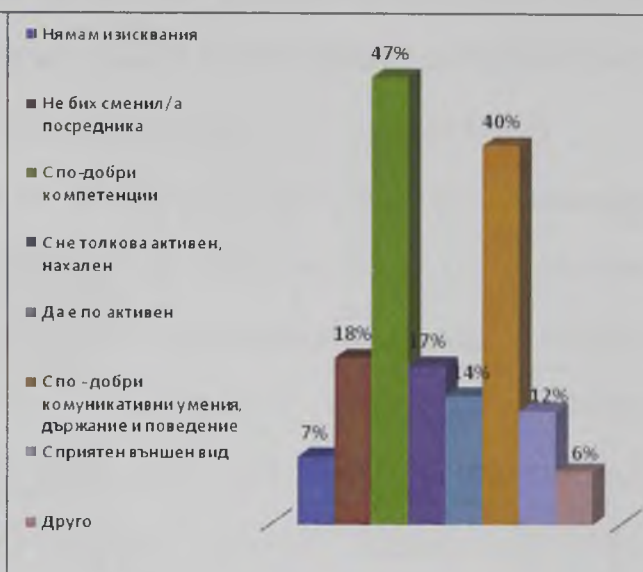
При търсените професионални умения на посредника се наблюдава ясно очертана насока за исканите професионални характеристики на посредника. 47% от респондентите биха работили с посредник с по-добри компетенции, а 40% с по-добри комуникативни умения, държание и поведение. В същата насока са и отговорите във вариант „Други”:

- Бих избрала препоръчан посредник;
- Да е близък, на когото мога да се доверя;
- При възможност не бих ползвал;
- Професионален опит;
- С добра репутация и професионално отношение;
- С по-коректно отношение, без да лъже клиентите;

* При отговора на този въпрос респондентите имат възможност да посочат повече от един отговор, затова общият процент е над 100%.



Фиг. 22. Допълващи услуги



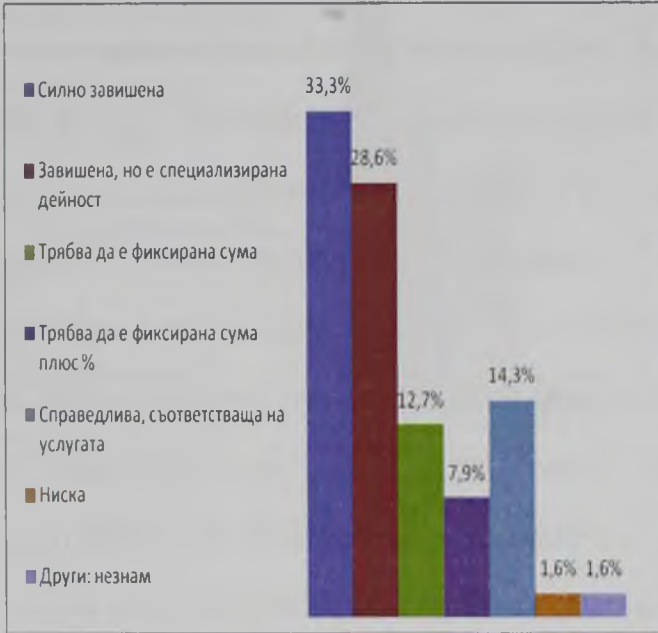
Фиг. 23. Професионални умения

Това не потвърждава направеното предположение, че зад неудовлетворението на потребителите от услугата „покупко-продажба” стои липсата на предлаган набор от дейности. Явно е, че по-скоро тук отново на преден план излиза както липсата на достатъчно информация за посредника, и като цяло за пазара на жилищна недвижима собственост, така и недоверие в образа, репутацията, която е създадена в обществото за тази професия. Кое то дава отражение и върху стоящите зад това специфични институционални съглашения на пазара – агенции за недвижими имоти, борси за недвижими имоти и др.

При втората група изследвани са възприятията на крайните клиенти на услугата „покупко-продажба” на жилищна недвижима собственост, свързани с таксата за услугата (комисионата на посредника) и готовността за делегиране на правомощия на посредника. При въпроса за комисионата на посредника са посочили отговор 68 от респондентите – тези, ползвали такава услуга**, докато при другия въпрос отговор са

**В електронната анкета при този въпрос има поставено условие да се посочва отговор само от респонденти, извършвали транзакция с жилищна недвижима собственост, защото те познават технологията за транзакция на собственост и биха могли да преценят таксата за предлаганата от посредника услуга.

дали и потребители, които не са***. Резултатите са показани на фиг. 24 и фиг. 25.



Фиг. 24. Комисиона на посредника



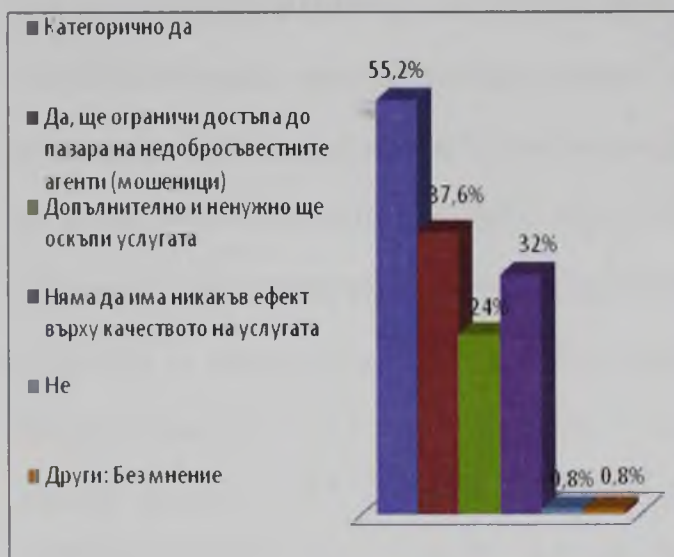
Фиг. 25. Делегиране на правомощия

Според оценката на анкетираните крайни потребители комисионата на посредника е силно завишена – 33,3%, но 28,6% я определят като завишена, защото това е специализирана дейност, т.е. те я оправдават. Нисък процент получава отговорът „Трябва да е фиксирана сума плюс процент (%)” – 7,9 %. Това потвърждава възможността от наличието на опортюнистично поведение – избягване на плащане за извършената услуга заради нагласата, че тя е висока. Интересно е, че 62% от анкетираните биха доверили решенията на проблемите си на посредника, но ще направят проверка. Добавеното към предходните резултати е също индикатор за недоверието в посредника или в наложения негов образ. Промяна в тази насока може да се търси в налагането на нови правила и норми, формализиране на добри практики и етични кодекси, т.е. валидиране на дейността. Въвеждането на ниво институционална среда на специализирани индекси както за обектите, така и за субектите на пазара на жилищна недвижима собственост, които да създадат

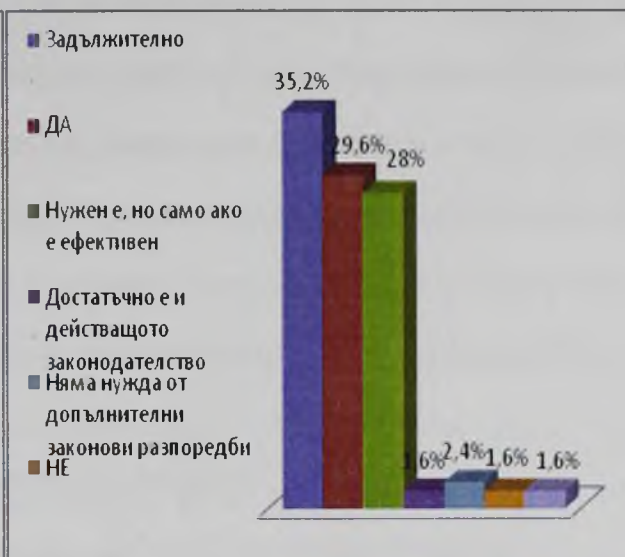
***При отговора на този въпрос респондентите имат възможност да посочат повече от един отговор, затова общият процент е над 100%.

сертифицирана рамка, т.е. подобряване на институционалната структура също е обещаващо поле за промени. Това ще доведе до избягване на опортюнистичното поведение и на информационната асиметрия както при взаимодействието на ниво институционални съглашения, така и при взаимодействието индивид – институционално съглашение.

Това се потвърждава от направеното изследване. Много категорично е мнението на респондентите – крайни клиенти, във връзка с необходимостта от сертифициране на дейността и изготвянето на Регистър на агентите (фиг. 26). Като 55,2% от анкетираните са „Категорично ДА”, а 37,6% смятат, че това ще възпрепятства достъпа на недобросъвестни посредници (мошеници). Не е за пренебрегване и мнението, че това няма да доведе до повишаване на качеството на услугата – 32%. Не така категорични са анкетираните спрямо въвеждането на закон за дейността на агенциите за недвижими имоти (фиг. 27) – 35,2%, а 29,6% са принципно „да”. Има респонденти, съгласни с въвеждането на такова формално правило, но при определено условие – да е ефективно – 28%. Като в тази насока са и отговорите при възможност „Други”: вероятно, не съм запознат с бизнеса; няма нужда от допълнителни законови разпоредби, стига тези, които има към момента, да се спазват и да се наказва нарушаването им.



Фиг. 26. Регистър на агентите



Фиг. 27. Закон за дейността

Като обобщение можем да кажем, че при възприятията на клиентите на услугата „покупко-продажба” на жилищен недвижим имот на преден план се формират няколко направления:

- недоверие в образа, репутацията, която е създадена в обществото за тази професия, т.е. имиджа;
- недоверие в квалификацията, знанията и уменията на посредника;
- недостатъчно информация както за посредника и неговата дейност, така и изцяло за пазара на жилищна недвижима собственост;
- положителна нагласа за въвеждането на институционални промени на пазара на жилищна недвижима собственост – Регистър на агентите и на закон за дейността на Агенциите за недвижими имоти.

Както беше отбелязано преди, ефективната институционална структура и среда, облекчавайки взаимодействието между различните субекти на пазара на жилищна недвижима собственост, има своята крайна цел – снижаване на транзакционните разходи. От гледна точка на транзакционния подход институциите съществуват изключително за намаляване на неопределеността (опортюнистично поведение и асиметричност на информацията), съпровождащи взаимодействието между индивидите, институционалните съглашения и институционалната

среда. Това води до намаляване на издръжката по транзакцията. С други думи, влиянието на институциите върху поведението на различните субекти на пазара на жилищна недвижима собственост е здраво свързано с транзакционните издръжки. Именно транзакционните разходи са този единствен фактор, чрез който институциите детерминират своето съществуване и икономическо поведение.

3.2. Транзакционни разходи – резултати

Транзакционните разходи, както вече беше изяснено, представляват разходи за фиксацията на ресурсите, измененията и защитата на правата на собственост на различните фактори (ресурси) на стопанската дейност. Това е заплащане не за самите ресурси, а заплащане за правото на ползването им. По този начин различните вмешателства и бариери по пътя на получаване на правата за използване генерират транзакционни разходи.

Тъй като разбирането за ролята и спецификата на транзакционните разходи в контекста на националното стопанство като цяло е невъзможно без вземането под внимание на техните микроаспекти, настоящото изследване е насочено към анализиране на транзакционните разходи при отделната сделка с жилищна недвижима собственост.

За количественото определяне на транзакционните разходи в Глава 2, параграф 2, те бяха разделени в две групи.

Първите са непазарните (непроизводствени) транзакционни разходи, които в систематизиран вид проследяват технологията на сделката с жилищна недвижима собственост (представени на фиг. 7).

Вторите са стоящите зад тях транзакционни разходи, които спадат към производствените транзакционни разходи и са от транзакционните услуги от публичния сектор, т.е. услугите, предоставяни от правителството, необходими за протичането на размяната.

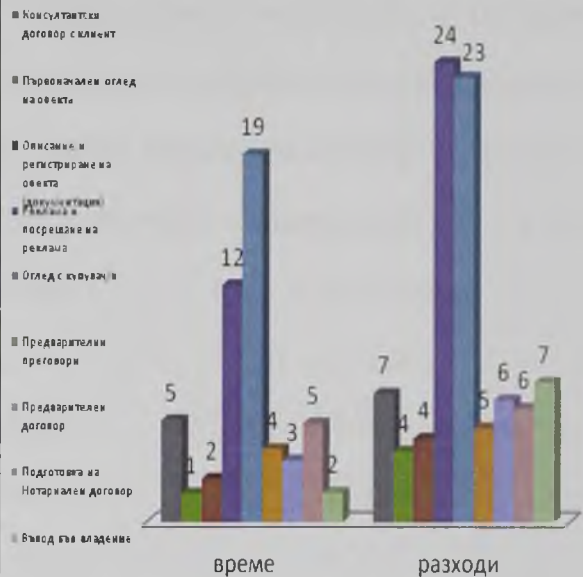
Формират се изключително на база оценката на експерти и определят размера на транзакцията в две направления: време и разход. Ето защо в изследването е търсена оценката на изследваната съвкупност от експерти. В анкетната карта е запазено делението на транзакционните разходи. То е отразено във въпрос 13: „Моля посочете приблизително времето и процента (%) на разходите за следните основни дейности от общите Ви разходи при сделките с жилищен имот (Ако не разполагате с точни данни, моля посочете приблизителния срок и %)”, и Въпрос 14: „Моля посочете времето и процента (%) на разходите по оформяне на документите от общите Ви разходи при покупко-продажба на жилищен имот (Ако не разполагате с точни данни, моля посочете приблизителния срок и %)”. Дейностите, включени във Въпрос 13, са: консултантски договор с клиент; първоначален оглед на обекта; описание и регистриране на обекта (документация); реклама и посрещане на реклама; оглед с купувач/и; предварителни преговори; предварителен договор; подготовка на Нотариален договор; въвод във владение. А при Въпрос 14: агенция по вписвания (тежести); АГКК (скица); експертна оценка на жилищния имот; данъчна оценка на жилищния имот*; изготвяне на Нотариален договор (такса); вписване на Нотариален договор; регистриране на Нотариалния акт в Имотния регистър**; регистриране на Нотариалния акт в АГКК; регистриране на Нотариалния акт в общината; консултантска комисиона.

* Към този етап условно са прикачени и всички други документи, имащи пряка връзка с него или издавани от общината, н.р. удостоверение за наследници, удостоверение за платен данък, удостоверение за актуално състояние, защото или са взаимосвързани и са с по-нисък разход на време, или се явяват специфични условия за транзакцията на собственост.

** Свързано е със „службата по вписвания да приключи датата”, т.е. службата по вписвания няма да приключи датата, докато в компютърната им система не са изведени всички актове на всички нотариуси от този ден. За гр. София в различните месеци на годината срокът е различен, като най-големите забавяния обикновено са в периода на летните отпуски и в края на годината.

В табл. 3 и фиг. 28 са представени обобщените резултати по Въпрос 13.

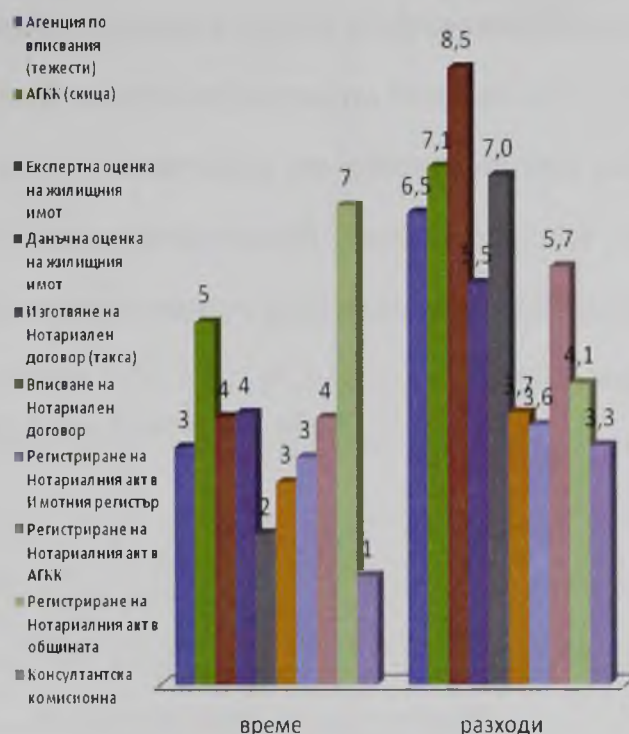
	време	разходи
	раб. дни	%
Консултантски договор с клиент	5	7
Първоначален оглед на обекта	1	4
Описание и регистриране на обекта (документация)	2	4
Реклама и посрещане на реклама	12	24
Оглед с купувач/и	19	23
Предварителни преговори	4	5
Предварителен договор	3	6
Подготовка на Нотариален договор	5	6
Въвод във владение	2	7



От тези първоначални, обобщени данни на оценката на експертите най-висок дял на време и разход има при етапите „Реклама и посрещане на реклама” и „Оглед с купувач/и”, които по своята характер спадат към разходите за търсене на информация и са предварителни транзакционни разходи (*ex ante costs*). Обикновено тези разходи са за сметка на посредника.

В табл. 4 и фиг. 29 са представени обобщените резултати по Въпрос 14.

	време	разходи
	раб. дни	%
Агенция по вписвания (тежести)	3	6,5
АГКК (скица)	5	7,1
Експертна оценка на жилищния имот	4	8,5
Данъчна оценка на жилищния имот	4	5,5
Изготвяне на Нотариален договор (такса)	2	7,0
Вписване на Нотариален договор	3	3,7
Регистриране на Нотариалния акт в Имотния регистър	3	3,6
Регистриране на Нотариалния акт в АГКК	4	5,7
Регистриране на Нотариалния акт в общината	7	4,1
Консултантска комисиона	1	3,3



Тук една част от дейностите са свързани с транзакционните услуги от публичния сектор, т.е. услугите, предоставяни от правителството, необходими за протичането на размяната. Другата част са дейности, съпътстващи сделката, които не са задължителни, но са скъпи и удължават времето за прехвърляне на собствеността. Показаните резултати са на основа опыта на експертите, затова има разлика, най-вече във времето за изпълнение на регламентираните и обявени услуги от страна на различни държавни структури*. Тук разходите за договаряне и вземане на решение, които по своя характер също са предварителни транзакционни разходи (*ex ante costs*), имат най-висок дял. Това са дейностите, свързани с получаването на удостоверение за тежести, скица на имота, оценките на имота**, които, от една страна, доказват правото на собственост, от друга страна, са репери при воденето на преговори и лежат в основата на предварителния договор. Тези транзакционни

* вж. Doing business (<http://www.doingbusiness.org/>)

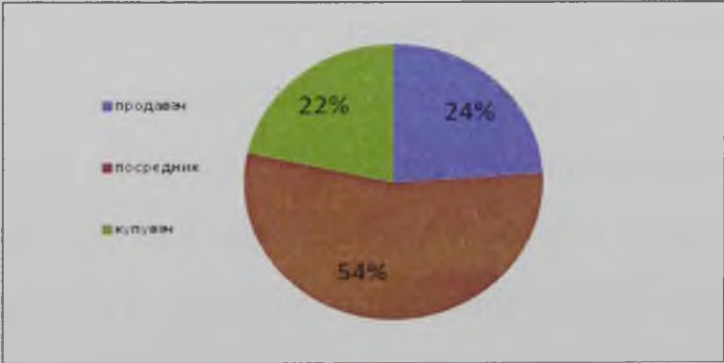
** Приемаме, че транзакционният разход за експертна оценка на жилищната недвижима собственост е за сметка на продавача, защото чрез нея той защитава исканата цена за обекта на собственост, предмет на договора.

разходи са за сметка на продавача, тъй като се издават на база притежавани права на собственост, които са и предмет на транзакцията.

В табл. 5 транзакционните разходи са аранжирани по възникване при транзакцията на жилищна недвижима собственост. Разпределени са по функционален признак – за продавач, за посредник и за купувач. Процентното разпределение на транзакционните разходи е показано на фиг. 30.

Табл. 5. Функционално деление на транзакционните разходи

		Транзакционни разходи			
		%	продавач	посредник	купувач
1	Първоначален оглед на обекта	3,66		3,66%	
2	Консултантски договор с клиент	6,64		6,64%	
3	Описание и регистриране на обекта (документация)	4,33		4,33%	
4	Реклама и посрещане на реклама	23,70		23,70%	
5	Оглед с купувач/и	22,94		22,94%	
6	Агенция по вписвания (тежести)	6,47	6,47%		
7	АГКК (скица)	7,10	7,10%		
8	Експертна оценка на жилищния имот	8,46	8,46%		
9	Данъчна оценка на жилищния имот	5,51	5,51%		
10	Предварителни преговори	4,87		4,87%	
11	Предварителен договор	6,31		6,31%	
12	Подготовка на Нотариален договор	5,91		5,91%	
13	Консултантска комисиона	3,28	3,28%		3,28%
14	Изготвяне на Нотариален договор (такса)	6,98			6,98%
15	Вписване на Нотариален договор	3,73			3,73%
16	Въвод във владение	7,23	3,61%		3,61%
17	Регистриране на Нотариалния акт в Имотния регистър	3,56			3,56%
18	Регистриране на Нотариалния акт в АГКК	5,73			5,73%
19	Регистриране на Нотариалния акт в общината	4,13			4,13%



Фиг. 30. Процентно разпределение на транзакционните разходи по функционален признак – купувач, продавач, посредник.

С най-висок дял на транзакционни разходи е дейността на посредника – 54%. Тук се включват две групи предварителни транзакционни разходи (*ex ante costs*). Първите са първоначален оглед на обекта, консултантски договор с клиент, описание и регистриране на обекта (документация), реклама и посрещане на реклама, оглед с купувач/и. Както вече беше отбелязано, с най-висок дял при тези разходи за търсене и информация са: рекламата (23,7%) и оглед с купувач/и (22,94%), но и при тях може да се постигне икономия от мащаба, тъй като рекламата в Агенциите за недвижими имоти е обща за всички обявени имоти. При „оглед с купувач/и” може да се съвместят няколко огледа едновременно или да присъства само брокер, представляващ другата страна (зависи от неформалните правила в Агенцията, от имиджа, от степента на доверие, и т.н.). Логично това дава и обяснение в разликата от 10,4% при оценката на транзакционните разходи при реализацията на отношенията на собственост и оперативните разходи при сделки по покупко-продажба на жилищна недвижима собственост в общите текущи разходи за извършване на посредническа дейност (виж. глава 3, параграф 1). Третият по размер транзакционен разход е „Консултантски договор с клиент” – 6,64%. Този договор е основа за начало на услугата, предлагана от посредниците. Това няма да е основен проблем, ако договорът за посредничество е с клауза за изключителни права за посредника, т.е. само той има право да го предлага и представлява. Специфично за българския пазар на жилищна недвижима собственост, а и за другите сектори от пазара на недвижима собственост, е, че няма официално правило (законово ограничение) за броя на сключените посреднически договори за продажба/покупка на жилищен имот, т.е. договорите за посредничество с изключителни права са изключително рядко. Докато в много страни това е регулирано официално и продавачът може да сключи такъв договор само с един

посредник. Ето защо оценката на експертите е висока, защото забавянето на финализирането му забавя и цялата последваща дейност на агента, и позицията му на пазара.

Втората група предварителни транзакционни разходи на посредника са от групата на разходите за договаряне и вземане на решение. Това са: предварителни преговори (4,87%); предварителен договор (6,31%); подготовка на Нотариален договор (5,91%). Това са транзакционни разходи, имащи пряка връзка както с компетенциите и опита на посредника, така и с изградените вътрешнофирмени правила (напр. бланка с основните пунктове за подготовка на предварителния договор и др.). Тук значение имат уменията за водене на преговори и познаването на законовите процедури, изисквания и срокове. Т.е. тук посредникът защитава своята такса за предлаганата услуга. Наложилата се практика в България е след подписване на предварителния договор за покупко-продажба, който е основа за изготвяне на Нотариалния договор, да бъде заплатено комисионното възнаграждение за услугата „покупко-продажба” на жилищна недвижима собственост. Тук трябва да се отбележи още една особеност на българския пазар на недвижима собственост (вж. Табл. 5): комисиона се заплаща и от двете страни по транзакцията на собственост – купувач и продавач. При договора за посредничество аналогична е липсата на официална, законова норма кой да заплати, а и какъв да е размерът на комисионата (в много страни това е регулирано и комисиона заплаща само продавачът или само купувачът). Това е предпоставка за нелоялна конкуренция и неетични практики на пазара.

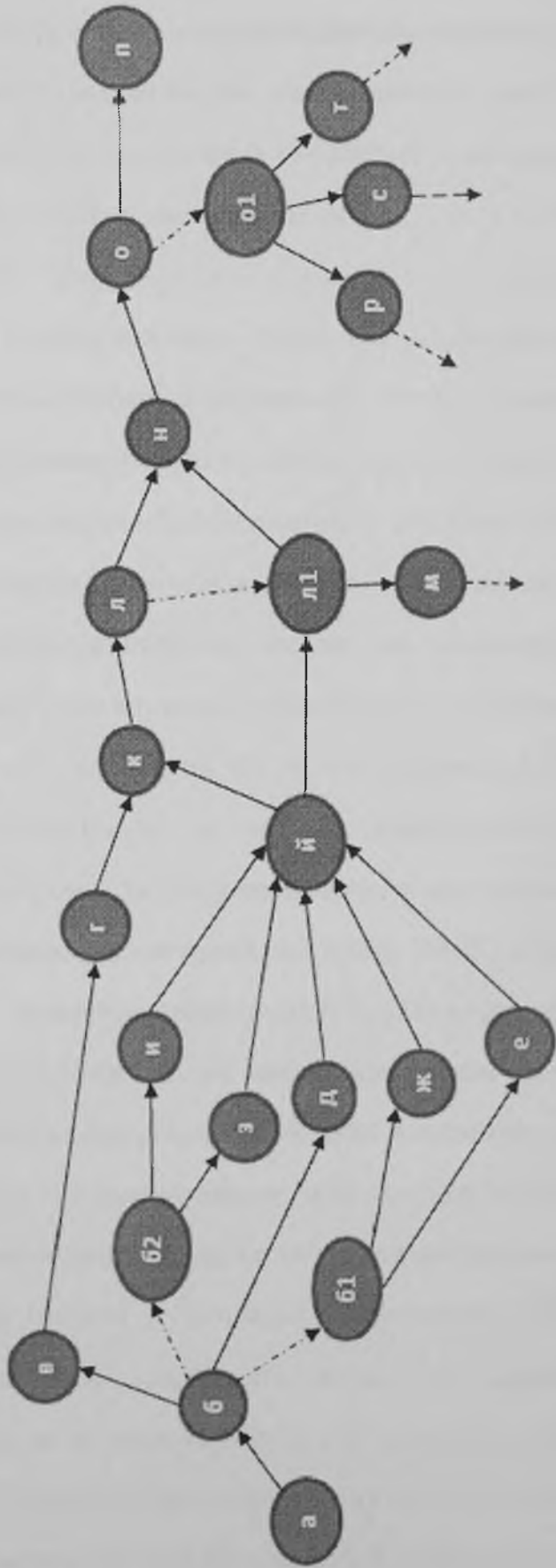
Транзакционните разходи за продавача, по оценка на изследваната съвкупност от експерти, е 24%, а за купувача е с 2% по-малко. Основно това са разходи, свързани с транзакционните услуги от публичния сектор, т.е. услугите, предоставяни от правителството, задължителни за

протичането на размяната. Разликата е във времето им на възникване от гл. точка на технологията на сделката. Транзакционните разходи на продавача се явяват предварителни (*ex ante costs*), а за купувача са с характер на последващи (*ex post costs*). Както беше отбелязано по-горе, експертната оценка на жилищната недвижима собственост не е задължителен елемент от транзакцията на собственост, но спада към разходите със „застрахователен характер“, т.е. тя е предварителен разход.

Технологията при транзакцията на жилищна недвижима собственост, както се вижда, е сложен и скъп комплекс от дейности, свързани пряко и косвено с институционалната среда. За определяне на възможностите за рационализиране на транзакционните разходи, при такъв комплекс от работи, основно влияние оказва времето, необходимо за изпълнение на целия комплекс и на отделните му звена. За постигането му е използван методът на мрежовото планиране (разгледан в глава 2, параграф 3). В основата на мрежовото планиране лежи мрежовият график, който е ориентиран свързан ацикличен граф. Построяването на мрежовия график е първият етап от прилагането на т. нар. метод ПЕРТ (*PERT - Program Evaluation and Review Technique*). За целта е направена структурно-времева таблица (табл. 6), където дейностите са аранжирани по време на започване и приключване. За начално събитие е определено „Първоначален оглед на имота“, тъй като това е първият контакт на посредника с обекта на покупко-продажба и начало на взаимодействието му с клиента собственик. За крайно събитие е избрано „Въвод във владение“ – реално транзакцията на собственост е извършена.

Табл. 6. Структурно-временева таблица на дейностите по транзакция на жилищна недвижима собственост

№	Първоначален отглед на обекта	Консултантски договор с клиент	Описание и ретис- триране на обекта	Реклама и посре- щане на реклама	Отглед с купувач/и	Агенция по впис- вания (тежести)	АГКК скица	Експертна оценка на жилищния имот	Данъчна оценка на жилищния имот	Предварителни преговори	Предварителен договор	Подготовка на нотариален договор	Консултантска комисиона	Изготвяне на нотариален договор (такса)	Вписване на нотариален договор	Въвод във владение	Регистриране на НА в Имотния регистър	Регистриране на НА в АГКК	Регистриране на НА в общината
Дей- ност	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	й	к	л	м	н	о	п	р	с	т
Опира се на	-	а	б	в	б	б	б	б	б	и, д, е, ж, з	й, г	й, к	л	л	н	о	о	о	о



На мрежовия граф са показани последователността на събитията. След началното събитие „първоначален оглед на обекта” (а) е дейността по подписване на консултантския договор, който официално урежда правата и задълженията на посредника и клиента. След неговото подписване се преминава към седем дейности, групирани в две направления – задължения на посредника и задължения на собственика, чрез две фиктивни дейности – б1 и б2. Това се налага, защото всички тези дейности могат да се изпълняват успоредно.

Към задълженията на посредника се отнасят описание и регистриране на обекта, проверка на документацията (в), реклама (г) и оглед с купувач/и (д).

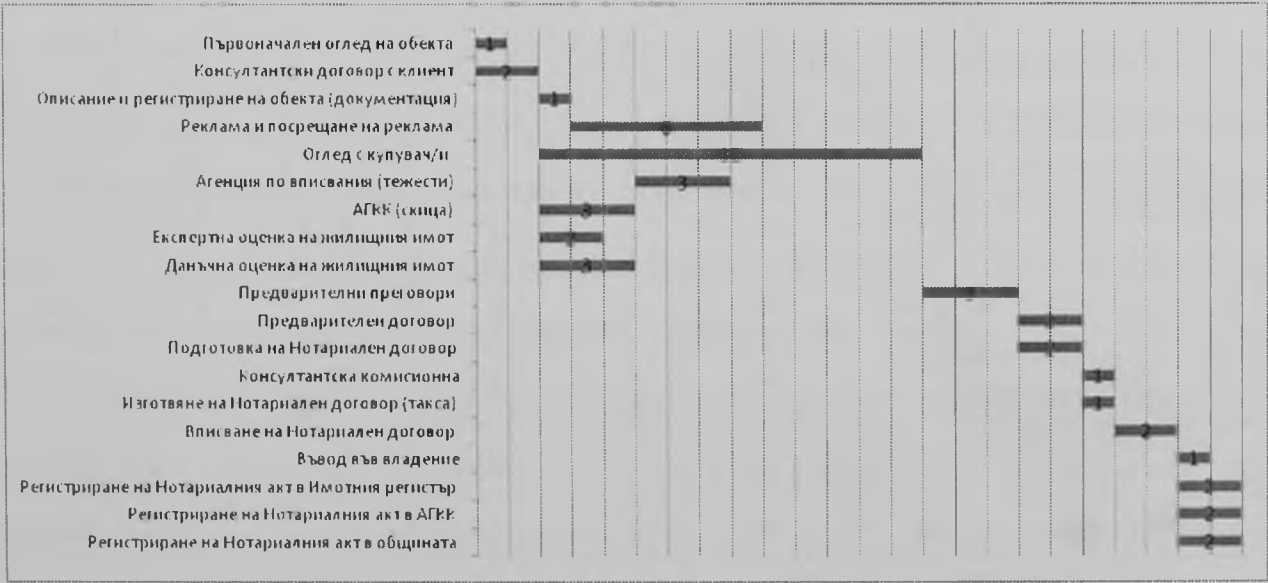
Към задълженията на собственика спадат документите, удостоверяващи правото на собственост: удостоверение за тежести (е), скица на имота (ж), данъчна оценка (и) и при желание от страна на продавача – експертна оценка на жилищната недвижима собственост (з). Всички тези дейности трябва да приключат до започването на „предварителните преговори” (й), защото се гарантира, че продавачът е собственик, т.е. може да е страна в преговорите. Както беше вече отбелязано, това е от значение във връзка с вземанията на решения и поставянето на условия по договора. В процеса на преговорите могат да бъдат договорени и основните моменти за подготовка на нотариалния договор – страни по транзакцията, обект, граници и основни срокове за изпълнение на процедурите. Затова има пряка връзка с дейност „Подготовка на Нотариален договор”, където също е въведена фиктивна дейност – л1. Тук от страна на посредника завършва дейността „оглед с купувач/и”, защото се смята, че има заинтересовано лице – купувач за имота, и се избягва подвеждането на други клиенти от посредника.

Със завършването на дейност „предварителни преговори” започва събитието „предварителен договор” (к), уточняващ всички условия по

транзакцията и служещ за изготвяне на окончателния договор по покупко-продажба на жилищна недвижима собственост – нотариалния акт. Т.е. смята се, че посредникът е изпълнил основните си задължения и обектът на договора се сваля от реклама (приключва дейност „реклама и посрещане на реклама” (г). Тук намира отражение наложилата се като неформално правило на пазара на жилищна недвижима собственост в България – комисионното възнаграждение на посредника (м) да бъде заплатено при подготовката на нотариалния акт, т.е. след подписване на предварителния договор. Заплащането на консултантската комисиона обаче не бележи края на процеса по трансфер на собствеността, както и ангажиментите на посредника. Поради спецификата на транзакцията и наложената институционална рамка сделките с жилищна недвижима собственост преминават през отежнена процедура на изповядване, т.е. през лицензирано лице от държавата, гарантиращо законността на сделката. Ето защо посредникът има задължения по запазване на час за изповядване на сделката пред нотариус, съдействие за плащане на нотариалната такса и за таксата по вписване на нотариалния договор в Агенцията по вписванията. Следващите дейности в мрежовия граф са свързани с тези събития – изготвяне на нотариален договор, вкл. заплащането на различните такси (н). Дейност „о” се извършва съгласно Закон за нотариусите и нотариалната дейност и Правилник за вписванията. Вписването на нотариалните договори за прехвърляне на правата на собственост се извършва по писмена молба на нотариуса, входират се и се преглеждат от съдия по вписванията, който постановява отказ или вписване. Чак тогава, но в рамките на деня, нотариалният договор получава том и книга, където се завежда. След вписването на акта обектът на сделката – жилищният недвижим имот, вече има нов собственик, който може да влезе във владение – дейност „п”, затова и тази дейност е приета за край на мрежовия граф.

Както беше споменато по-горе във връзка със службата по вписвания, която може да забави извеждането на всички актове на нотариусите от този ден, но няма да приключи датата, докато в компютърната им система не се въведат всички, за гр. София в различните месеци на годината срокът е различен и по оценка на експертите това средно са четири дена. От вписването на нотариалния акт той по служебен път се регистрира и в АГКК. При регистрирането на нотариалния акт в общината срокът е до 6 месеца от изповядване на сделката. Всички тези дейности, „р“, „с“ и „т“, са свързани с фиктивната дейност "o1" и понеже имат връзка със системи извън технологията на самата сделка по покупко-продажба, са отбелязани със стрелки, водещи извън графа.

Гантовият график е представен на фиг. 31



Фиг. 31. Гантов график на сделка с жилищна недвижима собственост.

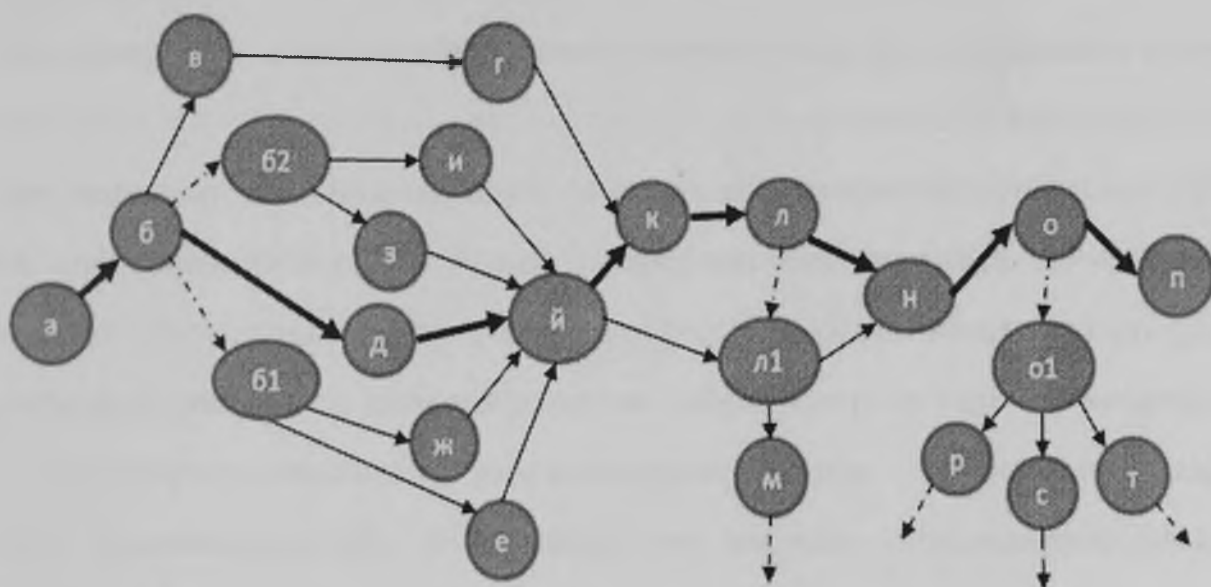
Гантовият график е построен на база очаквано време за извършване на отделните дейности. Оценка на експертите са с дясно изтеглено разпределение, което е положително асиметрично, тъй като при него Модата < Медианата < Средно аритметично или 39 дни < 47 дни < 86 дни. Затова приемаме, че модата отговаря на оптимистичното време за

извършване на дейностите, медианата – на най-вероятното, а средно аритметичното – на песимистичното време. Определена е и дисперсията за определяне на неопределеността (Табл. 7).

Табл. 7. Време за извършване на дейностите

№	Дейност	о	най-вероятно	п	очаквано	var
Първоначален оглед на обекта	а	1	1	1	1	0,00
Консултантски договор с клиент	б	1	2	5	2	0,44
Описание и регистриране на обекта (документация)	в	1	1	2	1	0,03
Реклама и посрещане на реклама	г	2	5	12	6	2,78
Оглед с купувач/и	д	10	10	19	12	2,25
Агенция по вписвания (тежести)	е	3	3	3	3	0,00
АГКК (скица)	ж	3	3	5	3	0,11
Експертна оценка на жилищния имот	з	1	2	4	2	0,25
Данъчна оценка на жилищния имот	и	3	3	4	3	0,03
Предварителни преговори	й	3	3	4	3	0,03
Предварителен договор	к	1	2	3	2	0,11
Подготовка на Нотариален договор	л	1	2	5	2	0,44
Консултантска комисионна	м	1	1	1	1	0,00
Изготвяне на Нотариален договор (такса)	н	1	1	2	1	0,03
Вписване на Нотариален договор	о	2	2	3	2	0,03
Въвод във владение	п	1	1	2	1	0,03
Регистриране на Нотариалния акт в Имотния регистър	р	0,5	3	3	2	0,17
Регистриране на Нотариалния акт в АГКК	с	2	2	4	2	0,11
Регистриране на Нотариалния акт в общината	т	1	1	4	2	0,25

На базата на това е определен критичният път и критичните дейности. Критичният път е показан на фиг. 32



Фиг. 32. Критичен път

Критичният път охваща дейностите: първоначален оглед на обекта; консултантски договор с клиента; оглед с купувач/и; предварителни преговори; предварителен договор; подготовка на нотариален договор, изготвяне на нотариален договор (такса); вписване на нотариалния договор и въвод във владение. Като критични дейности са предварителните преговори, предварителния договор и подготовката на нотариалния договор. Интересно е, че критични са и дейностите по регистриране на нотариалния акт – „р“, „с“ и „т“. В основата на това може да се търси връзка с ниската оценка на експертите към дейността на държавните служби, отговарящи за изпълнението им. Това се потвърждава и от дадената оценка на експертите на въпрос 3, раздел Б: „Нови или значително променени методи за работа с държавните и общински институции“. Равнището на промяна е 2, като скалата е от 1 – „много ниско“, до 7 – „много високо“, и от малкия брой извършени промени. Но както беше отбелязано по горе, тези дейности имат връзка

със системи извън технологията на самата сделка по покупко-продажба и в настоящето изследване те няма да се разглеждат като критични дейности, а като дейности, илюстриращи неефективността на институционалната среда при взаимодействието индивид – институционалната среда.

Критичните дейности формират транзакционните разходи за договаряне и вземане на решение, които по своя характер са предварителни (*ex ante costs*). Като в основата им стоят главно компетенциите на посредниците и изградените вътрешнофирмени правила, т.е. опитът при формирането на условията по сделката, имиджът, изградената система от правила за провеждане на тези дейности. Те ще са и в основата на рационализиране на транзакционните разходи при сделка по „покупко-продажба” на жилищна недвижима собственост. Но по своя характер те са качествени характеристики, върху които действат различни фактори – институционални, икономически и политически.

Ето защо следващият етап от изследването е определяне на равнището на влиянието на факторите, идентифицирани в глава 2, параграф 2. Факторите обхващат действието на несъвършенствата в законовата база, структурата на организираност на пазара, асиметричността на информацията и икономическата стабилност или нестабилност. Различните позиции при технологията на сделка по „покупко-продажба” предполагат и различна оценка, възприятие на тяхното влияние, затова са изследвани и двете съвкупности от респонденти – експерти и крайни клиенти.

Въпросът „Оценете доколко следните фактори влияят възпрепятстващо (негативно) на дейността Ви /на дейността на посредниците на жилищни недвижими имоти (Дайте оценка за силата на негативното им влияние от 1 – много слабо, 7 – много силно)” е

идентичен и в двете анкетни карти. Като фактори са посочени: голям риск от икономическа криза; високи разходи за извършваната услуга; твърде строги и високи законови изисквания; дългосрочност и обем на сделките; липса на законова регламентация за извършваната дейност; имиджът на професията; недоверието на потребителите към услугата; недоверие за използване на съвременни информационни системи; липса на информация за пазара; липса на информация за посредника; липса на квалифициран персонал; липса на потребителски интерес към новите услуги, предлагани от посредника. При експертите на въпроса са отговорили всички 51 респонденти, докато при клиентите 123 респонденти (от 125). Този въпрос е използван за извършването на анализ по метода на главните компоненти. Като общото разпределение на равнищата на отговор са показани в Табл. 8 (виж Приложение 1) и са агрегирани в три равнища: ниско – от 1 до 2; средно – от 3 до 5; високо – от 6 до 7.

Впечатление прави, даже още при първите обобщени данни, различното възприемане на равнището на негативно влияние на факторите. При оценката на експертите факторите, свързани с транзакцията на жилищна недвижима собственост, са с явно ниско негативно влияние, докато при крайните клиенти факторите, свързани с липсата на информация и компетентност на агентите, са с изразено високо негативно влияние. Това, разбира се, се дължи от една страна на различното познаване на технологията на транзакция на собственост, а от друга, от различните възприятия (потребителски и професионални) на изследваните съвкупности.

При първите, експертите, факторите са свързани с равнището на транзакционните разходи от тип В – *Промени в институционалната среда (правната система)*, и не влияят негативно на транзакционните

разходи. Те са в диапазона от 4% – за *Твърде строги и високи законови изисквания*, до 35% – за *Голям риск от икономическа криза*.

При вторите, клиентите, факторите са от тип А – *Пазарна транзакция*, и имат изразено високо негативно влияние върху транзакционните разходи. Те са от 22% – за *Липса на потребителски интерес към новите услуги, предлагани от посредника*, до 60% (с повече от 35% от оценката на експертите) – за *Липса на квалифициран персонал*.

За факторите от тип Б – *Развитие на пазарната възможност на институциите*, оценката на експертите за *Липса на законова регламентация за извършване на дейността* и *Имидж на професията* е малко по-висока – със 7% и 4% от оценката на крайните клиенти, докато при *Недоверие на потребителите към услугата* и *Недоверие за използване на съвременни информационни системи* е изразено по-ниска – 22% и 20%.

Както беше описано в Глава 2, параграф 3, факторният анализ намалява размерността на матрицата (броя на факторите показатели) на базата на корелации между техните стойности. Получените фактори (главни компоненти) представят общия смисъл на определена група от променливи (фактори показатели). Факторите показатели, които най-значимо показват общия смисъл на новото измерение (фактора), имат най-голямо факторно тегло и обикновено служат за название на извлечените фактори¹¹⁸.

Използван е методът на главните компоненти с последваща Varimax ротация. Извлечени са само фактори със собствени стойности (*eigenvalue*) ≥ 1 . Показателите са сортирани по факторно тегло, като айтъмите с факторни тегла със стойности $\pm 0,35$ не са показани в таблицата. Названията на измеренията (факторите) се определят от

¹¹⁸ вж. и Харман Г., Современный факторный анализ, „Статистика”, М., 1972, стр. 365 – 398.

общия смисъл на съставните айтъми и по правило вземат името на айтъма (фактора) с най-високо факторно тегло.

Извлечени са 4 фактора (без ограничаване на броя) със 74% обяснена дисперсия за въпрос 15 ("Моля оценете доколко следните фактори влияят възпрепятстващо (негативно) на дейността Ви") от анкетната карта на експертите и съответно 4 фактора по въпрос 12 („Моля оценете от опита си по сделката доколко следните фактори влияят възпрепятстващо (негативно) на дейността на посредниците на жилищни недвижими имоти") от анкетната карта на крайните потребители с обща обяснена дисперсия от 62% (Табл. 9 и Табл. 11).

За извадката от експерти КМО тестът за адекватност (*Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy*) на извадката е 0,735, а Бартлет теста за сферичност на облака данни е със Sig.= 0,000 (Табл. 10), което говори за адекватност на прилагането на факторния анализ. За извадката от крайни клиенти тези стойности са съответно КМО тест = 0,687 и значимост на Бартлет = 0,000.

Табл. 9. Експерти Rotated Component Matrix(a)

		Component			
		1	2	3	4
1	Липса на информация за посредника	,884			
	Недоверие за използване на съвременни информационни системи	,838			
	Липса на квалифициран персонал	,818			
	Липса на информация за пазара	,721			-,363
	Липса на потребителски интерес към новите услуги, предлагани от посредника	,709			
2	Дългосрочност и обем на сделките		,879		
	Високи разходи за извършената услуга		,862		
3	Недоверие на потребителите към услугата			,924	
	Имидж на професията			,876	
4	Липса на законова регламентация за извършване на дейността		-,368		,703
	Голям риск от икономическа криза				,673
	Твърде строги и високи законови изисквания	,418			,577

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization. a Rotation converged in 5 iterations.

Total Variance Explained									
Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4,224	35,204	35,204	4,224	35,204	35,204	3,578	29,819	29,819
2	2,098	17,480	52,684	2,098	17,480	52,684	1,913	15,939	45,758
3	1,450	12,086	64,770	1,450	12,086	64,770	1,853	15,439	61,197
4	1,101	9,171	73,941	1,101	9,171	73,941	1,529	12,744	73,941
5	,893	7,442	81,382						
6	,603	5,025	86,408						
7	,497	4,144	90,552						
8	,356	2,966	93,517						
9	,328	2,737	96,255						
10	,238	1,980	98,235						
11	,113	,945	99,180						
12	,098	,820	100,000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Табл. 10. KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy		,736
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	841,782
	df	66
	Sig.	,000

Табл. 11. Клиенти Rotated Component Matrix(a)

		1	2	3	4
1	Имиджът на професията	,801			
	Недоверието на потребителите към услугата	,769			
	Липса на потребителски интерес към новите услуги предлагани от посредника	,763			
	Недоверие за използване на съвременни информационни системи	,726			
2	Липса на информация за пазара		,850		
	Липса на информация за посредника		,776		
	Липса на законова регламентация за извършване на дейността		,601		,350
	Липса на квалифициран персонал	,397	,552		
3	Голям риск от икономическа криза			,789	
	Високи разходи за извършената услуга			,781	
4	Твърде строги и високи законови изисквания				,882
	Дългосрочност и обем на сделките			,375	,451

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization. a Rotation converged in 6 iterations.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3,239	26,988	26,988	3,239	26,988	26,988	2,605	21,710	21,710
2	1,649	13,740	40,728	1,649	13,740	40,728	2,102	17,517	39,227
3	1,445	12,041	52,769	1,445	12,041	52,769	1,457	12,140	51,367
4	1,116	9,296	62,064	1,116	9,296	62,064	1,284	10,698	62,064
5	,989	8,245	70,310						
6	,872	7,263	77,572						
7	,575	4,789	82,361						
8	,550	4,580	86,941						
9	,488	4,067	91,008						
10	,411	3,423	94,431						
11	,388	3,235	97,665						
12	,280	2,335	100,000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Факторните тегла говорят за силата, с която различните отговори дискриминират (отличават) респондентите един от друг. Това не е задължително да съвпада с „тежестта” на процентните натрупвания. По Джордж Кели ¹¹⁹, факторите (главните компоненти) са основните

¹¹⁹ Дружинина, В. Н., и кол. Психология, ИД «Питер», СП, 2001 (<http://bibliotekar.ru/psihologia-2/141.htm>).

измерения в когнитивната решетка, чрез която респондентите възприемат действителността.

В табл. 12 е показана когнитивната решетка на експертите, т.е. тяхното възприятие за факторите, влияещи неблагоприятно върху дейността им, т.е. върху транзакцията на жилищна недвижима собственост.

Табл. 12. „Когнитивна решетка“ експерти

1. Липса на информация и откритост на пазара	Липса на информация за посредника	29,8%
	Недоверие за използване на съвременни информационни системи	
	Липса на квалифициран персонал	
	Липса на информация за пазара	
	Липса на потребителски интерес към новите услуги, предлагани от посредника	
2. Сложност на транзакцията (сделката)	Дългосрочност и обем на сделките	15,9%
	Високи разходи за извършената услуга	
3. Недоверие към професията	Недоверието на потребителите към услугата	15,4%
	Имидж на професията	
4. Институционална рамка	Липса на законова регламентация за извършване на дейността	12,7%
	Голям риск от икономическа криза	
	Твърде строги и високи законови изисквания	

В случая решетката на възприятието на експертите е изградена от 4 измерения.

С най-силна дискриминираща тежест в тази решетка е *Липса на информация и откритост на пазара*, доминирано от *Липса на информация за посредника* (,884), както и недоверие към инструментите на професията и на информацията за един от основните субекти посредници при извършване на транзакцията на собственост. В този когнитивен конструкт влиза *Недоверие за използване на съвременни информационни системи* (,838), *Липса на квалифициран персонал* (,818), *Липса на информация за пазара* (,721), *Липса на потребителски интерес към новите услуги, предлагани от посредника* (,709). Налице е общо недоверие към информацията за обектите на пазара (закритост на пазара, офертни цени, предлагани обекти), т.е. отчита липсата на информация за

качеството на услугата. Ето защо и айтъмът „Липса на квалифициран персонал” корелира с най-голямо тегло именно в този фактор.

Общият знаменател на втория по значимост когнитивен конструкт е „Сложност на транзакцията (сделката)”. С най-голяма тежест тук е *Дългосрочност и обем на сделките* (,879), но с близко факторно тегло е и *Високи разходи за извършената услуга* (,862). Като цяло това измерение очертават финансовата призма, през която експертите гледат на предлаганата услуга. Разбираемо тук спецификата на обекта предмет на сделката (жилищна недвижима собственост) – „дългосрочност и обем на сделките” да вървят заедно с високите разходи за извършване на сделките. Това показва, че експертите възприемат, а и разбират, че тази специфика определя разходите по сделката.

Третият фактор обединява само две съждения, които очертават възприемането на експертите към качеството на предлаганата услуга. Тук са недоверието на потребителите към услугата, който пряко корелира с имиджа на професията. Логично експертите възприемат недоверието на клиентите към предлаганите от тях услуги с имиджа на професията, т.е. с образа, репутацията, която е създадена в обществото.

Последният фактор с най-малка разделителна способност (обяснена дисперсия) е свързан с възприятието както на институционалната среда – законовата рамка, така и на макрорамката. Тук са обединени айтъмите: липса на законова регламентация за извършване на дейността (,703), който интересно, че върви в един смислов конструкт с възприятието на голям риск от икономическа криза (,673). Изглежда, че институционалната регламентация на сделките не се възприема от експертите като фактор, който е зависим от икономическата конюнктура. Това се потвърждава и от третия фактор в този когнитивен конструкт – твърде строги и високи законови изисквания (,577), който е и с най-ниско тегло. Това показва, че възприятията на респондентите експерти е в

посока на изграждане на вътрешни саморегулиращи се правила и норми, т.е. браншът има нагласа за саморегулация.

Решетката на възприятието от страна на клиентите на факторите, действащи възпрепятстващо на дейността на посредниците на услугата „покупко-продажба на жилищна недвижима собственост“, е изградена също от 4 измерения.

Табл. 13. „Когнитивна решетка“ клиенти

1. Недоверие към професията и имиджа	Имидж на професията	21,7%
	Недоверие на потребителите към услугата	
	Липса на потребителски интерес към новите услуги, предлагани от посредника	
	Недоверие за използване на съвременни информационни системи	
2. Липса на информация за състоянието на пазара и нормативните разпоредби	Липса на информация за пазара	17,5%
	Липса на информация за посредника	
	Липса на законова регламентация за извършване на дейността	
	Липса на квалифициран персонал	
3. Транзакционни разходи	Голям риск от икономическа криза	12,1%
	Високи разходи за извършената услуга	
4. Институционална рамка	Твърде строги и високи законови изисквания	10,7%
	Дългосрочност и обем на сделките	

С най-силна дискриминираща тежест в тази решетка е Недоверието към професията, доминирано от *Имидж на професията* (,801). В този когнитивен конструкт влизат *Недоверие на потребителите към услугата* (,769), *Липса на потребителски интерес към новите услуги, предлагани от посредника* (,763), както и *Недоверие за използване на съвременни информационни системи* (сайтове на агенциите, онлайн борси, социални мрежи и т.н) от посредника – (,726).

Общият знаменател на втория по значимост когнитивен конструкт е „Липса на информация за състоянието на пазара и нормативните разпоредби“. С най-голяма тежест тук е *Липса на информация за посредника* (,850), но с близко факторно тегло е и *Липса на законова регламентация за извършване на дейността* (,601). Като цяло това измерение е със сходно смислово съдържание като първото. Но докато

там е налице общо недоверие и липса на интерес, това измерение допуска такъв интерес, но отчита липсата на информация за качеството на предлаганата услугата. Ето защо айтъмът „Липса на квалифициран персонал” (,552) корелира с най-голямо тегло именно в този фактор.

Третият фактор обединява само две съждения, очертаващи финансовата призма, през която клиентите гледат на услугата „покупко-продажба”. Разбираемо тук са високите разходи на услугите, които вървят заедно със страха от икономическа криза. Това показва, че клиентите възприемат кризата като фактор, който ги кара да намаляват разходите по сделката, ограничавайки по този начин рисковете за инвестицията си.

Последният фактор с най-малка разделителна способност (обяснена дисперсия) е свързан с възприятието на институционалната рамка. Тук са обединени два айтъма: *Твърде строги и високи законови изисквания* (,882), за който е интересно, че върви в един смислов конструкт с възприятието на *Дългосрочност и обем на сделките* (,451). Изглежда, че сročността и размерът на сделките не се възприемат от клиентите като фактор, който може да увеличи административната и процедурната тежест по транзакцията на жилищна недвижима собственост. В 3-факторното решение, където имаме 53% обяснена дисперсия обаче, последните два фактора влизат в едно измерение, което предполага, че финансовите и институционалните бариери, включително тези, свързани с обема на сделките, се възприемат като близки и взаимосвързани, т.е. влизат в един когнитивен конструкт.

На база на показаните резултати може да се направи следното обобщение в три направления:

Първо. Факторната структура е близка, но „когнитивната решетка“ при експертите е по-диференцирана и артикулирана (цветна). Това е разбираемо от гледна точка на по-голямата експертност при тези

възприятия. За това свидетелства и по-високата обяснена дисперсия (73%).

Второ. Въпреки сходната категориална структура, при експертите водещи са фактори като липсата на информация (за посредника и за пазара) и високите транзакционни разходи, докато недоверието, което е водещо при клиентите, е едва на трето място. С други думи, клиентите гледат на транзакцията преди всичко през призмата на имиджа на посредника, неговите компетенции и качества, свързвайки го с липсата на законова регламентация за извършване на дейността. Експертите посредници възприемат сделката през категориите на липса на откритост на пазара, в това число и на информация за него, обединявайки го пак, от една страна, с компетенциите за извършване на дейността, и от друга, с разходите по сделката.

Трето. Институционалната рамка и в двете когнитивни решетки корелира със спецификата и сложността на транзакцията на жилищна недвижима собственост и със състоянието на икономическата система. Ясно личи, че възприятията на двете изследвани съвкупности са изградени на разбирането за особеността при прехвърлянето на правата на собственост, на отежнената процедура по това прехвърляне и на определящата роля на формалните правила, създадени от държавата. Това е и причината тук да намират отражение и условията на макросредата, включваща не само икономическите процеси, протичащи на национално равнище, но и политическите и социалните.

3.3. Изводи и насоки за развитие

Институционалните условия на пазара на жилищна недвижима собственост са набор от различни институции, подкрепящи взаимодействието на правилата и нормите на отношение в течение на дълго време. Така както в пазарните системи ключов постулат в

отношенията между участниците се явява свободата на избор на характера и формата на дейността им, то в основата на институционалната структура на пазара на жилищна недвижима собственост е заложена индивидуалната мотивация на участниците, а именно – техният стремеж да получат минимално евтин достъп до необходимия им ресурс. Именно минимизирането на транзакционните разходи на участниците в пазарните процеси е предпоставка за еволюционно развитие на институционалната среда и институционалните съглашения на този пазар. Величината и формите на транзакционни разходи, възникващи в хода на реализацията на отношенията на собственост, е пътят, по който се формира институционалната структура. Имайки предвид основно определените "пазарни" принципи на взаимодействие на пазара на жилищна недвижима собственост, е необходимо да се постигне висока ефективност и качество на набора от институции, включени в структурата му.

Пазарът на жилищна недвижима собственост е с изразена монополистична конкуренция, т.е. пазарната структура спада към несъвършената конкуренция. Ето защо институционалната активност зависи от вида, мащабите и равнището на институционалните съглашения, в които се извършва дейността по транзакцията на жилищна недвижима собственост. От една страна това определя формализирането на определени правила, стандартизацията на процесите и дейностите, етичните кодекси и др. От друга страна, действа активизиращо или възпиращо при взаимодействието както между самите институционални съглашения, така и на взаимодействието им с институционалната среда и индивидите (потребителите).

Изследваните детерминанти на институционалната активност на пазара на жилищна недвижима собственост показват:

- налагаща се система от неформални правила на етични и колегиални норми на поведение, трансфер на знания, добри практики и технологии;

- спорадични инициативи във формирането на формални процедури и стандарти за извършване на дейността.

Отражение намира и определеното равнище на действащите формални правила (законово нормативната база) и неформални норми (стандарти, етични кодекси, вътрешно фирмени правила и др.), които са пряко свързани с равнището на качество на извършваната от разглежданите институционални съглашения услуга по транзакция на собствеността и типа пазар – първичен и вторичен. Те са в две посоки: формираните формални процедури и стандарти се различават по тип пазар в зависимост от особеността на институционалната среда, което се компенсира с налагането (повишеното равнище) на неформалните правила за извършването на видовете дейности – покупка и продажба. Т.е. институционалните условия не налагат възпиращо действие при взаимодействието на участниците на пазара, но поради опортюнистичното поведение и настъпването на информационна асиметрия го затрудняват, а от тук действат и върху разходите и времето за сделката по „покупко-продажба” на жилищна недвижима собственост.

Възприятието на субектите от институционалните съглашения, че предлаганата от тях услуга е с високо качество, не се потвърждава от потребителите (индивидите) на предлаганата услуга на пазара на жилищна недвижима собственост. При взаимодействието „институционални съглашения – индивид“ на преден план се формират четири направления:

- недоверие в образа, репутацията, която е създадена в обществото за тази професия, т.е. в имиджа;

- недоверие в квалификацията, знанията и уменията на посредника;
- недостатъчно информация както за посредника и неговата дейност, така и изцяло за пазара на жилищна недвижима собственост;
- положителна нагласа за въвеждането на институционални промени на пазара на жилищна недвижима собственост – Регистър на агентите по недвижими имоти и на закон за дейността на агенциите за недвижими имоти.

Това и са направленията за облекчаване на взаимодействието между различните субекти на пазара на жилищна недвижима собственост, за изграждане на ефективната институционална структура и среда с крайна цел – минимизиране на транзакционните разходи. От гледна точка на транзакционния подход институциите съществуват изключително за намаляване на неопределеността, опортюнистичното поведение и асиметричност на информацията, съпровождащи взаимодействието между индивидите, институционалните съглашения и институционалната среда. С други думи, влиянието на институциите върху поведението на различните субекти на пазара на жилищна недвижима собственост са здраво свързани с транзакционните разходи. Именно транзакционните разходи са този единствен фактор, чрез който институциите детерминират своето съществуване и икономическо поведение.

Както се вижда, ефективността на пазарната система в съвременната икономическа теория се определя от равнището на транзакционните разходи. Нивото на транзакционните разходи не се явява даден, определен параметър, защото пазарната система се образува и развива под влиянието на различни икономически, правни и политически фактори. В качеството на основни фактори, определящи величината на транзакционните разходи на пазара на жилищна

недвижима собственост, действат непосредствено несъвършенствата в законовата база, пазарната структура, степента на организираност на институционалните съглашения, асиметричността на информацията и икономическата конюнктура.

С най-висок дял на транзакционни разходи е дейността на посредника – 54%. Тук се включват две групи предварителни транзакционни разходи (*ex ante costs*): разходи за търсене и информация и разходи за договаряне и вземане на решение. Зад тях основно стоят имиджът на брокера, опитът и квалификацията на посредника, умението за водене на преговори и познаването на законовите процедури, изисквания и срокове. С тези транзакционни разходи са свързани дейностите, определящи и най-дългия път (време) за извършване на трансфера на собственост. Но критични са само дейностите, свързани с предварителните транзакционни разходи за договаряне и вземане на решение.

Транзакционните разходи за продавача са 24%, а за купувача са с 2% по-ниски. Основно това са разходи, свързани с транзакционните услуги от публичния сектор, т.е. спадат към разходите със „застрахователен характер“. Разликата е във времето им на възникване от гл. точка на технологията на сделката. Транзакционните разходи на продавача се явяват предварителни (*ex ante costs*), а за купувача са с характер на последващи (*ex post costs*). Услугите, предоставяни от правителството, които се явяват задължителни за протичането на размяната, са критични дейности, въпреки че не са част от най-дългия път. Тези дейности имат връзка със системи извън технологията на самата сделка по покупко-продажба и илюстрират неефективността на институционалната среда при взаимодействието „индивид – институционална среда“, а и влияят и на взаимодействието „институционални съглашения – индивид“.

Компетенциите на посредниците и изградените вътрешнофирмени правила, т.е. опитът при формирането на условията по сделката, имиджът и изградената система от правила за провеждане на тези дейности, формират критичните дейности. Но по своя характер те са качествени характеристики, върху които действат различни фактори – институционални, икономически и политически.

На база на възприятията на участниците в транзакцията на собственост се откроява това, че факторната структура е близка, но „когнитивната решетка“ при посредниците – представители на институционалните съглашения, е по-диференцирана и артикулирана (цветна). Това е разбираемо от гледна точка на по-голямата експертност при тези възприятия. Въпреки сходната категориална структура, при тях водещи са фактори като липсата на информация (за посредника и за пазара) и високите транзакционни разходи, докато недоверието, което е водещо при клиентите, е едва на трето място. С други думи, клиентите гледат на транзакцията преди всичко през призмата на имиджа на посредника, неговите компетенции и качества, свързвайки го с липсата на законова регламентация за извършване на дейността. Посредникът възприема сделката през категориите на липса на откритост на пазара, в това число и на информация за него, обединявайки го пак, от една страна, с компетенциите за извършване на дейността, а от друга, с разходите по сделката. Институционалната рамка и в двете когнитивни решетки корелира със спецификата и сложността на транзакцията на жилищна недвижима собственост и със състоянието на икономическата система. Ясно личи, че възприятията на двете изследвани съвкупности са изградени на разбирането за особеността при прехвърлянето на правата на собственост, на отежнената процедура по това прехвърляне и на определящата роля на формалните правила, създадени от държавата. Това е и причината тук да намират отражение и условията на

макросредата, вкл. не само икономическите процеси протичащи на национално равнище, но политическите и социалните.

Към настоящия момент може по-скоро да се говори, че на българския пазар на жилищна недвижима собственост са формирани отделни икономически и правни предпоставки за установяването и развитието му, а не за цялостна институционална система. Единна общодържавна политика за формирането на правни и икономически дейности на пазара на жилищна недвижима собственост донякъде отсъства. Отношенията по повод отделните пазарни обекти, както и различните видове дейности в сферата на жилищна недвижима собственост, се регулират с отделни законодателства или професионални кодекси, а основни, фундаментални мерки по съгласуването на съответните икономико-правни механизми в тази сфера се взимат частично или не се приемат. Затова е и силно изразена нагласата в посока на изграждане на вътрешни саморегулиращи се правила и норми на ниво институционални съглашения, т.е. браншът има нагласа за саморегулация. Като потвърждение е и категоричното мнение на клиентите във връзка с необходимостта от сертифициране на дейността и изготвянето на Регистър на агентите.

Промяната в тази насока би довела до налагането на нови правила и норми, формализиране на добри практики и етични кодекси, т.е. валидиране на дейността. Друго следствие от такава промяна би било въвеждането на ниво институционална среда на специализирани индекси както за обектите, така и за субектите на пазара на жилищна недвижима собственост, които да създадат сертифицирана рамка и откритост на пазара, т.е. подобряване на институционалните условия. Това ще доведе до избягване на опортюнистичното поведение и на информационната асиметрия както при взаимодействието на ниво институционални

съглашения, така и при взаимодействието индивид – институционално съглашение.

Насоките за развитие на институционалните условия за минимизиране на транзакционните разходи се очертават в три направления, формиращи и три нива от институционални промени на пазара на жилищна недвижима собственост:

1. Институции по правовото обезпечение на пазара на жилищна недвижима собственост.

Те се формират на базата на сътрудничество между законодателната и изпълнителната власт с обществените (специализираните) и научно-образователните институции на пазара на жилищна недвижима собственост, т.е. на базата на тристранно сътрудничество. Това са институционални промени на ниво институционална среда. Те подпомагат запазването на изгода за своите участници, като при определени обстоятелства такава група е способна да повлияе на законодателния процес, който да формализира осигуряването на ползите, произтичащи от предходното частно споразумение. А това са преди всичко добрите практики и етичните кодекси. Това ще доведе до ясни правила и норми за извършване на дейност на пазара на жилищна недвижима собственост. От една страна, това е и пътят за изчистване на имиджа на посредниците, а от друга страна, ще позволи на научно-образователните институции да имат критерий за създаването на адекватни учебни планове и учебни програми. Това ще е и в основата на създаването на специализирани индекси за следене на състоянието на пазара на жилищна недвижима собственост, което ще реши проблема с липсата на адекватна и достоверна информацията за неговото състояние. Опасността е, че при налагането на нови правила и норми се създават и допълнителни бариери на пазара, а това е предпоставка за излизане на част от участниците от

този пазар (поради повишаването на разходите за извършване на дейността), но и ограничава навлизането на нови участници на пазара на жилищна недвижима собственост.

2. Институции по организационното развитие на пазара на жилищна недвижима собственост.

Това основно са специфични институции от инфраструктурата на пазара на недвижима собственост, изпълняващи функции по генерирането на нови видове дейности на пазара и възпроизвеждащи добри практики и еталонни системи за отношенията на участниците. По своя характер това е влияние на институционалните съглашения едно на друго. Съдържанието на този тип взаимодействие е много разнообразно: поведението на различните организации влияе на характера и типа на пазара, на качеството на предлаганите услуги и на облекчаване на взаимодействието между различните субекти на пазара на жилищна недвижима собственост в посока на изграждане на ефективна система на сътрудничество. В това направление наблюдаваме зрялост в организираността на институционалните съглашения, което намира израз и в готовността на бранша, пряко свързан с дейността по посредничеството при транзакцията на собственост, да се саморегулира. Т.е. изграждане на вътрешни саморегулиращи се правила и норми, съставляващи принципите на деловата и професионална етика. Но тези правила и норми си остават неофициални по своя характер. Преимуществовата им са във възможността за адаптация към променящите се условия, предпочетени вътре в общността и възможността за предприемането на различни санкции във всеки конкретен случай. Те крият и опасност. От една страна, е възможна нееднозначна трактовка на правилата, понижаване на ефективността на санкциите и възникване на дискриминационни правила. От друга страна, силата на неформалните институции, даже в случаите на точно определените права на

собственост, може да затрудни фактическата им реализация. Това води до институционални конфликти¹²⁰ – конфликт между вкоренените (действащите) и налаганите (новите) норми на поведение, при което основно място заемат така наречените институционални капани. А институционалните капани са проявление както на неефективността на институционалната структура, така и на недостатъчния държавен контрол върху дейността на субектите на пазара на жилищна недвижима собственост.

3. Институции по технологическото обезпечение на пазара на жилищна недвижима собственост.

Необходимо е създаването на адекватни действащи системи за електронен обмен на информация с отчитането на особеностите на предметната област. Това е връзката със системи извън технологията на самата сделка по покупко-продажба, илюстриращи неефективността на институционалната среда при взаимодействието индивид – институционалната среда. В основата на подобни системи стоят държавните и общинските институции, имащи правомощия по управление на институционалната среда на пазара на жилищна недвижима собственост. Формални правила и норми за тези системи съществуват, но тяхното изграждане и функциониране се извършва изключително разпиляно по различни агенции, под шапката на различни министерства, което води до забавяне във времето. Информацията е разделена в различни масиви от данни, като достъпът до нея е свързан с допълнителни условия и изисквания, което води до информационна асиметрия. Това се отразява негативно върху трансфера на собственост, удължава времето и повишава транзакционните разходи по сделката.

¹²⁰ **Ivanov, Iv.** Adapted conflict resolution model in business organizations. // *Trakia Journal of Sciences*, vol. 17(1), 2019, pp 548-554. (<http://www.uni-sz.bg/tsj/Volume%2017.%202019.%20Supplement%201.%20Series%20Social%20Sciences/3/za%20pe4at/87.pdf?fbclid=IwAR2u2wdLCSucgnc2aY9mrbODEu7bBq1GNjcUIgqD8sNty8Shbmggi3fdVpk>)

Постигането е възможно чрез комбинация от фактори с институционален характер и адекватно ниво на технологично развитие. Целта е да се гарантира ефективното развитие на икономическите процеси чрез намаляване на транзакционните разходи, по-специално в областта на икономическия оборот на жилищна недвижима собственост. Важно е не само да се развива законодателното регламентиране на тези или други аспекти на икономическата дейност и подпомагане на функционирането на някои специализирани държавни организации чрез формални "правила на играта", но и активно и адекватно да се въвежда и разширява използването на съвременни информационни технологии в контекста на спецификите на пазара на недвижима собственост.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Категорията „собственост“ е едно от основните понятия в рамките на икономическата наука. Следователно, изясняването на природата и същността на собствеността, както и формирането на идеите за развитието ѝ във времето са ключови фактори за определяне принципите на устройство и механизмите на различни икономически системи. На всяка от тях съответстват специфичен режим на собственост и съответно, конкретен механизъм на връзка между стопанските субекти. От позицията на институционалната теория правото на собственост действа като „правила на играта“, които опосредстват и рационализират отношенията между отделните стопански агенти; от позицията на индивида те представляват „набор (пакет) от пълномощия“ за вземане на решения по повод на един или друг ресурс. Правото на собственост има поведенческо значение: едни правила са особено действени и поощряват, а други потискат (чрез забрани или повишаване на разходите) и така влияят на стопанския избор.

От позицията на неoinституционалната теория всеки акт на обмяна представлява в същността си обмен на „набор от права на собственост“. Като канал за предаване на частните правомощия служи договорът, който също така се явява един от ключовите термини в неoinституционалния подход. Договорът свързва в себе си понятието право на собственост и икономическа организация чрез фиксиране на конкретните правомощия и условия, при които те се прехвърлят. По такъв начин договорът представлява инструмент, който ограничава бъдещото поведение на страните, въпреки че тези ограничения са приети доброволно. Сложността на договора, особено на пазара на жилищна недвижима собственост, пряко зависи от комплементарността на участващите в обмяната обекти и от сложната структура на отнасящите

се към тях транзакционни разходи. Според неoinституционалния подход съществена характеристика, определяща ефективността на функционирането на пазарния механизъм, е степента на сигурност и определеност на правото на собственост. Тези два компонента влияят на чистотата и методите за извършване на сделките и посредством това служат като индикатор за прозрачността и откритостта на пазарната среда. Отсъствието на съществени разногласия, несъответствия и противоречия между неформалните институционални нрави и формално фиксираните правила на собственост се явяват основа, предотвратяваща нарушения в действието на пазарния механизъм.

Категорията „транзакционни разходи“ съпровожда всеки процес на размяна, разпределение и преразпределение на правото на собственост. В реалната стопанска действителност транзакцията (сделката) се съпътства с особени трудности и конфликти, които носят със себе си съответно и съществени разходи. Най-простата интерпретация на транзакционните разходи на пазара на жилищна недвижима собственост включва в себе си издръжките по търсене на информация за обекта на собственост, за съществуващите цени и условията за осъществяване на сделката. Тук се включват също и разходите по самата сделка и контролът за изпълнението на условията по договора от страните след нейното подписване.

Така институционалната структура на пазара на жилищна недвижима собственост може да се представи като набор от организации, подкрепящи установяването на технология на дейността и норми на отношението на този пазар. Именно рационализацията на транзакционните разходи на участниците в пазарните процеси е предпоставка за еволюционно развитие на институционалната структура. Определянето на величината и формите на транзакционни разходи, възникващи в хода на осъществяване на отделната сделка на пазара на

жилищна недвижима собственост, е пътят към формиране на ефективна институционална структура. Това води до постигане на качествен набор от институции, включени в състава на този пазар.

Както се вижда, създаването на ефективна институционална структура и среда, облекчаваща взаимодействието между контрагентите на пазара на жилищна недвижима собственост, има за крайна цел рационализирането на транзакционните разходи за съответните взаимодействия. Именно транзакционните разходи са този единствен фактор, чрез който институциите детерминират своето икономическо поведение.

Изследваните детерминанти на институционалната активност на пазара на жилищна недвижима собственост показват, че:

- на пазара се налага система от неформални правила от етични и колегиални норми на поведение, трансфер на знания, добри практики и технологии;
- съществуват спорадични инициативи във формирането на формални процедури и стандарти за извършване на дейността.

На фона на тези процеси две групи от фактори основно влияят върху транзакционните разходи и определят направлението за институционални промени на пазара на жилищна недвижима собственост. Първата група включва компетенциите на посредниците и изградените вътрешнофирмени правила, т.е. опита при формирането на условията по сделката, имиджа, изградената система от правила за провеждане на тези дейности. Към втората група се отнасят откритостта на пазара, т.е. информацията за пазара, за посредника, за предлаганите услуги. Но по своя характер посочените фактори са качествени характеристики, върху които действат различни процеси основно на макроравнище – политически, икономически и социални.

Промяната в тази насока води до налагането на нови правила и норми, формализиране на добри практики и етични кодекси, т.е. валидиране на дейността. Резултат от това е въвеждането на ниво институционална среда на специализирани характеристики както за обектите, така и за субектите на пазара на жилищна недвижима собственост, които да създадат сертифицирана рамка и откритост на пазара. По същността си това е подобряване на институционалната структура. Това води до предотвратяване на опортюнистичното поведение и на информационната асиметрия както при взаимодействието на ниво институционални съглашения, така и при взаимодействието индивид – институционално съглашение.

Продължавайки тази мисъл, трябва да се подчертае, че силата на неформалните институции, даже в случаите на точно определените права на собственост, може да затрудни фактическата им реализация. Това води до институционални конфликти – конфликт между вкоренените (действащите) и налаганите (новите) норми на поведение, при което основно място заемат т.нар. институционални капани. Институционалните капани са проявление на неефективността на институционалната структура на стопанската система или на недостатъчния държавен контрол върху една или друга сфера на стопанската дейност.

С извеждането и анализирането на механизмите на взаимодействие между отделните субекти на пазара на жилищна недвижима собственост и очертаването на пътищата за минимизиране на транзакционните разходи при реализацията на отношенията на собственост основната цел на дисертационния труд е постигната. Като насоки за бъдещи изследвания може да се посочат взаимодействията „държава – институционални съглашения“ и „институционална среда – индивид“.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

1. **Абалкин, Л. И.** Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. М., Мысль, 1973.
2. **Абанкин, П. Трутнев Э.** Развитие рынка недвижимости и оценка стоимости земли. // Вопросы экономики. 1999, №10.
3. **Александров, Кр., Младенов, Здр.** Икономико-математически методи и модели в търговията. В., Георги Бакалов, 1989.
4. **Атанасов, Б.,** Поведение на потребителите при покупка на бързооборотни стоки. Дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“ по научна специалност 05.02.18. (Икономика и управление), С., 2012.
5. **Аукционек, С., Жуков, В., Капсюшников, Р.** Доминирующие категории собственников и их влияние на хозяйственное поведение предприятий. // Вопр. экон. 1998, V. 12.
6. **Белокрылова, О. С., Ибрагимов Т. А.** Экономический механизм функционирования субъектов регионального первичного рынка жилья. // Ростов н/Д., Изд-во Рост. ун-та, 2004.
7. **Веблен, Т.** Теория праздного класса. М., 1984.
8. **Велев, М.** Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност, Софттрейд, С., 2004.
9. **Велев, М., и кол.** Изследване на влиянието на организационно-управленските иновации върху конкурентоспособността на индустриалните предприятия. // Договор 116-ти - 15/2008 от плана на НИС при Технически университет – София, катедра “Икономика, индустриален инженеринг и мениджмънт”, Стопански факултет, С., 2008.
10. **Венедиков, П.** Ново вещно право, С. Сибил, 1995.
11. **Въндев, Д.** Записки по Приложна статистика 2, СУ „Св. Климент Охридски“, ФМИ, С., 2003 (<http://www.fmi.uni->

sofia.bg/fmi/statist/personal/
vande/lectures/applstat2.pdf).

12. **Габровски, К.**, и кол. Изследване на операциите. УИ Стопанство, С., 2002.
13. **Гайдар, Е.** Становление и развитие рынка недвижимости в России. М., Институт экономики переходного периода, 1999.
14. **Горемыкин, В. Д., Бугулов Э. Р.** Экономика недвижимости. М., Филин, 2002.
15. **Гочева, С.** Лекции „Приложна математика”, ПУ „П. Хилендарски”, П., 2010
(https://myweps.com/moodle/pluginfile.php/1649/mod_resource/content/1/9%20lekcia%20PM-2010.pdf).
16. **Грудинин, М. Ю.** Основные направления политики развития рынка недвижимости. // Экономика строительства. 2002, №5.
17. **Джеров, А.** Вещно право, С., БАН, 1995.
18. **Дружинина, В. Н.** и кол., Психология, ИД «Питер», СП, 2001
(<http://bibliotekar.ru/psihologia-2/141.htm>)
19. **Желев, С.** Маркетингови изследвания, УИ Стопанство, С., 1995
20. **Забунов, Г.** Икономика и управление на недвижимата собственост, сборник студии, С., изд. Стопанство, УНСС, 2011.
21. **Зельдина, С. Ю.** Экономические особенности рынка недвижимости. // Современные аспекты экономики. 2003. №2.
22. **Иванов, И.** Стратегическа адаптация на системата за сигурност на доставките за отбрана. Дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор” по научна специалност 05.02.18. (Икономика и управление (по отрасли)), С., 2010.
23. **Игнатова, Н.** Повишаване на ефективността на предприятията за недвижими имоти в България. // 33^{та} Международна научно-приложна

конференция „Строително предприемачество и недвижима собственост“, Варна, 2018;. ISSN 1313 – 2369, стр 182-192

24. **Илиев, И.** Макроикономика. Първа част. ИЦ – КТП, С., 2005.
25. **Илиев, Пл., и кол.** Недвижимата собственост в България в условията на евроинтеграция. В., Наука и икономика, 2007.
26. **Йовкова, Й. и кол.** Недвижима собственост - икономика и управление. Издателски комплекс - УНСС, С., 2017.
27. **Калачева, С. Л.** Операции с недвижимостью. М., 2000.
28. **Калинков, К.** Недвижима собственост. В., ИК Геа принт, 2007.
29. **Капелюшников, Р. И., Аукционек, С. П.** Придерживание рабочей силы: свидетельства «Российского экономического барометра». // К вопросу теории и практики экономики переходного периода. М., 1996.
30. **Капелюшников, Р. И.** Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). // М., Институт МЭиМО, 1990.
31. **Капелюшников, Р. И.** Категория трансакционных издержек. // Финансовые, социальные и информационные технологии. 1994, №3.
32. **Колев, Цв.** Основи на общата теория на стопанството. П., ЕИКУ, 2011.
33. **Костов, Б.** Математически методи в икономиката. ИИЦС, С., 1990.
34. **Коуз, Р.** Заметки к "Проблеме социальных издержек". // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., "Дело ЛТД" при участии изд-ва "Calallaxy", 1993.
35. **Коуз, Р.** Фирма, рынок и право. М., 1993.
36. **Кохапенко, В. В.** Рынок недвижимости: состояние и проблемы развития. М., 2001.
37. **Кужелев, И. Д.** Управление недвижимостью. // Ростов-на-Дону, 2000.
38. **Лазар, Я.** Собственность в буржуазной правовой теории. М., 1985.
39. **Левита, Р. Я.** Эволюция категории «собственность» в экономической теории. // Экономика и математические методы. 2002, Т. 38., № 3.

40. **Лыкова, Ол.,** Институциональные условия минимизации трансакционных издержек реализации отношений собственности (на примере рынка жилой недвижимости), Южный Федеральный Университет, Ростов-на-Дону, 2007 г., (<http://www.torgprice.ru/post/1000/23/7714.php>)
41. **Марков, М.,** Учебен речник по институционална икономика (А-Я), ИК УНСС, С., 2012.
42. **Маркс, К.** Капитал. // Собр. Соч. К. Маркса и Энгельса Ф. 2-е изд., Т. 23.
43. **Менар, К.** Экономика организаций. М., 1996.
44. **Мизес, Л. фон.** Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М., 2000.
45. **Митев, Й., Черногоров, В.** Мрежово планиране, 2010 (<http://www.fmi.uni-sofia.bg/fmi/or/OR/Models/15Cpm/cpm.pdf>)
46. **Норт, Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., Начала, 1997.
47. **Олейник, А. Н.** Институциональная экономика. М., 2005.
48. **Олсон, М.** Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М, 1995.
49. **Познер, Р.** Экономический анализ нрава. СПб., Экономическая школа, 2004.
50. **Полтерович, В. М.** Институциональные ловушки и экономические реформы. // Экономика и математические методы. 1999, Т. 35. № 2.
51. **Полтерович, В. М.** Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории. // Экономика и математические методы, 2006, Т. 42., №1.
52. **Полтерович, В. М.** Трансплантация экономических институтов. // Экономическая наука современной России. 2001. № 3.
53. **Попов, Т.** Приватизация от закона към практиката. С., Труд и право, 1993.

54. **Радаев, В. В.** Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М., 1998.
55. **Рахман, И. Л.** Формирование рынка недвижимости в России. // Экономика строительства. 2000, №9.
56. **Салихов, Б. В., Коршунов В. В.** Диалектика собственности в современной экономике. М., Высшая школа, 2005.
57. **Седларски, Т.** Нова институционална икономика, УИ „Св. Климент Охридски“, С., 2013.
58. **Сото, Э.** Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1995.
59. **Стаменова, Б.** Мотиви за потребителска лоялност към организационен бранд. Дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“ по научна специалност „Маркетинг“, С., 2014
60. **Стерник, Г. М.** Системный подход к анализу структуры рынка недвижимости. // Научный электронный журнал „Проблемы недвижимости“. 2000, №1, (<http://www.spbgpu-dreem.ru/rclub/arhiv/>).
61. **Стоенчева, Я.** Някои аспекти при придобиването на жилище на първичния и вторичния пазар на недвижими имоти в България // Сп. „Недвижими имоти и бизнес“ III(2), 2019, стр. 108-113 (<http://realestatejournal-bg.org/images/doc/vol-3-2/05.pdf>)
62. **Остром, Э.** Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. // М., Мысль, ИРИСЭН, 2011; ISBN 978-5-91066-045-2 (Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action, 1990).
63. **Уильямсон, О.** Экономические институты капитализма. СПб., 1996.
64. **Фридман, Дж., Ордуэй, Н.** Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. М., Дело, 2001.
65. **Фуруботи, Э. Г., Рихтер, Р.** Институты и экономическая теория. СПб., 2005.

66. **Хайск**, Ф. А. Пагубная самонадеянность. М., 1992.
67. **Харман** Г., Современный факторный анализ, "Статистика", М., 1972,
68. **Цветков**, Д. Лекции по статистика за психолози, ВТУ "Св. Св. Кирил и Методий" (<http://arsmath.org/ras/default.aspx>).
69. **Чампес**, П. Утвърдени европейски стандарти за оценяване на имоти. С., АБО, 1997.
70. **Шакирова**, А. В. Трансакционные издержки: понятие, экономическая природа и классификация, НчФ НОУ ВПО «Академия управления «ТИСБИ», г. Набережные Челны, 2010/2 (<http://old.tisbi.org/science/vestnik/2010/issue2/SakirovaT.html>).
71. **Шаститко**, Д. К. Внешние эффекты и трансакционные издержки. М., 1997.
72. **Шаститко**, Д. Г. Неоинституциональная экономическая теория. М., 1999.
73. **Шаститко**, А. Е. Экономическая теория институтов. М., ТЕИС, 1997.
74. **Alchian**, A. A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. // Journal of Political Economy. Jun., 1950, V. 58., № 3.
75. **Alchian**, A. A., **Demsetz**, H. Production, information costs, and economic organization. // American Economic Review. 1972, №6.
76. **Alchian**, A. A., **Demsetz**, H. The property rights paradigm. // Journal of Economic History, 1973, V. 33., № 1.
77. **Arrow**, K. J. Political and economic evaluation of social effects and externalities. N.V., 1970.
78. **Arthur**, W. B. Increasing Returns and Dependence in the Economy. An Arbor: The University of Michigan Press, 1994.
79. **Atanasov**, A, **Trifonova**, S., J. **Saraivanova** and A. **Pramatarov**. Assessment of the administrative burdens for businesses in Bulgaria according to the national legislation related to the European Union internal market. // MANAGEMENT-JOURNAL OF CONTEMPORARY

MANAGEMENT ISSUES vol. 22 (2017) p. 21-49. Special Issue:
SIPublished. ISSN 1331-0194

80. **Becker, G.** Crime and Punishment: An Economic Approach. // Journal of Political Economy. 1968, Vol.76., no.2.
81. **Becker, G., Stigler, G.** Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers. // Journal of Legal Studies. 1977, Vol. 3., no.1.
82. **Behrens, P.** The firm as a complex institution. // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1985, v. 141, JV no.1.
83. **Breaden, C. H., Toumanoff, P. O.** Transaction costs and economic institutions. Munchen, 1984.
84. **Chander, P., Wilde, L.** Corruption in Tax Administration. // Journal of Public Economics. 1992, Vol. 49.
85. **Chueng, S. N. S.** Structure of a contract and the theory of non-exclusive resources. // In: The economics of property rights. Ed. by Furuboth E. G., Pejovich S., Cambridge, 1974.
86. **Chueng, S. N. S.** The myth of social costs. L., 1978.
87. **Commons, J. R.** Institutional Economics: Its Place in Political Economy. New York, MacMillan, 1934.
88. **Commons, J. R.** The Economics of Collective Action. Madison, University of Wisconsin Press, 1950.
89. **Datta, S., Nugent, J.** Transaction Cost Economics and Contractual Choice: Theory and Evidence. // Nabli and Nugent (eds.), The New Institutional Economics and Development: Theory and Application to Tunisia. 1989.
90. **Demsetz, H.** The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution. // American Economic Review. 1997, V. 87., № 2.
91. **Demsetz, H.** Toward a Theory of Property Rights. // American Economic Review. 1967, V. 57., № 2.
92. **Eggertsson, T.** Economic behavior and institutions. Cambridge, 1990.

93. **Ellickson**, Robert C. Order without law: how neighbors settle disputes. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1991.
94. **Hansmann**, H. The othership of the firm. // Journal of Law, Economics and Organization. 1988, №2.
95. **International** Valuation Standards, 6th edition, IVSC, London, 2003.
96. **Ivanov**, Iv. Adapted conflict resolution model in business organizations. // Trakia Journal of Sciences, vol. 17(1), 2019, pp 548-554. (<http://www.uni-sz.bg/tsj/Volume%2017,%202019,%20Supplement%201,%20Series%20Social%20Sciences/3/za%20pe4at/87.pdf?fbclid=IwAR2u2wdLCSucgnc2aY9mrbODEu7bBq1GNjcUIgqD8sNty8Shbmggi3fdVpk>)
97. **Kain**, J., **Quigly** J. Housi ng Quality. // Journal of the American Real Estate. 1994, №3.
98. **Kauffmann**, B. Microeconomic aspects of saving. // **Heertje**, A. (Ed.), World savings: An International survey. Cambridge, M.A., Blackwell Publishers, 1993.
99. **Kaufman**, B. E. The organization of economic activity: insights from the institutional theory of John R. Commons. // Journal of Economic Behavior & Organization. 2003, Vol. 52.
100. **Kessler**, D., **Pelerman**, S., **Pestieau**, P. Savirng behavior in 17 OECD countries. // Review of income and wealth Series 39, 1993, № 1.
101. **Kihlstrom**, R., **Riordan**, M. Advertising of Signal. // Journal of Political Economy, 1984, vol. 92.
102. **Koop**, V. Korruption. // Parlament. 1998, № 9-10.
103. **Kraft**, J., **Olsen**, Ii. The Distribution of Benefits from Public Housing. // The Distribution of Benefits from Public Mousing. 1995, Vol. 41.
104. **Libecap**, G. Common Property. // **Newman**, P. The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law. 1998, Vol. 1.
105. **Libecap**, G. Distributional Issues in Contracting for Property Rights. // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1989, Vol. 145.

106. **Macaulay, S.** Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study. // American Sociological Review. 1963, Vol. 28., № 1.
107. **McCann, L., et al.** Transaction cost measurement for evaluating environmental policies. // The Transdisciplinary Journal of the International Society for Ecological Economics (ISEE). Ecological Economics 52, 2005 (<http://www.journals.elsevier.com/ecological-economics>).
108. **McChesney, P. S.** Money for Nothing. Politicians, Rent Extraction and Political Extortion. Cambridge, 1997.
109. **Milgrom, P., Roberts, J.** Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity. Cambridge, 1990.
110. **Mill, J.S.** Principles of Political Economy. Ed. by W. Ashley. New York, A.M. Keller Publishers, 1965(1848). Book II.
111. **Morris, L.** Dangerous Classes. The Underclass and Social Citizenship. L., N.Y., Roulledge, 1991.
112. **North, D. C.** Institutions, Institutional change and Economic Performance. Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
113. **North, D.** Institutions and Credible Commitment. // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1993, Vol. 149, № 1.
114. **Ohls, J.** Publik Policy Toward Low Income Housinng and Filtering in Housing Markets. // Journal of Urban Ecjnjmics. 1998, № 27.
115. **Papandreou, A.** Externality and Institutions. Oxford, Claredon Press, 1994.
116. **Pejovich, S.** The capitalist corporation and the socialist firm: a study of comparative efficiency. // Schweizerische Zeitschrift fur Volkswirtschaft und Statistik. 1976, V. 112., N 1.
117. **Stigler, G. J.** The Theory of Price. N.Y., Macmillan Co., 1966.
118. **Stigler G. K.** The economics of information. // Journal of Political Economy. 1961, №2.
119. **Stiglitz, J., Weiss, A.** Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. American Economic Review, 1981, vol. 71

120. **Stoenchev, N., Hrischeva Y.** Tendencies and seasonality in the change of the prices of residential real estates by neighborhoods in the capital of Bulgaria, Sofia. // Baltic Journal of Real Estate Economics and Construction Management (6)2018, pp 152–164 (https://www.researchgate.net/publication/328535304_Tendencies_and_Seasonality_in_the_Change_of_the_Prices_of_Residential_Real_Estates_by_Neighborhoods_in_the_Capital_of_Bulgaria_Sofia)
121. **Struyk, R. J., Mayer N., Tuccillo, J. A.** Federal Housing Policy at President Reagan's Midterm. Washington, D. C., Urban Institute, 1993.
122. **The economics of property rights.** Ed. by Furudoth E. G., Pejovich S. Cambridge, 1974.
123. **Waldom, J.** What is private property? // Oxford Journal of Legal Studies. 1985, V. 5., N 3.
124. **Wallis, J. J., North, D. C.** Measuring the transactional sector in American economy. 1870-1970, Chicago, 1986.
125. **Weingast, B.** Constitutions as Governance Structures: the Political Foundations of Secure Markets. // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1993, Vol. 149.
126. **Williamson, O. E.** The Economic Institutions of Capitalism: Firm, Markets, Relational Contracting. London, Free Press/Collier Macmillan. 1985.
127. **Williamson, O. E.** The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. // Journal of Economic Literature. Sep., 2000, V. 38., № 3.
128. Закон за собствеността. // ДВ, бр.6, 2009.
129. Закон за устройство на територията. // ДВ, бр. 1, 2001.
130. Закон за кадастъра и имотния регистър. //ДВ, бр. 34, 2000.
131. Наредба № 8 за обема и съдържанието на устройствените схеми и планове. // ДВ, бр. 57, 2001.

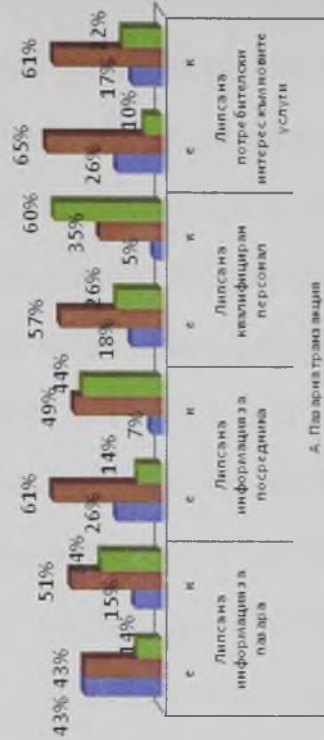
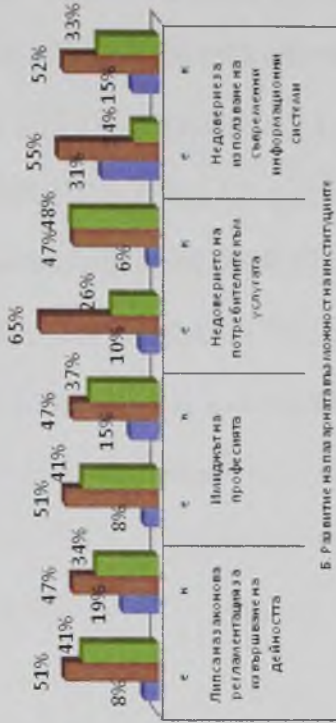
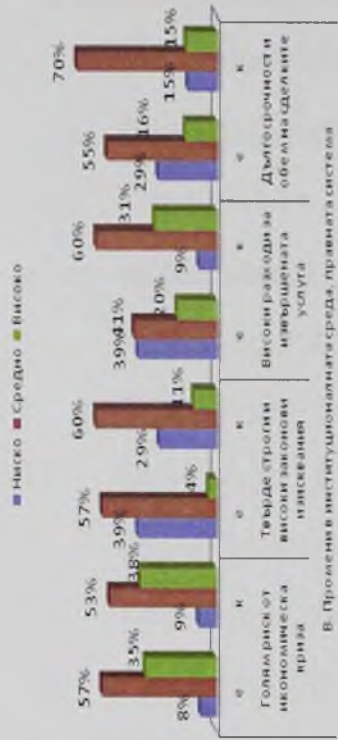
132. Наредба № 7 – правила и нормативи за устройство на отделните видове територии и устройствени зони. // ДВ, бр. 3, 2004.
133. Наредба № 15 за структурата и съдържанието на идентификатора на недвижимите имоти в кадастъра. // ДВ, бр. 71, 2001.
134. Устройствен правилник на агенцията по геодезия, картография и кадастър (загл. изм. - ДВ, бр. 77 от 2007 г.). // ДВ, бр. 78, 2013.
135. OECD and Eurostat. // Oslo Manual – Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. 3rd Edition, Paris, 2005.
136. <http://www.doingbusiness.org/rankings>
137. <http://www.globalpropertyguide.com/>
138. <http://portal.agun.kz>
139. <http://www.abo-bg.com>
140. <http://public.ciab-bg.com>
141. <http://www.nсни.bg>

Табл. 8. Общо разпределение на равнищата

В. Промени в институционалната среда, правната система									
Голям риск от икономическа криза		Твърде строги високи законови изисквания		Високи разходи за извършената услуга		Дългосрочност и обем на сделките			
						е	к	с	к
Ниско	8%	9%	39%	29%	39%	8%	9%	29%	15%
Средно	57%	53%	57%	60%	41%	57%	60%	55%	70%
Високо	35%	38%	4%	11%	20%	35%	38%	16%	15%

Б. Развитие на пазарната възможност на институциите									
Липса на законова регламентация за извършване на дейността		Имидж на професията		Недоверие на потребителите към услугата		Недоверие за използване на съвременни информационни системи			
						е	к	с	к
Ниско	8%	19%	8%	15%	10%	8%	19%	31%	15%
Средно	51%	47%	51%	47%	65%	51%	47%	55%	52%
Високо	41%	34%	41%	37%	26%	41%	34%	14%	33%

А. Пазарна транзакция									
Липса на информация за пазара		Липса на информация за посредника		Липса на квалифициран персонал		Липса на потребителски интерес към новите услуги			
						е	к	с	к
Ниско	43%	15%	26%	7%	18%	43%	15%	26%	17%
Средно	43%	51%	61%	49%	57%	43%	51%	65%	61%
Високо	14%	34%	14%	44%	26%	14%	34%	10%	22%



Надя Гилина

ИНСТИТУЦИОНАЛНИ УСЛОВИЯ ЗА МИНИМИЗИРАНЕ
НА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИЯТА
НА ОТНОШЕНИЯТА НА СОБСТВЕНОСТ
(НА ПАЗАРА НА ЖИЛИЩНИ ИМОТИ)

Българска
Първо издание

Формат 70/100/16
Печатни коли 13,5

ISBN 978-619-239-437-0
Авангард Прима

София, 2020

