

Гл. ас. д-р СТАНКА РИНКОВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ В КОНТЕКСТА НА ИНСТИТУЦИОНАЛНАТА ПРОМЯНА

TRANSACTION COSTS IN THE CONTEXT OF INSTITUTIONAL CHANGE

Chief Assistant Prof. Dr. STANKA RINKOVA

SOUTH-WEST UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: This article analyzes the nature, the structure and the dynamics of the transaction costs based on different criteria and approaches. The article indicates that the transaction costs are necessary tool of micro and macroeconomic analysis and a factor increasing competitiveness of the institutional structure and long-term effectiveness of the functioning of the economic system. Application of the conception of the transaction costs makes it possible to assess the occurrence and functions of the various institutions, the effectiveness of the influence upon them. On the basis of case studies are given results that formal and informal institutions are not sufficiently effective and changes are necessary in the conditions of doing business in order to increase economic freedom and efficiency of the legislative process.

Key words: transaction costs , institutions, institutional environment and institutional change , effective legislation , economic freedom

Въведение в проблема

Транзакционните разходи е термин, който се появи с институционалната икономика в началото на ХХ век. Това е периода, когато се установява, че икономическите процеси все повече не се вписват в теоретичната концепция на неокласическата теория. Основните положения в неокласицизма са за „икономическия и рационален човек“; равновесието по Парето; съвършената конкуренция; рационалния икономически субект, който има свободен достъп до информацията без да е необходимо да заплаща за нея; признават се само трансформационните разходи и т.н.

За възникването на новото направление в икономическата теория–институционализма, са приведени много предпоставки. За основател на неoinституционалната икономическа теория се смята Р. Коуз, който формулира изследователските й тези: **първо**, формиране на понятието **транзак-**

ционни разходи като фундаментални и равнопоставени на производствените /трансформационните/ издръжки; **второ**, въвеждане на понятието **информационни разходи**, т.е. разходи за търсене и получаване на информация за сделките и институциите на пазара и разглеждане на по-широк спектър на форми на собственост и договорни форми, върху основата на които се осъществява обменът. В рамките на това направление на икономическата мисъл се вписват различни теории и школи. Но за настоящето изследване за методологическа основа ще ползваме теорията за транзакционните разходи на Р. Коуз и О. Уйлямсон, теорията за правата на собственост и Новата икономическа история на Д. Норт. Последната е резултат от прилагането на теорията за транзакционните разходи и теорията за правата на собственост към историческото развитие на обществото, която има актуално съдържание и „предпи-

сания” за динамиката на транзакционните разходи, за институционалната и икономическа промяна на страните в преход. Според институционалната теория държавата трябва активно да влияе на институционалната среда в икономиката, да наложи на обществото „правилата на играта” и да контролира тяхното спазване. Този аспект на взаимодействието на институциите и транзакционните разходи сме показали в практическата част на разработката. През преходния период като единство от институционална и икономическа промяна, когато се изработват коренно различни правила /институции/ и трябва да се създават правила и институции /организации/ за техния контрол, ролята на държавата нараства, нарастват и транзакционните разходи, но това ниво трябва да се оптимизира.

Обектът на изследване са транзакционните разходи като икономическа категория и инструмент за институционална и икономическа промяна и процесите на взаимодействието между тях в трансформиращото се общество.

Работната теза е, че промените в институционалната среда у нас предизвикват нарастване на транзакционните разходи. Икономическата логика сочи, че при ефективно работещи правила /закони/ и институции /организации/, те следва да намаляват, но има и фактори, които стимулират нарастването им. Използваните методи за анализ са: историческо-логически, на научната абстракция, системния подход и аналитични проучвания на фактическите обстоятелства

В рамките на институционалната икономическа теория институционалните промени се разглеждат като непрекъснат процес. Все по-често в икономическата литература у нас се отделя внимание на транзакционните разходи и тяхното влияние на институционалната среда. Водещи автори в тази област чрез

разработване на монографии, статии, с участия в научни форуми са М. Кънев, Тр. Спасов, М. Марков, Т. Седларски, Т. Попов, Р. Лазаров, Т. Тодорова, Кр. Канева и др. Десетки световно известни автори свързват името си с развитието на институционалната икономическа теория и нейните вътрешни клонове - Р. Коуз, О. Уйлямсон, Д. Норт, М. Олсон, Х. Демсец, А. Алчиан и др. От все повече от представителите на научната общност се приема, че е необходим синтез между неокласическата и институционалната икономическа теория, което намира израз в развитието на неокласическият институционализъм с теоретичното си ново съдържание и практически измерения. Последното често се среща като научно-методологическа обосновка на микро и макроикономически анализи на сложните социално-икономически процеси в трансформиращите се икономики.

1. За транзакционните разходи

В разработката последователно се анализират условията за възникване и същността на транзакционните разходи, на критериите за разликата между трансформационни и транзакционни разходи и различните мнения, алгоритъма за тяхната класификация и динамика.

За първи път понятието транзакционни разходи е употребено от Р. Коуз /носител на Нобелова награда по икономика за 1991 г./ Когато изследва същността на фирмата /в статията ”Природа на фирмата“, 1937 г./, търси отговор на въпросите: защо съществува фирмата, защо и каква е взаимовръзката ѝ с икономическата система. Той въвежда концепцията за транзакционните разходи. Отъждествява ги с „разходи за използване на пазарния механизъм” и „РАЗХОДИ ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ЕДНА ТРАНЗАКЦИЯ ПОСРЕДСТВОМ РАЗМЯНА НА ОТКРИТИЯ ПАЗАР” ИЛИ „МАРКЕТИНГОВИ РАЗХОДИ” [7, 6]. Именно чрез

транзакционните разходи Р. Коуз обяснява съществуването на противоположната на пазара йерархическа структура, каквато е фирмата. Думата транзакция има латински произход *transacio* и се определя като "единична търговска операция, бизнес-сделка или спогодба, съглашение при взаимни отстъпки". Тези разходи възникват при операции от търговски тип, при които има прехвърляне и отчуждаване на права на собственост върху обекта на сделката, правят се разходи за водене на преговори и за сключване на контрактите. В този смисъл е и определението за транзакционните разходи на Дж. Комънс, който твърди, че „транзакциите не трябва да се отъждествяват с обикновената размяна на стоки и услуги." Това е отчуждаване и присвояване на права на собственост. Разликата е като при физическото преместване на богатата и прехвърлянето на правата на собственост на същите блага. Но държавата има своята роля като орган, който създава правилата за съгласуване на интересите на страните по сделката и тя е институт, който би ги принудил /санкционирал/, ако те не изпълнят задълженията си. В този смисъл е и определението на Т. Седларски за транзакцията. Той смята, че тя е „процес или действие, чрез които се определят, прехвърлят или принудително се налага спазването на права върху икономически блага /включително информация/ [4,104]. Р. Коуз, поставяйки въпроса защо съществуват фирмите, установява, че извън фирмите пазарните цени определят разпределението на ресурсите чрез пазарните транзакции. В рамките на фирмата тези пазарни транзакции не съществуват, а разпределението се извършва в резултат на административни решения. Предприемачът е този, който управлява и координира производството в рамките на фирмената структура. Двата начина за организация на производството са пазарния механизъм и фирмата.

Първият се основава на размяната, еквивалентността при размяната, взаимната изгода за двете страни, участващи в транзакцията. А вторият е подчинен на съзнателните човешки действия и административни решения. Причината за съществуването на фирмата според Р. Коуз е, че има цена и е необходимо да се направят разходи за използването на пазарния механизъм. Тук възниква и логичния въпрос за оптималния размер на фирмата и той може да се определи чрез сравнението на пределните разходи за координация на транзакциите: пазарни транзакции ще бъдат замествани с вътрешнофирмени, докато пределните разходи за следващата транзакция не се изравнят във фирмата и на пазара. Т. Етгерсон свързва съдържанието на транзакционните разходи с тези за придобиване на информация за размяната. За Й. Барзел те са разходи свързани с трансфера, установяването и защитата на правото на собственост. За К. Ароу транзакционните разходи са тези, които поддържат икономическата система на ход или разходи за управление на икономическата система. Този подход е трудно приложим за оценка и анализ на транзакционните разходи. Като „разходи за търсене и информация, за водене на преговори и вземане на решения, за следенето на договорите и тяхното изпълнение" определя транзакционните разходи К. Далман [9,14]. Макроикономически ориентирано е определението на Д. Норт - може да мислим за тях, като за всички тези разходи, възникващи при експлоатацията на една икономическа система (Норт,1992) [10,16].

Въпреки многото определения за същността на транзакционните разходи няма общоприето определение, което изисква ние да приемем такова. **Това са разходи свързани с намаляване на неопределеността и риска в условията на информационна асиметрия и разходи за гарантиране**

/разбирай дейности/ на трайно устойчиво и ефективно пазарно поведение. Това са разходи, които бизнесът прави, за да използва пазарния механизъм. Алтернатива на пазарния тип икономическа организация са административния начин на координационните решения на предприемача в рамките на фирмата. Транзакционните разходи се правят за защита на собственическите права на пазарните участници. Чрез тях се гарантира намаляването на риска и неопределеността, произтичащи от икономическите сделки, както и запазването и възпроизводството на правото на собственост на участниците в сделката. Изводът е, че ако хората имат желание да участват в пазарни операции, трябва да отделят ресурси за установяването и гарантирането на правото на собственост, за намиране на търговски партньори и за сключване на сделки. Относно видовете транзакционни разходи често се привежда класификацията от Р. Коуз в „Проблемът на социалните разходи“ /по Т. Седларски /[4,106]. С оглед на специфичният етап на пазарната сделка на който възникват, те са: **1/ разходи за търсене на информация - намиране на купувачи и продавачи, комуникация чрез фондовата борса и интернет, реклама, проучване на цени и др.;** **2/ разходи за договаряне и вземане на решения - подготовката на договорите, процедурите по сключване имат своята цена, ползването на консултанти и пр.** **3/ разходи за контрол и налагане на изпълнението-наблюдение на действията на отсрещната страна след подписването на договора, измерване на точността на доставките, налагане на изпълнение на договора по съдебен път.** Т. Тодорова класифицира транзакционните разходи според момента на възникване [5,26]. Този критерий е приложен и от авторите на учебника по Микроикономика С. Коева, И. Якимова и Д. Канев [6,387]. Те ги

разграничават на **предварителни /ex ante/ и последващи /ex post/** спрямо сключването на договора. Предварителните включват разходите за набавяне на информация, преговори и съставяне на договора, последващите са разходите по изпълнението на договорите, по измерване на изпълнението, по промяна в клаузите, за съдебно изпълнение и др. Между двата вида разходи има отрицателна зависимост. Към транзакционните разходи трябва да отнесем и тези, които прави държавата за предоставяне на публични блага чрез колективни действия. Това са разходи за ресурси в общосоциален план, за конструиране, поддържане и промяна на формалния и неформален икономически и социален ред, изграждане на законовата уредба, административната структура, правосъдие, образователна система, осигуряване стабилността на политическия ред. Заслужава да отбележим класификацията на българските автори С. Коева, И. Якимова и Д. Канев [5,395] според формата на проявление. Те са **преки и непреки** и към първите се отнасят получаване на информация, преговори между страните, запознаване на всички агенти с всички клаузи на договора. Непреките разходи са за избягване на опортюнизма и на обективни рискове.

За разликата **между трансформационните /производствените/ разходи и транзакционните ще посочим следното: трансформационните разходи са тези, които са резултат на физическото изменение на материала и в резултат на това се произвежда определена ценност - стока или услуга. Трансформационните разходи са тези, които са свързани с функционирането на системата, възникват при размяната на ресурсите чрез транзакции /сделки/, свързани са с правното преобразуване на благата. Това са ресурсите за сделките и тяхната организация – пазарни или вътрешнофирмени. „Институциите и използваната техно-**

логия определят транзакционните и трансформационните разходи, които заедно образуват разходите по производството”- пише Д. Норт. В този смисъл транзакционните разходи са от една страна свързани с институционалните изменения, а от друга – с координацията, мотивацията и адаптацията на дейността на икономическите агенти към пазара. **На микроново** това са разходите за разпределение на ресурсите, адаптиране на работещите към промените във вътрешната и външната среда. **На макроравнище** транзакционните разходи се трансформират в разходите за координация и взаимодействие на различните пазари и трансформация /икономическа и институционална/ на икономическата система.

Заслужава отделно внимание и факта, че върху размера на транзакционните разходи на микро и макроравнище влияят различни фактори. Д. Норт е разработил основните източници на транзакционни разходи на национално ниво. Те са: **необходимост от измерване на различните характеристики на стоките и услугите; големината на пазарите, която се отразява върху комплексността на отделните разменни отношения /нивото на разделение на труда/; идеологиите, осигуряващи съответствие между формалните и неформалните правила; проблемите при изпълнението на договорите; технологичният прогрес, който има двояко действие; необходимостта от разпръснатото в обществото знание.**

Пазарните и вътрешнофирмените отношения се развиват в макроинституционалния контекст на държавата и обществото. Институционалните регламентации на микроново допълват непокритите от обществените формални и неформални правила аспекти на стопански взаимодействия /тези проблеми се анализират във втората част/.

2. Институционална промяна и транзакционни разходи: теоретични подходи и емпирични измерения /за трансформиращите се икономики/

Пазарната трансформация в страните в Централна и Източна Европа е уникална. Това е съвкупност от икономически и институционални промени ведно с политическите и е ясно изразена пазарна ориентация. Институционалната промяна включва изграждането на пазарните институции-търсене, предлагане, конкуренция /принципи, правила и механизми/. Това включва създаване на нови институционални субекти, формиране на нов институционален пазарен ред и институционално поведение. За нововъзникващите пазарни икономики е необходима ”политика, която целенасочено възприема конкуренцията, пазара и цените като основополагащи принципи и използва правовата рамка гарантирана от държавата, за да направи конкуренцията колкото е възможно по-ефективна и по-полезна” пише Фр.Хайек [6,174]. Пазарната трансформация е преминаване от висока степен на централизация към принципите на икономически плурализъм и либерализъм в цялата система от икономически структури; от административно-централизирани механизми на управление към държавно-пазарен механизъм на координиране на връзките между икономическите агенти. Промените са комплексни в икономическите структури на обществото - смяна на икономическите основи чрез приватизацията. Смяната в икономическата парадигма промени и механизмите за координиране и регулиране на поведението на микроединиците и на макроикономическата система в цялост, на правните основи за функциониране и развитие на социално-икономическата система. Процесът на институционализация включва реорганизация и пренаписване на институционални форми, правила, роли и стандарти,

переразпределение на ресурси и промяна на принципи за разпределение.

Теорията на Норт за институционалната промяна и транзакционните разходи предлага обяснителна схема за икономическото развитие на обществата, вкл. и в периоди на преобразуване на институционалния обществено-стопански ред /каквото е преходът от социализъм към капитализъм/. Самата теория Д. Норт развива, като търси последователно обяснения за икономическата и институционалната промяна - от имуществените права, през транзакционните разходи до предимно неформалните институции, нагласи и пр.

„Институциите са съвкупност от създадените от хората правила и норми, които са ограничители за икономическите субекти, както и съответните механизми за защита и контрол на тяхното поведение” - пише Д.Норт [1,18]. Според него "институциите са общите „правила на играта"-формални и неформални, които структурират пространството на социални и икономически взаимодействия. Но има и институции /организации/ и процедури, които осигуряват спазването на тези правила" [9]. Формалните институции са правила, писани от законодателя, които се кодифицират и приемат от останалите членове на обществото. Те ограничават поведението на хората, ориентирани са проблемно, създадени са и се променят целенасочено. Нека посочим за пример необходимостта от постоянно усъвършенстване на правно-нормативната уредба в страната като обективен, социално и политически значим процес. Неформалните институции са неписани правила, концепции, традиции и обичаи, които ограничават или мотивират индивидите в преследването на целите. Правилно М. Кънев сочи, че **„историята е история на технологии и институции”**[3,42]. Институциите наред с разполагаемите ресурси, технологиите и качеството на човешкия капитал - чрез

установяваните от тях стопански ред и равнище на разходите определят конкурентността, заетостта и благосъстоянието в обществото. Институциите постепенно се структурират и се изгражда институционалната рамка на обществото. Институционалната структура е съвкупност от институциите, които създават матрицата за икономическото поведение, определят ограниченията за стопанските субекти и се формират в една или друга система за координация на стопанската дейност. Институционализирането на новите пазарни субекти - държавни органи, бизнес структури, неправителствени организации, е бавен и труден процес. Освен промяна в писаните правила за конституирането и функционирането са необходими реални и работещи механизми за прилагането им и реални промени в неформалните правила, в мисленето и поведението на хората. Именно институционалната среда, която включва механизмите на институционалните изменения, пряко корелира със структурата и динамиката на транзакционните разходи. Основната функция на институциите е да намалят транзакционните разходи, извод, който се прави от Д. Норт [1,23]. По принцип това твърдение има логично обяснение, защото: **институциите определят границите на поведение на индивидите; те намаляват сложността на междуличностните взаимоотношения и регулират тези между стопанските агенти; те прилагат санкции на лицата и икономическите субекти, които реализират институционално непозволени деяния - действия, бездействие, опортюнистично поведение** и пр. Институциите допринасят за редуциране на неопределеността и минимизиране на риска във всекидневната стопанска дейност. А това е важно условие за разширяване на пазарите и икономическото развитие. Задълбочаването на общественото разделение и специализацията в глобализиращата се икономика водят до

все по-сложни форми на икономически взаимоотношения и засилваща се несигурност относно стратегическото поведение. Това предизвиква нарастване на транзакционните разходи за набавяне на информация, подготовката, сключването и контрола на договорите. Тази несигурност може да бъде намалена чрез институционална регламентация.

За успешното институционално развитие Д. Норт отделя специално внимание на идеологиите /това са общите нагласи сред населението/. Тези нагласи могат да са причина за приемането или отхвърлянето или поне за възникване на трудности при прилагането на формалните правила /закони, норми, и регулации/. А тези трудности предизвикват нарастване на транзакционните разходи [1,34].

Нека обобщим основните изводи в теорията на Д. Норт, приложими към процесите на институционална и икономическа промяна в страната. Транзакционните разходи са един от основните фактори за икономически растеж. Нарастването на тези разходи повишава „цената“ му поради това, че те ограничават възможностите за използване на предимствата на разделението и специализацията. Теорията предвижда увеличаване на транзакционните разходи в резултат на институционалната и икономическа промяна поради реструктуриране на икономическите основи и промяната на имуществените права, смяната на формите на собственост, появата на нови пазарни субекти, повишаване на несигурността и риска от иманентно присъщите процеси за пазарната икономика - инфлация, циклично развитие на икономиката и пр. Но за това съдействат и опортюнистичното поведение на икономическите субекти, сивата икономика, корупцията, създаване на специални органи за контрол и пр.

От направени изследвания за динамиката на транзакционните разходи

през преходния период е видно, че те са се увеличили за периода 1997 г. – 2003 г. от 40% от БВП до 52% през 2003 г./ Т. Седларски, с.128/. Може да се очаква в резултат на по-ефективното функциониране на институциите в страната тези разходи да бележат обратна тенденция. Институционалното устройство на пазарната икономика има перманентно да разрешава два проблема. Първият е да стимулира ефективното използване и развитие на нови технологии и вторият е, като изхождаме от презумпцията, че ефективните институции ограничават размера на транзакционните разходи, то тази функционална зависимост трябва да се изпълва с реално съдържание. Разбира се, трябва да отбележим и обратната посока на влияние - транзакционните разходи също влияят върху възникването и прилагането на институциите.

Преходът към пазарна икономика у нас доказва, че проблемът за бавната техническа и технологична модернизация и високата социална цена, която плаща всеки от нас, не е само в неефективната държавна собственост, която беше разграбена не по най-легалните способности и в командната икономика. Промените са необратими, но основната част от тях са в юридическите и икономическите гаранции на правата върху различните форми на собственост при тяхното функциониране, проблемите са и в усло-вията за правене на бизнес, в икономическата свобода, в неефективното законодателство и неговото правоприлагане. В разработката поради ограничения ѝ размер накратко ще представим резултатите от провеждани ежегодни класации за индикатори и система от показатели, които са отражение на реалните процеси на институционалната и икономическа промяна в страната и в сравнителен план ни дават стойностна информация за това ”къде сме в световните класации”. Използваните методологии и

методики за получените стойности на показателите не е предмет на настоящето изследване. Посочените резултати дават отговор на въпросите доколко ефективно работят институциите, за условията за „правене на бизнес“ и доколко е ефективно законодателството и за необходимите промени. Източниците на данни са от сайта на Институт за пазарна икономика /www.ime.bg/.

а/ Икономическата свобода 2012 – изследването е на фондация Херитидж.

Последното издание за Индекса на Икономическа свобода разглежда различните аспекти на икономическата свобода в 184 страни по света.

Икономическата свобода е фундаменталните права на всеки човек да контролира своя труд и собственост. Страните с по-високи нива на икономическа свобода имат по-висок стандарт на живот, ниски нива на корупция, устойчиви макроикономически показатели и ефективни институции. Икономическата свобода се измерва по 10 показатели, разпределени в 4 категории. Първа категория - **„Върховенство на закона“** е с показатели: право на собственост, свобода от корупция. Втора категория - **„Държавна намеса“** е с показатели: фискална свобода и размер на правителството. Третата категория - **„Ефективност на регулациите“** – е с показатели - свобода на бизнеса, свобода на труда, парична свобода. Четвърта категория **„Отворени пазари“** - свобода на търговията, инвестиционна свобода, финансова свобода. Най-високата стойност на икономическата свобода е 100 пункта. Средната стойност за 2012 год. е 59.5 пункта. Резултатите за България за 2012 год. са 64.7 пункта и сме на 61-во място в световната класация в групата на умерено свободните държави. Пред нас са Албания и Тайланд, а след нас са Румъния и Полша. Подобрението е с 0.2 пункта спрямо предходната година - 2010. Страната през последните 10

години се представя по-добре от средното ниво в света в повечето категории, но продължава да има проблеми и изостава в сравнение с редица европейски страни. От общо 43 държави в региона страната е на 27 място, а в ЕС на 20 място. Нарастването на преразпределителната роля на държавата след 2009 г. и бюджетния дефицит понижиха оценката за размер на правителството. Свободата на бизнеса отбелязва спад, което е резултат от липсата на напредък в опростяването, намаляването и ускоряването на процедурите за стартиране на бизнес. Влошени са резултатите за свобода на търговия и свободата от корупция, съответно с 0.5 и 2 пункта. Оценките на страната за другите три категории - право на собственост, инвестиционна свобода, финансова свобода остават непроменени спрямо 2010 г. Страната е под средните стойности в света по следните категории: правото на собственост, свободата от корупция и размерът на правителството. От създаването на Индекса /1995 г./ до последното му издание през 2012 г. България последователно преминава от групата на репресираните и преобладаващо несвободните икономики **в групата на свободните държави /от 2005 г./**. При сравнение на показателите за последните пет години, откакто страната е член на ЕС, се установява задържане на показателя право на собственост - 30 пункта, влошаване на показателя свобода от корупция /т.е корупцията се увеличава/; намалява показателят размер на правителството със 7.5 и инвестиционната свобода също се влошава. Значимо нарастване с 11 и 15 пункта регистрират съответно фискалната свобода и свободата на търговия. Изводът е, че икономическата свобода в страната е далеч от средното ниво в ЕС. Особени притеснения има за свободата на бизнеса, свободата от корупция и защитата на собствеността.

Б/Правене на бизнес 2012 е изследване на Световната банка, с което се дава оценка за правилата за бизнес в повечето страни по света. За 2012 г. са включени 183 страни и съдържа информация за 10 показатели. Те засягат правилата, регулациите и регламен-тациите относно: **започване на бизнес - включва процедурите и разходите свързани със започване на бизнес; достъп до електричество; издаване на разрешително за строеж; регистриране на собственост; достъп до кредити; защита правата за инвеститорите; плащане на данъци; международна търговия, изпълнение на договорите; закриване на бизнес.** През 2011 г. България е на 59 място от 183 страни и стойността на индекса пада с два пункта, което означава, че условията за правене на бизнес се влошават. Страната изостава по отношение на издаване на разрешителни за строеж, достъпа до електричество. Губим позиции и по започване на бизнес и защита правата на инвеститорите. При издаване на разрешително за строеж най-тежкият фактор е цената, която през 2012 г. е 317% от дохода на глава от населението в сравнение с едва 17.8% в Хонконг. Нужното време за разрешително е 120 дни. Свързването на имоти с електроразпределителната мрежа също е с голяма процедурна и финансова тежест. Относно започването на бизнес има изискуеми процедури, които отнемат повече от 15 дни и те се съпътстват с немалки такси. Процедурите по несъстоятелност отнемат повече от три години и разходите по тях са около 9% от стойността на собствеността. Има спад във възвръщаемостта на задълженията от кредиторите. Подобрения има при плащането на данъци, при разходите за регистрация след изнасянето на търговските регистри извън съдебната система.

Изводът е, че реформите се правят бавно и мъчително и недостатъчно

ефективно. Необходимо е законодателството да се подобрява не „на парче“, а комплексно, необходим е и административен капацитет, за да се случват реформите. Всичко това ще има за резултат ефективно работещи институции, облекчаване на административното и финансово бреме за бизнеса. В контекста на тези изводи ще представим и проблемът за цената на лошия законодателен процес. У нас отскоро се насочи общественото внимание вкл. и на Парламента относно факта, че е необходима оценка за разходите и ползите от приемането на законите и другите нормативни актове.

в/ За цената на законодателния процес/ за „производството“ на институции/.

Държавното регулиране включва следните инструменти: данъците, държавните разходи и регулациите. Те са необходими на държавата като особен институт, за да стимулират социално-икономическото развитие. Над 1500 закони, наредби, постановления, инструкции и решения се публикуват годишно в Държавен вестник. За повечето нормативни актове е много трудно да се намери оценка за конкретните размери на разходи и ползи, произтичащи от тях за бизнеса, гражданите, администрацията и бюджета. **Това че е трудно, не значи, че не е необходимо.** Регулациите /формалните институции/ се приемат просто като правила за поведение, но не се знае цената която се плаща за тях при „производството“ и прилагането им. Смятаме, че в Закона за нормативните актове ясно се сочи необходимостта от формулиране на мотивите, за да се предложи един проект за нормативен акт /чл.28 ал.2/ мотивите да съдържат...т.4 финансови и други средства необходими за прилагането на новата уредба, очакваните резултати от прилагането вкл. и финансовите, ако има такива, и анализ за съответствие с правото на ЕС [12]. Практиката показва, че изискването

за изчерпателни мотиви не се спазва. Необходима е реална оценка за въздействието и според стандартите на ЕК. Оценката е единство от няколко етапа при което се подготвят доказателства за предимствата и недостатъците от планираните политики чрез оценка на тяхното потенциално въздействие. Несигурността, произтичаща от неясните ефекти и честите промени на законодателството е висока, което стимулира нарастването на транзакционните разходи.

В разработката поставихме за обсъждане актуални проблеми за настоящето развитие на страната в ракурса им на микроикономическите и макроикономически процеси и явления. Приложените инструменти на институционалния подход за анализ – транзакционни разходи и институции, са нова възможност за актуални теоретични по съдържание и практически значими изследвания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Норт, Д., 2000, Институции, институционална промяна и икономически резултати, С., Изд. „Лик“
2. Коева, С. и колектив, 1994, Микроикономика, Варна, изд. „Принт“
3. Кънев, М., 2005, Неокласическият институционализъм в икономическата мисъл, сп. „Диалог“, бр.1
4. Попов, Т., Седларски, Г., 2012, Институционална икономика, С., Унив. издателство
5. Тодорова, Т., 2004, Преди и след Коуз: ролята на институциите, Икономическа мисъл, бр.6
6. Хайек, Фр., 1994, Право, законодателство и свобода, С., Унив.издателство
7. Coase, R., 1988, The Nature of the firm, Chicago, University of Chicago Press, p.6, *Статията е преведена на български в сп.Икономическа мисъл, бр.6, 1994 г
8. Эроу, К., Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов /Thesis 1993 Т. 1, в, пуск 2
9. Dahlmah, С., 1971, The problem of Externality, The Journal of Law and Economics , 22 April, 1971, p.14
10. North, D.C., 2005, Understanding the Process of Economic Change, Princeton University Press
11. Williamson, O., E.2000, The New Institutional Economics, New York and Oxford
12. Закон за нормативните актове, Д.В., бр.36 от 1973 г и посл.изм. Д.В., бр.67 от 2007 г.
13. www.ime.bg, Институт за пазарна икономика