

ИНДУСТРИАЛНАТА
ОРГАНИЗАЦИЯ И
ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО
В УСЛОВИЯТА НА ПРЕХОД

*Под редакцията на
Митко Димитров
Кирил Тодоров*

Индустриалната организация и предприемачеството в условията на преход

МАТЕРИАЛИ ОТ МЕЖДУНАРОДНА КОНФЕРЕНЦИЯ

АЛБЕНА, 5-8 юни 1995

**Под редакцията на
Митко Димитров
Кирил Тодоров**



Индустриалната организация и предприемачеството в условията на преход

материали от международна конференция

Албена, 5-8 юни 1995

© Copyright 1996

Под редакцията на:

ст.н.с. к.ик.н. Митко Димитров

Икономически институт на БАН

доц. к.ик.н. Кирил Тодоров

Департамент "Индустриален бизнес и предприемачество"

Университет за национално и световно стопанство

Превод: *Диана Димитрова, Светлана Проданова*

Предпечатна подготовка: *Костадин Коларов*

Корица: *Недко Алдев*

© Издателство:

"Информа Интелект" ООД

София, 1996 г.

ISBN 954 - 8492 -24 -5

Всички права запазени. Някоя част от тази книга не може да бъде копирана и разпространявана под никаква форма, електронно или механично, включително фотокопирана, записвана под каквато и да е форма или чрез какъвто и да е било носител на информация без писменото разрешение на издателя / редакторите.

Конференцията и настоящето издание са реализирани с подкрепата на програмата Phare ACE на Европейската комисия.

Организационен екип на конференцията: Милен Балтов, Диана Димитрова, Митко Димитров, Ангел Желязков, Красимир Йонов, Костадин Коларов, Захарина Нинова, Евгени Пеев, Ани Петрова, Светлана Проданова, Радослав Рахнев, Димитрина Тодорова, Кирил Тодоров, Дончо Хаджиев

Съдържание

Въведение	vii
<i>Митко Димитров / Кирил Тодоров</i>	vii
Списък на авторите.....	xi
Откриваща пленарна сесия	
Подпомагане развитието на МСП в страните в процес на преход: поглед от запад	
<i>Дейвид Смолбоун</i>	3
Вътрешни и външни актьори в процеса на реструктуриране на бившите държавни предприятия: "полезни" или "вредни" мрежи?	
<i>Фредерике Велтер</i>	18
Държавно регулиране в условията на прехода към пазарна икономика и структурната реформа в промишлеността	
<i>Никола Николов</i>	27
Паралелни сесии - Индуриална организация и реструктуриране	
Политиката за изследователска дейност и технологично развитие - нейното влияние върху процеса на трансформация в Централна и Източна Европа	
<i>Дилън Джоунс-Еванс</i>	39
Индуриалната политика в условията на преход: необходимост, пропуснати възможности или абсурд?	
<i>Малинка Копаранова, Хосе Амадо да Силва</i>	46
Транснационалните корпорации, преките външни инвестиции и привлекателността на източноевропейските страни в преход	
<i>Ксавиє Рише</i>	62
Подходът на жизнения цикъл	
<i>Атанас Дамянов</i>	71

Съдържание

Структурни промени в руската икономика <i>Александър Иванов</i>	75
Състояние и проблеми на реструктурирането на промишлеността в Република Беларус <i>Людмила Белоусова, Татяна Кизевич</i>	81
Проблеми на реструктурирането и приватизацията на българската промишленост <i>Цаньо Цветков</i>	88
Проблеми на ефективността в приватизираните предприятия <i>Хекуран Мара, Илир Гадеши</i>	95
Фондовете на масовата приватизация - предизвикателство към корпоративния контрол <i>Пламен Чипев</i>	99
Специфични особености на инвестиционната политика на руските търговски банки през преходния период <i>Сергей Красилников</i>	109
Приспособяване на организационните и управленски структури на предприятията <i>Митко Димитров</i>	113
Приспособяване на предприятията и мениджърско поведение: изследване на практически примери в индустрията на България <i>Евгени Пеев</i>	120
Стратегическо поведение на промишлените предприятия в периода на преход към пазарна икономика в Румъния <i>Джордже Заман</i>	128
Системата на стопанско самоуправление при икономиката на прехода <i>Януш Голиговски</i>	141
 Паралелни сесии - Развитие на предприемачеството и дребния бизнес	
Развитие на предприемачеството в Словения <i>Мирослав Глас</i>	151
Важността на реструктурирането на малките и средните предприятия с едно приложение към Полша <i>Ваутер Биесбрук, Валентийн Билсен</i>	162
Външна среда за малките и средни предприятия в Естония <i>Урве Венесаар</i>	176
Възможностите на малките и средните предприятия в процеса на преход на словашката икономика <i>Вилма Юрикова, Борислав Петрик</i>	184
Профил на румънския предприемач <i>Овидиу Николеску</i>	192

Предприемачеството и малкия бизнес в България и Германия <i>Радостина Бакърджиева</i>	204
Предприемачеството в социалната сфера: една бледа алтернатива <i>Евгения Делчева</i>	211
Национална политика и образование за МСП в Северна Ирландия <i>Майкъл Бренън</i>	220
Дребният бизнес и предприемачеството в три измерения: образование, изследване, консултиране <i>Кирил Тодоров</i>	227
Търговските центрове, като стимулиращ фактор за регионален и икономически растеж в светлината на маркетингово изследване <i>Януш Дживота, Ришард Словински, Павел Густ</i>	238
Проблемите на малките предприятия - предизвикателства и възможности за управленското консултиране <i>Милен Балтов</i>	247
Изграждане на бизнес подкрепа в Централна и Източна Европа <i>Лестер Лойд-Ризън, Тревор Дж. Уеб, Милена Маринова</i>	257
Институции за подпомагане на малки и средни предприятия - Софийска агенция за МСП <i>Димитър Христов</i>	267
Предприемачеството в Западна и Източна Европа <i>Роб ван дер Хорст</i>	272

Въведение

Тази книга е резултат от Международната конференция “Индустриалната организация и предприемачеството в условията на преход“, състояла се в Албена, България, на 5 - 8 юни 1995 г. Тя беше организирана от Икономическия институт на Българската Академия на Науките и Университета за национално и световно стопанство - София, с финансовата подкрепа на Програма АСЕ на Европейския съюз. В конференцията взеха участие 45 представители на 17 страни от Западна и Източна Европа.

През последните две-три години учени и практики от индустриално развитите държави, както и от централно- и източноевропейските страни (ЦИЕС) показват значителен интерес към проблемите на индустриалната политика, бизнес организацията, предприемачеството и развитието на дребния бизнес. Голям брой национални и международни проекти са изпълнени или се изпълняват сега, засягащи различни аспекти на тези проблеми в една или няколко икономики в преход. В този смисъл, срещата по време на конференцията на водещите изследователи, преподаватели и консултанти в областта на индустриалната организация и предприемачеството беше една добра възможност за дискусии, обмяна на идеи и опит и за по-нататъшно развитие на взаимното сътрудничество.

Несъмнено, решението на проблемите, свързани с индустриалната организация и предприемачеството, е от съществено значение за успешния преход от централно планирана към пазарна икономика, който в момента се извършва в източноевропейските страни. Уникалността на този преход - без аналог в човешката история и оригиналността на решенията, които трябва да се вземат в посочените области, от една страна, увеличава интереса на западно- и източноевропейските изследователи и практики, но от друга, поставя изключително големи предизвикателства като теория и практика.

Ключовият момент в конференцията беше намирането на баланса между основното и специфичното за отделните страни и възможността за трансфер на “ноу-хау“ в споменатите проблеми и от индустриално развитите към източно-европейските страни, както и обогатяване на съществуващата теория и практика върху основата на опита на източноевропейските страни. С това беше свързана и структурата, и равнището на участниците в конференцията - делегати от Европейския съюз, Централна и Източна Европа, Русия и Беларус, представящи университети, изследователски и консултантски екипи и други институции.

Обменени бяха ценни идеи, свързани с поведението на предприятията в прехода и стратегиите на техните собственици и мениджъри в този уникален процес. Разкри-ти бяха различни управленски стратегии за реструктуриране и приватизиране на

предприятията - пасивно адаптиране, адаптиране на управленските очаквания за държавен контрол, успешно адаптиране без управленски инициативи за приватизация, активно адаптиране и управленски инициативи за приватизация, шоково адаптиране и управленски инициативи за приватизация.

Важен акцент беше поставен и върху мотивацията на човешкия фактор за промяна - започвайки с топ-мениджъра и свършвайки с обикновения работник. Защото, докато формалното “ноу-хау“ като постиженията и методите в стратегическия мениджмънт, организационните структури, маркетинга, финансите и т.н. е сравнително лесно пренасяно и прилагано, по съвсем друг начин стои въпросът за промяната в човешките ценности, намерения и очаквания, разкрити от организационната култура. В този смисъл бяха направени много интересни предположения как да се осъществят на практика промените в човешкия фактор, какво евентуално (и колко) може да се вземе от други (западни) страни, но следвайки конкретните изисквания на прехода и специфичността на отделната страна.

Много различни доклади и дискусии анализираха проблемите на предприемачеството като двигател на промените в собствеността и икономиките на източно-европейските страни. Особено важен резултат тук беше анализът на необходимостта и възможностите за регулиране на дребния бизнес и предприемаческата дейност на национално, отраслово и регионално равнище в тези страни. Защото, с малки изключения, засега дребният бизнес и предприемачеството в Източна Европа се развива главно за сметка на мотивацията на човешкия фактор, без да има съответните законодателни, данъчни, отраслови, технологични, експортни и т.н. улеснения и преференции. В този смисъл практиката на индустриално развитите държави и на първо място по-малките западноевропейски страни, беше оценена като изключително полезна, при условие, че се отчита местната специфичност. Бяха отчетени по-съществени трудности в трансфера на предприемаческо “ноу-хау“ от Запад към Изток поради силното влияние на субективния фактор на този трансфер (предприемачи), различното културно-физиологично приспособяване и малкия опит и традиции в областта на предприемачеството. Интерес предизвикаха дискусиите, свързани с т. нар. “вътрешно предприемачество“ в големите държавни предприятия. Беше постигнато съгласие между участниците, че поради доминирането на големите предприятия (вкл. в близко бъдеще) в икономиките на източноевропейските страни, стимулирането на вътрешното предприемачество и развитието на подходящи методи, техники за това е от особена важност за тяхната динамизация и модернизация.

Представените доклади и осъществените дискусии по време на конференцията (някои от тях продължиха и в по-неформална атмосфера) позволиха да се оформят важни изводи, които могат да бъдат основа за тези, които вземат решения (оторизираните институции) в източноевропейските страни. Сред тях могат да се споменат:

- установяване на национални, отраслови и регионални стратегии, свързани с ефективното реструктуриране, възстановяване и приватизация на големите държавни предприятия (т.нар. “мастодонти“) върху основата на консенсус между движещите сили в обществото;
- осигуряване на условия за вторична концентрация на собствеността на предприятията след първичната приватизация чрез съответната законова основа и инфраструктура;
- създаване на ясна законова рамка за регулиране и подкрепа развитието на дребния и среден бизнес, включваща данъчни облекчения, осигуряване на техноло-

гично и предприемаческо “ноу-хау“, финансиране и кредитиране при облекчени условия, както и консултантска помощ;

- стимулиране на външното и вътрешното предприемачество чрез подходящо обучение, и квалификация (особено на безработни с високо потенциално и развито чувство за обществена отговорност);
- помощ на МСП за интернационализация на дейността им чрез използването на различни стратегии и форми - износ, лицензиране, франчайзинг, участие в смесени предприятия.

Надяваме се, че тази книга ще подпомогне преподаватели, изследователи и практики, както и аспиранти и студенти в тяхната нелека мисия на субекти на прехода към пазарна икономика.

Митко Димитров
Кирил Тодоров

Списък на авторите

- Бакърджиева**, Радостина, н.с., к.ик.н., Икономически институт на БАН, София
- Балтов**, Милен, аспирант, Университет за национално и световно стопанство, Департамент "Индустриален бизнес и предприемачество", София
- Белуцова**, Людмила, началник отдела структурной перестройки и реформирования госсобственности и антимонопольной политики, Министерство промышленности Республики Беларусь
- Бийсбрук**, Ваутер / **Biesbrouck**, Wouter, Katholieke Universiteit Leuven, The Leuven Institute for Central and East European Studies, Leuven, Belgium
- Билсен**, Валентийн / **Bilsen**, Valentijn, Katholieke Universiteit Leuven, The Leuven Institute for Central and East European Studies, Leuven, Belgium
- Бренън**, Майкъл / **Brennan**, Michael, NISBI - The Small Business Institute, University of Ulster at Jordanstown, Northern Ireland, United Kingdom
- ван дер Хорст**, Роб / **van der Horst**, Rob, Manager EIM International, EIM Small Business Research and Consultancy, Zoetermeer, The Netherlands
- Велтер**, Фредерике / **Welter**, Dr. Friederike, Rheinisch-Westfalisches Institut für Wirtschaftsforschung - RWI, Research Group "Small and Medium-sized Enterprises, Essen, Germany
- Венесаар**, Урве / **Venesaar**, Urve, Institute of Economics of the Estonian Academy of Sciences, Department of Economic Development, Estonia
- Гадеш**, Илир / **Gadeshi**, Ilir, Tirana University, Albania
- Глас**, Мирослав / **Glas**, Miroslav, professor, University of Ljubljana, Faculty of Economics, Ljubljana, Slovenia
- Голиговски**, Януш / **Golygowski**, Janusz, LL.M., President, Chamber for International Economic and Scientific Cooperation, Lodz, Poland
- Дамянов**, Атанас, доц. к.ик.н., ректор, Стопанска академия "Д. А. Ценов", Свищов
- да Силва**, Хосе Амадо / **da Silva**, Jose Amado, Universidade Catolica Portuguesa, CEA - Centro de Estudos Aplicados, Portugal
- Делчева**, Евгения, доц. к.ик.н., Университет за национално и световно стопанство, Департамент "Управление на социално-културните дейности", София
- Дживота**, Януш / **Dziwota**, Janusz, University of L6dz, Faculty of Management, Department of Entrepreneurship and Industrial Policy, L6dz, Poland
- Джоунс-Еванс**, Дилън / **Jones-Evans**, Dr. Dylan, University College Dublin, The Michael Smurfit Graduate School of Business, Blackrock, Co Dublin, Ireland
- Димитров**, Митко, ст.н.с., к.ик.н., Икономически институт на БАН, София

- Заман, Джордже / Zaman, Dr. Gheorghe, professor, Director, Institut National de Recherches Scientifiques / Institute of National Economy, Bucharest, Romania
- Иванов, Александр, к.э.н., руководитель лаборатории, Международныи исследовательский институт управленческих наук, Москва, Россия
- Кизевич, Татьяна, начальник юридического отдела, Министерство промышленности Республики Беларусь
- Копаранова, Малинка, н.с., к.ик.н., Икономически институт на БАН, София
- Красильников, Сергей, д.э.н., начальник отдела, Международныи исследовательский институт управленческих наук, Москва, Россия
- Лойд-Ризън, Лестър / Lloyd-Reason, Lester, senior lecturer in business studies, Anglia Polytechnic University, Anglia Business School, Department of European Business Economics, Cambridge, United Kingdom
- Мара, Хекуран / Mara, Hecuran, Academician, professor, Tirana University, Tirana, Albania
- Маринова, Милена, ЕЛКЕПА, Гръцки център по производителността, София
- Николеску, Овидиу / Nicolescu, Ovidiu, professor, Ph.D., MANAGER International Management and Marketing Institute, Bucharest, Romania
- Николов, Никола, доц., к.ик.н., директор на Департамент "Индустриален бизнес и предприемачество", Университет за национално и световно стопанство, София
- Пеев, Евгени, н.с., Икономически институт на БАН, София
- Петрик, Борислав / Petrik, Borislav, Institute of Economics of the Slovak Academy of Sciences, Bratislava, Slovakia
- Рише, Ксавие / Richet, Xavier, professor, University Rennes II & ROSES CNRS, Paris, France
- Словински, Ришард / Slowinski, Ryszard, University of Lodz, Faculty of Management, Department of Marketing, Lodz, Poland
- Смолбоун, Дейвид / Smallbone, David, Middlesex University, Centre for Enterprise and Economic Development Research, Enfield, Middlesex, United Kingdom
- Тодоров, Кирил, доц., к.ик.н., Университет за национално и световно стопанство, Департамент "Индустриален бизнес и предприемачество", София
- Туст, Павел / Tust, Pawel, University of Lodz, Faculty of Management, Department of Marketing, Lodz, Poland
- Уеб, Тревор Дж. / Webb, Trevor J., Buckinghamshire College, The Business School, Chalfont St. Giles, Buckinghamshire, United Kingdom
- Христов, Димитър, управител, "Хирон - Мениджмънт Консултинг" ООД, София
- Цветков, Цаньо, ст.н.с., к.ик.н., директор, Институт за развитие на машиностроенето, София
- Чипев, Пламен, н.с., к.ик.н., Икономически институт на БАН, София
- Юрикова, Вилма / Jurickova, Vilma, Institute of Economics of the Slovak Academy of Sciences, Bratislava, Slovakia

Откриваща пленарна сесия

Подпомагане развитието на МСП в страните в процес на преход: поглед от запад

ДЕЙВИД СМОЛБОУН

1. Въведение

Настоящият доклад има за цел да допринесе за разработването на политическа програма, която да подпомогне участието на МСП в развитието на страните, осъществяващи преход към пазарна икономика и в самата реализация на този процес. И макар че природата и дълбочината на социалните и икономическите промени, извършващи се в страни като България, ни изправят пред нови предизвикателства, можем да твърдим, че наличният опит в западноевропейските страни по отношение развитието на МСП е приложим в контекста на прехода на централно и източно европейските икономики. Особено ако вземем предвид същественото реструктуриране, което се извършваше в Западна Европа, променило значително ролята на МСП в много страни и довело до разработването на политика, насочена към поддържане на тази тенденция. Добър пример за това е Обединеното кралство (ОК). От едно от последните места в страните от ОИСР по създадени предприятия, като процент от активната работна сила в края на 70-те то зае водещо място през 1989 г., достигайки коефициент, по-висок, отколкото в повечето страни от ЕС: 1,59% при 0,97% за ЕС (Van der Horst, 1992).

Опитвайки се да изведем и систематизираме западния опит в тази област, трябва да отчитаме два важни момента. Първо, към този опит в областта на политиката за МСП трябва да се подхожда критично, защото е погрешно разбирането, че на Запад винаги се постъпва правилно. Именно тук е важно да се има предвид и академичната позиция, наред с тази на практиците и консултантите, за да бъде изразено едно независимо и обективно мнение. Във връзка с това е също толкова важно да изваждаме поука от неуспешните политически мероприятия, както и от успешните. Макар че политиките бавно склоняват да приемат това, ние можем да се учим от мерките, които са били предприети и не са дали резултат както и от тези, които са се оказали успешни. Второ, при всяко обмисляне на трансфер на политически програми е важно да бъдем наясно с естеството и дълбочината на всички икономически, социални, политически и институционални различия, които биха могли да повлияят върху резултатите от дадена политика и върху нейните шансове за успех. На базата на казаното дотук, в доклада ще проучим досегашния западно-европейски опит, за да достигнем до някои изводи относно приноса на МСП за ико-

номическото развитие и различните политически мерки, които биха спомогнали за максимализирането му.

Въпреки че акцентът в доклада е поставен върху извеждането на западния опит, е уместно да бъдат направени и сравнения с развитието на сектора на МСП в по-слабо развитите страни (СРС). Брюнер (Brunner, 1993), например, заключава, "че Източна Европа е изправена пред много от проблемите, които беше изправен Юга преди тридесет години и все още е". Тук можем да отнесем въпроси като: как да диверсифицираме размерната структура на икономиката; как да изградим канали за трансфер на технологии към малките фирми; как да стесним производствената пропаст, разделяща ни от западните индустриални икономики, и как да запълним производствената и технологичната пропаст между големия неофициален сектор на малките фирми и поддръжания от правителството сектор на големите индустриални предприятия? Интересното е, че политическите поуки, изведени от Брюнер от опита на СРС, не се отличават съществено от тези, изведени от западноевропейския опит.

2. Как правителството може да влияе върху природата и темпа на развитието на МСП?

Преди да разгледаме политиката, която е специално насочена към подпомагане развитието на МСП (т.е. мерките, които правителството предприема за непосредствено съдействие на малките фирми), е важно да отчетем, че правителствената политика може да повлияе върху развитието на сектора на МСП по няколко начина:

*** чрез макроикономическа политика, която влияе върху средата за бизнес като цяло и за МСП включително.**

Макар, че макроикономическата политика обикновено не е особено чувствителна по отношение на ефектите си върху дребния бизнес, мениджърите на МСП често възприемат фактори като равнището на съвкупното търсене (ефекта от промените в равнището на държавните разходи в т.ч., лихвите и данъчното облагане като ключови от гледна точка на влиянието им върху техния бизнес, и като по-важни от насочените конкретно към малките фирми правителствени мерки. Британският опит показва, че стабилното управление на макроравнище е ключово изискване за МСП, тъй като стабилната външна среда улеснява фирмите при планирането, особено по отношение на разпределението на инвестициите във времето и разширяването на дейността. Така, от политическа гледна точка, е важно признаването на влиянието на макроикономическата политика върху дребния бизнес.

*** чрез диференцирано влияние на правителствените актове върху фирмите с различен размер**

Става въпрос за факта, че "изцяло неутралната в намеренията и управлението си политика, може далеч да не е неутрална що се отнася до ефектите ѝ, породени от различните условия за малките и големите фирми" (Bolton Committee, 1971). Могат да бъдат идентифицирани две широки групи разходи, налагани от правителство върху бизнес общността: на първо място, онези преки разходи като социалните осигуровки или други данъци; на второ място, разходите за съответствие - за посрещане на определени законови изисквания (Bannock & Reacock, 1989). Втората група разходи се поражда от времето, необходимо за усвояването на изискванията на нормативните документи, за воденето на бухгалтерската и за обучението (както и от изплащаните заплати) на персонала, който върши тази допълнителна работа. Например, проведеното от Универ-

ситета в Мидълсекс изследване показва негативните ефекти от промените в регулационния режим, свързани с Европейската програма за МСП в областта на производството на храни в ОК и Португалия (Smallbone et al, 1994).

Изключително уместно за източноевропейския контекст е твърдението, че правителствените актове са едни от основните фактори, насърчаващи преминаването на предприемачите към неофициалния сектор или икономиката в сянка. Разрастването на последната може да бъде възприемано като политически проблем, който трябва да бъде ограничен чрез засилване на контрола, но също и като позитивно явление - потенциален източник на предприемачеството. При такива обстоятелства, *изискванията, налагани на малките фирми, трябва да са съвместими с насърчаването на предприемчивостта в официалната икономика и да не представлява прекалено тежко бреме за стартиращите предприятия.*

Макар, че нормативните изключения се харесват на собствениците на дребен бизнес и техните лоби групи и се прокламират от политиците като допринасящи за развитието на среда, в която предприемаческата инициатива процъфтява, те пораждат неизбежни конфликти с други политически сфери (като например социалната политика), които трябва да бъдат отчитани. Дейвид Стори заяви наскоро, че нетните ползи от подобни изключения все още не са доказани (Storey, 1994). Необходимо е да се спомене, че отиването прекалено надалеч в освобождаванията и изключенията крие и икономически опасности от гледна точка на насърчаването на мениджърите на МСП да възприемат един или друг тип стратегия. Освен това, в някои централно и източноевропейски страни в наши дни конкуренцията на неофициалния сектор принуждава други частни фирми да използват подобни методи (като укриване на данни за продажбите и изкуствено завишаване на режийните разходи с цел намаляване на данъчното задължение). Докато кумулативното облагане и нормативното бреме за официалния бизнес не бъдат облекчени и прилагането на данъчните закони не е еднакво в цялото стопанство, законният частен сектор все повече ще наподобява черния пазар от времето на социализма (Arendarski et al, 1994).

*** чрез влияние върху общественото мнение за значимостта на предприемаческата инициатива и предприемачеството**

Тъй като е трудно да не се съгласим с Куран (Curran, 1991) относно неуловимата природа на представата за фирмената култура, няма съмнение, че различия в традициите и значимостта, придавана на предприемчивостта, между (западните) страни и отделните региони съществуват и се изразяват в равнището на създаване на нови фирми (Mason, 1991). Правителствата (като Консервативното британско правителство от 80-те) често се стремят да влияят върху предприемаческите ценности чрез внедряването на схеми, подтикващи хората да се заемат с предприемаческа дейност и чрез поемането на инициативи, насочени към насърчаване на предприемчивостта в училищата и образователните институции, но способността им да повлияят върху тези ценности не би трябвало да се преувеличава, поне в краткосрочен план. Значителните вариации по региони на новосъздадените предприятия свидетелстват за това, че правителството е само един от факторите, влияещи върху значимостта, придавана на предприемаческата инициатива. Въпреки това, *правителствата в ЦИЕ със сигурност имат потенциален принос в оформянето на културните нагласи към риска, частната собственост и притежаването на*

собствен бизнес, макар и влиянието на тези промени да е по-скоро дългосрочно, отколкото незабавно.

*** чрез признаването и вграждането на МСП измерението в индустриалната политика**

Тук се включва разработването на програма за политическа подкрепа, диференцирана според размера на МСП. Можете да зададете въпроса как се оправдава една такава намеса в западните страни в периода, когато приносът на МСП се увеличава и се твърди, че те са по-гъвкави и създават повече работни места от големите фирми. Ако наистина е така, защо им е необходима политическа подкрепа? Какво е оправданието за намеса в полза на конкретна категория от фирми с определен размер в контекста на пазарната система? Това са основните въпроси, разгледани в следващите раздели на доклада.

3. Защо да подпомагаме МСП?

Първата рационална стъпка при разработването на каквато и да е политика е да си изясним какви са целите ѝ. Ясните цели са необходими, ако в следствие ще трябва да оценим дали тази политика се е оказала успешна или не, както и нейната ефективност по отношение на разходите. Във връзка с това, може би някои от вас биха се изненадали ако разберат, че в страните от ЕС до скоро изцяло липсваше точно формулиране на целите на политиката за МСП. В резултат на това, подходът на практика беше прагматичен и често се налагаше целите на политиката да бъдат извеждани на базата на действията на политиците. Така, макар че настоящото изследване успя да идентифицира четири водещи цели на политиката за МСП в страните-членки на ЕС на национално равнище - засилване на конкуренцията, укрепване на производствената верига, диверсифициране на икономиката, създаване на работни места и намаляване на безработицата, само последната беше изрично дефинирана и следователно е единствената цел едва в някои от страните (De Koning & Snijders, 1992). Както Дейвид Сторей подчертава, едно от следствията от липсата на яснота на целите е твърде често срещаното ситуационно разработване на политиката, в съответствие с натиска на лоби групите на дребния бизнес, краткосрочните флуктуации в макроикономическите условия и политическата целесъобразност (Stoery, 1994). Резултатът във Великобритания е следния: беше приет сложен набор от мерки, чиито компоненти често се променяха, правейки ги по този начин трудни за разбиране от дребните бизнесмени, което ограничава тяхното въздействие. *Важна поука, която може да се извлече оттук е необходимостта от изясняване целите на политиката за МСП, на базата на което могат да бъдат оправдани политическите намеси в тази област.*

Рационалният подход при разработването на политиката включва:

идентифициране на причините, оправдаващи насърчаващата и подкрепяща МСП политика. Въз основа на това е възможно да се формулира ясен набор от цели на тази политика.

идентифициране на видовете политически програми, необходими за реализация на целите. Тук може да бъде отнесено изясняването на размерните характеристики и противоречия, за преодоляването на които МСП се нуждаят от помощ.

идентифициране на най-ефективните предавателни механизми за такава политика, с ясно дефиниране на ролите съответно на държавния и частния сектор.

Трябва да признаем, че освен доводите на икономическия рационализъм, съществуват и социални и политически аргументи в подкрепа на подобна политическа интервенция. Пример за това е политическата необходимост да бъде подкрепян сектор, който създава работни места и/или идеологическата привързаност към индивидуализма, самостоятелността и инициативността. В контекста на дълбоките социални, икономически и политически промени, извършващи се в страните в преход, е невъзможно да бъдат пренебрегвани тези фактори. Това може да се окаже особено важно в началните фази на процеса на преход, както посочва Пиасецки:

"В началната фаза на процеса на преход, насърчаваното по този начин развитие на МСП се превръща в един от най-ефективните инструменти за преориентиране на социалното (awareness) чувство без освобождаването на социалното чувство появата на частния сектор и пазарната икономика е невъзможна" (Piasecki, 1995).

От гледна точка на икономическата и индустриалната политика, водещият мотив за подпомагаща развитието на МСП намеса се основава на мнението, че ако по-малкия размер на организацията предлага някакви потенциални икономически предимства (например, гъвкавост), то способността на тези организации да достигнат потенциала си може да бъде възпрепятствана от някои породени от размера недостатъци (асоциирани обикновено с ограничената им ресурсна база и някои качествени различия във връзките им с външната среда в сравнение с големи фирми). Икономистите често са склонни да оправдават намесите в пазарната икономика тогава, когато е налице пазарен дефект или пазарно несъвършенство. Именно този момент се използва като ръководещ в политиката за малките фирми в ОК, макар че подобен акцент се появи съвсем скоро през 90-те:

"...основната отговорност за подобряването на конкурентоспособността в рамките на всяка пазарна икономика лежи върху бизнеса. Въпреки това, пазарите невинаги работят ефективно и тъй като пазарните дефекти могат да се отразят върху всички фирми, особено малките са изправени пред сериозни проблеми. Големите фирми, например често печелят от икономите от мащаба" (Отдел по заетостта на ОК, 1994)

С други думи, фирмите могат да се сблъскат с породени от размера недостатъци във връзките им с техните пазари (както на фактори на производство, така и продуктови пазари). Например, ако може да се докаже, че свързаните с размера фактори влияят на достъпа на фирмата до финансовите пазари, би могла да се оправдае интервенция, насочена към конкретния пазарен дефект. Такъв пример е схемата за осигуряване на кредитите (въведена в ОК през 1981 г. и в Германия през 50-те). Тези схеми са разработени в помощ на малките фирми, които имат жизнеспособни бизнес планове, но не са били в състояние да осигурят един обикновен заем поради липса на гаранции. Гарантирайки една значителна част от заема, правителството се намесва на пазара на финансови средства за дребния бизнес, като поема част от риска.

За либералните икономисти, проявата на пазарен дефект е необходимо, но не достатъчно условие за правителствена интервенция; трябва да е налице подобряване на благополучието, като се имат предвид разходите за бюрократичната намеса. В този случай политиката за малките фирми се базира на аргумента, че МСП могат да допринесат за икономическото развитие по редица начини, макар че може да се твърди, че допълнителна изгода се поражда от създаването на "самозаетост" или предприемаческа класа, като източник на политическа и социална стабилност.

4. Ролята на МСП в икономическото развитие и изводите за политиката

Тук нашата цел е да изследваме как могат да бъдат оправдани насърчаващите и подпомагащите МСП политически намеси, да идентифицираме потенциалната роля на тези предприятия в икономиката и да обсъдим изводите за политиката във всеки от случаите. Разсъжденията ни са представени като една рационална рамка, която може да бъде използвана за ръководство при разработването на политика за МСП, базираща се на западния опит.

Принос В създаването на заетост

От времето на публикацията на доклада на Бърч (Birch, 1979) приносът на МСП в създаването на заетост е постоянно във фокуса на вниманието на западните политици. По-новите изследвания, направени в САЩ показваха, че за периода 1976 - 1988 г. фирмите с по-малко от 20 души персонал са осигурили 37% от нетната заетост и 19% от общата (US Small Business Administration, 1992). Но въпреки, че са малко онези, които биха оспорили факта, че малките фирми разкриват работни места с по-бързи темпове от големите, *естеството на техния принос в заетостта е обект на много дебати*. Един от въпросите засяга *броя на МСП, които създават заетост*. Това е важно за политиците, тъй като повдига въпроса, до каква степен трябва да се концентрират усилията върху фирмите с потенциал за разкриване на работни места и как може да се постигне това (Storey & Johnson, 1987). Резултатите от някои изследвания сочат, че общият ръст на заетостта в сектора на дребния бизнес се дължи на увеличаването броя на работните места в голяма част от фирмите (Daly et al, 1991), докато други разработки изказват предположението, че сравнително малко МСП създават работни места в значителни мащаби (Storey et al, 1987). Друг момент е свързан *с типа на работните места, откривани в малките фирми*. В миналото някои развойни организации във Великобритания с неохота подкрепяха дребния бизнес, поради убеждението си, че осигуряваните в него работни места са с “по-ниско качество” от тези в големите фирми. Но поддържащите подобно мнение изследователски данни не са особено убедителни и важен фактор, който трябва да бъде отчитан тук наред с размера на фирмата, е и отрасловото измерение.

Дискусии се разгоряха и около това, доколко нарастването на заетостта в малките фирми представлява създаване на *допълнителни работни места за икономиката или е просто трансфер на такива от големите*. Беше изтъкнато, че преследваните стратегии на фрагментация и излизане на външни пазари от големите фирми водят до разширяване на възможностите за малките да заемат ролята на подизпълнители (субконтрактори), франчайзи и изпълнители на услуги, извършвани преди това в самите големи фирми (Shutt & Whittington, 1987). Увеличените бизнес възможности и заетостта в малките фирми са за сметка на редуциране броя на работните места в организациите на контрактора. Макар че преход към по-фрагментирани производствени модели беше налице в западните икономики в периода 1980 - 1990 г., емпиричните данни в подкрепа на хипотезата за “трансфер на заетост” не са убедителни (Keeble, 1990). Нещо повече, дори и трансфер на заетост действителност да е налице, трябва да се подчертае все по-острата необходимост от организиране на конкуриращите се икономики по начин, различаващ се от прилагания в миналото, и че промяната в характера на взаимоотношенията между големите и малките фирми е необходимо условие за запазване на конкурентността. С други думи, дългосрочният динамичен анализ на въпросите на реструктурирането и на ролята на МСП в него би трябвало да се разглежда по-скоро като краткосрочен. В източно европейския контекст този аргумент придобива допълнителни измерения, тъй като на

МСП предстои да изиграят особено важна роля в процеса на фрагментация, чието начало е загатнато от приватизацията на държавната собственост. В много от случаите това може да включва съдействие за производителното използване на приватизираните активи като алтернатива или следствие на тяхната ликвидация. В тези случаи можем да говорим за мерки, благодарение на които бездействащи ресурси се въвеждат в производството и по такъв начин се увеличава продукцията при пределно възможната цена.

Както беше в западните страни, които претърпяха драстично реструктуриране през последните 20 години, акцентиращата върху подкрепата за създаване на нови предприятия политика съдейства за намаляване на безработицата. В много от случаите обаче фирмите, създадени с помощта на насочени срещу безработицата програми (като Схемата за издръжка на предприятията в ОК), имат много по-слаби стартови позиции и по-ниска добавена стойност на извършваните услуги, отколкото секторите, смятани за част от мотора на икономиката. Въпреки това, в страните от Централна и Източна Европа развитието на подобни дейности може да допринесе за диверсифициране на икономическата структура, чрез развитието на обслужваща дейност и влияние върху заетостта. Подобни програми в действителност представляват един добър пример за необходимостта от изясняване на политическите цели и степенуването им по приоритети. *Насърчаващата основаването на нови предприятия политика би могла да намали безработицата, но от гледна точка на икономическото развитие създаването на заетост би трябвало да се възприема по-скоро като резултат от разрастването на бизнеса, отколкото като първостепенна политическа цел, най-малко затова, защото съществува риск от краткосрочно разкриване на работни места за сметка на конкуренцията в дългосрочен план.* След опитите си да извлече поука от опита на МРС за Източна Европа Брунер достига до подобно заключение:

“правителствата не би трябвало да разработват скъпи финансови схеми за МСП в името на разкриването на работни места, ефектът по създаването на заетост би могъл да е резултат от общите усилия на индустриалната и образователната политика за увеличаване на производителността като цяло.” (Brunner, 1993).

Резултатите от нашето собствено изследване на развитието на група от производствени МСП в продължение на повече от 10 години подкрепят подобно мнение, показвайки че работни места се създават в онези МСП, които са в състояние да поддържат ръст на продажбите в течение на години и се концентрират преди всичко в най-добре представящите се фирми. Нещо повече, в тези “силно растящи” фирми нарастването на производителността се осъществява едновременно с увеличаването на заетостта, което означава, че в тези случаи разкриването на работни места е съвместимо с развитието на все по-конкурентен бизнес (Smallbone et al, 1993).

Приносът като източник на иновация

Иновацията е важна за местната, регионалната и националната икономика, тъй като представлява възможност за придобиване на конкурентно предимство, което е потенциално по-силно от онова, базиращо се на цената (Porter, 1990). МСП често се възприемат като източник на иновация на едно съвкупно равнище, във връзка с по-голямата си гъвкавост, динамичност и чувствителност към промените в търсенето от големите фирми. Но това е област, в която дори и в по-развитите страни се наблюдават огромни различия между отделните фирми. От една страна, най-динамичните високотехнологични фирми могат да играят ролята на мотор, движещ регионалната икономика, както е в случая на Кеймбридж (ОК) или Бостън (САЩ) (Storey & Johnson, 1987). От друга страна, съществуват много на брой консерватив-

но управлявани, традиционни производствени МСП, опериращи в ниши, сравнително недокоснати от технологичната промяна, в които въпросът за иновацията не стои пред мениджърите.

Това разнообразие предизвиква опитите на някои автори да класифицират различните роли на малките фирми по отношение на иновационната активност. Ризони (1991) например, извежда шестстепенна класификация от “традиционни” малки фирми, от една страна, до “базирани на нови технологии”, от друга, макар че тук отрасловото измерение е много важно. Много от “традиционните” малки фирми на Ризони вероятно оперират в базиращите се на занаятите сектори (като производството на дрехи и мебели); други биха могли да бъдат в сектори, където технологичната промяна е по-важна (например, печатарска промишленост), макар че в тези случаи малките фирми са по-често “имитатори” отколкото “иновационни лидери”. Същевременно в секторите, в които технологията има водещо значение, се различават “технологично базирани” и “базирани на нови технологии” МСП, които често са начело на иновационната активност, защото с усложняването на технологичните степеня на фрагментация на отделни сфери на приложение позволява на МСП понякога да бъдат лидери в така обособените специфични отрасли.

Но въпреки това, е важно да се признае, че от гледна точка на поддържането на конкуренцията технологичната иновация е само един от влияещите фактори. С други думи, иновацията е понятие по-широко от технологичната иновация. Майкъл Портер разглежда йерархията на източниците на конкурентно предимство, базираща се на тяхната стабилност. Докато нискоразредните предимства като по-малки разходи за заплати или по-евтини материали веднага се дублират от конкурентите, високоразредните предимства се дублират по-трудно. Примери в това отношение са продуктова диференциация, основаваща се на уникални продукти и услуги, и характера на отношенията с клиентите, които са защитени от високия размер на разходите на клиентите за преминаване към продуктите на други търговци (Porter, 1990). Това са разновидностите на конкурентното предимство, които МСП са в състояние да придобият, като позволяват на фирмите за използват гъвкавостта, предоставяна им от техния малък мащаб, за свое и на клиентите си благо.

Тъй като броят на фирмите, които могат да бъдат наречени иновационни в чисто технологичен смисъл, е доста малък, акцентът върху по-широкото понятие за иновация е въпрос от по-голяма важност за МСП. Творческият и “иновационен” мениджмънт на продуктовото портфолио (фокусиращ върху разработването на нови продукти и услуги), наред със стратегията на диференциация на фирмата от конкурентите и опитите за увеличаване на производителността, би трябвало да осигурява средства за съчетаване на успешно развитие на бизнеса със стабилен икономичен растеж. Що се отнася за Източна Европа, нашето послание в тази връзка е, че базираното на по-ниските разходи конкурентно предимство и временното ценово предимство не са достатъчни за поддържане на дългосрочен ръст. В най-добрия случай това осигурява база за навлизане на нови пазари и възможност за натрупване на средства, които веднага би трябвало да бъдат инвестирани в обновяване на фирмените активи, а отгук и на материалната база на икономиката.

От политическа гледна точка, това подчертава важността на разработените мероприятия за насърчване на иновациите на различни равнища:

Целенасочена подкрепа за фирми, базирани на нови технологии. Тъй като подобна подкрепа почти задължително трябва да включва и финансиране, се изтъква, че политическата подкрепа трябва да бъде нещо повече от опит за запълване на празнотите на финансовия пазар, ако се цели максимизиране

приноса на технологично базираните фирми. Ойкей настоява за по-активно съдействие за тези фирми през целия иновационен цикъл, т.е. от разработването на развойната програма през производството до маркетинга на крайния продукт (Oakey, 1991). Освен това, подобни фирми се нуждаят от външни бизнес консултации, тъй като техни собственици и мениджъри често са хора с по-висока техническа, отколкото бизнес квалификация.

Политика, насочена към подпомагане обновяването на технологичния потенциал в по-традиционните отрасли. Дори и в развитите индустриални страни базираните на нови технологии фирми съставляват относително малък процент от общата икономическа база. Затова друг важен приоритет на политиката е стремежът към обновяване на производствения капацитет на МСП в по-широк кръг от отрасли. В контекста на Централна и Източна Европа, е необходимо да се подчертае, на първо място, че технологичният аспект на индустриалната политика не би трябвало да се ограничава до високотехнологичните отрасли; на второ място, че е нужно да се допуска наличието на обусловени от размера на фирмата особености, възпрепятстващи процесът на технологично обновяване, свързани с по-ограничената ресурсна база на МСП (особено по отношение финансите и мениджмънта) в сравнение с по-големите фирми.

Политика, подпомагаща обновяването на фирмите по няколко направления.

Отчитайки, че конкурентоспособността на една икономика зависи от тази на фирмите в нея, насочената към насърчаване на иновациите политика, би трябвало да предвижда по-мощна цел за постигане на стабилно конкурентно предимство в по-широк кръг от отрасли. Това поставя акцента върху обновяването на фирмите по няколко направления като управленски умения, маркетинг, квалификация на работната сила и производствените технологии.

Приносът като интегрална част от икономическата структура

Друг начин, по който МСП могат да допринесат за икономическия просперитет е чрез принос към развитието на диверсифицирана стопанска структура. Както вече споменахме това може да включва развитие на нови дейности, например в сферата на потребителските услуги, а също и разширяване и допълване на бизнеса посредством връзките с доставчиците и клиентите. *Една от потенциалните роли на МСП е тази на доставчици на по-големи фирми, допринасяйки по този начин за външната конкурентоспособност на последните.* Много от малките фирми са специализирани доставчици на големите фирми на детайли, части и заготовки или (все по-често) услуги, произведени при равнище на разходите често пъти по-ниско от онова, което би могло да се достигне в тях. В това отношение малките фирми осигуряват една важна част от инфраструктурата, от която зависи конкурентоспособността на икономиката. Наличието на база от дребни доставчици може да бъде важен фактор за откриването на филиали на големи транснационални компании в някои сектори (Langley, 1993), макар че за изпълняването на подобни функции от МСП обикновено трябва да достигнат много висок стандарт на качеството, който би задоволил изискванията на клиентите на големите фирми. За да удовлетворят тези изисквания МСП със сигурност ще се нуждаят от осезаема помощ (например финансиране, обучение) в обновяването на производствената база и човешките ресурси. Констатацията може да бъде илюстрирана с примера на полските корабостроителници, където поръчките за много от традиционните местни субконтрактори бяха отказани,

поради несъответствието на техните продукти с претенциозните спецификации на новите западни клиенти (The Guardian 27/5/95).

Необходимо е да се отбележи, че *в някои части на Европа, МСП играят повече от водеща роля в регионалната икономическа структура чрез различни форми на междуфирмено коопериране*. В региони като Емилия Романя например, регионалната конкурентоспособност се основава повече на взаимозависимостта между МСП, отколкото на стратегиите и действията на отделните фирми или на зависимостта от големите фирми (Руке, 1992). Макар че тук може да се възрази, че социалните условия, в които се развиват интегрираните производствени системи, са силно специфични, потенциалните предимства на кооперирането между МСП, свързвани с външни икономии от мащаба привличат политическия интерес в Западна Европа, а в бъдеще може би и в Източна също.

Приносът като почва, върху която могат да израснат големите фирми

Един от аргументите в подкрепа на политиката за МСП е, че те са средство за навлизане на нови предприемачи и почва за израстване на големи фирми. Но емпиричните данни от изследвания на новостартиращи предприятия сочат, че само една малка част от тях се разраства до големи фирми. Например, едно такова изследване показва, че вероятността една фирма да има 100 или повече души персонал, 10 години след основаването си е между 0,5 и 0,75% (Storey et al, 1987). Това е следствие от факта, че около 40% от новите фирми фалират в рамките на три години след стартирането си, а преобладаващото мнозинство от онези, които оцеляват остават малки, често защото не се стремят да разширят бизнеса си. Но макар и да са малцинство важноста на високо целещите се малки фирми за икономиката е по-голяма от колкото бихме допуснали, излизайки от незначителния им брой, защото една или две изключително успешни фирми могат да бъдат флагманите, манифестантите, инкубаторите или двигателите на регионалната икономика. Един от изводите от казаното дотук е, че в икономиката трябва да се поддържа високо равнище на създаването на нови фирми с цел максимизиране на шансовете за поява сред тях на високо целещи се, но все пак качеството на новоосновените е също толкова важно, колкото и броят им.

5. Различия между ЦИЕ и Западна Европа, които могат да повлияят върху приоритетите на политиката за МСП

Опитвайки се да извлечем полезни уроци от западния опит в развитието на сектора на МСП, с оглед използването им в подкрепа на разработването на политика за тези предприятия в ЦИЕ, трябва също да отчитаме съществуващите различия и икономическата и политическата среда, които биха могли да са от значение за политическите приоритети. Без да претендирам за изчерпателност на списъка, съм идентифицирал няколко ключови различия, които по мое мнение са важни от гледна точка на влиянието им върху политическите приоритети в тази област:

Необходимост както от икономическа, така и от социална промяна

Преходът от централно-планово, социалистическо общество към либерална, демократична, базирана на пазарни отношения система, включва фундаментални социални и икономически промени, което означава, че подпомагащата развитието на МСП политика в Източна Европа не може да бъде оценена единствено в икономически аспект. Създаването на предприемаческа класа е част от този процес и може да бъде свързано също и с процеса на приватизация и/или реституция на собствеността. Макар че процесите на преход в ЦИЕ достигат екстремни стойности, си

струва да се спомене, че в някои западноевропейски страни малките фирми си спечелиха политическа подкрепа от правителството както по икономически, така и по идеологически причини. Примери в това отношение са ОК през 80-те или ФРГ през 50-те години, където на малките фирми се отреждаше изпълнението на ключовата роля в развитието на социалната пазарна икономика както в икономически, така и в социален аспект.

Мащабите на поставените пред процеса на преход задачи означаваха, че развитието на МСП не се възприема като приоритетно

Първостепенно значение в икономиките в преход се отдаваше на програмите за макроикономическа стабилизация, следвани от реструктурирането на големите държавни предприятия и банковите реформи. В Полша например, след като премахването на законите и бюрократични ограничения направи възможно създаването на частни фирми, правителствената политика по отношение на МСП беше по-скоро "laissez-faire", отколкото проактивна. Такъв подход е разбираем и може да бъде оправдан в краткосрочен план, но той подлежи на промяна, ако трябва да бъде реализирана потенциалната роля на тези предприятия в икономическото развитие. Правителствата трябва да познаят многообразието от начини за въздействие на политиката върху малките фирми, като същевременно предприемат мерки за активно насърчаване развитието на МСП по икономически и социални причини.

Липса на съвременна предприемаческа традиция, което влияе върху необходимостта от ускоряване на темповете на основаване на нови фирми

Потенциала на МСП да допринесат за създаването на нови работни места и икономическото развитие в много от СЦИЕ зависи от ускоряването на темповете на основаване на нови фирми, макар че тук също трябва да се отчетат различията между източноевропейските държави. *И въпреки, че действително може да е напълно основателно целенасоченото подпомагане на даден вид МСП, приоритетни позиции в много от страните си запазват стратегиите за ускоряване на темповете на създаване на нови фирми.* Но възприемането на подобни темпове сами по себе си като крайна цел крие опасности, тъй като те могат да са свързани с високите темпове на фалиране на фирмите в резултат от неблагоприятни външни условия (например, неадекватна банкова система) и характеристиките на предприемачите (като липса на елементарни бизнес умения). Някой може би ще каже, че пазарът ще определи "победителите" и "победените", но опитите да бъде максимизиран темпа на създаване на нови фирми в източноевропейски контекст, тогава когато може да бъде намален темпа на тяхното банкрутиране, са особено опасни. Например, опитът на Полша показва, че премахването на законите бариери за навлизане на пазара през 1989г. води до т.нар. "взрив на предприемачеството" (Piasecki & Vogut, 1993), последван от спад в "раждаемостта" на фирмите (поне в официалната икономика), за който явно допринасят високите проценти на фалитите сред новите фирми.

Липса на изградена инфраструктура, която да осигури поддържащи услуги за МСП

Приоритетите в тази област в западните икономики се свеждат до повишаване качеството на предлаганите на МСП услуги от многобройни фирми и опитите за преодоляване на упоритото нежелание на много от собствениците на МСП да се обръщат за съвети и експертно мнение извън фирмата в подходящи моменти. В СЦИЕ проблемът е, че голяма част от тези бизнес услуги са недоразвити, а там където те все пак съществуват често са некоординирани.

Целта тук трябва да бъде развитието на поддържаща бизнес инфраструктура, съответстваща на потребностите на МСП на различните етапи от тяхното

развитие. В предстартовата и стартовата фаза бизнес консултирането и информацията, наред с осигуряването на обучение, трябва да бъдат достъпни в местни центрове, за да позволяват на навлизащи на пазара да придобият представа за принципите на извършване на бизнес. След като фирмите са основани, е необходима програма, която да подпомага тяхното оцеляване и реализирането на потенциална им за растеж, ако притежават такъв. С укрепването на фирмите те се нуждаят от все по-специализирани услуги и това с особена сила важи за производствените МСП (Smallbone et al, 1993b). Тук могат да бъдат отнесени семинари за придобиване на бизнес-умения, консултации на ниски цени и специализирана информация и съвети по цял кръг от въпроси (технически консултации, маркетинг, проучване на чуждите пазари, информационни технологии, управление на качеството, наемане и обучение на персонал). Макар че, се очаква на тази фаза от развитието си фирмите да са в състояние да заплатят за получената помощ, потенциалните изгоди (от гледна точка на конкурентоспособността) от насърчаването на мениджърите на МСП да бъдат по-отворени към външна помощ и първоначалната неохота на много от тях оправдава известното им “премиране” поне от страна на правителството.

Един от въпросите, който възниква във връзка с осигуряването на поддържащи бизнес услуги са ролите съответно на обществените и частния сектор. Основните принципи са, че държавата играе роля в осигуряването на подкрепа, която роля се обуславя от многото аспекти на приноса на МСП за икономическото развитие. От друга страна, може да се възрази, че осигуряването на поддържащи бизнес услуги най-добре се извършва от тези, които имат опит в сектора на частния бизнес. В Западна Европа съществуват различни модели на осигуряване на подобни услуги. Например, липсата на Търговски палати със силни позиции в ОК означаваше, че ролята на държавата в подпомагането на дребния бизнес трябваше да е по-значима, отколкото например в Германия и Холандия, където тя осигури основата за укрепване позициите на Търговските палати чрез въвеждането на задължителна регистрация за фирмите и използването на палатите в реализирането на някои от аспектите на подкрепата за дребния бизнес. Във Великобритания, от една страна, правителството възприе по-централизирана роля в развитието, финансирането, наблюдаването и оценката на програмите за подпомагане на МСП, като същевременно до голяма степен повери тяхното изпълнение на ръководени от частния сектор агенции. Накратко, целта трябва да е развитието на една инфраструктура на институционална подкрепа за МСП, в която да се акцентира върху неправителствените асоциации, но чието развитие, оставено на пазарните сили, е малко вероятно да се окаже ефективно.

Каквато и да е системата, призвана да задоволява потребностите на конкретната национална и регионална среда, *стремежът трябва да бъде да се избягва прекаленото изобилие и подразделяне на агенциите*, което може да предизвика объркване сред мениджърите на МСП относно това към кого трябва да се обърнат за един или друг вид подкрепа (Segal, Quince & Wicksteed, 1988). Тази опасност съществува най-вече в случаите, когато финансиращите организации отпускат средствата без да четат необходимостта от съгласуваност на програмите на местно равнище. Това е един потенциален проблем за ЦИЕ, където проектите по дребен бизнес досега зависеха от външно финансиране, което не винаги беше добре координирано. Приоритетно за ЦИЕ е разработването на местни програми и създаването на институции, които са приспособени към специфичните изисквания на МСП на локално равнище, като едновременно с това се насърчава взаимодействието и кооперирането между агенциите.

Неспособност на банковия сектор да осигури финансиране за развитие на дребния бизнес

Тъй като в повечето от страните към банките се отправят критики за това, че не осигуряват подкрепа за дребния бизнес, в ЦИЕ се наблюдава изключително силна интервенция, насочена към подобряване финансовото осигуряване за малките фирми. Например, в проведеното наскоро изследване на полските собственици на дребен бизнес недостигът на капитал се определя като стоящ в основата на множеството бариери възпрепятстващи растежа на изследваните малки фирми (Arendarski et al, 1994)

Според Пйасецки има няколко причини за този недостиг: недостатъчен собствен капитал; практикуваната от големите държавни фирми система за отпускане на кредити, която води до закъснели плащания и лоши кредити за много малки фирми, както и затруднения достъп до външни източници на финансиране (Piasecki, 1994). Западният опит показва, че известна намеса на финансовия пазар се налага, за да се осигури на малките фирми капитал в размер и на цена, които биха им позволили да бъдат конкурентни.

В ОК отношенията между банките и дребния бизнес бяха силно обтегнати в края на 80-те години и този проблем беше обект на много повече внимание, отколкото който и да е друг. От гледна точка на дребния бизнес, ограниченията на базиращия се на сигурността подход при вземането на банкови заеми са едно, а равнището на банковите такси - друго. По време на дебатите във Великобритания беше направено сравнение с страни като Германия, в които структурата на банковия сектор в по-голяма степен подкрепя МСП. На тази основа беше издигнато предложение за създаване на държавна банка за развитие на дребния бизнес, чиято приоритетна дейност ще е осигуряването на дългосрочно финансиране за МСП. Едно от предложенията засягаше създаването на банка, насочена към производствени МСП с оборот от 3 до 50 милиона лири-стерлинги. Пазарните дефекти във Великобритания все още не оправдаваха подобни намеси в структурата на пазара, но в една икономика, намиращата на началните етапи от прехода към пазарна система, това може да се окаже задължително.

Както показва западноевропейският опит, интервенции понякога могат да се налагат и от необходимостта за уравнивяване на финансирането за МСП. Загубите от мащаба карат мениджърите на фондовете за рисков капитал обикновено да предпочитат по-големите инвестиции. През 1990 г. например, 80% от инвестираните средства на членовете на Британската асоциация за рисков капитал бяха с минимален размер от 250 000 лири-стерлинги. В следствие на това започна да се говори за "разрив в справедливостта" поради недостига на финансиране за предстартовата, стартовата и началните фази на бизнеса (Mason & Harrison, 1991). Едно от решенията е създаването на правителствен фонд за рисков капитал и заеми, който да изпълнява функциите на "мини-търговска" банка.

6. Някои заключителни наблюдения

Въпреки различията в акцентите и приоритетите, аз смятам, че от досегашния западноевропейски опит могат да бъдат извлечени някои поуки, които би трябвало да се отчитат при обсъждането на политиката за МСП в ЦИЕ. В заключение бих подчертал следните основни моменти:

поставяне на ясни цели на политиката, насочени към реализацията на икономическата и социалната роли на МСП, но приоритетите на политиката в двата случая може да не са едни и същи;

отчитане диспропорциите, пораждани за малките фирми от правителствените регулации;

избягване надценяването на влиянието на правителствените мерки за директна подкрепа;

създаване на подходяща законова и институционална рамка, в която ще се развият МСП. Това е една от най-трудните задачи на процеса на преход, тъй като е решаваща за развитието на сектора на МСП;

осигуряване на благоприятни условия за всички новостартиращи фирми, като вниманието се насочва към тези, за които се предполага, че биха имали значителен принос за икономическото развитие, например, растящи фирми, износители, технологично базирани фирми;

повишаване на качеството на новосъздаваните фирми с цел оцеляването им и минимизиране на ефектите на изместването;

отстраняване на дефектите в предлагането на пазара на капитал за дребния бизнес;

осъзнаване на факта, че ролята на държавата в развитието на поддържаща бизнеса инфраструктура е допълваща и не е алтернатива на участието на частния сектор в това направление, което е особено важно в източноевропейски контекст, където миналото определя скептичното отношение на частните собственици към "подкрепата" и "насърчаването" от страна на държавата (Piasecki, 1995).

Литература

- Arendarski A, Mroczkowski T & Sood J (1994) 'Private Enterprise in Poland: Policies for Continued Growth' *Journal of Small Business Management* 32, 3, 40-51
- Bannock G & Peacock A (1989) *'Government and Small Businesses'*, Paul Chapman: London
- Birch D (1979) *'The Job Generation Process'*, MIT: Cambridge, Massachusetts
- Bolton Committee (1971) *'Report of the Committee of Inquiry on Small Firms'*, HMSO: London
- Brunner H B (1993) 'The Development Experience and Government Policies: Lessons for Eastern Europe' in Acs Z & Audretsch D (eds.) *'Small Firms and Entrepreneurship: an East-West Perspective'* Cambridge University Press
- Curran J (1991) 'Foreword' in Burrows R (ed.) *'Deciphering the Enterprise Culture: Entrepreneurship, Petty Capitalism and the Restructuring of Britain'*, Routledge: London
- Daly M, Campbell M, Robson G & Gallagher C (1991) 'Job Creation 1987-89' *Employment Gazette*, November 1991, 579-588
- de Koning A & Snijders (1992) 'Policies on Small and Medium Enterprises in Countries of the European Community', *International Small Business Journal* 10, 3, 25-39
- Keeble D (1990) 'Small Firms, New Firms and Uneven Regional Development' *Area* 22, 3, 234-245
- Langley N (1993) 'Why IT Firms are Investing in Scotland' *DEC Computing*, 31 March 1993, 18-19
- Mason C (1991) 'Spatial Variations in Enterprise: the Geography of New Firm Formation' in Burrows R (ed.) *'Deciphering the Enterprise Culture: Entrepreneurship, Petty Capitalism and the Restructuring of Britain'*, Routledge: London
- Mason C & Harrison (1991) *'A Strategy for Closing the Small Firms Finance Gap'*, Paper presented to the 14th National Small Firms Policy and Research Conference, Blackpool, UK, November 1991

- Oakey R (1991) 'High Technology Small Firms: their Potential for Rapid Industrial Growth' *International Small Business Journal* 9, 4, 30-42
- Piasecki B (1995) 'Dilemmas of the SME Sector Promotion Policy during the Transformation Period' Unpublished mimeo
- Piasecki B & Rogut A (1993) 'Self Regulation of SME Sector Development at a More Advanced Stage of Transformation', Paper presented to the 20th Annual Conference of E.A.R.I.E., Tel Aviv, September 1993
- Porter M (1990) *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan: London and Basingstoke
- Pyke F (1992) 'Industrial Development through Small Firm Co-operation: Theory and Practice', International Labour Office: Geneva
- Rizzoni (1991) 'Technological Innovation and Small Firms: a Taxonomy' *International Small Business Journal* 9, 3, 31-42
- Segal, Quince & Wicksteed (1988) 'Encouraging Small Business Start-Up and Growth: Creating a Supportive Local Environment', HMSO: London
- Shutt J & Whittington R (1987) 'Fragmentation Strategies and the Rise of Small Units: Cases from the North-West', *Regional Studies* 21,1, 13-23
- Smallbone D, North D & Leigh R (1993a) 'Strategies of High Growth SMEs in the 1980s' in Virtanen M (ed.) 'Proceedings of the Conference on the Development and Strategies of SMEs the 1990s', Mikkeli, Finland
- Smallbone D, North D & Leigh R (1993b) 'External Assistance and Policy Support for Mature SMEs; the UK Experience' *Entrepreneurship and Regional Development* 5, 3, 279-295
- Smallbone D, Cumbers A, Syrett S & Leigh R (1994) 'The Single Market Process and SMEs: Some Evidence from the Food Sector in the UK and Portugal', paper presented to the conference: 'The Evolution of Rules for the Single European Market', Exeter, UK, September 1994
- Storey D (1994) 'Understanding the Small Business Sector', Routledge: London and New York
- Storey D & Johnson S (1987) 'Job Generation and Labour Market Change', Macmillan: London
- Storey D, Keasey K, Watson R & Wyncarczyk P (1987) 'The Performance of Small Firms', Croom Helm: London
- The Guardian (1995) 'Shipshape and Polish Fashion' *The Guardian* 17 May 1995
- UK Employment Department (1994) 'Small Firms in Britain Report 1994', HMSO: London
- US Small Business Administration (1992) 'The State of Small Business: A Report of the President', Washington DC
- Van der Horst (1992) 'The Volatility of the Small Business Sector in the Netherlands' Paper presented at the International Conference on Small Business, OECD, Montreal May 24-27 1992

Вътрешни и външни актьори в процеса на реструктуриране на бившите държавни предприятия: „полезни“ или „вредни“ мрежи?

ФРЕДЕРИКЕ ВЕЛТЕР

Въведение

Докато през първите години на процеса на трансформация учените се концентрираха върху въпросите, свързани с цялостните национални политики по трансформацията - "големия удар" или постепенната трансформация, методи на приватизацията, създаване на институционална рамка - микроикономическите теми са на първо място. Настоящият доклад анализира ролята, която вътрешните и външните действащи лица играят в микроикономическото реструктуриране на (бившите) държавни предприятия. Дискусията ще се концентрира върху влиянието, което системите, връщащи се към централизираните планови икономики, имат върху процеса на реструктуриране на държавните предприятия. Полша, Унгария, Чехия и Словакия служат като пример за илюстриране на съответното развитие.

Докладът е организиран както следва: първа точка разглежда развитието на микроикономическото реструктуриране досега; втора точка подчертава различните стартови позиции на приватизационния процес; трета и четвърта - хвърлят светлина върху ролята на вътрешните и външните действащи лица; пета точка дава някои заключения.

1. Микроикономическо реструктуриране на (бившите) държавни предприятия: спяла улица?

Страните от Централна Европа постигнаха видим прогрес със своите макроикономически стабилизационни политики чрез забавяне на съкращаването на индустриалната продукция и действителния ръст на БВП през 1994г. Повратният момент в кризата на трансформацията беше постигнат¹: инфлацията и индекса на безработицата бяха намалени до малко или много поносимо равнище; съответната институционална рамка, включваща модерна данъчна система, възстановени права на собственост и създаването на законова рамка е вече изпълнено.

Резултатите, отнасящи се до микроикономическата трансформация, са объркани. Общо казано, всичките четири държави постигнаха значителен прогрес в

¹ Вж. Brüstle, A. u.a. (1994), Die wirtschaftliche Entwicklung im Ausland. "RWI-Konjunkturberichte", Jg. 45, Heft 2, pp. 115ff.; за малко по-различно мнение вж. Habuda, J., M. Jennewein (1995), Untermehmensanpassung in den Transformationsländern. "IFO-Schnelldienst", no. 12, pp. 9-18

"затвърдяването" на бившите "меки бюджетни принуди" на държавните и приватизираните предприятия: субсидиите, които са били използвани по време на централизираните планове икономики - преди всичко директни трансфери от държавния бюджет към предприятията, фиксирани цени, леки заеми от държавните банки - са все повече изместени от мерки, които отговарят на пазарните икономики (т.е. субсидирани кредити и кредитни гаранции)². В повечето предприятия, особено в индустриалните, въпросът за микроикономическото реструктуриране не е разрешен досега: дори в бъдеще държавните предприятия и приватизираните фирми ще трябва да съкратят трудовите си ресурси; конкуренцията ще принуждава все повече предприятия да напускат пазара чрез банкрут. Въпреки това, в този момент правителствата на трансформиращите се държави са лошо съветвани да следват твърда политика по отношение на банкрутите, която ще резултира в масови закривания.

Учудващо на пръв поглед, много приватизирани компании имат проблеми, свързани с тяхното микроикономическо реструктуриране докато обратното държавните предприятия са били успешни до известна степен³. Във всичките четири страни приватизационният процес очевидно е бил претоварен с прекалени очаквания, защото номиналният трансфер от бившите държавни активи към частни лица не гарантира автоматично успешно реструктуриране. В този контекст следващите критични въпроси трябва да се имат предвид⁴:

- проблемът на корпоративното управление във формално приватизираните фирми;
- финансирането на компанията, по-специално възможният достъп на приватизираните фирми до външен капитал;
- липса на управленски кадри, както и на техническо "ноу-хау".

В повечето случаи избраните приватизационни методи не водят до отговори на тези въпроси; успешното микроикономическо реструктуриране зависи от намирането на задоволителни решения. Да вземем за пример ваучерната приватизация в Чешката и Словашката републики: инвестиционните фондове, както и разпръснатите акционери имат липса на финансови и човешки ресурси и следователно едва ли могат да защитават правата си на собственост срещу понякога упорито управление. Полската капиталова приватизация, която в повечето случаи не стигна по-далеч от комерсиализация, също не успя в бързото реструктуриране на предприятия. Докато капиталовите пазари все още не функционират добре, свежите външни капитали за боледушките предприятия ще постъпват само чрез ангажирането на чужди инвеститори.

Процесите на трансформация, които са достигнали първия връх с формалната приватизация, все още не са завършили. Крайният успех на ваучерната приватизация ще зависи също от развитието на функциониращ вторичен пазар, който да подкрепя размяната на собственически права и акции. От 1990 г. (в Унгария от 1987 г.) финансовата система значително се промени, което в близко бъдеще най-вероятно

² Вж. Voszka, E. (1994), The Revival of Redistribution in Hungary. "Acta Oeconomica", vol. 46, no. 1-2, pp. 63-78.

³ Вж. Secretariat of the Economic Commission for Europe (1994), Economic Survey of Europe in 1993-1994. New York and Geneva, по-специално глава пет: "Restructuring of state-owned enterprises in Eastern Europe".

⁴ За съответна дискусия вж. John S. Earle and S. Estrin (1995), Alternative ownership forms: the impact on restructuring. "Economics of Transition"; vol. 3, no. 1, pp. 111-115; R. Frydman and A. Rapaczynski (1994), Corporate Control and Financial Reform. In: same authors, Privatization in Eastern Europe: Is the State withering away? London, pp. 100-140; P. Mihalyi (1994), Common Patterns and Particularities in Privatisation: A Progress Report on the Transition Economies. "Acta Oeconomica", vol. 46, no. 1-2, pp. 27-62, по-специално pp. 55f.

ще даде резултати в по-нататъшното подобряване възможностите на компаниите за финансиране. Управленските способности, както и техническото ноу-хау са неподвижни по време на процеса на трансформация. Страничните хора често отхвърлят микроикономическото реструктуриране като процес, който поглъща много време: реструктурирането на немската фирма AEG например отне повече от едно десетилетие.

Тази ситуация кара експертите да говорят за някои *вредни конфигурации, които спират реструктурирането*. Те го разглеждат като сляпа улица поради по-рано дискутираните проблемни икономически условия (т.е. липса на адекватни капиталови пазари) и поради възможното негативно влияние, което външните и вътрешните участници могат да имат върху процеса⁵. Съществуват две основни групи действащи лица, чиято роля ще бъде дискутирана в следващите редове:

Вътрешните участници са тези, които са вътре в предприятията, т.е. мениджъри, работници. Докато работниците се интересуват главно от запазване на своята работа и увеличаване на заплатите, мениджърите се опитват да поддържат силата им и/или да станат собственици на бившите държавни предприятия. Последните, все още, принадлежат към неформални системи, които са били създадени по време на плановете икономики. Новосъздадените групи по интереси (синдикати, асоциации и комитети на заетите) са допълнително използвани да подсилат съответните интереси.

Външните участници са от правителството, банките и финансовите институции, и в малка степен - клиенти и други предприятия. Правителствата нарочно се опитват да използват политически мерки за субсидиране на държавните предприятия, за да избегнат банкрут, който ще спъне реструктурирането. Например, те се опитват да предотвратят огромното закриване на големи фирми, свързано със социални разходи (увеличаване на безработицата) и (нежелателно) политически промени. Банките и финансовите институции често действат във двойна роля като съсобственици от една страна, и основни кредитори, от друга, въпреки това те опитват собствени тактики да подкрепят (бившите) държавни предприятия. Същото се отнася до други предприятия като клиенти на (бившите) държавни предприятия.

2. Вътрешни и външни действащи лица: различни стартови позиции

Правилната интерпретация на отношението на правителствата от Централна Европа към държавните предприятия от началото на трансформацията трябва да има предвид съответните развития на предприемаческата рамка. Могат да се разледат две ситуации⁶: чехословашките предприятия бяха строго контролирани от държавата до нежната революция, докато полските и унгарските станаха по-независими поради икономическите реформи през 80-те години.

⁵ От многобройните публикации, разглеждащи тези актьори (действащите лица) вж. напр. R. Frydman and A. Rapaczynski (1993), *Insiders and the state: overview of responses to agency problems in East European privatizations*. "Economics of Transition", vol. 1, no. 1, pp. 39-54; R. Heinrich (1994), *Microeconomic Adjustment in Hungary: Results from a Survey of Enterprises*. (Kiel Working Paper No. 599.) Kiel; G.A. McDermott (1994), *Renegotiating the Ties that Bind. The Limits of Privatization in the Czech Republic*. (WZB Working Paper FS 194-101.) Berlin.

⁶ Вж. A. Hauer u.a. (1993), *Der Mittelstand im Transformationsprozeß Ostdeutschlands und Osteuropas*. (Beiträge zur Mittelstandsforschung, Band 1.) Heidelberg, pp. 209ff. for the Czech Republic; N. Noar and P. Bod (1986), *Socialist Entrepreneurship in Hungary: Reconciling the "Irreconcilables"*. "Columbia Journal of World Business", S. 55-68 and T. Laky (1991), *Small Business Organization in the Hungarian Economy*.

През 1982г. в *Унгария* позволи нови, сравнително автономни полудържавни предприятия, повечето собственически права фактически бяха трансформирани в управлението им. Следователно след 1990 г. управителите на държавните предприятия се чувстваха свободни да комерсиализират и реорганизируют компаниите си без да чакат правителствени инструкции. Унгарското правителство се опита (малко или много без резултат) да спре тази "спонтанна приватизация" чрез създаването на Агенция по държавната собственост и чрез превръщане на усилията на мениджърите да реорганизируют в упълномощаване⁷

В *Полша* мениджърите (в по-малка степен отколкото в *Унгария*) както и заетите в държавните предприятия също получиха организационна свобода в началото на 80-те години, по-специално полските работници сили се организираха чрез работническите съвети, които отново загубиха влияние в края на десетилетието⁸. В началото на трансформацията тези институционални уговорки получиха резултат в т.нар. "номенклатурни" приватизации, станали възможни поради групови мениджъри, партийни бюрократи и трудови сили.

Само *Чехословакия* последва икономическа политика, строго ориентирана към принципите на съветски тип икономика. Обширните реформи, планирани през 60-те години спряха с нахлуването през 1968 г.; сравнително модерни реформи, планирани в началото на 80-те години, не постигнаха никакви резултати. "Автономията" и "независимото вземане на решения" останаха чужди думи за чехословашките мениджъри, които все още бяха управлявани от държавната бюрокрация. Дори след 1990г. чехословашкото правителство използваше силната държавна бюрокрация, за да следва своята приватизационна политика⁹.

Различните стартови позиции за ангажирането на предприемачите в тези четири страни определи развитието на приватизацията след 1990 г., а също и съответните конфигурации, в които вътрешните и външните действащи лица трябва да работят, за да постигнат собствените си интереси. Въпреки това, грешно ще бъде да се смята, че в случая на Чехословакия външните действащи лица не могат да влияят на реструктурирането и приватизацията, докато в Полша и *Унгария* те доминират в този процес. Следващите части ще покажат по-объркана ситуация.

3. Ролята на вътрешните актьори

Ролята, която външните действащи лица играят върху реструктурирането и приватизирането на държавните предприятия, зависи до голяма степен от съответните стартови позиции - условия за предприемаческо развитие във всяка страна. Въпреки това могат да се разгледат няколко ситуации, които ще бъдат илюстрирани с няколко примера. Външните действащи лица никога не играят строго деструк-

In: H. Thomas u.a. (Eds.), *Small-Scale Production Strategies for Industrial Restructuring*. London, pp. 244-261 for Hungary; A. Aslund (1985), *Yellow Light for Private Enterprise in Poland?* "Osteuropa-Wirtschaft", vol. 30, no. 1, pp. 21-29 for Poland, and the general discussion in B. Lageman u.a. (1994), *Aufbau mittelständischer Strukturen in Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik und der Slowakischen Republik*. (Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 11.) Essen, pp. 213ff.

⁷ Вж. E. Voszka (1991), *From Twilight into Twilight: Transformation of the Ownership Structure in the Big Industries*. "Acta Oeconomica", vol. 43, no. 3-4, pp. 281-296; E. Voszka (1993), *Escaping from the State - Escaping to the State: Managerial Motivation and Strategies in Changing the Ownership Structure in Hungary*. In: L. Somogyi (ed.), *Political Economy of the Transition Process in Eastern Europe: Proceedings of the 13th Arne Ryde Symposium, Rungsted Kyst, 11-12 June 1992*. Aldershot and Vermont, pp. 227-239.

⁸ Вж. B. Albrecht, M. Thumm (1994), *Privatization, Labor Participation, and the Threat of Bankruptcy: The Case of Poland*. "Journal of Institutional and Theoretical Economics", vol. 150, no. 4, pp. 710-725, especially p. 711.

⁹ Вж. R. Frydman and A. Rapaczynski (1994), pp. 105f.

тивна роля, а следват своите действителни интереси, които, както беше вече споменато, са строго определени от приватизационния процес и неговите резултати:

В *Полша*, поради историческото развитие през 80-те години (движението Солидарност), трудовете сили упражняват силно влияние, поддържано по-нататък от изкупуванията от трудещите се като един от най-често използван приватизационен метод¹⁰.

В *Унгария* мениджърите на държавните предприятия доминират през първата фаза на трансформацията поради липса на приватизационни концепции, което води до вече споменатите "спонтанни приватизации"¹¹. Правителството изтегли спонтанния елемент чрез създаване на институционална среда и чрез въвеждане на строги регулации, въпреки това мениджърите продължиха да упражняват доминиращо влияние.

Подобен феномен (сравнително силно влияние на мениджърите на държавните предприятия) може също да се наблюдава в бившата *Чехословакия* по време на масовата приватизация. Въпреки, че всеки гражданин можеше (поне формално) да участва в приватизационни проекти, в повече от 80% от мениджърските предложения, които бяха приети¹², ситуацията беше същата като в Словакия. Влиянието на новите собственици (инвестиционни фондове, инвеститори, чак до дъното на скалата акционерите) във връзка с микроикономическото реструктуриране теоретично се засили след първата и втората вълна на ваучерната приватизация. В действителност всъщност, "старите" мениджъри са запазили силната си позиция, което въпреки всичко не предполага никаква съпротива от тяхна страна в микроикономическото реструктуриране. Дори "старите" мениджъри се интересуват от печеливши фирми, единственият проблем най-вероятно ще бъде липсата на съответно ноу-хау.

Никои от тези случаи не могат вече да се класифицират като вредна ситуация, забавяща или изцяло спираща микроикономическото реструктуриране. Всеки приватизационен метод може да резултира в ситуации, където *мениджърите* или ще забавят, или ще ускоряват реструктурирането на компаниите:

Мениджърите ще забавят първо комерсиализацията и приватизацията, второ, необходимото реструктуриране, ако възможните нови собственици са преценени като заплаха за техните позиции. В тази ситуация мениджърите ще активират съществуващите връзки със заетите и (както ще бъде дискутирано в четвърта точка) с външните действащи лица.

И обратно, докато мениджърите очакват лични изгоди, те няма да се двоят да ускоряват приватизацията и реструктурирането на техните компании и да мобилизират съответно своите мрежи. Полската "номенклатурна приватизация", в която мениджъри и бюрократи бързо използват моментния пропуск в правителствения контрол, както и способността на унгарския и чешки мениджър да превърне липсата на съществуващи регулации за приватизацията в свое предимство, може да служи за добър пример.

¹⁰ Вж. Т. Olko-Bagienska, J. Pankow and P. Ruzkowski (1992), *Privatisation of State Enterprises 1990 until 1991. Results of Empirical Studies*. Warsaw, p. 6.

¹¹ Вж. E. Voszka (1991), p. 293

¹² Вж. B. Lageman u.a. (1994), p. 239, също R. Frydman and A. Rapaczynski (1994), p. 107.

Съдейки от морална гледна точка, нормалната реакция на индивида към съществуващите стимули може да бъде отблъскваща; като цяло тези реакции ще допълнят по-динамичната пазарна икономика на страните от Централна Европа, със от съществуващата законова рамка.

Трудовите сили в (бившите) държавни предприятия също може да влияе върху процеса на приватизация и реструктуриране. Ролята на заетите във връзка с микроикономическото реструктуриране наистина е надценена. Отрицателното отношение на заетите, които не желаят да загубят работата си, изглежда забавя реструктурирането на предприятията само в краткосрочен план¹³. В унгарските и чехословашките предприятия работническите съюзи обикновено играят незначителна роля, докато в Полша тези съвети, въпреки че са във всяко предприятие, играят активна роля само в някои от тях¹⁴. Като допълнение, емпиричните проучвания показват, че дори предприятията, в които доминират заетите, имат положително отношение що се отнася до намаляване на трудовите сили и по-нататъшни мерки за реструктуриране¹⁵. Причините са, от една страна, мениджърите, които нарочно използват техните трудови сили за подкрепяне на собствените си интереси; от друга страна, конфликти на интереси в трудовите сили.

В същото време ролята на вътрешните действащи лица в държавните предприятия, респективно приватизираните фирми, се променя. Да вземем за пример отношението на унгарските мениджъри: в първата фаза на трансформацията те се опитваха да "избягат от държавата"¹⁶, докато правителството създава строги регулации, мениджърите отново искат правителствена подкрепа, за да разширят своето ограничено влияние - те "избягаха от държавата"¹⁷.

Значението на "старите" системи е надценено, защото тези вътрешни системи се трансформират поради променените интереси и рамкови условия. Докато индивидуалните действащи лица имат шанс да работят по опортюнистичен начин - ориентирани към печалбата, "старите" системи от периода на централизираните планови икономики, които са основани на "do-ut-des" съотношението, ще загубят своето оригинално значение.

4. Ролята на външните актьори

Дискутираната вече трансформация на старите структури на вътрешните действащи лица също се обръщат към външните: системите, респ. връзките между правителствените участници (т.е. представители на министерствата, отговорни за приватизация и реструктурирането), както и между банките и финансовите институции с вътрешни участници постоянно се променят.

Повечето от бившите *държавни бюрократи* за губиха своите позиции, ангажирането на "нови" работници се допълва към развитието на нови интереси и нови връзки с вътрешни участници. "Старите" системи, които бяха основани на лични кон-

¹³ Вж. К. Mayhew and P. Seabright (1991), Incentives and the Management of Enterprises in Economic Transition: Capital Markets are not enough. "Oxford Review of Economic Policy", vol. 8, no. 1, pp. 105-129.

¹⁴ Вж. М. Mora (1991), The (Pseudo-)Privatization of State-Owned Enterprises (Changes in Organizational and Proprietary Forms, 1987-1990). "Acta Oeconomica", vol. 43, no. 1-2, pp. 37-58 for Hungary; R. Frydman and A. Rapaczynski (1994), p. 105 for former Czechoslovakia; M. Federowicz (1994), Poland's Economic Order: Persistence and Transformation. Warsaw for Poland.

¹⁵ Вж. В. Pinto, М. Belka and S. Krajewski (1993), Transforming State Enterprises in Poland: Evidence on Adjustment by Manufacturing Firms. "Brookings Papers on Economic Activity", Washington, D.C., no. 1, pp. 213-261.

¹⁶ Вж. E. Voszka (1993), pp. 228ff

¹⁷ Вж. E. Voszka (1993), pp. 228ff

такти и връзки и създадени по време на централизираните планове икономики, до голяма степен загубиха своите функции. Въпреки това, развиващите се нови системи, свързани с интересите на политиките - да запазят политическата си сила - (могат да) резултират в нови вредни ситуации: да вземем за пример програмите за конверсия на задълженията, с които правителствата в страните от Централна Европа се опитаха да поддържат болните държавни предприятия; тези програми в дългосрочен план могат да предотвратят необходимото реструктуриране.

Що се отнася до *банките*, "старите" системи съществуват главно в институциите, основани на бившата държавна банка. Тези банки все още предпочитат по-консервативна кредитна политика в смисъл на отсрочка на кредитите на бившите клиенти, "заслужаващи доверие"¹⁸. Подобна стратегия може да намали, респ. да спре бързото реструктуриране на тези предприятия ако то предполага ликвидация на предприятието, което неизбежно води банката до загуба на кредита. Тази "симбиозна"¹⁹ връзка между (бившите) държавни банки и държавни предприятия допълнително се подкрепя от формите на смесена собственост, които се развиват междувременно²⁰. Но дори и (бившите) държавни банки накрая се променят, което в последна сметка ще направи развитието на вредни ситуации по-трудно и ще резултира в увеличаване "затягането" на кредитните ограничения: ангажират се нови работници, разработват се нови задачи, с развитието на функциониращ капиталов пазар се основават нови банки, които са сериозни конкуренти и така стимулирайки държавните банки да се държат по по-пазарно ориентиран начин.

Освен външните действащи лица в държавната бюрокрация и банките, инвестиционните фондове, които станаха особено важни по времето на чешката масова приватизация, понякога се смятат за потенциална заплаха за успешното микроикономическо реструктуриране: Въпреки това, връзки със "старите" структури могат да се наблюдават само където големите (бивши) държавни банки са основали свои собствени инвестиционни фондове. Но възможното нарастване на конфликтите в интересите в тези фондове също се преценява критично²¹: от една страна, те трябва да действат като портфолио-мениджъри, които са преди всичко свързани с интересите на техните акционери; от друга страна, фондовете е необходимо да играят по-активна роля в корпоративното управление, респ. реструктурирането, поради положата икономическа ситуация на "техните" приватизирани държавни предприятия. Докато реструктурирането ще означава фалит на съответната фирма, могат да се появяват конфликти между интересите на акционерите; следователно, очаква се инвестиционните фондове главно да го спират. Въпреки това, действителното развитие позволява да се направи извода, че напротив, инвестиционните фондове играят активна роля в реструктурирането на "техните" предприятия²².

¹⁸ Вж. P. Dittus (1994), *Corporate Governance in Central Europe: The Role of Banks*. (BIS Economic Papers, no. 42.) Basel, p. 16 and Z. Mosolygo (1993), *Financial Sources of Enterprises in 1992-93*. "Acta Oeconomica", vol. 45, no. 3-4, pp. 375-390, по-специално p. 376.

¹⁹ Вж. P. Dittus (1994), p. 16.

²⁰ Вж. S. Dhar und M. Selowsky (1994), *Das Problem notleidender Forderungen in Transformationsländern*. "Finanzierung und Entwicklung", pp. 44-47 for Poland; E. Voszka (1994), pp. 68ff. for Hungary; J. Matesová and R. Seda (1994), *Financial Markets in the Czech Republic as a Means of Corporate Governance in Voucher Privatized Companies*. (CERGE Working Paper Series, no. 62.) Prague, p. 52 for the Czech Republic.

²¹ По-отношение ролята на чешките инвестиционни фондове вж. V. Dlouhy and J. Mládek (1994), *Privatization and corporate control in the Czech Republic*. "Economic Policy", pp. 156-170

²² Вж. J. Charap and A. Zemplerova (1994), *Restructuring Larger Companies in Post-Communist Countries: The Case of the Czech Republic*. "Trends and Policies in Privatisation", vol. 2, no. 1, pp 75-102, especially p. 95.

5. Към еволюционен поглед върху микроикономическото реструктуриране

Разглеждането само на "старите" системи и структури, които са все още резултат от централизираните планови икономики, непременно ще доведе до заблуждение. Това "структурно" и повече или по-малко статично отношение към микроикономическото реструктуриране подценява резултатите, постигнати досега. Фактически във всичките четири страни участниците действат в тези структури, както и помежду си, защото всеки трябва да намери нова позиция, която да му позволява по-нататъшна печалба. Така самите системи се променят и адаптират своите "стари" структури към развиващата се пазарна икономика. В същото време системите трябва да се търсят навсякъде и не могат да се класифицират от пръв поглед като "полезни" или "вредни". Съответната им функция зависи от действителната ситуация. Ролята на външните и вътрешните действащи лица, свързани с микроикономическото реструктуриране ще трябва да се дискутира във връзка с еволюционния път.

Въпреки това опасността от вредни ситуации в резултат на системите, свързани с колективната работа на различни вътрешни и външни участници, не може да бъде отречена. Тези ситуации зависят от (държавно-) специфичните условия. Например, те са свързани с различни приватизационни методи: вредните ситуации могат да повлияят на чешките предприятия, приватизирани чрез ваучери, те могат също да повлияят на полските предприятия, приватизирани чрез изкупуване от работниците или на комерсиализираните, но все още неприватизирани големи предприятия в Унгария и Полша.

Тъй като приватизационният процес започна само преди пет години, не могат да се направят никакви крайни изводи. Досега разгледаните тенденции поддържат един по-еволюционен поглед върху процеса на микроикономическото реструктуриране и върху ролята и влиянието на действащите лица в този процес. Като цяло, въпреки дискутираните проблеми, съответните усилия са по-успешни в страните от Централна Европа, отколкото където и да е в Източна Европа.

Литература

- Albrecht, B., M. Thumm (1994), Privatization, Labor Participation, and the Threat of Bankruptcy: The Case of Poland. "Journal of Institutional and Theoretical Economics", vol. 150, no. 4, pp. 710-725.
- Aslund, A. (1985), Yellow Light for Private Enterprise in Poland? "Osteuropa-Wirtschaft", Jg. 30, Heft 1, Pp.21-29.
- Brom, K., M. Orenstein, (1994), The Privatised Sector in the Czech Republic: Government and Bank Control in a Transitional Economy. "Europe-Asia Studies", vol. 46, no. 6, pp. 893-928
- Brustle, A. et.al. (1994), Die wirtschaftliche Entwicklung im Ausland. "RWI-Konjunkturberichte", vol. 45, no. 2, pp. 115ff.
- Charap, J., A. Zemplerova (1994), Restructuring Larger Companies in Post-Communist Countries: The Case of the Czech Republic. "Trends and Policies in Privatisation", vol. 2, no. 1, pp. 75-102.
- Dhar, S., M. Selowsky (1994), Das Problem nichtleidender Forderungen in Transformationsländern. "Finanzierung und Entwicklung", pp. 44-47.
- Dittus, P. (1994), Corporate Governance in Central Europe: The Role of Banks. (BIS Economic Papers, no. 42.) Basel.
- Dlouhy, V., J. Mládek (1994), Privatization and corporate control in the Czech Republic. "Economic Policy", pp. 156-170.

- Earle, John S., S. Estrin (1995), Alternative ownership forms: the impact on restructuring. "Economics of Transition", vol. 3, no. 1, pp. 111-115.
- Federowicz, M. (1994), Poland's Economic Order: Persistence and Transformation. Warsaw.
- Frydman, R., A. Rapaczynski (1993), Insiders and the state: overview of responses to agency problems in East European privatizations. "Economics of Transition", vol. 1, no. 1, pp. 39-54.
- Frydman, R., A. Rapaczynski (1994), Corporate Control and Financial Reform. In: dieselben, Privatization in Eastern Europe: Is the State withering away? London, pp. 100-140.
- Habuda, J., M. Jennewein (1995), Unternehmensanpassung in den Transformationsländern. "IFO-Schnelldienst", no. 12, pp. 9-18.
- Hauer, A. u.a. (1993), Der Mittelstand im Transformationsprozeß Ostdeutschlands und Osteuropas. (Beiträge zur Mittelstandsforschung, Band 1.) Heidelberg.
- Heinrich, R. (1994), Microeconomic Adjustment in Hungary: Results from a Survey of Enterprises. (Kiel Working Paper No. 599.) Kiel.
- Lageman, B. u.a. (1994), Aufbau mittelständischer Strukturen in Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik und der Slowakischen Republik. (Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 11.) Essen.
- Laky, T. (1991), Small Business Organization in the Hungarian Economy. In: H. Thomas u.a. (Eds.), Small-Scale Production Strategies for Industrial Restructuring. London, pp. 244-261.
- A. Marcinein (1995), Fate of Large Investment Funds in Slovakia. "The Privatization Newsletter of the Czech Republic and Slovakia", No. 32, pp. 5-8.
- Matesova, J., R. Seda (1994), Financial Markets in the Czech Republic as a Means of Corporate Governance in Voucher Privatized Companies. (CERGE Working Paper Series, no. 62.) Prague.
- Mayhew, K., P. Seabright (1991), Incentives and the Management of Enterprises in Economic Transition: Capital Markets are not enough. "Oxford Review of Economic Policy", vol. 8, no. 1, pp. 105-129.
- McDermott, G.A. (1994), Renegotiating the Ties that Bind. The Limits of Privatization in the Czech Republic. (WZB Working Paper FS I 94-101.) Berlin.
- Mihalyi, P. (1994), Common Patterns and Particularities in Privatisation: A Progress Report on the Transition Economies. "Acta Oeconomica", vol. 46, no. 1-2, pp. 27-62.
- Mora, M. (1991), The (Pseudo-)Privatization of State-Owned Enterprises (Changes in Organizational and Proprietary Forms, 1987-1990). "Acta Oeconomica", vol. 43, no. 1-2, pp. 37-58.
- Mosolygo, Z. (1993), Financial Sources of Enterprises in 1992-93. "Acta Oeconomica", vol. 45, no. 3-4, pp. 375-390.
- Noar, N., P. Bod (1986), Socialist Entrepreneurship in Hungary: Reconciling the "Irreconcilables". "Columbia Journal of World Business", pp. 55-68.
- Olko-Bagienska, T., J. Pankow and P. Ruzkowski (1992), Privatisation of State Enterprises 1990 until 1991. Results of Empirical Studies. Warsaw.
- Pinto, B., M. Belka and S. Krajewski (1993), Transforming State Enterprises in Poland: Evidence on Adjustment by Manufacturing Firms. "Brookings Papers on Economic Activity", Washington, D.C., no. 1, pp. 213-261.
- Secretariat of the Economic Commission for Europe (1994), Economic Survey of Europe in 1993-1994. New York and Geneva, especially chapter five on "Restructuring of state-owned enterprises in Eastern Europe".
- Voszka, E. (1991), From Twilight into Twilight: Transformation of the Ownership Structure in the Big Industries. "Acta Oeconomica", vol. 43, no. 3-4, pp. 281-296.
- Voszka, E. (1993), Escaping from the State - Escaping to the State: Managerial Motivation and Strategies in Changing the Ownership Structure in Hungary. In: L. Somogyi (ed.), Political Economy of the Transition Process in Eastern Europe: Proceedings of the 13th Arne Ryde Symposium, Rungsted Kyst, 11-12 June 1992. Aldershot and Vermont, pp. 227-239.
- Voszka, E. (1994), The Revival of Redistribution in Hungary. "Acta Oeconomica", vol. 46, no. 1-2, pp. 63-78.

Държавно регулиране в условията на прехода към пазарна икономика и структурната реформа в промишлеността

НИКОЛА НИКОЛОВ

1. Постановка на проблема

Успешното преминаване на страната от централизирано планираната към пазарната икономика в значителна степен зависи от ролята, правата и задълженията на държавата, респ. на нейните институции. През последните години бяха проведени различни мероприятия в тази насока. Ако се оцени извършеното може да се каже, че осезаеми позитивни резултати не се забелязват. Логично възниква въпросът относно причините за това състояние. Проблемите се коренят в липсата на ясна представа за бъдещето на страната и за посоката на желаните реформи, както и на конфликти относно структурите, разпределението на отговорностите между различните институции в държавния апарат. Съществува парализиране на институциите, които трябва да вземат решенията и недостатъчна яснота и прозрачност на действията на правителството. Това не позволява гражданските сили на обществото да се мобилизират за обща и добре координирана дейност. Използват се наследени от миналото управленски техники и структури, непригодни за съвременното производство в цялата му сложност. В повечето случаи се взаимстват механизми от други култури, без предварително да са били обект на широк национален консенсус.

Големи надежди се възлагат на различните международни агенции за подпомагане и развитие. Практиката обаче показва съвсем друго. В продължение на десетилетия тези агенции са предоставяли значителни средства, технологии и експертизи на развиващите се страни без тези страни да са постигнали осезаеми резултати. Усилията на Международния валутен фонд и на Световната банка за структурни изменения там, където това е правено, са дали само частични резултати. За нашата страна тези обстоятелства имат същото значение. Освен това не е достатъчна координацията и интеграцията в дейността на различните международни агенции за подпомагане. Дейността се осъществява от външни за страната субекти, които няма да бъдат подложени на последствията от своите планове. Стратегическите планове на агенциите са изградени на основата на диагнози от експерти на международните организации, основаващи се на тяхната политическа и търговска философия, без да са преживявали поне част от събитията на страната, където се извършват реформите.

При тези обстоятелства ролята на правителството се свежда до стриктно спазване на указанията на представителите на международните финансиращи органи-

зации. Нито едно правителство не разработи самостоятелна стратегическа рамка на реформата във всичките ѝ аспекти. Пределно трябва да стане ясно, че провеждането на реформата и развитието на нацията задължително минават през поемането на отговорност от страна на правителството и стабилизирането на основните институции. Просперитетът и развитието на страната изискват като предварително условие политическа стабилност и яснота, съгласуваност и интеграция на насочеността на реформите, прозрачност на обществените и частните дейности, отговорност на всички действащи лица на икономическата сцена и продължителност на усилията. Това може да бъде постигнато само под ръководството на силно и ефикасно правителство. На този фон възниква проблема за ролята на държавата в новите реалности.

Все повече държавата и нейното правителство трябва да поеме отговорността за разработването на стратегическата рамка на реформата, а не тя да се предоставя от външни експерти, които макар и от световен мащаб, нито познават конкретната обстановка, нито пък носят отговорност за провеждането ѝ. Парадокс е стратегията на реформата да бъде разработвана от външни експерти, а провеждането и отговорността за последиците да се носят от правителството. То само и отговорно трябва да формира стратегията и да определи посоката на приоритетните стратегически направления, необходими за преход от централизирана към пазарна икономика без нарушаване на социалното равновесие. Правителството трябва да е в състояние да съставя, внедрява и ръководи своите програми за реформа, не само на макроикономическо равнище (където реформата е относително лесна за осъществяване), но и на микроравнище, което е много по-сложни за прилагане и с по-тежки социални последици.

Съществуват голям брой спешни реформаторски и възстановителни дейности, които на пръв поглед предоставят на правителството възможност да демонстрира своята ефективност чрез бързи действия. В това изобилие от потенциални възможности се крие най-голямата опасност от разпиляване, разхищения, загуба на доверие и скъпо струващи разочарования. За да не се получат тези негативни резултати е необходимо разработване на национална стратегия за реформата и съгласуване на националната програма за действие на правителството с програмите на различните институции, предоставящи средства.

Отговорността за съставянето на национална програма за реформи и на възстановителните програми трябва да бъде предадена на българските институции. Те поемат и отговорността за създаването на необходимия консенсус както във вътрешен план, така и с организациите, предоставящи средства, за да се осигури финансирането и прилагането им в обстановка на социална хармония.

2. Регулиране на структурната реформа в промишлеността

Регулиращата роля на държавата в структурната реформа се проявява в две направления,

1. При изграждането на адекватна пазарна среда, която да стимулира реструктурирането на икономиката, респ. на промишлеността.
2. При формирането на структурния профил на отрасъла.

В доклада се разглежда първото направление на този проблем.

Формиране на адекватна пазарна среда

Средата, стимулираща структурната реформа се формира от три основни елемента: законова; икономически регулатори (икономическа среда); институционална.

1. Законова среда

Тя създава юридическата рамка на прехода към пазарна икономика, благодарение на която реформата получава свой социален статут и правна регламентация, съобразно националните интереси. През последните години, парламентът прие важни, но недостатъчни за стимулирането на реформата закони. Необходими са законодателни изменения в следните направления:

П ъ р в о . *Допълване на приетите и действащи вече закони.* Тази практика съществува и в останалите източноевропейски страни и в нея няма нищо необичайно или фатално. Новата ситуация, в която се намират тези страни, липсата на каквото и да е аналог и на Опит, затруднява законодателната практика и не спестява на новите закони редица пропуски. Затова се налагат изменения и попълнения в тях, често пъти значителни. Някои от пропуските се проявяват още в началото на действие на законите; други се изявяват на по-късен етап в прилагането им. Поради това в много от случаите промените на законите са продиктувани от обективната необходимост. Същевременно не са изключение и случаи, когато промените са прикрити с икономически и дори фалшиви социални аргументи, но са мотивирани от политически ангажменти и амбиции. В това отношение и парламентът, и политическите партии в него трябва да поемат своята отговорност не пред своите избиратели, а пред нацията и историята, тъй като националните интереси стоят по-високо, от интересите на определени икономически групировки и политически сили, независимо, че имат преобладаващо мнозинство в парламента.

Като става въпрос за пропуски, трябва да се посочи, че в нормативните разпореджения, засягащи чуждестранните инвестиции, не са уредени някои проблеми, без които те не биха насочили капиталите си към нас. Според специалистите Законът за чуждестранните инвестиции е добър. Съществени промени не са необходими. Все се нужни изменения в посока на гарантиране от държавата на чуждестранните инвестиции. Чуждестранните инвеститори не биха дошли, ако нямат законови гаранции от държавата. Последните произтичат от националната стратегия за структурната политика в икономиката. Отсъствието на такава разработка в управленската практика днес вероятно е една от причините либералния режим в Закона за чуждестранните инвестиции да не е конкретизиран, както по отношение на икономическите лостове (например, данъци, митнически облекчения), така и по отношение на икономическите области. Този недостатък отрежда твърде незавидно място на България в конкурентната борба с Унгария, Полша, Румъния, Чехия и други страни за чуждестранни инвестиции.¹

¹ В Унгария се дават 100% данъчни облекчения през първите пет години и 60% през следващите пет години за 14 особено важни приоритетни области. Тези облекчения се предоставят на смесени дружества с въспителен капитал над 50 млн. форинта и чуждестранно участие, минимум 30%. Благодарение на унгарското законодателство страната получи повече от половината от активния капитал, инсталиран през последните години в източноевропейските страни.

В Полша са дадени значителни преференции за чуждестранните инвеститори, в т.ч. данъчни облекчения в избрани приоритетни области, митнически и валутни облекчения. Доходът на чуждестранния партньор се облага с 30 на сто подоходен данък, но през първите три години от своята дейност в Полша той не плаща такъв данък. Ако чуждестранното предприятие развива своята дейност в някои от приоритетните за полската икономика области, то може да бъде освободено от подоходния данък до изтичането на вторите три години.

В Румъния чуждестранните инвеститори са освободени от заплащането на данък върху печалбата, ако са вложени в приоритетни стопански области, за различен период от време.

Законът за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия², даде нормативната законова база на приватизацията. Приемането му се предшестваха от една дискусия, чийто предмет на дискусията беше характерът на приватизацията в смисъл на това дали тя ще се осъществява само на пазарна (касова) основа или в съчетание със социална (масова, бонова) приватизация. Първият подход означава реална продажба на държавни и общински предприятия или получаването им (приватизирането) им от тези, които могат да ги заплатят (изцяло, техни обособени части или дялове и акции на същите). При социалната приватизация подходът е друг - всеки пълнолетен български гражданин да придобие определена величина от държавната или общинската собственост срещу предоставените му от държавата безплатни бонове или ваучери; ето защо тя се среща и под наименованието бонова или ваучерна приватизация. Първоначално беше приет пазарния подход, защото: а) създава по-силни стимули за ефективно използване на получената срещу реално заплащане държавна и общинска собственост; б) с приватизацията няма да се ангажират случайни хора, а такива с капитал, които могат да осигурят и много по-добър и ефективен мениджмънт на същите; в) бюджетът на държавата ще получи известна част от хронично недостигащите му приходи и по такъв начин ако не се намали, поне да се задържи нарастването на бюджетния дефицит. След приемането на Закона за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия дискусията продължи, като се защитава целесъобразността и необходимостта от допълването на пазарната със социалната приватизация. Главните аргументи за това бяха: а) държавната и общинската собственост по същество е създадена от труда на всички български граждани и справедливостта изисква всеки да получи определена част от нея; б) липсата на средства у една част от населението, за да може активно и реално да участва в процеса на приватизацията (пазарната), т.е. в придобиването и управлението на собственост, а следователно и в процесите на прехода и изграждане на основите на пазарната икономика; в) подпомагане, разширяване и активизиране на изключително важния за прехода, но твърде мудар, тромав и бавен процес на приватизацията у нас; г) положителния опит и резултати от социалната приватизация, осъществена в други бивши социалистически страни и главно Чехия.

През 1994 г. аргументите и общественото мнение натезаха в полза на социалната приватизация и с изменението и допълнението на Закона за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия се създадоха нормативните основи за нейното осъществяване. Към Закона се добави нова глава осма, "приватизация чрез инвестиционни бонове". С оглед подпомагане и управление на социалната или масова приватизация Законът предвижда създаването на инвестиционни фондове като акционерни дружества или кооперации, в които гражданите могат да внасят приватизационните си бонове и чрез които ще се осъществява асоциираното управление на приватизираната собственост, а така изграждането към Министерския съвет на Център за масова приватизация. Ако приемем, че боновата приватизация е законодателно уредена, то причини за нейното стартиране изглежда не съществуват. Струва ни се обаче, че тя съзнателно се забави, с оглед да се съхрани приоритета на касовата приватизация и се задоволят интересите на различни икономически групировки. Докато боновата приватизация се задържа, значителна част от държавното имущество може да бъде приватизирана от различни групировки със съмнителни източници на капитала.

² Закон за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия, публ. ДВ., бр.38/1992 г., изм. и доп., бр.51/1994 г.

В т о р о . *Срочно приемане на нови закони.*

Отсъствието на редица закони забавя реформата. По-важните от тях са законите за: частния бизнес, интелектуалната собственост, управлението на държавните предприятия и др.

Законът за частния бизнес е необходим за правна защита и подкрепа на формиращия се в страната частен бизнес, още повече, че дълги години държавната собственост ще превишава частната. Този закон би осигурил правителствена помощ, съвет, съдействие и защита на предприемаческата дейност в икономиката. Особено внимание в него би трябвало да се обърне на инвестициите, с чиято помощ да се осигури растеж, модернизация и експанзия на малките частни предприятия; да се регламентират възможностите на банките за кредитиране на частни целеви инициативи, да се определят преференциалните условия за инвеститорите в малкия индустриален бизнес.

Законът за интелектуалната собственост - най-висшата форма на собственост, свързана пряко от потребностите на човек от реализация - би осигурил по-ефективна правна закрила на интелектуалния труд в страната и неговия продукт (изобретения, патенти, промишлени образци, марки, продукти и услуги, научна литература и др.) във връзка с отварянето на България към света, вливането на инвестиции и трансфера на технологии. Законът трябва да регламентира и задълженията на държавата при закрилата на интелектуалната собственост.

Законът за управлението на държавните предприятия. Делът на тези предприятия ще продължава още дълго време да бъде съществен. Но в една полицентрична система от производствени отношения и икономически интереси, каквато е пазарната икономика, предприятията, независимо от формата на собственост, са автономни. Субектите, олицетворяващи веществените фактори на производството и управляващи производствения процес, са самостоятелни и независими стокопроизводители. Всичко това изисква правна регламентация, която да уреди взаимоотношенията между държавата и автономните предприятия, на които тя е собственик.

Необходимо е приемането и на Закона за ценните книжа и борсите. Продажбата па акции на законова база ще осигури средства на държавата за провеждане на структурната реформа, а също и за ускоряване на процесите на приватизация.

Необходим е и *Закон за свободните търговски зони* и др.

2. Икономическа среда

За стимулиране на структурната реформа освен законодателната, важно значение има и икономическата среда. Рестриктивната политика на държавата трябва да се съчетае с възможност за инвестиции. Освен това е нужно засилването на банковия контрол и преустановяване на даването на лоши кредити, контрол върху паричната маса, обвързване на лихвената политика с индекса на инфлация; умело поддържане равнището на лихвените проценти, за да не бъдат те вместо антиинфлационен проинфлационен фактор и др. При изграждането на икономическата среда трябва да се имат предвид взаимоотношенията между отделните икономически лостове. В това отношение по-важните направления за стимулиране на икономическата реформа са:

П ъ р в о . *Данъци.* Икономическата теория показва, а световната практика потвърждава, неопровержимата връзка между данъчните ставки и икономическото развитие. Намалването на данъчните ставки стимулира бързото икономическо развитие. Ниските ставки са един от основните белези на успешната икономика. Те са жизнено важи и за стимулиране на частния бизнес. Обратното обезсърчава

спестяванията, инвестициите и влягането на труд и води до обезличен икономически ръст и по-ниски приходи. Според Световната банка увеличаването на данъчно-натоварване с един процент води до среден спад на икономическия ръст с приблизително 0,4%. В този смисъл желанието за провеждане на структурна реформа в промишлеността и в останалите отрасли на икономиката, би трябвало да се подкрепи с данъчни преференции за стимулиране на реструктурирането в някои браншове и производства в индустрията. Определянето им е въпрос на националната стратегия за структурната политика, съобразно нашите специфични условия и на формирането на ясни стратегически цели и приоритети.

Ако се абстрахираме от извършените мероприятия в системата на държавните финанси, свързани с уреждането на въпросите около външния дълг и въвеждането на данъка върху добавената стойност и акцизите, както и някои други с по-малко значение, може да се каже, че политиката на досегашните правителства във финансовата сфера, създава трайни впечатления за чисто фискалната ѝ насоченост. Търсят се средства и начини да се осигурят текущо за годината колкото се може повече приходи за бюджета без оглед на цената и пораженията, които се нанасят на икономиката с това. Колкото и парадоксално да е за нашата икономика основната данъчна тежест се носи от обикновения данъкоплатец, който в най-добрия случай е дребен търговец. Големите икономически групировки чрез умели трикове или пък с личната ангажираност на отговорни фактори или избягват плащането на данъци, или пък ако нещо плащат, то не е това, което би трябвало да бъде.

В т о р о . Мита и акцизи. С митата и акцизите може да се стимулира деловата активност, като гаранция за икономически *растеж*. *Външната ориентация* позволява да се използват сравнителните предимства, което в нашия случай е в трудоемките производства. От друга страна равнището им би трябвало да защити и вътрешните потребители, както и производството на изделия, предназначени за вътрешния пазар. Този икономически лост е тясно свързан с кредитната политика на държавата.

Т р е т о . Кредитна политика. За развитието на частния бизнес и успешното реструктуриране на индустрията е необходим достъп до кредити за разумни делови инициативи. Съществуващите фондове са крайно недостатъчни и засега кредитират главно държавните предприятия.

Използването на кредита за стопански цели като лост в една пазарна икономика изисква създаването на специални правителствени програми за кредитирането на внимателно подбрани промишлени производства и дейности, гарантиране на заеми, предоставяни от банките за развитие на малки и средни предприятия, обособяване на рисков капитал с различни източници (промишлени фирми, частни инвеститори, пенсионни и застрахователни каси), бързото създаване на частни финансови институции. Тук обаче трябва да се има предвид, че при строг кредитен контрол и високи лихвени проценти съществува реална опасност от канализиране на кредитите към привилегировани сектори, което води до лансиране на големи, основани на дългове фирми, в ущърб на малките предприятия и активизиране на търговските за сметка на инвестиционните кредити, което само задълбочава кризата. От друга страна, необосновано ниските лихвени *проценти* са в състояние да поощряват капиталointензивните производствени методи, което намалява създаването на нови работни места. Определянето на оптималния размер на лихвите по кредитите, както и либерализирането на кредитната политика и осигуряването на равнопоставеност на кредитоискателите, независимо от формата на собственост, е важно условие за активизиране на структурната реформа. Сега е налице един парадокс. Съществува рязко свиване на потреблението. Вътрешният пазар и производството са в кризисна

ситуация и всичко това става в условията на мощно кредитиране на вноса на продукция от чужди производители, вместо да се предоставят преференции и благоприятни кредити за развитие на собственото производство.

Ч е т в ъ р т о . *Цените.* Без информация за относителния недостиг на стоки и услуги, отразени в цените, купувачите и продавачите не биха могли да се споразумеят. Липсата на пазар, прави невъзможно "невидимата му ръка" да управлява икономиката и превръща либерализираните цени в инфлационно огнище. За това твърде много допринася ранното оттегляне на държавата от икономиката. Замислено и прокламирано като панацея за деформациите в икономиката, то още повече ги задълбочи, поради твърде ранния стадии на прилагането му. Една от деформациите е, че цената от следствие се превърна във фактор, който влияе на първопричините за нейното определяне. Рязкото покачване на цените задържа потребителското търсене. То от своя страна не стимулира производството, което обуславя съкращаване скоростта на обръщение на капитала. Резултатът е - рязък спад и по-нататъшно изостряне на кризата в производството, развихряне на спекулацията. Причина за последното е, че не бяха осигурени мерки и разработени механизми, които да осигурят разликата от завишаването на цените да се реализира от производителите или от бюджета, а не от спекулантите. Налага се изводът, че ако не за всички, то поне за основните потребителски стоки, цените трябва да се контролират в разумни граници, които да стимулират производството и потреблението. За въвеждането на ред в ценообразуването, особено при съществуващото съотношение между държавната и частната собственост в икономиката, е необходима активна намеса на главния собственик - държавата. Нещо повече, нужно е замразяване на цените и след това привеждане на заплатите към необходимото съответствие, след което същите да бъдат замразени до реализиране на подем в производството и увеличаване на производителността на труда. Такива мерки биха забавили инфлацията. По този път минаха западноевропейските държави след Втората световна война.

3. Институционална среда

Структурната реформа страда от концепционална безизходица, с което се обяснява липсата на стратегия за реструктуриране на икономиката и на програма за провеждането ѝ в практиката. Процесът на реструктурирането трябва да се съчетае със създаването и задвижването на пазарните механизми.

Съвременното разбиране на пазара включва наличието на конкурентна среда, както по отношение на търсенето, така и по отношение на предлагането, пълна информираност и независимост на икономическите агенти. При такава постановка се налага изводът, че успехът на структурната реформа се предопределя от изпреварващото осъществяване на две нейни направления - организационното реструктуриране и реструктурирането на собствеността, които основно са от компетенциите на държавата.

3.1. Организационно реструктуриране

Организационното реструктуриране има приоритетно значение при прехода от централизирано планирана към пазарна икономика. Проявено в поведението на държавата то се свежда до постепенното ѝ, но достатъчно бързо оттегляне от непосредственото участие в стопанския живот при запазване на регулиращата ѝ функция чрез съответни механизми. Пътищата за това дистанциране са следните.

П ъ р в о . *Държавата предоставя автономност на държавните предприятия, което ще съдейства за превръщането им в самостоятелни икономически субекти, реагиращи адекватно на пазарните сигнали.* Напълно автономните предприятия ра-

ботят без задания от висшестоящите органи, съобразявайки се с пазара, самостоятелно определят производствените си програми, финансовата и ресурсната си политика, технологиите, инвестициите, кадрите, кредитите и цените. На практика обаче не е логично и не е оправдано автономизацията да обхване всички държавни предприятия както и да се приложи във всяко предприятие в пълен обем (т.е. по отношение на всички управленски функции и дейности). Причината е че автономните предприятия трябва да бъдат жизнеспособни и да имат икономически шанс в дългосрочна перспектива. Освен това извън обсега на автономизацията ще останат такива, които предстои да бъдат закрити поради несъстоятелност, безперспективност или когато вече са във фалит, както и предприятията, които са включени в годишната приватизационна програма и за които промяната на формата на собственост решава проблема за тяхната автономност.

Останалите държавни предприятия, в зависимост от готовността им да работят самостоятелно в пазарни условия, трябва да бъдат автономизирани. Като за една част от тях, притежаващи и финансова стабилност и жизнеспособност, това трябва да стане незабавно. Автономизацията на останалите предприятия би трябвало да се осъществи след цялостното или частичното им реструктуриране или ликвидация на онези части от тях, които нямат бъдеще (частична ликвидация) При това целесъобразно е, паралелно със стабилизирането на всяко предприятие да се въвежда постепенно разширяваща се автономизация, обхващаща отделните стабилизиращи се страни от дейността му (например финанси, инвестиционна политика и др.)

Автономността не бива да се възприема като неотменимо право на държавните предприятия. В зависимост от промяната на икономическото им състояние, тя може и следва да бъде разширявана или намалявана.

В т о р о . *Организационните форми за управление на държавната собственост.* Чрез тях държавата по подходящ начин би трябвало да прехвърли част от собственическите си права върху назначени от нея субекти, представляващи интересите ѝ в тези структури. Такива структури могат да бъдат:

холдинг-компаниите, в които собственическите права на държавата се делегират върху назначени от нея (според целта ѝ) членове на органите за управление. Чрез тях се осъществява и контролът върху работата на предприятията от състава на холдинга;

дружества с ограничена отговорност, в които държавата запазва своя контрол чрез дела на нейното участие в тях и назначените (съобразно този дял) членове на органа за управление;

преобразуват в акционерни фирми държавни предприятия, в които държавата запазва и провежда контрол в съответствие със своя дял на участие в собствеността или чрез притежание на акции със специални преференции;

мениджърският договор, чрез който се подбира и назначава от държавата управленски екип в предприятията. Контролът ѝ върху дейността на предприятието се осъществява чрез клаузите на договора и изпълнението им.

Т р е т о . *Демонополизация на държавния сектор.* Тя е от съществено значение за въвеждането на реална конкуренция в икономиката. С това се увеличават стопанските субекти, пряко въздействащи и изпитващи въздействието на пазара, създават се условия за разгръщане на конкуренция, за защита на интересите на потребителите и за формиране на действителен пазар. Демонополизацията би трябвало да бъде резултат от прилагането от държавата на възможни средства за разрушаване на монопола, в т.ч. осигуряване на конкурентен внос, облагане с по-високи данъци печалбата на съхранени (главно по външноикономически съображения) структури, развитие на нови частни предприятия и разрупняване на съществуващите монопо-

ли чрез отделяне от тях на самостоятелни стопански звена. Използването само на едно от тези средства за провеждане на демонополизацията няма да гарантира необходимия резултат, което се доказва от сегашната практика в индустрията по отношение на ликвидирането на монополите.

Посочените направления на организационно реструктуриране, чиито субект е държавата, по линията на причинно-следствените връзки ще предизвикат съответна промяна в поведението на държавните предприятия, което трябва да съответства вече на поведението на частни фирми. Неговите прояви са последователно и непрекъснато преследване на печалбата, производство без субсидии, автономност, способност да завоюва постоянен дял от пазара, професионално управление, непрекъснати нововъведения в производството, стремеж към високо качество и фаворизиране на клиента.

3.2. Реструктуриране на собствеността

Това е второто направление на институционалната среда чиято реализация пряко влияе върху формирането на пазарните механизми в страната. Провеждането му е от компетентността на държавата поради монополното положение на държавната собственост.

Реформата на собствеността съдържа няколко взаимосвързани елемента.

Първо. *Ясно очертаване границите на държавното присъствие*, което може да стане чрез обособяване на държавен сектор, до икономически оправдани рамки. Вътрешното му организационно реструктуриране, би довело до изграждане на самостоятелни стопански единици, поставени чрез пазара в условията на икономическа принуда за ефективна дейност.

Второ. *Цялостна стратегия и програми за приватизация на отделни части от държавния сектор.* Успехът на подобна стратегия се обуславя в значителна степен от курса на демонополизация и автономизация, които би трябвало да освободят конкуренцията на микроравнище и да позволят отдръпването на правителството от всекидневното управление на стопанския живот.

Трето. *Стимулиране на частния бизнес от държавата.* Това би допринесло за бързото укрепване на жизнеспособен частен сектор, за възникване на нови частни предприятия, които със своята конкуренция, финансово участие и производствено-техническо сътрудничество (като поддоставчици и купувачи) да допринесат за повишаване на ефективността на държавните предприятия. От това взаимодействие могат да се родят и разнообразни форми на приватизация, способни да обогатят микроикономическата държавна политика.

Четвърто. *Отказ на държавата от административно регулиране на външно-икономическите връзки* и прилагането на косвени инструменти на икономическата политика - мита, данъци, пазарен валутен курс и лихвени проценти. Всичко това ще съдейства за утвърждаване на пазарните механизми и увеличаване на шансовете на структурната реформа.

В заключение трябва да се посочи, че темповете на структурната реформа в отрасъла и резултатите от нея до голяма степен ще зависят от правилното определяне стратегията на реформата, от намирането на оптимално решение за ролята на държавата в този процес, съчетаващо изискванията за оттеглянето ѝ от стопанската дейност и необходимостта от намеса за насочване и осъществяване на реструктурирането на промишлеността. Независимо от самоограничаването на своята роля в икономиката, държавата, респ. съответните държавни институции, носят отговорността за провеждането на структурната реформа и инициативата за практически

действия трябва да бъде тяхна, особено що се отнася до демонополизацията, автономизацията и трансформацията на собствеността.

Паралелни сесии

**Индустриална организација
и реструктурирање**

Политиката за изследователска дейност и технологично развитие - нейното влияние върху процеса на трансформация в Централна и Източна Европа

Дилън Джоунс-Еванс

Въведение

Осъществяването на политиките като мерки за макроикономическа стабилизация, либерализация на цените и външната търговия, стабилен финансов сектор, вътрешна обмяна на валутата, представяне на преки чужди инвестиции и бърза масова приватизация целят трансформация на икономиките в страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) (Thomas, 1993; Balcerowicz, 1994; Salzmann, 1994). Докато конкурентните свободни пазари, заедно с икономическата стабилизация и приватизация, ще носят печалба и икономически растеж, обикновено пренебрегван, но въпреки това важен аспект на процеса на икономически преход в ЦИЕ е развитието на ефективни политики за ИТР (изследователско и технологично развитие) (Biegelbauer, 1994).

Настоящият доклад ще дискутира основната роля на политиките за ИТР в икономическото развитие в страните от ЦИЕ. Ще бъдат разгледани някои основни проблеми на прилагането на тези политики, включващи развитието на местните научноизследователски способности, човешките научни ресурси и различните механизми за технологичен трансфер. Накрая, ще бъдат изследвани различните решения на липсите в инфраструктурата на ИТР в страните от ЦИЕ, по-специално ролята, която може да изиграе Европейската комисия.

Политика за изследователско и технологично развитие и икономическо развитие

През последните години бързото развитие на новите технологии се превърна в една от най-важните форми на икономическа конкуренция, с развитието на няколко страни, като обособен елемент на тяхната икономическа стратегия, политиката за ИТР подхранва този процес (Balazs *et al*, 1990). Всъщност, както Pavitt (1980) посочва, научноизследователските дейности са главен източник на технологично и техническо знание и все повече се смята, че определената политика за ИТР за стимулиране на технологичните иновации е съществена и неразделна част от бъдещото развитие на всяка страна. Икономическата промяна, социалният прогрес и политическата стабилност ще бъдат повлияни от решенията в сферата на ИТР, като про-

дължавашото индустриално съживяване е независимо, до голяма степен, от развитието на технологичното знание и неговото приложение в индустрията. Такъв е обикновено случаят в страните от ЦИЕ, където, както Pungor *et al* (1993) предполага, тяхната конкурентоспособност и динамизъм на развитието към свободна пазарна система е до голяма степен определено от интелектуалния потенциал и прилагането на нови технологии. Още повече, че последователните политики за ИТР могат значително да допълнят процеса на реиндустриализация в страните от ЦИЕ, включващи степента, до която съществуващите фирми и заводи могат да подобрят своето представяне (Hughes, 1991). Наистина, някои от страните са разбрали, че съществуват много приоритетни области, които трябва бързо да се адресират, за да подпомогнат икономиката. Те включват:

- разпространението на процеса на електронна обработка на данните, информационна технология и телекомуникации в икономиката и обществото
- развитието на малки технологично-основани фирми
- повишаването на ефективността от технологичния трансфер
- разпространението на екологично чисти технологии
- увеличаването на комерсиализацията на изследователските резултати и открития
- развитието на научно-изследователската инфраструктура

Въпреки това няма открит начин за адресиране на тези различни теми за отделните страни от ЦИЕ, въпреки, че много проучвания изследват развитието на политиките за ИТР в отделните икономики (Higgins, 1993; Pungor, 1993; SQW, 1993).

Едно от основните предизвикателства, които последователната политика за ИТР трябва да насочи в страните от ЦИЕ, е развитието на политиките на съгласуване, които се опитват да затворят технологичната празнина, съществуваща обикновено в техните икономики. С либерализацията на търговията и елиминирането на политическите бариери, спиращи технологичния поток, огромни промени се появиха в структурата на много отрасли. В по-напредналите страни от ЦИЕ има примери за някои отрасли, като фармацевтичните, които са елиминирали технологичната празнина от Запад. Общо казано, ИТР среща значителни проблеми, които с международни показатели показват, че научноизследователската дейност в ключовите отрасли се възприема като изоставаща от чуждите конкуренти и тези, общо казано производствени технологии, се смятат за остарели и посредствени в сравнение с международните конкуренти (WEF/IMD, 1991). Още повече, че проучванията показват също, че празнотата в производственото равнище в страните от ЦИЕ, сравнена със Запад, се е разширила значително през 40-те години централизирано планиране, като много отрасли са се забавили с някои основни иновации и по-важно, с разпространението на тези иновации в индустрията им (Ray, 1991).

Проблеми на прилагането на политиката за ИТР в страните от ЦИЕ

Следователно съществува нужда от модернизация на системата за ИТР и в държавните, и в частните сектори в много от страните на ЦИЕ (Balazs *et al*, 1990). Липсата обаче на достъпни финансови ресурси в местните фирми сериозно задържа технологичното развитие, респ. икономичното развитие на страната. Тези парични ограничения, поддържани с шоквата инфлация, доведоха до отдръпване на големите финансови ресурси от индустрията (Bonifert, 1994). Всъщност, имаше сериозно

оттегляне на научноизследователските инвестиции в държавните и частните предприятия (OECD, 1993). Това не се компенсира с никакъв значителен капитал от чужди инвеститори, които показваха липса на интерес към развитието на технологично основаните отрасли в страните от ЦИЕ, като повечето от чуждите активи бяха насочени към нискотехнологичните отрасли. Дори в онези отрасли, които са чуждо притежание, местното технологично развитие е основно незначително, докато тези компании са главно интегрирани в производствената структура на чуждестранна компания и смятат да използват внесени технически проекти, ноу-хау и технология. Както посочва Лаки (Laky, 1992), това е резултирало в страх от страна на големите компании в страните от ЦИЕ, че чуждестранният партньор може да елиминира научноизследователската им дейност, по-специално ако той изисква само производствени умения. Това не е учудващо, тъй като дори в напредналите индустриални икономики изследователските способности се пазят в страната на инвестиращия партньор.

Развитие на местните научноизследователски способности

Това е изключително важно за бъдещето на централно- и източноевропейските индустрии и конкурентоспособността им в световен мащаб. Съществуват значителни финансови и структурни проблеми на решаването на тази задача, тъй като са налице увеличаващи се данни, че страните от ЦИЕ, бързайки към пазарната икономика, са изложили на опасност дългосрочната жизнеспособност на технологичните си отрасли.

С разпадането на СИВ и движението към свободна пазарна структура, различните пазарни въздействия върху възникналите от това промени, подсилени от увеличаващата се конкуренция, доведоха до изключително сурови бюджетни принуди на компаниите. Следователно много напреднали в техническо отношение компании са били принудени от тези икономически условия да заменят краткотрайните си стратегии, като разширяване на продуктовата сфера, с полесни пазарни продукти. В такива фирми развитието на подобни нискотехнологични продукти е заело мястото на предишните високообемни престижни развития (като роботизацията).

Либерализацията на търговията и вдигането на ембаргото доведе до внос на високотехнологични стоки, достигайки безпрецедентен обем, резултирайки в повишаване на технологичното равнище на много индустриални сектори (Futo *et al*, 1994). Това оказва сериозно влияние върху баланса на търговията в индустриите на страните от ЦИЕ през периода 1990-1994 г. Много коментатори спорят относно развитието на силна местна технологична основа за такива продукти. По-специално, формирането и развитието на високотехнологични и наукоемки отрасли (например биотехнология, микроелектроника и модерни фармацевтични продукти) се възприема като наложителен за дългосрочния успех на техните икономики (Szczaŋnicki, 1990).

Човешките ресурси и политиката за ИТР в страните от ЦИЕ

Пренебрегван досега аспект на икономическия преход в централна и източна Европа е ролята на човешкия фактор (Торок, 1994). Както предполага Одреч (Audretsch, 1992), ефективната политика за ИТР изисква голям практически опит в инженерните и научните професии, както и високо ниво на човешки капитал и квалифициран труд. Докато страните от ЦИЕ са успели в развитието на човешки технологичен потенциал, съответните икономически промени са резултирали в безработица и промяна в професионалната дейност и емиграцията ("изтичане на

мозъци"). Това се отрази в сериозно намаляване на общия брой научноизследователски персонал в тези страни (Gourtsouyannis, 1993).

Друг проблем на човешките ресурси може да бъде липсата на опитни бизнесмени в икономиките от ЦИЕ, което може да спре търговското развитие на много технологични иновации. Едно от основните предизвикателства пред политиката за ИТР е подготовката на резерв от местни работници, които са обучени по западните стандарти (Groff *et al.*, 1994). Междувременно, труден, но важен въпрос, свързан с научната и технологичната политика, е степента, до която е възможно да се поддържат и използват съществуващите умения и ресурси. Едно от решенията е да се приобщят учени и технолози от ЦИЕ в международната научна общност, което може да бъде постигнато чрез различни програми за обмен с водещите технологични центрове в западноевропейските държави. Следователно, може би съществува нужда да се увеличи участието на страните от ЦИЕ в програмите, специално адресирани към темите за инфраструктурните и човешки ресурси, без които изследванията и иновациите не могат да бъдат осъществени.

Предполага се, че западните страни могат да спечелят, имайки достъп до различните знания и експертни оценки в ЦИЕ. Съществуват възможности западните организации да впрегнат най-добрите интелектуалци в центрове за усъвършенстване и да насочат тези ресурси за търговски цели (Kiser, 1992; Lepkowski, 1993). Индустриалното реструктуриране в различните отрасли, заедно с разликата между високото равнище на интелектуалния капитал и ниското на физическата инфраструктура в Източна Европа, е създадо ресурсна научна и инженерна общност, която развива нови търговски умения. Например, повечето заводи в източноевропейския полупроводников отрасъл работят с производствен контрол и системи за качеството, които се смятат за основни в западния отрасъл (Pierce, 1992). Въпреки това, адаптирането на уменията на персонала в тези заводи е значително, особено при използването на остарели морално и физически технологии и процеси, за да произвеждат развити продукти. Тези умения, ако са впрегнати чрез последователна политика за ИТР, могат да донесат печалба и на страните от ЦИЕ (особено малките и средни предприятия) и на западните организации, опитващи се да установят нови възможности за смесени предприятия в тези страни.

Трансфер на технология в страните от ЦИЕ

Друга тема, свързана с политиката за ИТР, е процесът на трансфер на технологии. Обикновено мнозинството от технологичния трансфер в страните от ЦИЕ, например в Унгария, се провежда в рамките на смесени предприятия (Laky, 1992) с чуждестранни партньори, обикновено носещи технология като начален актив. Това може да постави местните централно- и източноевропейски компании в неизгодно положение при установяване на отношения с външните организации. Следователно международното сътрудничество може да изисква установяването на институционални рамки, които да управляват процеса на технологичен трансфер. Това освен, че ще позволи широк достъп до интелектуалните и техническите ценности от другите държави, може да помогне на производството и маркетинги на продукти от ЦИЕ навън (Pungor *et al.*, 1993). Всъщност, спори се че, (както в случая на Япония и Германия по време на техните предвоенни икономически чудеса) политиката на технологичен трансфер трябва първоначално да се концентрира върху технология, която е съответстваща и приложима към производствените процеси. Това може да се отнесе към някои от основните проблеми на реиндустриализацията, съществуваща в много от бившите държавни производители (Kwiatkowski, 1994; Audretsch, 1992).

Възможни решения на липсата на ИТР

Съществува остра нужда да се спре спада в потенциала на ИТР в страните от ЦИЕ. Това може да бъде постигнато по много начини, но най-ефективния метод на развиващата се наука и технология в тези страни е разширяването на научното и технологичното сътрудничество при смесени проекти. По-специално ще се насърчават контакти с програми на ЕО, тъй като вярата в ЦИЕ зависи от възможността ѝ да осъществява силни икономически и политически връзки с общността. Такива международни програми ще отговарят на бързата модернизация и глобализация на научния потенциал в страните от ЦИЕ и ще позволи на техните икономики да станат по-конкурентоспособни чрез използване на иновативни, модерни методи на действие. Например, в Словашката република интернационализацията на научно-изследователската дейност е от първостепенно значение за икономиката, тъй като тя ще увеличи вътрешната конкуренция и ще даде възможност за сравнение между местните и чуждестранните научноизследователски дейности (SQW, 1993).

Много международни програми ще бъдат малко уместни към местните стратегически изисквания на страните от ЦИЕ. Докато пълният достъп на Централна и Източна Европа до инициативите за ИТР, като Рамковата програма, е желателен, в редица случаи това може да не е изпълнимо, тъй като много от структурните проблеми не са отнесени до тези икономики. Технологичните възможности на страните от ЦИЕ също може да не са достатъчно високи за достъп до различни програми. Друг проблем може да е изборната система сама по себе си. Както посочва Полет (Pollett, 1994), само високо-качествените предложения ще се приемат от тези програми. По-специално, достъпът до ИТР може да има много специфични приоритети, включително приобщаването към международните приоритети, като биотехнология и информационна технология; вземане предимство на националните сравнителни сили (в унгарския случай селскостопанска технология и химия); трансформацията и създаването на пазарна икономика чрез развитието на инфраструктурата и представянето на регионалното развитие и иновативни малки и средни предприятия.

Други приоритети може да зависят от бързането на страните от ЦИЕ да получат достъп до програмите за ИТР, за да адресират специфичните проблеми, следващи завещанието на централизираната изследователска политика. Например, както и в другите страни от ЦИЕ, България има проблеми с безопасното използване на ядрената енергия и с проектите за екологично чиста среда. В някои случаи достъпът до определени програми за ИТР може да подпомогне стратегически важни отрасли, които ще бъдат от пряка полза за икономиката и така за процеса на Промяна към пазарна икономика. Този процес на "технологично струпване" беше определено успешен в западните икономики (Williams, 1994), водещ до развитието на специфични индустриални сектори, като биотехнология и електроника. Например, естонското правителство разбра нуждата от специфични технологии във важните отрасли, като добив на шистово масло, енергия и модерни торове. То разбра също, че има определени научни области, като биомедицинските науки, физика на твърдите тела, науките за околната среда и комуникациите, където естонските институции определят силата и където може да се установи високотехнологичен индустриален сектор.

По-специално, ударението на програмите на ЕО за ИТР върху представянето на малките и средни предприятия може да бъде от голяма полза за страните от ЦИЕ, тъй като процесът на децентрализация и приватизация резултира в развитието на много малки технологично-основани фирми. Например в Унгария, през 1988 г. има 2700 индустриални фирми и кооперации, които ангажират 30% от трудовите сили (с 1,4 млн. работни места). През 1993 г. те са нараснали на 15000, наемайки на работа

около 850000 души (Futo & Kallay, 1994). Липсата на достъпен капитал за тези фирми прави невъзможно за тях бързото развитие на технологиите и, по-важно, участието им в различни международни програми за ИТР. Всъщност едно проучване показва, че неадекватните иновационни и научноизследователски дейности в малките производствени фирми може в крайна сметка да спрат растежа и развитието на този сектор във всички централно- и източноевропейски икономики (Kallay, 1992).

Заклучение

Настоящият доклад дискутира някои от основните теми, свързани с ролята на политиката за изследователско и технологично развитие в централно- и източноевропейските икономики и предполага, че воденето на последователна и фокусирана политика за ИТР може значително да допринесе за процеса на трансформация в тези страни. По-специално, инициативите за ИТР трябва да се насочат към слабите места в променящите се икономики, включващи:

- намаляване на технологичната празнина между Изток и Запад
- насърчаване развитието на силен сектор на малки и средни предприятия
- осигуряване на ефикасни системи за технологичен трансфер

Такава политика, свързана с тези липси, трябва да бъде основана също и на националните технологични преимущества, особено в ефективното използване на висококвалифициран персонал и развитието на силни стратегически отрасли. Подобни теми не могат да бъдат разглеждани без паралелно развитие на уменията на човешките ресурси, без научна основа, международни канали и основна технологична подкрепа (Bruner, 1993) - мерки, които могат да се окумунизират и развият чрез увеличен достъп до специфични програми за ИТР в ЕО.

Литература

- Audretsch, D.B. (1992) *Industrial Restructuring and policy issues in Czechoslovakia*. Discussion paper FS IV 92-4 Wissenschaftszentrum Berlin.
- Balazs, K., Hare, P. and Oakey, R. (1990) "The management of research and development in Hungary at the end of the 1980s," *Soviet Studies*, 42(4), 723-741.
- Balcerowicz, L. (1994) "Economic transition in Central and Eastern Europe Comparisons and lessons," *Australian Economic Review*, First Quarter, 47-59.
- Biegelbauer, P. (1994) *Structural adjustments of the science and technology system - in search for models for Hungary*. EASST Conference on Science, Technology and Change, Budapest, Hungary, August 28th-31st.
- Bonifert, D. (1994) *Hungarian Industry in the Process of Transformation*. Paper presented to the COST A7 Workshop, Budapest, January 28, 1994.
- Brunner, H-P (1993) "The development experience and government policies - lessons for Eastern Europe?" In Z.J. Acs and D.B. Audretsch (eds), *Small firms and entrepreneurship - an East-West perspective*. Cambridge: Cambridge University Press, 208-226.
- Futo, P., Jones-Evans, D., Kirby, D.A., Kwiatkowski, S. and Schwalbach, J. (1994) *Strategic Partnering: The Development Of Technical Consultancy Services In Hungary*. EASST Conference on Science, Technology and Change, Budapest, Hungary, August 28th-31 st.
- Futo, P. and Kallay, L. (1994) *Emancipation and crisis - the development of the small and medium sized business sector in Hungary*. Budapest: Institute for Industrial Economics,

- Gourtsoyannis, L. (1993) *Feasibility study to examine the use of STRIDE type model for RTD development in Central and Eastern European Countries*. A paper presented to the workshop on S&T Development in Central and Eastern European Countries, Brussels, March 29th-30th.
- Groff, J.E., Wingender, J.R. and Fulkerson, C.L. (1994) "Help wanted: Management accountants to work in Eastern Europe," *Management Accounting*, 75(11), 21-23.
- Higgins, T. (1993) *Reform of the science and technology system in Poland*. Paper presented to the workshop on S&T Development in Central and Eastern European Countries, Brussels, March 29th-30th.
- Hughes, K. (1991) *Re-industrialisation in Eastern Europe - the case of Czechoslovakia*, FS IV 91-23 Wissenschaftszentrum Berlin.
- Kallay, L. (1992) *Small business development through privatisation*. Budapest: Foundation for Market Economy.
- Kiser, J.W. (1992) "R&D Management: Looking to the East," *R&D*, 34(2), 58-60.
- Kwiatkowski, S. (1994) *Strategic Partnering between large and small organisations in Eastern Europe - a background paper with basic statistics*. Warsaw: Warsaw University.
- Laky, T. (1992) *SMEs in Hungary - facts and concepts for the European's council Project "the Promotion of Small and Medium Enterprises in Europe"*. Private report, Budapest.
- Lepkowski, W. (1993) "More science, technology support urged for Eastern Europe," *Chemical & Engineering News*, 71(1), 26-27.
- OECD (1993) *Foreign direct investment in selected Central and Eastern European countries and new independent states*. Paris: OECD.
- Pavitt, K. (1980) "Technical innovation and industrial development," *Futures*, 12, 35-44.
- Pierce, G.E. (1992) "Recruiting High-Tech Talent? Meet Eastern Europe's Scientists," *Journal of European Business*, 4(2), 29-30.
- Pollett, K. (1994) "The fourth RTD framework programme: Implications for business," *European Trends*, 2, 71-77.
- Pungor, E., Gelejni, F., Bottka, S. and Imre, J. (1993) *Innovation Policy of the Hungarian Government*. Budapest: National Committee for Technological Development.
- Ray, G.F. (1991) Innovation and Productivity in Eastern Europe: An International Comparison, *National Institute Economic Review*, 138, 75-83.
- Salzmann, R. (1994) The engine of change, *Banker*, 144 (818), 16-17.
- Segal, Quince Wicksteed Ltd (1993) *A science and technology policy strategy for the Slovak Republic*. A paper presented to the workshop on S&T Development in Central and Eastern European Countries, Brussels, March 29th-30th.
- Szczawnicki, M. (1990) "The Structure of Polish industry." In Wujek, G (Ed) *How to Joint Venture in Poland*. Warsaw: The Polish Foundation.
- Thomas, S. (1993) "The politics and economics of privatisation in Central and Eastern Europe," *Columbia Journal of World Business*, 28(1), 168-178.
- Torok, A. (1994) "Human resources and technology change in Eastern Europe," *International Journal of Technology Management*, 9(3/4), 351-366.
- WEF/IMD (1992) *The World Competitiveness Report*, World Economic Forum and IMD.
- Williams, R. (1984) "British technology policy," *Government and Opposition*, 19, 30-47.

Индустриалната политика в условията на преход: необходимост, пропуснати възможности или абсурд?

(Опитът на България и Португалия В средата на 90-те години)

МАЛИНКА КОПАРАНОВА, ХОСЕ АМАДОДА СИЛВА

I. Въведение

В края на 80-те години с началото на реформите в страните от Централна и Източна Европа (СЦИЕ) проблемите на индустриалната политика в условията на преход към пазарна икономика продължават да се дискутират в контекста на реструктуриране на предприятията и развитие на промишлеността (например, Estrin, Gelb and Singh - 1993). Въпросът за необходимостта от "активна индустриална политика" и свързаната с нея роля на държавата в периода на преход е важен поради дългосрочните последици за цялостното развитие и е обект на международни дискусии през последните две години (Industrial Policies in the Economies in Transition, UN).

Настоящото изследване има за цел да проучи индустриалната политика, нейния модел и развитие в условията на преход на примера на две страни - България и Португалия, избрани с оглед обхващането на различни модели на индустриална политика, приложени в отделни фази на прехода. Индустриалната политика в Португалия е проектирана като част от политиката на Европейския съюз (ЕС) в период на относително стабилен икономически растеж, докато в България е подложена на политическа и икономическа криза и едва от няколко месеца се числи към асоциираните членки на ЕС.

Индустриалната политика в тези условия се отличава от класическия модел (т.е. този в развитите икономики) и понятието за нейната роля се развива с напредване на икономическите процеси.

Необходимостта от съответна политика за индустриално развитие се поражда от слабостите на икономиките в преход от страна на прилагането като: свръхзаемстване в производството; ограничения върху работодателя от страна на профсъюзите; недостатъци в обучението от гледна точка на внедряване на нови индустриални структури; отсъствие на научноизследователски изследвания в нови приложни области; мениджмънт, непригоден да се приспособи самостоятелно и бързо към пазарните условия и реализира продукцията на световните пазари в условията на аг-

ресивна конкуренция; лошо финансово състояние на предприятията и обслужващата ги банкова система.

Всяка политика обаче, която цели промяна на съществуващите тенденции в индустрията с помощта на държавна инициатива е твърде ограничена в условията на преход. Това се обуславя на първо място от широко разпространеното разбиране за намаляване ролята на държавата в икономическата дейност в условията на преход. Като главни пречки за насърчаване на инвестициите в първите години на реформата могат да бъдат посочени следните фактори:

- ограничения в макроикономическата политика, в резултат на опитите за стабилизиране на националната валута;
- несигурност в политическия живот и промени в политическите ценности, които намаляват доверието към държавата като институция на националните интереси;
- отсъствие на пазарно поведение на икономическите агенти в условията на зараждащите се капиталови пазари.

Създаващите се в СЦИЕ пазари функционират слабо и чуждестранните инвеститори са все още предпазливи. Възможностите на индустриалната политика за въздействие посредством пазарни механизми са ограничени. Обхватът на индустриалната политика обаче е значително по-голям в сравнение с класическия модел. Той включва мерките и средствата, необходими да се преодолеят недостатъците на пазара, както и такива, които да наложат пазарните механизми. Трудностите при проектиране и изпълнение на определена стратегия в областта се пораждат от тези два взаимно свързани проблема: как да се разпределят и управляват ограничените възможности върху повече обекти.

За да се оцени индустриалната политика е необходимо да се разгледа ролята на държавата в условията на прехода. Правителствата в СЦИЕ се отдръпнаха в значителна степен от управлението в индустрията в първите години на реформата поради историческата обремененост на силно централизирана политика.

В следващата част на доклада са обобщени основните аргументи и последици от възприемане ролята на *laiser faire*.

Проучени са основните направления на държавна намеса във включените в изследването страни през 90-те години. Характеристиките на индустриалната политика са анализирани и от гледна точка на останалите икономически стратегии: външнотърговска политика, приватизационна стратегия, политика за намаляване на безработицата, за насърчаване на чуждестранните инвестиции, за научно-техническо развитие. Най-накрая се дискутират изводите относно пропуснатите възможности поради липса на подходяща за страната индустриална политика, или несъвместими решения в областта.

II. Индустриалната политика в условията на преход: политическият дебат относно ролята на държавата

В тази част на доклада се въвеждат основни дискуссионни въпроси за ролята и оценката на индустриалната политика и нейното въздействие върху създаване на пазарни условия за фирмите от началото на реформите в СЦИЕ с детайли за България и Португалия.

Поради силно развитата система на централно планиране на икономиката, страните от ЦИЕ прилагат широко обхващаща индустриална политика, базираща се на нормативен подход. Последният, при отсъствие на цени на ресурсите, доведе до

изкривяване на реалната картина на цялата икономика и впоследствие до формиране на несъответстваща на даденостите на страната индустиална структура. Преходният процес към пазарна икономика стартира от позицията на тотално отричане на прилаганите методи и подходи за държавно управление в икономиката и отдръпване на държавата от водещата роля на централен разпределител. От 1992 г. обаче се наблюдава обратен процес на връщане функциите на правителствените програми и решения в индустиалното развитие на Унгария, Полша, Чехия и Словакия, при коренно различен подход, обекти на въздействие и средства (Industrial Policies in Transition, UN, 1993). България остана извън тази група страни в следващите две години. Закъснението се дължи в голяма степен на политическата нестабилност в страната и на протичащите инфлационни процеси.

Трансформацията на българската икономика започна от края на 80-те години със спорадично възникване на самостоятелни икономически единици съгласно Указ 56. На практика обаче началото на радикална реформа беше поставено с въвеждане либерализацията на цените, на валутния курс, на търговията, заедно с прилагането на пакет от стабилизационни мерки през 1991 г. Голяма част от усилията на Правителствата бяха насочени към финансова стабилизация: рестриктивна монетарна и фискална политика, политика на ограничаване на доходите, прилагани с различен успех през четирите години на преход. Функциите на държавата през този период бяха фокусирани върху макроикономическата стабилизация, а мениджърите бяха оставени да се справят самостоятелно с възникващите проблеми. В процеса на реструктуриране за постигане на основната цел - пазарни структури, ролята на правителството беше значително подценена. Поради съществуване на неотложни проблеми на появяващата се криза на мениджмънт отделни министерства (Министерство на промишлеността, Министерство на търговията, Министерство на финансите) и други агенции вземаха *ad hoc* решения и прилагаха спорадични и несъвместими помежду си мерки.

Политическата нестабилност и честите промени в управлението на страната е втората причина за подценяване на ролята и мястото на държавата при провеждането на индустиалната политика. Въпросите на реструктуриране на икономиката и приватизацията бяха бегло споменати в декларациите на правителствата, без да намират решения в развитието на реалната икономика. Отсъствието на тези процеси бе и остана главна причина за забавяне на икономическия растеж. След първоначалния период на негативно разбиране ролята на държавата в индустиалната политика в условията на преход, в началото на 1995 г. новоизбраното правителство декларира обрат в тази тенденция. Желанието му (все още) да стимулира инвестициите в индустрията се проявява в период, когато икономиката излиза от икономическата криза. Първите белези на икономическо съживяване, появили се в края на 1994 г. са вече реалност за 1995 г. Продукцията в индустрията е нараснала с 3% за периода януари-октомври 1995 г., при подобрени условия в макроикономическата среда: инфлацията за същия период е намалена до 26.3%, отбелязана е редукция на безработицата с 5 пункта, стабилизация на валутния курс, повече от двойно е намаляването на основния лихвен процент.

Опитът в България е показателен за промяната в разбирането на ролята и мястото на държавата в икономическата дейност и следващата от това индустиална политика, което се осъществява паралелно с напредване на преходния процес към относително по-стабилно икономическо и политическо равновесие. Разбирането за необходимостта от държавна интервенция в икономиката е тясно свързана с икономическата история на страната. Промените в политическите условия в Португалия следват пътя на развитие от капиталистическа към социалисти-

ческа система (революцията от 1974 г.) и в следствие към либерална система на основата на пазарни механизми, където държавата е регулатор на икономическата активност, а не производител.

В Португалия държавната намеса е официална политика от 1987 г. , като се прилага както по-либерален, така и по-активен подход. Индустриалната политика се формулира оттогава в явен вид. Практиката на нейното създаване и прилагане се променя с развитието на координирането на държавните решения в международна среда.

След присъединяването на Португалия към Европейският съюз страната е под прякото влияние на политиката на съюза. Индустриалната политика от този момент е продукт на взаимна координация.

III. Опитът на Португалия в индустриалната политика

1. Основни елементи на индустриалната политика след 1986 а.

В политическия режим на Португалия преди 1986 г. се наблюдава държавна интервенция в икономиката в явен вид при доминиране на производителя над потребителските предпочитания, със значително независима стратегия относно чуждите инвестиции (L. Mira Amaral, 1992).

С интегрирането в Европейския съюз провеждането на самостоятелна и ефективна стратегия извън европейската рамка става невъзможно. Оттук произтича необходимостта от координиране на стратегията за развитие на португалската индустрия с тази на европейската с цел да се доближи до модела на европейската специализация.

Индустриалната политика в Португалия е регулиране от страна на държавата, която измества политиката на предприемаческата държава от 1986 г. Преди 1986 г. тя предполагаше интервенционистичен подход и се характеризираше с отраслова насоченост. Обратно на това, във фокуса на политиката сега са главно фирмите и техните интегрирани стратегически проекти. Фирмите се смятат за главните двигатели на индустриалното развитие и основа за структурните изменения.

Главните особености на индустриалната политика на България и Португалия са обобщени в Таблица 1.

Таблица 1: Държавна политика (в явен вид)

	България	Португалия
I. До реформата		
1.1. Индустриална политика обект	Да Отрасли в рамката на СИВ	Отрасли Да
1.2. Външнотърговска политика	на двустранна основа	
1.3. Регионална политика	Ла	Да
II След реформата		
1.1. Индустриална политика обект	1991 – 1994 Ad hoc 1995-Да Фирми и проекти	Програми, координирани с ЕС Фирми и проекти
1.2. Външнотърговска политика	Да -1991	Да
1.3. Приватизационна стратегия	Да -1992	Да
1.4. Регионална политика	Да -1992	Да
1.5. Политика за намаляване на безработицата	Да -1992	Да
1.6. Инвестиционна политика	Да - 1995	Да
1.7. Научноизследователска политика	Не	Да
1.8. Политика за насърчване на ЧИ	Да -1995	Да

Основното средство на индустриалната политика в Португалия през последните години беше PEDIP (Специална програма за развитие на португалската индустрия), финансирана от ЕС. Нейният краен резултат се оценява от съюза като значителен успех. Въпреки това, могат да бъдат посочени следните недостатъци:

- Незначително количество е разпределено за оборудване, предназначено както за увеличаване капацитета на предприятията, така и за реструктуриране на продукцията. Високите лихвени проценти допринесоха за липсата на финансови ресурси в предприятията дори и по разплащателните им сметки;
- Отсъстват интегрирани проекти, особено в областта на нематериалните продукти, които могат да засилят иновационния капацитет на фирмите;
- Програмата наложи широка поддръжка на фирми с проекти, финансирани до определена, относително ниска граница, като по този начин се създадоха спънки за големите интегрирани програми на фирмено равнище;
- Органи за научноизследователска и развойна дейност бяха създадени с цел да се осигурят условия за иновационни функции на фирмата. Така се появи възможност от некоординирани проекти и се допуснаха средства за прилагане на индустриалната политика, които са несъвместими помежду си.

Основни показатели на икономическото развитие в двете страни са показани в Таблица 2.

Таблица 2: Икономически показатели

Показатели	Страни	1990	1991	1992	1993	1994
БВП на глава от населението (щ.дол.)	Бълг.	1,922	943	1,008	1,276	1,187
	Порт.	6,897	7,941	9,752	8,690	8,850
БВП (реален темп на нарастване, %)	Бълг.	-9.1	-11.7	-7.3	-2.4	1.4
	Порт.	4.2	2.2	1.5	-1.2	1.1
Промисленост	Бълг.	-16.8	-22.2	-15.9	-10.9	4.5
(реален темп на нарастване, %)	Порт.	9.0	-0.2	-2.2	-5.1	-
Преработваща Промисленост	Бълг.	-16.4	-23.8	-17.3	-7.2	7.4
(реален темп на нарастване, %)	Порт.	5.7	-2.0	-4.0	-6.0	-
Инфлация, годишна (%)	Бълг.	23.8	338.5	79.5	56.1	95.0
	Порт.	13.4	11.1	8.9	6.5	5.6
Безработица, (%)	Бълг.	1.7	11.1	15.3	16.4	12.8
	Порт.	4.7	4.0	3.9	5.0	6.5
Търговски баланс (млрд. щ. дол.)	Бълг.	312	734	-546	-1,337	-159
	Порт.	-5,448	-6,786	-8,586	-6,842	-
Износ (млрд. щ. дол.)	Бълг.	13,435	3,440	3,922	3,721	4,156
	Порт.	21,761	21,809	23,975	22,116	-
Внос (млрд. щ. дол.)	Бълг.	13,123	2,706	4,468	5,058	4,315
	Порт.	27,209	28,595	32,560	28,958	-
Относителен дял на промишлеността в БВП, (%)	Бълг.	51.0	48.1	44.6	41.7	36
	Порт.	37.4	35.2	33.6	33.2	-
Относителен дял на услугите в БВП, (%)	Бълг.	30.7	45.8	44.0	47.3	52
	Порт.	56.9	59.2	60.9	61.7	-
Относителен дял на селското стопанство в БВП, (%)	Бълг.	18.3	6.1	11.4	11.0	12
	Порт.	5.7	5.6	5.5	5.1	-
Относителен дял на инвестициите в БВП, (%)	Бълг.	21.3	18.3	19.6	15.1	11.6
	Порт.	29.8	29.8	30.6	29.6	-

По-късно беше създадена нова програма, известна под името PEDIP-2. Предназначена да започне в началото на 1994 г., Тя беше отложена с една година поради продължилите преговори с Брюксел и създаване на правни условия за участие на фирми и други органи. Първите проекти бяха подадени едва в последното тримесечие на 1994 г.

През първото тримесечие на 1995 г. предложенията за проекти нараснаха значително, но все още няма ясна представа за тяхната цялостна оценка, бяха наблюдавани следните тенденции:

1. Забавянето на програмата доведе до намаляване на инвестициите в индустрията поради липса на стимулираща среда и на инициатива от страна на фирмите в изчакване на евентуални печалби от Програмата.

Междувременно с изясняване на правовата рамка настъпи криза в подхода поради новите избори за правителство.

2. Бюрократичният контрол над кандидатите за финансиране на проекти създава проблеми на предприятията. Оплаквания от нарастване на трудностите за достъп до Програмата постъпват често и някои фирми почти се отказват.

На практика една програма, която има амбицията да бъде цялостна и налага глобална и интегрирана стратегия по проектите не може да бъде управлявана от толкова голям състав и контрол. Може би е налице проблема на публично представяне и по-специално на йерархична връзка в органа, отговарящ за PEDIP-2, който ако не бъде решен застрашава успеха на Програмата.

Отново определена стратегия, макар и в подходяща среда, може да предотврати неадекватното поведение на обществените органи, които биха могли да потърсят лични облаги, а не да се кооперират с предприемачите. Проекти, отразяващи обществената инициатива са в много по-напреднал стадий, отколкото тези на предприемачите.

3. Ако се вземе под внимание основната цел на Програмата - да се осъвременят мерките и средствата на предишната и по-специално в инвестирането на нематериални човешки и организационни активи, налице е остра необходимост за коопериране между обществената администрация и предприемачите и техните асоциации, за да се потърси съвпадение на интересите и "комплексност" при дефиниране и изпълнение на общите цели.

Без постигането на комплексност ние не можем да подобрим качеството, управлението на човешките ресурси, информационната технология, енергийната ефективност, научно-изследователската и развойната дейност. Тези цели налагат да се открие ролята на държавата в пазарната икономика, която се превъплъщава в значително по-широко икономическо пространство и е отворена към глобални фактори.

Освен дефинирането на определени стратегии, ние се нуждаем от промяна в менталитета на държавните чиновници и от преоценка на връзките между тях и предприемачите.

2. Институционална среда: въпроси на децентрализация и координация

Първият основен въпрос при установяване на координацията е връзката между политиката на ЕС и тази на Португалия. В процеса на преговорите относно програмите не съществуваха големи ограничения за действия от страна на Португалия и изискваните задължения бяха повече в сферата на оценката отколкото в *ex ante* поставяне на рестрикции.

На национално равнище проблемите са от различен характер. Въпреки че либералният подход е основен при формиране на държавната политика, съществуват институционални органи, които не споделят същото мнение за ролята на държавата и имат предпочитания към “силната държавна ръка” върху министерствата. Структурата на тези органи затруднява еднозначното дефиниране на отговорностите по изпълнение на индуриалната политика. На практика, освен Министерството на индустрията и енергетиката, съществува контрол, който дори прераства в доминиращ по някои въпроси от страна на Министерството на търговията, Министерството на финансите, Министерството на планирането, и дори от страна на Министерството на околната среда.

Един от най-подходящите примери е въпросът за приватизационната стратегия. Приватизацията е очевидно необходима предпоставка в контекста на либералния подход, но избраните процедури не бяха подходящи. В действителност първите случаи на приватизация на индуриални фирми бяха извършени от Министерството на индустрията и енергетиката. Тяхната цел не беше просто получаване на максимално възможните приходи за държавата, а поемане на отговорност за развитие на бизнеса в Португалия (локални интереси), подобряване на услугите в сферата на научно-техническата и развойна дейност и да гарантират някои условия за работната сила. Тази практика беше преустановена чрез прехвърляне на някои държавни индуриални фирми от Министерството на промишлеността и енергетиката към Министерството на финансите. Впоследствие те бяха продадени според критерия максимум приходи. С това беше сложен край на използване на приватизацията като средство на индуриалната политика.

Министерството на планирането има двустранни функции. То обхваща един по-широк кръг от проблеми на координиране (програмите с ЕС) и специфичните въпроси на технологично развитие и на научно-техническа и развойна дейност. Препокриването на отговорностите е още по-голямо между Министерството на индустрията и енергетиката и Министерството на търговията. Тук съществуват много проблеми. Те нарастват многократно при отчитане и на въпросите за чуждите инвестиции.

3. *Връзки на индуриалната политика с други, препокриващи се икономически стратегии*

Регионалната политика променя своя подход към индуриалните структури. Специално разработена програма беше създадена с цел да се подобри регионалното развитие (SIBR). Тя обаче беше по-слабо селективна и проектите в нея се оказваха твърде некоординирани. Политическите интереси и тези на месните лобита бяха основните фактори. Приватизационната стратегия се използва напоследък като средство на индуриалната политика по един трети начин: сега тя има нова цел да направи приватизираните компании по-атрактивни за дребния вложител и по този начин да разшири базата на акционерите. Две са основните цели, които подходът предоставя: стимулиране на фондовия пазар и задържане на приватизираните компании в ръцете на собственици - португалци. В областта на технологиите и научно-развойната дейност се правят опити да се насърчи Португалската система за изследвания и наука, като се създадат основни и приложни изследователски центрове и се развиват връзки на фирмено равнище. До момента научноизследователските и технологичните инвестиции не са трансформирани към фирмите.

4. Проблеми на финансиране на индустриалната политика

С промяна на фокуса на финансиране на фирмите от безплатни поощрения към намалени лихвени проценти и отлагания в заплащанията по главницата, политиката е много по-близо до целта да облекчи свободното влизане в пазара и изравняване на разходите за капитал, като същевременно става много по-зависима от финансовата система. Изпълнението на програмите се реализира при сътрудничество с търговски и инвестиционни банки, които се опитват да разрешат финансовите проблеми на фирмите.

IV. Макроикономическа и индустриална политика в

България: не изместват ли макроикономическите инструменти инициативите за индустриално развитие?

1. Макроикономическа среда и ограничения пред индустриалната политика

В началото на 90-те години България навлезе в период на силен икономически спад. Резките промени в политическия и икономически живот, отразяващи натрупванията на неподходящи за страната структури, доведоха до дълбока криза. Икономиката претърпя твърде силен шок от страна на предлагането, последван от не по-малко силното въздействие на свиващото се търсене в политически нестабилна среда през всичките четири години на реформата.

Прилагането на шокова реформа, започнала с либерализацията на цените през февруари 1991 г. постави като необходимо условие и първоначална стъпка рестриktivната макроикономическа политика. Първите опити бяха насочени в монетарната сфера към силно намаляване на паричната маса с цел избягване на хиперинфлацията. Поддържането на високи номинални лихвени проценти и кредитни тавани (последните бяха премахнати към края на 1994 г.), заедно с рестрикцията на фискалния дефицит лишиха индустрията от финансови ресурси, необходими за реструктуриране. Държавните субсидии бяха отрязани и измененията във външно-търговския режим заедно с политиката на плаващ валутен курс поставиха отраслите, използващи вносни суровини в тежки условия. Липсата на всякакви вътрешни ресурси в държавните предприятия направи цената на тяхното функциониране висока, тъй като предприятията са принудени да ползват скъп краткосрочен кредит. Намаляването на вътрешния кредит ги принуди предприятията да използват кредити помежду си в резултат на което задълженията между тях нараснаха неколкосткратно.

Последиците от водената до реформата инвестиционна политика в предварително избрани отрасли в редица случаи по неикономически критерии доведоха до натрупване на значително количество лоши кредити. През първите две години на реформата правителствата пренебрегнаха тези проблеми и това доведе до масивно акумулиране на задължения от страна на нефинансовия сектор към банковия и бюджета.

Създалата се финансова ситуация, хаосът и нестабилността бяха главните причини за превръщане в абсурд прилагането на всякаква индустриална политика, фокусираща върху дейността на фирмено равнище поради невъзможността да се даде надеждна оценка на предприятията в този период.

Непрекъснатите промени на и в правителствата доведоха до отлагане на структурната реформа като допълващ елемент на стабилизационната програма. Ето защо единствената възможност на правителството беше да се намесва в последния момент като приема решенията *ad hoc*, оказващи се по-късно най-често несъгласува-

ни. Частичното прилагане на корекции, от една страна, и слабият ефект върху реалния сектор, от друга, бяха очевидните резултати.

2. Особенности на опитите на правителствата за провеждане на индустриална политика от началото на реформите

2.1. Индустриалната политика

През целия период от началото на реформата в България се следваше стабилизационна програма с рестриктивна фискална и монетарна политика и политика на доходите. Прилаганите инструменти - високи лихвени проценти, тавани на отпускните кредити, ограничения върху нарастване на работната заплата предотвратиха хиперинфлацията. Другата страна обаче на тези ефекти беше драстичното свиване на кредити, от които предприятията се нуждаеха за реструктуриране. Непрекъснатият недостиг от налични финансови ресурси изтощиша държавните предприятия от промишления сектор и в по-голямата си част попаднаха в капана на финансовата несъстоятелност.

Цената на продължилата твърде дълго макроикономическа стабилизация и на адаптацията към зараждащите се пазарни механизми създаде криза в управлението на държавните предприятия. Пред правителството възникваха различни и неотложни проблеми, на които се търсеше решение с палиативни мерки. Въпреки неколкостранни декларации от страна на правителствата за неотложна структурна реформа през 1992, 1993 и 1994 г. не беше разработена и официално обявена цялостна индустриална политика за страната. Единственият опит за формулиране на такава политика беше направен от Правителството на професор Беров. В нея акцентът е поставен на инвестиционна програма в областта на инфраструктурата, промишлеността и селското стопанството. Правителството също разработи концепция за масова приватизация като основен елемент на реструктурирането. Политическите дебати около тази идея отнеха цялото време и на практика тя не беше реализирана. Силно разпространеното становище за ролята на държавата в условията на прехода допринесе за оттегляне на държавата от икономическия живот. Това отношение доминираше до 1994 г. През изтеклия период бяха направени няколко опита за разрешаване на отраслови проблеми, сред които най-ефективна се оказа реструктурирането в тютюневата промишленост. Независимо от промени в енергийния сектор, проблемите там останаха неразрешени и рефлектиращи върху цялата индустриална структура.

Правовата база за функциониране на икономическите агенти в условията на пазарни механизми бе в значителна степен създадена от редица новоприети закони. На тяхна основа бяха приети от Министерски съвет мерки за децентрализация и демонополизацията в промишлеността. Поради неизяснените критерии за децентрализация резултатите от опита за демонополизация през 1991 г. бе прекъсване в технологичните вериги на отрасловите структури. Комерсиализацията на предприятията в значителна степен беше извършена през периода.

Достъпът до държавно финансиране стана в значителна степен по зависимост от финансовата система поради промените в принципа на държавна намеса в дейността на фирмите - от директни субсидии към облекчени условия за кредити и правителствени гаранции.

Главното средство на индустриалната политика в България беше специално създадения фонд за реконструкция и развитие (ДФРР), през 1991 г. с помощта на международни организации (вж Таблица 3).

Таблица 3: Кредити отпуснати от международни организации и държави за реструктуриране, ДФРР (млн.)

Кредитор	Сума	Валута	в USD	Лихвен процент	Срок на кредита
Световна банка	250.00	USD	250.00	6 m. LIBOR USD + 0.50 %	12 год. (1996-2008)
ЕС	290.00	XEU	348.00	6 m. LIBOR XEU + 0.20 %	2 год. (1998-1999)
Австрия	210.00	ATS	18.90	6 m. LIBOR +0.125%	2001
Швеция	14.50	XEU	17.40	6 m. LIBOR XEU + 0.1875 %	2001
Швейцария	32	USD	32.00	6 m. USDTB +0.50%	2000
Япония	5,822.31	JPY	60.21	+ 0.20 %	10 год. (1996-2006)
Световна банка	125.00	USD	125.00	6 m. LIBOR USD + 0.50 %	14 год. (2000-2014)
Норвегия	10.68	XEU	12.82	6 m. LIBOR XEU	1999
Финландия	10.00	USD	10.00	6 m. LIBOR USD + 0.50 %	2 год. (1998-2001)
ЕО	70.00	XEU	84.00	6 m. LIBOR XEU+ 0.10%	2001

Източник: "Банкеръ" № 27 и 28, 1995.

Целта на ДФРР е да се финансират приоритетни за националната икономика отрасли с привилегии в условията на кредитиране. България е получила кредити за реструктуриране от Световната Банка, ЕО и редица страни (табл. 3) на обща стойност 958.33 млн. дол. Приоритетните отрасли са определени в отделна програма, която включва инфраструктурните отрасли като първа група: транспорт, пътища, съобщения, информация и енергетика, втората група - селско стопанство и хранително-вкусова промишленост, туризъм и опазване на околната среда. Групата на индустриалните отрасли включва приоритети за незавършено строителство и малки и средни предприятия. Кредитите в по-голямата си част са предназначени за инвестиционни проекти - 75%, за реекспортно финансиране - 20% и 5% за други краткосрочни кредити.

От самото начало на реформата ДФРР бе единственият наличен ресурс за преодоляване проблемите на държавните предприятия, главно поради натрупаните лоши дългове (Dobrinsky, 1994) и загубата на външни пазари. Търсенето на кредити превишаваше значително потенциалните възможности на ДФРР. Въпреки това само 6-7 кредита бяха отпуснати на предприятия за първите три години, а до средата на 1995 г. - 11, докато наличните ресурси отбелязваха нарастване поради девалвиране на националната валута. Към края на 1994 г. ресурсите на ДФРР достигнаха 25 млрд. лева.

Няколко фактора могат да бъдат посочени като основни причини за неефективното използване на ДФРР, вкл. и недостатъците на неговото регулиране, заложените в учредителните му документи. Кредитите би трябвало да се отпускат съгласно програма за реструктурирането на предприятията, одобрена от Министерски съвет. Другата причина е в управлението на самия фонд. То се осъществява от борд на директорите, състоящ се от отраслови министри и представител на БНБ.

Първият отпуснат кредит е бил предназначен за доставка на гориво за Химимпорт през 1991 г., без да е свързан с основната цел на фонда - реструктуриране. През следващата година няма даден нито един кредит. През 1993 г. се отпуска кредит от 728 млн. лв. на НЕК; 150 млн. лева за изграждането на софийското метро и 350 млн. дол. за обратно изкупуване на външният дълг на страната. През 1994 г. от фонда са отпуснати следните кредити: 15 млн. дол. на НЕК за закупуване на ядрено гориво, 230 млн. лв. за Балканкар чрез ПЧБ и два безлихвени кредита (след промяна

на на правилата в началното постановление на МС) на Националният Фонд "Енергийни Ресурси" от 1 млрд. лв. и на Министерство на земеделието и хранително-вкусова промишленост - за 500 млн. лева.

През 1995 г. са дадени няколко кредита: на Главбулгарстрой за реконструкция на три завода в ОНД при 10% лихва и срок до 1998 г.; за технологично оборудване на нова линия за производство на стомана на Кремиковци - 34 млн. дол. при 11% лихва. Очаква се до края на годината да бъде отпуснат най-големият кредит за финансиране на инвестиционната програма на енергийния сектор от 3 млн. дол. и кредит на същата стойност за рудодобива в Пирдоп.

От гледна точка на използване на ДФРР като средство за реализация на индустриалната политика могат да бъдат посочени следните слабости:

незначително количество е отпуснато за оборудване за нарастване на производствения капацитет или за реструктуриране на производствения апарат, както и за преекспортно финансиране;

лихвените проценти са високи за фирмите и ниски за финансовите посредници, обслужващи кредита;

проектите, по които са отпуснати кредитите не са обвързани помежду си;

няма еднозначен критерий при селекцията на проектите.

Промените в изпълнителната власт и липсата на единна програма за реструктуриране на икономиката са главната причина за неефективна работа на ДФРР. Друга важна причина е включването на валутните резерви, необходими за плащане на външния дълг на страната към банките кредитори от Лондонския и Парижкия клуб. Към края на 1992г. ДФРР е превърнат в резерв, като по този начин използването му като средство за реструктуриране беше силно ограничено. Третата причина е липсата на надеждни финансови посредници при обслужване на ДФРР. Според правилата на фонда банки със специални лицензии трябваше да оценяват проектите и да представят решения пред Борда на директорите. На практика тези банки се сменяха често поради неизгодните за тях лихвени проценти: поставен бе максимален праг от 2 процентни пункта над одобрения от кредитора. Освен това, отпуснатите кредити са за държавни проекти и в повечето от случаите не минават процедурите по оценка. Към края на 1994 г. необходимостта от финансови посредници отпадна поради включването на БНБ.

В Правителствената програма за икономическо развитие до 1998 г. ДФРР е основно средство за реализиране на инвестициите в промишлеността. От 1995 г. отношението към фонда се промени, както и неговата организационна структура. Представителят на БНБ беше заменен с представител на Министерството на икономическото развитие. Анализирана бе цялостната дейност на Фонда и са внесени предложения за изменения в неговия правови статут.

Резултатите от дейността на ДФРР показаха, че той търпи загуби. По-голяма част от средствата му са в национална валута. Част от тях са в резултат от постъпления от приватизацията (около 736 милиона лева). Единственото изключение на превишаване приходите над разходите във фонда е регистрирано за 1991 г. Ако се вземат пред вид сроковете на предоставените кредити по неговото набиране, то може да се очаква значително влошаване на ситуацията през 1998 г. Лошото управление на фонда е факт, на който правителството търси решения и създаването на Инвестиционна банка е едно от тях.

Структурата на отпусканите кредити е от полза на големите държавни предприятия, които имат натрупани значителни невъзвращаеми кредити и почти

липсва перспектива за тяхното самостоятелно уреждане. Досега нито една частна фирма не е получила кредит от ДФРР.

Плановете за трансферирането на фонда в независим обект са първата стъпка в превръщането му в ефективен разпределител на кредитни ресурси, което се очаква да стане до септември 1995 г. Придобиването на самостоятелен правен статут ще позволи да се рационализира процеса на вземане на решение за разпределение на кредитите и да се поеме отговорността за извършване на регулярни годишни баланси на фонда. По този начин фондът ще бъде включен активно във формирането и изпълнението на индустриалната политика в страната. Очевидно лихвеният процент на отпусканите от него кредити ще нараства с оглед интересите на банките. Втората последица от новата структура на ДФРР е съкращаване на безлихвените кредити. По такъв начин ще се финансират само проекти с доказани показатели за печалба съгласно представените бизнес планове. Намеренията на новата стратегия са въвеждането на нова структура на кредитите по линия на собствеността.

Втората стъпка е формирането на банка основана на независимия ДФРР. Тази банка ще централизира отпусканите на страната кредити за реструктуриране от международните институции и държави. Обектите на финансиране ще бъдат определяни от средните и големите предприятия. Банката ще бъде с ограничен лиценз без право на привличане на депозити, без разплащателни сметки и без право на покупка и продажба на ДЦК.

Третият етап е включването на така създадената банка в нова банка, която да обслужва нуждите на малкия и средния бизнес по подобие на Kreditanstalt.

2.2. Индустриалната политика през 1995 г.: опит за ново начало

През 1995 г. беше поставено начало към ново отношение на ролята и мястото на държавата в управлението на нейните предприятия, респ. на индустриална политика със следните характеристики:

- правителството декларира желанието си за активна индустриална политика в рамката на три годишна правителствена програма за периода 1995 -1998 г.;
- направени бяха институционални промени с оглед прилагане на индустриалната политика: създадено е Министерство на икономическото развитие с координиращи функции; Агенция за развитие на чуждестранните инвестиции;
- определени бяха приоритетите за икономическо развитие;
- в края на годината беше приета програма за масовата приватизация и идентифицирани предприятията, подлежащи на смяна на собствеността;
- външногърговската политика получи инициатива за връщане към пазарите на Русия и страните на ОНД;
- подписани бяха договори и спогодби с тези страни в редица структуроопределящи отрасли.

Най-общо промяната в подхода в индустриалната политика се състои вече в:

- директни мерки за управление на предприятията в държавния сектор заместиха палиативните решения посредством споразумения с банките;
- промяна в отношението на държавната интервенция;

очаквания за стабилност, изместващи постепенно неопределеностите в институционалната рамка и последиците за децентрализация и координация;

Програмата за оздравяване и реструктуриране на банковия сектор, разработена и дискутирана през декември 1995 г. е на прага да се превърне в най-ефективния инструмент на индуриалната политика. Поради високата задължнялост към банките от страна на държавните предприятия от почти всички отрасли тази реформа ще поради съществени изменения в реалния сектор. Очаква се, от една страна, да се решат проблемите на финансовата нестабилност на индуриалната, а от друга, консолидираната банкова система да се развие и да послужи за база на по-нататъшното разрастване на дейността на фирмите.

3. Връзки на индуриалната политика с другите икономически стратегии

Приватизацията беше призната от всички правителства за необходим елемент на реформата още от самото начало. През изтеклите две години от приемането на Закона за приватизацията броят на приватизационните предприятия в страната бяха 18 от всичко 226 одобрени за приватизация. Едва през 1995 г. приватизацията беше включена в националната стратегия за реструктуриране на индуриалната в Правителствена програма. Ранният етап, на който се намира все още, не позволява да се направи цялостна оценка за нейната ефективност и въздействие по отрасли въпреки че броят на приватизираните предприятия общо за страната през 1995 г. е удвоен. Получи развитие и правната основа на идеята за масовата приватизация. Предвидена да стартира през септември 1995 г. съгласно Програмата на правителството, установяването на предприятията за този вид приватизация е основната причина за отлагане от три месеца. Януари 1996 г. е определен за начало. Съчетано с касовата приватизация въздействието от смяната на собствеността върху структурата и развитието на индуриалната предстои тепърва да бъде анализирано. За момента критериите за приватизация я обуславят като важно средство за индуриалната политика чрез: показатели за развитие на предприятието - обем инвестиции; условия за заетите в тях, а не предлаганата цена от купувача (при касовата приватизация) и максимум печалба.

Външнотърговската политика през целия период на реформата отбеляза най-голяма активност и пряко въздействие върху дейността на фирмите. Редица постановления и решения на Министерския съвет за регулиране на търговския режим бяха приемани на основата на неговата либеризация. Честата им смяна доведе до противоречивост помежду им, от една страна, и до създаване на несигурност за износителите от друга. Липсваше координираност между Министерството на търговията, Министерството на индуриалната, между Министерството на земеделието и други ведомства. Приоритетите трябва да се определят на основата на балансните резултати, отразяващи нуждите и развитието по отрасли, а не да се диктуват от неотложни и откъснати проблеми на предприятия. Външнотърговският режим също подлежи на изменения под въздействието на външните фактори, които обаче не трябва да са ежеседмични (каквато бе обичайната практика до сега), а с период от 3-6 месеца.

Министерството на финансите е пряко свързана с външнотърговската и индуриалната политика, косвено с данъчната политика и редица други средства, чието съгласуване предполага включването в единна стратегия на всички ведомства и в непротиворечиви на практика въздействия от тяхна страна.

Забавянето на чуждестранните директни инвестиции в българската икономика по отношение на останалите СЦИЕ продължава вече пета година независимо от

опитите за активизиране на политиката в тази област. В структурно отношение водещи са търговията и услугите, включващи консултантски услуги и участие в банковия сектор. От общата сума на чужди директни инвестиции - 467.240 млн. дол. и 43 087 фирми за 1994 г. 166.648 млн. дол. и 349 предприятия са регистрирани с дейност в промишлеността. Тяхното въздействие върху пререструктурирането в икономиката е все още незначително. През 1995 г. Комисията за чуждестранни инвестиции беше преобразувана в Агенция с основна функция - стимулиране на дейността в тази област, привличане на външни капитали в страната.

V. Сравнителен анализ на индустриалната политика в двете страни

1. Политическа и социално-икономическа среда на двете икономики - причини за различия и прилики

- За разлика от всеобхватния характер на прехода, осъществяван от СЦИЕ, радикалните политически промени в Португалия се реализират във вече изградена база на пазарно ориентирана среда при наличие на икономически агенти с пазарно поведение. България тръгна към промени в политическия и икономически режим след резки изменения в икономическите процеси и с почти непознато на практика пазарно поведение. Съществуващите пазари на труд, стоки и услуги и капитали, които функционират макар и в не най-развита форма са безспорно предимство пред тоталната им липса.
- Икономическата политика на всички равнища на нейното разработване и прилагане към пазарно ориентирана система стана позната в България с началото на реформата, докато за Португалия е вече практика.

2. Особености на условията на прехода: две версии или една версия с различно приложение

Различните варианти на индустриалната политика позволяват да се обобщат техните особености в две основни групи:

(а) всяка индустриална политика в рамките на ЕС поставя следните правила:

формулиране на целите, инструментите и обектите на въздействие в явен вид: по сектори, фирми или проекти;

спазване на предварително изготвени правила и процедури, които да рефлектират в очакванията и стратегиите на фирмите;

разпределение на отговорностите по министерства, агенции и съвети;

право на мнение от страна на правителството, съобразно националната стратегия за развитие преди окончателното приемане на индустриалната политика и програма, т.е. по време на процеса на формиране на програмата в ЕС;

(б) индустриалната политика на държава, която не е обвързана с международни споразумения е под натиска на непрекъснато изменение както от страна на сменящи се правителства, така и от страна на променящия се менталитет в поведението на икономическите агенти.

Двете икономики представят различни етапи в европейското интегриране: първоначално асоцииране и членство в ЕС. Съобразяването с приетите в общността процедури налага разработването и прилагането на стабилна стратегия от страна на правителството. По този начин за модела на индустриалната стратегия могат да

бъдат изведени важни зависимости, които са систематизирани в следващите два параграфа.

3. Различия в индуриалната политика на страните

- Международна среда с различна по рода си организация характеризира България и Португалия. Оттук и установяването на пазарни отношения в страните следва различен исторически път. Външнотърговските отношения в рамките на ЕФТА допринасят за ранното формиране на пазарите в Португалия, докато затвореният и действащ на коренно различен от пазарния принцип механизъм на страните от СИБ изолира на практика България от международната конкуренция.
- В Португалия политиката на насърчаване на чуждите инвестиции е продължение на традиционно отношение на предишните правителства, докато в България едва сега започва дейност в тази област и в сравнение с останалите СЦИЕ изостава значително.
- Географските граници за СЦИЕ остават без промени, докато Португалия загубва територии.
- Еволюцията на отношенията на собственост следват обратен ред в двете страни. Оттук се появяват и различия в приватизационните стратегии.
- Индуриалната структура преди старта на реформите отговаря в различна степен на даденостите на страните.
- Различия в състоянието на пазара на труда: за България безработицата е проблем в хода на цялата реформа, докато за Португалия се отбелязва подобрене.
- Икономическите процеси в България със старта на реформата губят стабилност и предсказуемост: движение на цени, валутни курсове; докато измененията в тях за португалската икономика са относително стабилни.
- Политическа нестабилност характеризира целия период в България, смяна на правителства и парламент.

4. Изводи

На основата на разгледаните модели на индуриална политика в България и Португалия могат да се направят следните обобщаващи изводи за икономиките в условията на преход към пазарен механизъм:

- без политическа стабилност проектирането и осъществяването на такава политика е невъзможно;
- индуриалната политика изисква съответна макроикономическа рамка;
- съвместимостта и непротиворечивостта между индуриалната политика и другите икономически стратегии са необходима предпоставка за положителен резултат в икономическата политика;
- институционалната рамка трябва да отговаря на избраните процедури и средства на индуриалната политика;
- подкрепата на национална индуриална политика от страна на международни организации и държави създава сигурност и стабилност при нейното провеждане.

От сравнителния анализ на двете страни за България могат да бъдат изведени полезни уроци за създаване и прилагане на индустриална политика. Проблемите, които са възниквали в Португалия при промяната в стратегията на тази политика и фокусирането върху фирмите е опит с важно значение за България. Наблюдаваното вече взаимодействие между приватизационната стратегия и политиката за стимулиране на чуждите инвестиции в Португалия е също добър урок за икономиките в условията на преход. Специално внимание заслужава изучаването на опита в областта на приватизацията, особено сега преди старта на масовата приватизация в България.

Литература

- Управление на държавното участие в предприятията на България, (Организационни структура и икономически инструменти за въздействие и контрол на държавното участие в предприятията)*, София, 1995, под ред. на Илия Георгиев.
- Industrial Policies in the Economies in Transition*, (1993), UN, New York., - workshop organised by Economic Commission for Europe, Geneva and the Hungarian Ministry of Industry and Trade, UN, New York.
- Amado da Silva (1994), *Industrial Policy and Decentralisation Ideas from the Portuguese Experience*, Lisbon Workshop on Objectives of European Industrial Policy, April, 1994.
- Bulgarian Economy Today and Tomorrow* (1992), ed. by Minassian G., Sofia, 1992
- Dobrinsky, R. (1994), *The Problem of Bad Loans and Enterprise Indebtedness in Bulgaria*, МОСТ-МОСТ 4:37-58.
- Estrin, S., A Gelb and I. Singh (1993), 'Enterprise in Transition, Issues and Methods of Analysis', *Eastern European Economics*, Fall, 3-18.
- Holmes, P. and A. Smith (1993), 'The Coherence of EC Politics in Trade, Competition and Industry: Car Industry Case Study - Final Report', *Report for EC Commission DG II B*.
- Managing the State Participation in Controlling the Enterprises in Bulgaria* (1995), (Organisation Structure and Economic Instruments in Influencing State ownership in Enterprises) ed. by I. Georgiev, Sofia.
- Mira Amaral, L. (1992), *Industria e Energia: as Apostas Portuguesas*, Lisboa: IAPMEI
- NSI (1989, 1990, 1991, 1993, 1994, 1995), *Statistical Reference Book of the Republic of Bulgaria*, Sofia: National Statistical Institute.
- White Book*, The Situation at the beginning of the Mandate of the 37th Parliament (1995), issued by the Council of Ministers (CM) (in Bulgarian).

Транснационалните корпорации, преките външни инвестиции и привлекателността на източноевропейските страни в преход

КСАВИЕ РИШЕ

Промените в системата на източноевропейските икономики (ИИИ) и тяхното отваряне увеличи възможностите за транснационалните корпорации (ТНК) да разширят бизнеса си в тази част на света. Вече може да се забележи значително увеличение на капиталовите вливания, но този поток е твърде бавен в сравнение с преките външни инвестиции (ПВИ) в развитите икономики, да не говорим за развитите пазарни икономики, които притежават 80% от общите изтичания.

Липсата на привлекателност в ИИИ може да се обясни със съществуването на много фактори, останали от старата система - например ПВИ са разкрити от новото ръководство като средство за ускоряване приспособяването на фирмите и за улесняване представянето на тези икономики на световната сцена.

След разкриване на основните мерки, взети от правителството да привлече ПВИ в тези страни (I), ще анализираме как ще повлияят стратегиите, следвани от ТНК, както и основните фактори, които затрудняват прилагането на такива инвестиции.

I. Икономически промени и привлекателност на ИИИ

A. Промени в системата: по-подходяща среда за ПВИ

Промените, настъпили в ИИИ през 1989 - 1990 г. създадоха нови възможности и слабо измениха условията, необходими за навлизане на тези пазари. Парадоксално, както се вижда от табл. 1 и 2, ако потокът на ПВИ силно се е увеличил, той все още остава далеч назад в сравнение с другите части на света, например Китай или развиващите се страни. Той също е променил природата на сътрудничеството, в услуга на ТНК, в повечето случаи, придобиване на инвестиции за строителство за смесени предприятия.

Таблица 1. Поточи на ПВИ в преходните икономики (база в брой), 1990-1994
(млн. дол.)

Страни	1990	1991	1992	1993	януари - юни	
					1993	1994
Албания	-	-	10	48	24	24
България	4	56	42	55	22	25
Хърватска	-	-	16	72	18	39
Чехска Република	180	511	1004	568	392	301
Унгария	311	1459	1471	2339	573	535
Полша (в брой)	88	117	284	580	94	291
Полша (ВОР) •	89	291	678	-	-	-
Румъния	-	40	80	87	47	116
Словакия	18	82	100	144	72	36
Словения	-	41	111	111	76	29
Македония	21	38	15	15	7	7
<i>Източна Европа</i>	622	2344	3132	4019	13255	1403
Беларус	-	-	7	7	4	4
Молдова	-	25	17	-	-	-
Руска Федерация	-	100	1454	1404	700	600
Украйна	-	-	200	198	100	100
<i>Европейска част на</i>	-	125	1678	1609	804	704
Естония	-	-	58	160	65	119
Латвия	-	-	43	39	18	30
Литва	-	-	10	40	20	20
<i>Балтийски</i>	-	-	111	239	103	169
ОБЩО	622	2469	4922	5867	2232	2276

Източник: UN/ECE данни за чужди инвестиции

Таблица 2. Преки външни инвестиции в страните в преход (база в брой), 1990-1994:
кумулятивен сбор (а)

Страни	Равнище (млн. дол.)			ПВИ на глава 1993 (б)
	1992	1993	Юни 1994	
Албания	10	58	82(а)	18
България	101	157	182	17
Хърватска	16	88	127	19
Чехска Република	1951	2519	2820	242
Унгария	3442	5781	6316	558
Полша (в брой)	494	1074	1365	28
Полша (ВОР)	1187	-	-	-
Румъния	120	207	323	9
Словакия	210	354	390(а)	83
Словения	152	263	292	130
Македония	74	89	96(а)	45
<i>Източна Европа</i>	6571	10590	11993	99
Беларус	7	14	18	1
Молдова	42	42	42	10
Руска Федерация	1554	2958	3558(а)	20
Украйна	200	398	498(а)	4
<i>Европейска част на ОНД</i>	1803	3412	4116	16
Естония	58	218	337	139
Латвия	43	82	112	30
Литва	10	50	70(а)	13
<i>Балтийски Републики</i>	111	350	519	44
ОБЩО	8485	14352	16628	43
Наличност на ПВИ в развиващите се страни (милиони долари)	420	489(в)		

Източници: UN/ECE (а) Натрупванията започват през 1988г. (б) Долари на глава

Институционалните промени се осъществиха във всички страни и изясниха правата на собственост; държавните фирми се корпоратизираха, други фирми (малки начинаещи) са събрани от парчета. Приватизационните програми, приемането и изпълняването на законите за фалита, приемане на подходящо законодателство за ПВИ (схема 1), от една страна, освобождаване на цените, създаване на финансови пазари и привидна конвертируемост на валутата, от друга, бързо промениха икономическата среда, съкращавайки някои разходи по сделката и смъквайки повечето бариери за влизане на ТНК в тези икономики.

Схема 1. Третиране на преките външни инвестиции

Чешка Република	Национално третиране, без особени стимули
Естония	Освобождаване от данъци и отстъпки - всякакви тарифи след като свърши данъчната почивка
Унгария	Национално третиране. През 1991 г. стимул за чуждите инвеститори да се появят до края на 1993г.
Латвия	Освобождаване от данъци и пробиви на чужди инвеститори. Без ограничения за преводи на печалбата
Литва	Освобождаване от данъци и пробиви на чужди инвеститори. Без ограничения за преводи на печалбата
Полша	До декември 1993г. всеки чужд инвеститор можеше да иска освобождаване от данъци, ако инвестицията надхвърля 2 милиона ECU
Румъния	Прилагаха се специални стимули след закона от 3.04.1991г. Без данъци за 25 години. Внасяха се в парламента предложения за право на собственост върху земята от чужденци.
Руска Федерация	Национално третиране с останали някои привилегии за смесени дружества, регистрирани преди 1.01.1992г. с чуждо участие над 30%.
Словашка република	Законът от 1.04.1993г. предвижда 1 година без данъци за фирми с повече от 30% чуждо участие и още 2 години на намален данък върху печалбата. Новият закон се различава от политиката на национално третиране в Чехия

Източник: EBRD Преглед, септември 1993

Политиката на макростабилизация и микроприспособяване способстваха за ускоряване на промяната чрез създаване на силна принуда на фирмите и карайки ги да се адаптират бързо към новите условия. В този нов контекст, ПВИ играят важна роля (Welfens & Jasinski, 1994) както и елементите на модернизацията на предприятията, дори ако в някои страни правителството иска да ограничи тяхната важност, където съществуват силни крайни и скрити националистични чувства. Например, вътрешната (Русия) или външната (Чешка Република) приватизация с ваучери ограничава ролята на чуждия капитал; за една част от населението продажването на "кралски съкровища" развива чувството, че страната се лишава от богатството си. В Унгария това чувство доведе до прекратяване продажбата на хотел Унгар, част от веригата на първокласните хотели на американски инвеститор. Паралелно с преразпределението на правата на собственост и със засилване финансовата принуда на фирмите, ПВИ играят важна роля за приспособяването на предприятията; в определена степен това е вид пазарна индустриална политика, която издига печелившите и кара предприятията, които искат да оцелеят, да се приспособят по-бързо и оставя другите по течението (Brada and alii, 1994) както е показано чрез различните *case studies*, проведени наскоро в ИИИ (Estrin & alii, 1994; Estrin & Richet, 1993). На макро равнище, притокът на чужд капитал е показан като

средство за осъществяване на износ, за съкращаване дефицита на търговския баланс, за създаване на връзки на ИИИ със световния пазар и за улесняване на реструктурирането на външната търговия след разпадането на бившия СИВ.

Б. Разпределение на ПВИ според размера на предприятията

Последното разграничаване на тези инвестиции е свързано с размера на активите, вложени от чуждестранните инвеститори като начин на контрол. ПВИ на проект са сравнително ниски (табл. 3) в сравнение с тези в развиващите се страни, където средно всеки проект има 4 млн. дол. срещу само 0,260 млн. в ИИИ. В Унгария само 4% от проектите са над 1 млн. дол., докато в Румъния 95% от тях имат повече от половината от общите ПВИ в автомобилната индустрия (Volkswagen - Skoda, Fiat - FSM).

Таблица 3. Кумулативни чужди преки инвестиции, регистрирани в източна Европа, 1991 - 1993(а)

Страна	1991	1991	1992	1992	1993	1993	1993
	Брой	Млн. дол.	Брой	Млн. дол.	Брой	Млн. дол.	%
България	900	130,0	1200	170,0	2300	200,0	1,0
бивша Чехословакия	4000	1076,0	-	-	-	-	-
Чешка република	-	-	3120	1573,5	5000	2053,0	10,6
Словакия	-	-	2875	231,2	4350	380,0	2,0
Унгария	9117	3137,0	17182	3680,0	21468	6005,7	30,8
Полша	5583	479,5	5740	1545,6	6800	2100,0	10,8

Източник: UNCTD: Световен инвестиционен доклад, 1994

(а) Натрупванията започват през 1988 г.

Това несъответствие в размера може да се обясни с различни причини. Прилагането на такива проекти, като строеж на автомобилен завод, изисква прилагането на инвестиции нагоре и надолу в производството, услугите, финансите, транспорта, комуникациите. Голямата инвестиция създава ефект на странични разклонения, който се добавя към разпускане на старите организационни структури в държавните предприятия чрез разделяне на дейностите, които не са непременно свързани. В Чешката република например, реструктурирането на Шкода и преопределянето на отношенията с бившите субконтрактори накара повечето чешки такива да се обединят със западни снабдители, за да увеличат капацитета си и да произвеждат на по-ниски цени. На този етап размера на ПВИ е с по-малка важност. Франчайзингът също изисква много по-малко инвестиции. В отделни сектори (в услугите и търговията например) барьерите за навлизане са ниски и в някои случаи много западни фирми следват стратегия на изчакване и наблюдаване като замразени партньори. Последно, в някои страни, държавното регулиране, свързано с приватизацията, ограничава дела в предприятието, който могат да имат западните фирми. На втория етап, те могат да придобият повече дялове (Nestle в Унгария). От друга страна, подписването на непълен договор може да има предпазващ ефект и да бъде следвано от намаляване размера на предварително планираните инвестиции (Volkswagen - Skoda).

II. Модели на контрол и принуда за

развитие на ПВИ

A. Собственост и контрол на фирмите

Природата на инвестициите, степента на организационна сложност, законовата среда имат пряк ефект върху метода на контрол на фирмите от западните инвеститори (табл. 4). Съществуват три модела на контрол:

1. Придобиване е когато западни инвеститори вземат пълен контрол върху съществуваща компания или част от нея.
2. Създаване на смесени предприятия с местни фирми с максимален дял от 50%, но често с по-малък дял.
3. Изграждане на нови заводи от отделни части или инвестиции за ново строителство, където разходът за реструктуриране и подновяване на съществуващите фирми са високи или когато инвеститорът иска да напредне бързо чрез промяна на технологията и построяване на заводски приспособления, както в автомобилната индустрия. В страни, където собственическите права са ясно определени, масовата приватизация започна и държавният риск е голям, какъвто е случаят в Чехия, Унгария, Словения, Словакия и Полша, разпределението на ПВИ сред тези три форми на контрол е малко или много равно. Напротив, където несигурността остава голяма във връзка с икономическата среда и

Таблица 4. Брой проекти за преки външни инвестиции в избраните източно-европейски страни по тип на сделката, 1 октомври 1991 - 31 март 1993(а)

Страни	Придобивания		Смесени предприятия		Инвестиции на "гола поляна"		Общо инвестиции	
	Брой	%	Брой	%	Брой	%	Брой	%
Азербайджан	-	-	7	100	-	-	7	100
Чешка Република	62	34	60	33	59	33	181	100
Унгария	121	36	121	36	92	28	334	100
Казахстан	-	-	43	74	15	26	58	100
Полша	48	30	46	28	68	42	162	100
Руска Федерация	113	3	285	71	106	26	402	100
Общо	242	21	562	49	340	30	1144	100
- изключвайки Казахстан и Азербайджан	242	22	519	48	325	30	1079	100

	Млн. дол.	%	Млн. дол.	%	Млн. дол.	%	Млн. дол.	%
Азербайджан	-	-	2565	100	-	-	2565	100
Чешка Република	880	63	444	32	66	5	1390	100
Унгария	1093	35	1141	36	929	29	3163	100
Казахстан	-	-	9118	100	-	-	9118	100
Полша	3135	56	1706	31	722	13	5560	100
Руска Федерация	1167	11	9239	88	152	1	10559	100
Общо	6275	19	24213	75	1875	6	32361	100
- изключвайки Казахстан и Азербайджан	6275	30	12530	61	1869	9	20672	100

Източник: Anthony Robinson, "Ex-Soviet bloc attracts 42bn\$", Financial Times, 28 September 1993

(а) Включва експериментални, обявени и приключили сделки.

Тези различни модели на контрол нямат еднакво влияние върху стратегията на контролираните фирми, скоростта на тяхното приспособяване, на търговската им насоченост. Придобиването на местни фирми позволява пълен контрол над активите и управлението. Както е посочено от Lakatos & Rapanek (1994), това е враждебно превземане по начина, при който новите собственици могат бързо да приложат виждането си за стратегията, организацията и функционирането на новите единици дори ако те са изправени пред високи разходи за вътрешно приспособяване (намаляване на излишната работна сила, обучение на останалата работна сила, определяне на нови линии на производство, реорганизация на снабдителните вериги, създаване на разпределителна система).

Освен това създаването на инвестиции за ново строителство намалява разходите за вътрешно приспособяване чрез пряка и бърза промяна на технологията и управленското ноу-хау в чуждата страна: Следователно критичната точка може да се достигне много бързо, новият завод може да бъде по-близо до пазара си, както е случая с автомобилната индустрия в Унгария, принципно разположена до австрийската граница. Що се отнася до заетостта, инвестициите за ново строителство са свързани пряко и непряко със създаването на нови работни места, докато придобиването на фирми често е последвано от намаляване на заетостта, тъй като те се реструктурират.

При смесените предприятия, картината не е толкова ясна: Скоростта на реструктуриране зависи от ролята на западния инвеститор. Всичко зависи от това дали той ще реши да играе пасивна или активна роля в новия завод. В двата случая, в сравнение с инвестициите за ново строителство, западните инвеститори се сблъскват с по-големи вътрешни пречки, което често забавя приспособяването и връщането към рентабилност.

Б. Стратегически действия и ограничения за разширяването на ПВИ в ИИИ

Решението за ПВИ от западните компании е резултат от преценката между предимствата и недостатъците. Различни фактори карат предприятията да предвиждат и организират продукцията си в други страни (Andreff, 1995). Тласкащите фактори и възпиращите (схема 2) действат в ИИИ, но някои са по-важни отколкото други, като разходи, умения, пазарен дял, вертикална интеграция или интеграция в световната икономика.

Що се отнася до пазарните дялове, наблюдават се следните явления:

проникване на местните пазари с разширяване на пазарните дялове. Тази стратегия се повтаря във всяка страна (алкохол, цигари, потребителски стоки);

проникване на един местен пазар с цел завладяване на съседните пазари;

стратегия на пазарно проникване и интеграция в световната икономика (автомобилната индустрия).

Схема 2. Привлекателност и непривлекателност на икономиките в преход за преките външни инвестиции

Тласкащи фактори	Възпиращи фактори
Разходи Умения Икономическа среда Разширяване/установяване на пазари, пазарен достъп Стратегически действия: - преговори с правителството и/или труда - олигополистични игри (предимства на пионера, следващия лидера, заплахи) Вертикална интеграция Достъп до технология и заводи Резултат от износа и бариери за вноса Стимули на политиката, чуждата страна, собствената страна, международни институции	Политическа стабилност Законова и институционална инфраструктура Собственически права, корпоративно управление Корупция Снабдителна мрежа Природа на фирмите и заводите и трудовата сила Тесни пазари Ниска покупателна сила Бизнес среда

Източник: адаптирано от Estrin & Hughes, 1994

И в трите случая стратегическите действия на идващите фирми заплашват местните, поне външната коалиция на фирмата (вътрешните хора), а също и последователите, които нямат достатъчно пространство да навлязат на пазара. Стратегията, следвана от Volkswagen в Чешката република подчертава този момент. Volkswagen имаше преговори с правителството за управлението и трудовите ресурси на Шкода и се представи с висока цена и инвестиционни предложения - такива, че остави далеч назад предложенията от други автомобилни пазари, като Renault, които проявиха интерес¹. Сключвайки тази сделка, Volkswagen изключи възможността друг конкурент да навлезе на пазара. Споразумение с друг производител на автомобили, с по-тесни пазарни дялове (Татра), не позволява на западен конкурент да придобие значителни пазарни дялове. Главната цел на Volkswagen, освен вземането на пазарни дялове, беше интеграцията на Шкода в световната икономика чрез реструктуриране на фирмата и нейните филиали, за да поддържа световната конкуренция.

Фирмите целят проникване на местния пазар (потребителски стоки, алкохол, електрическа индустрия) и да достигнат монополистична или олигополистична позиция (Nestle, Schlumberger в Унгария). Schlumberger, френска ТНК, която получи най-големия дял от унгарската фирма Ganz Meter, взе също и компанията, която се занимава с измерване на електричеството в унгарските градове.

Контролът на местните фирми от западните инвеститори подпомогна и ускори реструктурирането им и възвръщането им към печалба. Няколко case studies, проведени в Унгария (Lakatos & Papenek, 1994) показаха съществуването на силна връзка между метода на контрол, потока износ и печалбата. Обикновено фирмите с чуждестранен капитал са по-печеливши от местните без външно участие или ориентирани към вътрешния пазар. Изцяло контролираните фирми или с доминиращо

¹ Възщност Renault бяха само умерено заинтересувани, тъй като главната им цел беше по това време създаване на нова малка кола - Twingo, която изискваш или построяването, или придобиването на монтажнен конвейер за малки коли; напротив, целта на Шкода беше да спечели от трансфера на технология, за да създаде по-голяма кола, тъй като Volkswagen искаше Шкода да разшири жизнения цикъл на някои от моделите им, например Passat.

чуждо участие са по-печеливши от предприятията с по-малък дял или ориентирани към местния пазар. В първия случай, световната интеграция и потока износ са по-високи; във втория и особено в третия случай, печалбата е сведена до равнището на вътрешното търсене, което се стеснява.

Във всички случаи ПВИ имат силен ефект върху приспособяването и поведението на фирмите, дори ако западните инвеститори се сблъскват с големи трудности във връзка с прилагането на програмите си, както case studies (Genco & alii, 1993) заключиха, разкривайки вътрешните и външните фактори, които затрудняват приспособяването на тези инвестиции в различните страни от региона. От това проучване бяха посочени седем фактора, чиято значимост може да се различава според страните и секторите:

- проблеми, свързани със слабостите на инфраструктурата и производствените системи;
- проблеми на човешката сила;
- липса или слабост на търговските канали;
- организационни проблеми на компаниите;
- финансови проблеми;
- проблеми с местните партньори или поради "червен запис";
- проблеми, свързани с несигурността в законовата рамка или политическата нестабилност.

Преструктурирането на фирмата започва с реорганизацията на продуктовите линии, често чрез намаляването на сферата на продукта, за да достигне минималния обем ефективност, чрез развитието на маркетинга, счетоводните отдели, развитието на нови връзки със снабдителите и дистрибуторите; То има и финансово измерение с установяването на лошите дългове. Тази точка обикновено е определена по време на преговорите с правителствената агенция във връзка с продаване на държавна собственост. Както беше вече споменато, местните субконтрактори трябваше да се приспособят, за да намалят производствените си разходи за снабдяване на части (Volkswagen в Чешката Република, Renault в Словения, Ford в Унгария) при стратегиите, представящи разширяване на пазарните дялове; идващите фирми се опитаха да засилят връзките с местните снабдители, избягвайки контрол от чуждите партньори. Контролът на местните предприятия позволява намаляването на обхвата на продуктите, които могат да се конкурират със западните продукти. Така е при General Electric с контрол на Tungsram, или Schlumberger в Унгария, където, в първия случай, беше прекратена продукцията с висока добавена стойност, а във втория случай, унгарският отрасъл не можеше да изнася продукцията си на пазари, където компанията майка вече има доминираща позиция. В хартиената промишленост в Унгария австрийският инвеститор бързо закри оперирането на фирмата, за да елиминира потенциалната конкуренция от новосъздадени фирми. Досега не е ясно каква ще бъде стратегията на Mercedes-Benz в Унгария след като взе производителя на автобуси Ikarus, който имаше голям спад в продажбите на източните пазари. Закриването на завода може да бъде вариант, който ще позволи на немската компания да установи своите продукти, вместо да продължава да произвежда унгарските автобуси и да предлага следпродажбени услуги в Източна Европа и Русия.

За някои ТНК инвестирането в нашата страна е стартов пункт за по-нататъшни инвестиции в региона чрез предимството на бившите връзки, развити от местните фирми, както в потребителските стоки (Electrolux) или електрониката (Bull,

Siemens). Тази стратегия не винаги е успешна. Bull планираше да закупи част от Videoton (успешна унгарска фирма за електроника) за да проникне в FSU пазара. Разпадането на СССР и отварянето на пазарите там накара френската фирма да развият търговска стратегия вместо индустриално инвестиране в Унгария.

Други западни фирми имат сравнителни постижения на източните пазари чрез инвестиране във всяка страна. Такъв е случаят с фирмите в сектора за производство на стоки (ABB, шведско-швейцарска компания за генератори) или в потребителския сектор (хранителната индустрия) или финансите и банкерството.

Заклучение

Привлекателността на ИИИ остава твърде ниска в сравнение с световните потоци на ПВИ. На пръв поглед тази ситуация изглежда парадоксална, тъй като повечето от тези икономики имат сравнителни предимства, като близост, умения и разход на човешката сила, високо равнище на вътрешно търсене за западни стоки и технологии. Тези предимства, разбира се, се балансират с твърде многобройни недостатъци.

Държавният риск е все още висок, дори ако някои страни, като Полша (растеж), Чехия (макро-стабилност), показват окуражаващи перспективи. Бюрократичните регулации, липсата на подходяща инфраструктура, слабо развитие на финансовите услуги са някои от факторите, които затрудняват процеса. Всъщност изглежда сравнителните предимства са твърде ограничени: пазарът е много накъсан, местната покупателна сила е все още слаба, трудовите разходи са високи в сравнение с производителността, бизнес климатът често е повърхностен, политическа нестабилност и нежеланието да се започне и действа масовата приватизация в някои страни, спират потока на преки инвестиции. В близко бъдеще, ако тези фактори изчезнат, ПВИ могат да станат по-важни и да засилят приспособяването на фирмите по подобър начин, отколкото е правено досега.

Литература

- Andreff, W., *Des multinationales globales*, Paris: La Decouverte, 1995.
- Brada, J., I. Singh, A. Torok, *Firms Afloat and Firms Adrift. Hungarian Industry and the Economic Transition*, New York: M.E. Sharpe, 1994.
- Estrin, S. & K. Hughes, *Direct Foreign Investment in Economies in Transition*, Research Proposal, London Business School, mimeo, 6 p., 1994.
- Estrin, S. & X. Richet, *Industrial Restructuring and Microeconomics Adjustment in Poland. A Gross-Sectoral Approach*, Comparative Economic Studies, no 3, p. 1-20, 1993.
- Estrin, S., A. Gelb, I. Singh, *Shocks and adjustment by Firms in Transition: a Comparative Study*, Working Paper, London Business School, mimeo, 36 p., 1994.
- Genco, P., S. Taurelli & Cl. Viezzoli, *Private Investment in Central and Eastern Europe: Survey Results*, European Bank for Restructuring and Development, Working paper, no7, 1993
- Lakatos, B., G. Papanek, *Motivations for Establishing Enterprises with Foreign Participation in Hungary*, Economies Trends and Research Summaries, no 3, GKI, 1994.
- Welfens, P. & P. Jasinski, *Privatisation and Direct Foreign Investment in Transforming Economies*, Darnmouth: Aldershot, 1994.

Подходът на жизнения цикъл

АТАНАС ДАМЯНОВ

Разширяване сферата на приложение на концепцията за жизнения цикъл

В периода 1977 - 1980 г. беше направено проучване на кръг от въпрос, отнасящи се до оценката на потребностите от специалисти с висше и средно специално образование. В хода на изследването в нас се зароди идеята за извършващи се промени в икономическата значимост на отделните професии и специалности¹.

Днес, през призмата на съвременното знание, бихме могли да тълкуваме етапите в промяната на икономическата значимост като фази от жизнения цикъл на дадена професия или специалност.

В исторически план, контурите на концепцията за жизнения цикъл са очертани от Р. Вернън в неговото изследване, частично финансирано от Фондацията “Форд” на Харвард Бизнес Скул², в което акцентът е поставен върху продукта: позициониране на нови продукти; продуктово разработване и усъвършенстване; стандартизирания продукт.

През 1988 г. концепцията за жизнения цикъл на продукта е включена към техниките и концепциите за стратегическо планиране.

Натрупаният до момента опит не дава основание да смятаме, че биологичната концепция за жизнения цикъл би могла да служи като полезна метафора при изучаването на метаморфозите, протичащи в различни системи, процеси, методи, техники и обекти на целия инструментариум.

Във връзка с това бихме извели цяла група, вкл. жизнен цикъл на цивилизацията; страната; националната икономика; на организациите (фирми и др.). Последният, този на организациите може да бъде подразделен и конкретизиран в няколко блока:

Блок №1: Жизнен цикъл на суровините, енергията и т. н.; на машините; на групи специалисти; на дадена специалност и др.

Блок №2: Жизнен цикъл на продукта на вътрешния пазар; на външния пазар; с инвестиционен характер; с потребителски характер за населението.

Блок №3: Жизнен цикъл на управлението на фирмата; на системата за организиране; на системата за планиране; на системата за отчетност; на системата за контрол и др.

¹ Вж. по-подробно Дамянов, А., Усъвършенстване на планирането на потребностите от специалисти, дисертация, Народна библиотека “Св. Св. Кирил и Методи”, 1981, с. 30 - 32

² Вж. Vernon, R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. In: *Quarterly Journal of Economics*, May 1966, pp. 191 - 207

Блок №4: Жизнен цикъл на отношенията и взаимовръзките с доставчиците; с клиентите; с конкурентите; споразумения и др.

Блок №5: Жизнен цикъл на специфичните и регулативни въздействия на държавната намеса; на елементите на регулирането на външно търговските режими в България и в други страни; на регионалните и международни програми.

Жизненият цикъл на организациите и промяната

Всички организации - малки, средни и големи - преминават през периоди на подеми и сривове. Последните понякога водят до загиването им.

В живота на организацията са възможни три критични фази:

Фаза № 1. Създаване.

Фаза № 2. Преобразувания.

Фаза № 3. Упадък.

Както новороденият организъм, така и новосъздадените организации растат и развиват различни структури в процеса на узряването си. Рано или късно те навлизат в упадък или загиват.

Разбира се, тази аналогия не е съвършена. Организациите се различават от организмите по това, че техният жизнен цикъл не протича в установена предсказуема последователност и смъртта им не е неизбежна. Но процесът за сметка на това е по-разнообразен, тъй като човешките фактори, както и организационните и тези на обкръжаващата среда, включват активни сили, очертаващи еволюцията на всяка организация. И макар, че тези въздействия са сложни, тяхното детайлно изследване показва отличителните белези на силите в отделните фази в организационния цикъл.

Поуки от фаза № 1 - създаване. Трудлюбивите и усърдните допринасят в най-голяма степен за създаването на нови организации. Техните намерения по-късно се превръщат в цели. Средата също може и оказва влияние върху новите системи.

Посочените характеристики могат да бъдат налице и дълго след като предизвикателите ги условия са се променили. Следователно конфигурацията на организационните фактори много често в началото е продукт на комбинирано въздействие на човешките фактори и тези на обкръжаващата среда.

Новосъздадените организации имат възможност да се учат, и ако дадени действия се оказват успешни, те кристализират в стандартизирани програми. Ако програмите от своя страна са ефективни и средата е благоприятна, организациите са в състояние бързо да надраснат "младежките" си структури и процеси. По този начин обикновено предприемачите - желаят или не- се изправят пред управленските отговорности, в техните или над тях възможности.

Поуки от фаза № 2 - преобразуване. Ръстът и разширението на организациите водят към реструктурирането им. Фактически те навлизат във фазата на преобразуване. Преобразуванията не са нито предсказуеми, нито неизбежни.

Вариант № 1. Някои организации предпочитат да са малки, отколкото да бъдат подложени на непознати мерки. Много от младите организации бързо навлизат в упадък и загиват.

Вариант № 2. Други са в състояние да преминат през по-нататъшни преобразувания.

Случай № 1: преобразуванията са спокойни и обичайни. Те се извършват от мениджърите.

Случай № 2: преобразуванията се съпътстват с кризи, характеризиращи се със силни сътресения. Те се извършват от нови мениджърски екипи, тъй като бившите мениджъри са довели до кризата. Смяната на мениджърския екип е символ на промяната.

Преобразуването се разпространява в организацията на равни интервали, когато планираните реакции вземат връх и търсенето на нови подходи замира. Такива организации могат да изпаднат в критична ситуация, защото програмите вече са неефективни и промените в средата не са изследвани. Кризите в някои организации са породени неволно, когато начинът на управление на организационните фактори ги лишава от предимствата на индивидуалността. Други предотвратяват кризите, защото минали ситуации са ги научили да разпознават симптомите, да разширяват проучванията си и да възприемат проверени стратегии и програми. Някои от тях дори се съхраняват, преминавайки в нови области на действие.

Следователно преобразуванията са съвместно действие на човешки, организационни и външни сили.

Резултатите от някои преобразования се основават повече на минали решения и исторически презумпции, отколкото на настоящи събития, или са резултат от пазарни промени. В отделни организации се съставят дори легенди за героичните постъпки при извършването им, които легенди могат да увековечат фирмената идеология и да дадат обяснение на бъдещи събития и явления.

Поуки от фаза № 3 - упадък. В случаите, когато не се обърне внимание на кризата, или преобразуванията се провалят, организациите навлизат във фазата на упадък.

Причините за настъпването на упадък са най-малко следните:

Вариант № 1. Когато мениджърите правят непредвидлив избор, водещ към стагнация.

Вариант № 2. Когато външните атакуват организации с остарели качества.

Вариант № 3. Когато липсата на ресурси повишава зависимостта и понижава компетентността на организациите.

Упадъкът може да се задържи, но ще трябва да бъдат преодолен нови и разнообразни проблеми. Удължената фаза на упадък в никакъв случай не възвръща факторите, съпътстващи ръста.

Свързаните с упадък действия често предполагат вземането на решения, които не са включени в плановете на организацията, а инстинктивните реакции могат да задълбочат проблемите. В този случай е необходима стратегическа преориентация, но някои са привърженици на отживелите стратегии с цел възвръщане на силата им. Затова смяната на мениджърите често е първата важна стъпка в посока на промяната и в подобна ситуация се налага разработването на специални стратегии.

Поуки от Взаимовръзката: жизнен цикъл на организацията - управление на промяната

Изведените три критични фази в развитието на организациите биха могли да бъдат доразвити и разработени в детайли. Подобна конкретизация прави връзката с промяната локализирана и определена (що се отнася до връзката жизнен цикъл на организацията - управление на промяната). Вербално-графичната интерпретация на тази връзка предполага следните измерения на нейната анатомия:

Път № 1: Развитие на организацията, положителна промяна в нея, управление на промяната чрез създаване на бъдещите и някои от факторите, които не са под неин контрол. Този път преминава през следните фази: I. Създаване; II. Ръст; III. Развитие на различни структури; IV. Зрялост; IV'. Преобрачуване - повторен ръст.

Той е отворен за два вида организации:

Първият - големи стопански организации, имащи влияние върху ситуацията на пазара и в значителна степен определящи търсенето и цените. Разбира се, към този тип могат да бъдат отнесени малки и средни фирми, които укрепват позициите си чрез участие в стратегически съюзи и различни форми на вътрешно и външно коопериране. Използването на външни дистрибутивни канали и извършването на маркетингови изследвания придава сила на тези фирми.

Вторият вид - организации, характеризиращи се с пазарни иновации и вътрешни разработки на стратегически инструментариум, дори в направленията, описани във връзка с горния тип - например, участие в съвременни бизнес-мрежи, независимо от размера на организацията.

Път № 2: Организация със склонност към адаптиране към създалата се среда след преминаването през определен етап на развитие - с по-малък потенциал за адекватно управление на промяната. Този път преминава през фази I, II, III, IV, IV' - задържайки достигнатото равнище.

Път № 3: Развитие на организациите, съпътствано с критични ситуации. Това се наблюдава между фази I - IV. При всяка от критичните ситуации е възможно фирмата да загине или да се върне надолу във фазата на развитието си. Това са такъв тип организации, които не могат да се справят с промяната - била тя вътрешна или външна.

Последните години в България ни дават нагледен пример за този път.

Път № 4: Движение на организация, която е преходила интелектуалните и финансовите си ресурси - фази V, VI и VII. На всяка от тези фази държавата търси изход:

- Упадък - реорганизация;
- Фалит - оздравяване.

В този случай фирмите са учудени какво се е случило и как се е стигнало до там.

Разгледаните по-горе три пътя могат да бъдат оценени като "чисти". На практика, тук е налице известно съвпадение с по-голяма част от съответните прогнози, зависещи от способността или липсата на такава за управление на промяната в средата.

Структурни промени в руската икономика

АЛЕКСАНДЪР ИВАНОВ

В самото начало на икономическите реформи в Русия промяната на системата в индустрията беше станала един от нейните приоритети. Смяташе се, че вътрешното търсене ще се ограничи с развитието на конкуренцията, вкл. между местните и вносните стоки в резултат на ценовото освобождаване, интензивната външна търговия и строгата финансова политика. Всичко това е с цел да се накара производителят да произвежда стоки, които да задоволяват потребителя и да осигуряват колкото може по-ниски производствени разходи и по-високо качество и така, да защитят акциите на пазара. Нискотехнологичната икономика, основана главно на износа на горива и суровини, трябваше да се трансформира в такава, произвеждаща готови продукти на основата на подходящи технологии.

През последните три години руската икономика се развиваше според пазарните закони вместо по административни нареждания. Създадох се условия за промяна на системата. Вътрешното търсене силно се ограничи. Отрасловата структура, спадът и растежът на производството и обхвата на продукти са определени главно от ефективното търсене и конкуренцията на вътрешния и външния пазар. Икономиката започва да се съобразява с реалните пазарни изисквания. Това са положителните последици от реформите. Въпреки всичко, структурните промени в руската икономика следваха друг път, различен от планирания.

Посочените цифри показват структурните промени в следствие на реформите. Спадът в основното производство е 44% (1,8 пъти) от 1992 г. до 1994 г., този в основните отрасли на индустрията възлиза на:

Лека промишленост	72% или 3,6 пъти
Машиностроене	7% или 2,3 пъти
Химическа и нефтопреработваща индустрии	7% или 2,3 пъти
Строителни материали	54% или 2,2 пъти
Дървообработваща и хартиена индустрии	52% или 2,1 пъти
Металургия	44% или 1,8 пъти
Хранително-вкусова индустрия	42% или 1,7 пъти
Горива	33% или 1,5 пъти
Освен за хранително-вкусовата промишленост,	основната тенденция е, че колко-

то по-дълбока е обработката, по-голям е спадът на производствата. По принцип, колкото се приближава индустрията до краен продукт, толкова повече е производствения спад. В хранително-вкусовата промишленост той е по-малък от средния в

индустрията поради по-ниския спад в селското стопанство, което е главният ѝ източник на суровини. В резултат руската индустрия е придобила дори по-"суровинен" характер отколкото преди реформите. (вж. табл.)

Таблица
Отраслова структура на индустриалното производство (в %)

Отрасли	1990	1993	1994
Всички индустрии, вкл.:	100	100	100
добивна	15,5	17,2	23,4
преработвателна	84,5	82,8	76,6
По отрасли:			
Производство на електроенергия	5,0	7,2	8,0
Горивна индустрия	16,0	18,8	22,8
Черна металургия	7,9	8,1	8,8
Цветна металургия	9,5	8,4	10,7
Химическа и нефтопреработвателна индустрия	8,5	7,8	16,3
Машиностроене и металообработваща индустрия	20,1	20,6	16,3
Дървопреработваща и хартиена индустрия	4,6	4,6	4,5
Строителни материали	3,1	3,2	2,4
Лека промишленост	8,4	6,5	5,9
Хранително-вкусова промишленост	10,2	11,1	8,7

Горивният и енергиен комплекс и цветната металургия, чиито продукти се радват на стабилно търсене на вътрешния и световния пазар, увеличиха дела си в БВП на Русия до 40%. Други отрасли на индустрията, които не могат да се конкурират на световния пазар и действат само в страната, отбелязала производствен спад поради намаляващото търсене на техните продукти.

Преориентирането на производството на суровини и деиндустриализацията могат също да се разглеждат в отделните отрасли на индустрията. Например, нефтената индустрия намали дълбочината на първичната обработка на суров нефт и добив на дизелно гориво с 36% през последните три години, докато добивът на суров нефт в същото време падна на 31%. В резултат дълбочината на обработката на суров нефт стигна 60,5% през 1994 г. при 64% през 1992 г.

В черната металургия добивът на желязна руда спадна до 20%, докато на видовете желязо до 26%. Спадът в добива на стомана и валцуван суров материал възлизаше на 37% и съответно на 26%. Тези продукти бяха изнасяни главно в чужбина. Производството на високотехнологични продукти също намалю: на валцувани листи спадна до 47%, на неръждаема стомана - повече от 6 пъти, докато на валцувания суров материал с подсилваща обработка и др.

В химическата индустрия добивът на багрилно вещество спадна до 71%, на синтетични влакна до 63% и на минерални суровини до 46%, при общ производствен спад 57% през последните три години.

Машиностроенето се намира в много обезпокояващо положение, тъй като производството на електрически машини и двигатели е спаднал с почти 4 пъти, на инструменти - 3,4 пъти, на Н/С инструменти - 25 пъти и на преработвателните центрове - 14 пъти от 1992 г. до 1994 г. Много предприятия фактически са в застой. Машиностроенето в Русия не може да избегне производствения спад чрез увеличаване на износа, тъй като продуктите му не са конкурентоспособни. Причината не е в тяхното качество (Русия произвежда някои машини на световно равнище), но и

високите производствени разходи, които вдигат цените им много повече от световните.

Най-голям спад има леката индустрия. Това е разбираемо, защото освободеният внос смаза вътрешния пазар с висококачествени чужди продукти. Делът на вносните стоки в оборота на продажбата на дребно в Русия скочи от 23% през 1992 г. до 35% през 1994 г.

Всички споменати тенденции продължават през 1995 г. По принцип ще бъде грешно да се даде недвусмислена отрицателна оценка на структурните промени, съдейки само от таблицата, показваща растежа на горивните и суровинните индустрии. Още повече, че това е в резултат на изравняването на вътрешните със световните цени. Намаленият дял на обработващата индустрия в нискоефективните основни продукти и остарели технологии, оставяйки по течението високите технологии и наукоемките продукти, могат да се смятат за положителна промяна, ако производството на високоефективни стоки не е паднало дори по-бързо.

Кои фактори обуславят това? По наше мнение основните фактори могат да се обобщат по следния начин:

1. Структурата на икономиката се появява със старта на реформите.
2. Разпадането на търговските връзки между руските производители и партньорите им от Източна Европа и бившия Съветски съюз.
3. Дефектна система на фиксирани цени, съществуващи от стартирането на реформите.
4. Изравняването на вътрешни и световни цени.
5. Смаляващо се ефективно вътрешно търсене.
6. Валутна политика на правителството и Централната банка.
7. Бавната адаптация на руските производители към пазарните условия (високи производствени разходи, пренебрегване на основите на пазарната икономика и т.н.)

Структурата на икономиката от стартирането на реформите

През дългите години на административно управление на икономическите процеси страната имаше изключително неадекватна икономическа структура, обвързана с военния комплекс. Суровините и отбранителните отрасли бяха най-развити. Въпреки, че военният и индустриалният комплекс разполагаха с модерни технологии, използването им в други отрасли на индустрията беше ограничено. В сравнително кратко време (три години) е много важно да се трансформира системата на индустрията. Нефтът и газът бяха най-изнасяните продукти през десетилетието. По време на реформите те поддържаха общия обем на износа на Русия. Това обяснява по-малкия производствен спад в горивния отрасъл, докато обработващия, по традиция действащ само на вътрешния пазар, трябваше да свие производството си, тъй като търсенето на тези продукти намаля.

Разпадане на търговските връзки

Икономиката на бившия Съветски съюз просто съществуваше. Производството на всички видове стоки беше концентрирано в това една република да запасява друга според генералния план. Много елементи на един продукт бяха произвеждани в различни републики. Разпадането на търговските връзки също включваше много потенциални потребители, което още повече затрудни ситуацията. Подобни проб-

леми се появиха след разпадането на СИВ. Естествено, в най-лошия случай то рефлектира върху отраслите с най-високо равнище на коопериране, преди всичко машиностроенето.

Дефектна система на фиксирани цени

Бившият Съветски съюз имаше деформирана ценова политика. Цените на горивото и суровините бяха относително по-ниски от тези на крайните продукти. Евтините цени на горивото и електричеството доведоха до тяхното разпиляване, което от своя страна породило нуждата от рециклирането им. Това даде значително отражение върху цялата икономическа структура в страната.

Изравняване на вътрешни и световни цени

Вътрешните цени в предреформираща се Русия бяха по-ниски отколкото в останалата част от света. Естественият процес на изравняване оказва значително влияние върху формирането на икономическата структура. Горивният и енергийният комплекс се намираше в по-добра позиция, защото изнасяше голяма част от своята продукция. Обработваемата индустрия може да предложи ограничен обхват конкурентоспособни продукти. Следователно възможно е да се заключи, че структурата на спада в икономиката на Русия беше определен главно от променяния се дял на вътрешни и чужди продукти на вътрешния пазар.

Смаляващо се ефективно вътрешно търсене

Правителството на Русия и Централната банка преследват строга финансова политика, целяща стабилизирането на икономиката, намаляване на инфлацията и стимулиране на инвестициите. Всичко това не повдига принципни възражения. В същото време намаленият паричен запас резултира в смаляване на ефективното вътрешно търсене от страна на хората и предприятията. Най-простите и сравнително евтини продукти се търсят сега. Вълната на неплащанията се предизвика от този фактор. Спадът на платежоспособността засегна предимно машиностроенето, химическата, нефтопреработващата и др. индустрии, които се намират в средата или в края на технологичната верига, оставяйки нетактично горивните и суровинните индустрии.

Валутна политика на правителството и Централната банка

Започвайки от юли 1992 г., Русия имаше свободно отношение между рублата и американския долар в борсовите операции. През последните три години рублата падна около 25 пъти по отношение на долара. Вътрешните цени скочиха 350 пъти през същия период. Празнината между спада на рублата и инфлацията се появи през 1992 - 1993 г. От 1994 г. Централната банка успешно управляваше борсовите операции с твърдата валута, отделяйки спада на рублата от инфлацията.

Въпреки това, по време на реформите вносът на чужди стоки беше най-печелившият вид търговска операция. Поразителното мнозинство на руските стоки не може да се конкурира с вносните. Това се отнася не само до нискокачествените продукти, но и до тези, които поддържат сравнението. Всеки отрасъл от индустрията с крайни продукти има високотехнологични такива. Големите производствени разходи остават главната трудност за руските производители. Ситуацията е причинена от същия фактор на намаляващи цени. Производствените разходи ще се увеличават със същия процент, с който цените на горивото ще растат за известно време, докато те са наравно с крайните продукти. Съществува опасност, че няма да има много обещаващи предприятия в Русия при изравняване на цените.

Бавната адаптация на руските производители към пазарните условия

Много предприятия продължават да произвеждат продукти, които никой не търси. Проблемът с високите производствени разходи, макар и обективен в много случаи, понякога може да се разреши. По правило, това не се случва, което оказва влияние върху бавната адаптация на руските предприятия към новите условия. Процесът е по-малко болезнен за горивните и суровинните предприятия.

Разбира се, списъкът с факторите, влияещи на структурата на руската икономика може да бъде продължен. Например, дори ако проблемът с високите производствени разходи се разреши, руските стоки няма да могат да се конкурират с чуждите поради ниското им качество, при положение, че властите продължат сегашната валутна политика. За да се повиши качеството, предприятията се нуждаят от инвестиции, които са непостижими при строгата финансова политика, а и дори да бяха постижими, щяха да увеличат производствените разходи. Цикълът се затваря. Необходимо е и време за представяне на висококачествени стоки. Изравняването на вътрешните със световните цени, както и валутната политика, също оказват влияние на ситуацията.

В третата си реформа руското правителство очаква съживяването да започне през 1996 - 1997 г. Изхождайки от това предположение, могат да се отбележат възможни варианти за растежа на икономиката на страната. По-точно, съществуват два варианта. Първият (колониален тип икономика) предполага растеж чрез дъмпинг на цените на суровините на световния пазар. Предимството на този вариант е, че икономиката може да увеличи растежа си сравнително бързо. Затварянето на много преработващи предприятия ще бъде неизбежно. Икономиката ще зависи от вноса на тези продукти и тенденциите на световния пазар. При такива условия възможността за движение от износ на суровини към износ на крайни продукти е изключително бавно, защото ще изисква технологичен пробив в икономиката, което е невъзможно без засилени инвестиционни дейности на вътрешния пазар.

Ако се избере този вариант, Русия ще бъде снабдител на целия свят със суровини за много години напред. Това ще определи мястото на страната в международното разделение на труда. От гледна точка на руските национални интереси, съществува опасност от икономическа зависимост от чужди правителства. Внасянето на лекопетролни продукти и висококачествени метални изделия, произведени от руски нефт и метали ще бъде тъжна действителност.

Вторият вариант е икономика на технологичен растеж. Този вариант се прилага ако вътрешния пазар е стимулиран от големия си капацитет и държавната подкрепа на приоритетни отрасли на индустрията. Сценарият ще бъде прилаган по следния начин: отделните, многообещаващи предприятия ще реорганизират своя производствен процес с държавна подкрепа. Ефективността им ще се вдигне толкова, че те ще могат да стабилизират цените благодарение на нарастващото търсене. Въпреки междутрасловите връзки, търсенето на други продукти също ще нарасне, увеличавайки реалните приходи на хората и предприятията. По-нататък процесът се възпроизвежда. Това изисква да се направят инвестиции в самото начало, за да се даде тласък на целия растеж. Затова стимулирането на инвестициите, предимно частните, може да помогне за прилагането на този вариант.

В Русия съществуват две изключителни постижения към трансформацията в системата на икономиката. Някои казват "пазарът си знае работата и ние не трябва да се месим". Ако изходим от това, ще трябва да започнем от деиндустриализацията и приватизацията на икономиката, нейната ориентация към горива и суровини. Други спорят, че е необходимо спешно да се подкрепи обработваемата индустрия

на Русия чрез сравнително привилегировано кредитиране и дори безлихвени кредити, налагането на високи вносни мита и т.н., които трябва да преследват протекционистична политика. Ако следваме този път, макроикономическата стабилизация ще отнеме още няколко години. Инфлацията ще бъде толкова висока, че инвестициите нямат да идват в руската икономика. Всъщност, това говори за завръщане към старата административно-управленска система, което е неприемливо.

В същото време прекратяването на държавните регулиращи функции изглежда нецелесъобразно. Разбира се, на първо място е необходимо да се намали инфлацията през 1995 г. Щом се постигне макроикономическа стабилизация, главната цел ще бъде да се намерят "точките на растежа" в руската индустрия или такива предприятия, които ще дръпнат останалата част от икономиката като парен двигател. Държавата трябва да държи под око тези предприятия. Тя разполага с големи възможности да регулира икономическите процеси: данъчни привилегии, участие в инвестиционните проекти заедно с частния капитал, държавни гаранции за частния капитал, вкл. чужд и др. Може да се прилагат и някои преки измерители. Ако едно предприятие има проблеми с продажбата на продуктите си, технологичното му равнище е изключително ниско и не може да повиши конкурентоспособността на продуктите си, то трябва да обяви банкрут. Ако предприятието по принцип е обещаващо, технологичното му равнище е по-скоро високо, търсенето на продуктите му в крайна сметка ще расте, но то среща трудности в момента, то трябва да се подкрепи, вкл. с привилегировани кредити. Такива измерители няма да увеличат инфлацията, ако говорим за точни точки на растеж.

Можем да обобщим, че на първия етап от реформите в Русия, дори при пазарните условия не се открояха губещите и ненужни предприятия. Всички отрасли без изключение бяха повлияни от производствения спад, обещаващите дори в по-голяма степен. На втория етап от реформите, ако се постигне финансова стабилизация и държавата играе активна регулираща роля, процесът може да се запази. Тогава истинските структурни промени, за които започнаха икономическите реформи, ще излязат на преден план.

Състояние и проблеми на реструктурирането на промишлеността в Република Беларус

Людмила Белоусова, Татяна Кизевич

С оглед на присъединяването на страната към световната икономическа общност беше разработена Програма за реструктуриране на промишлеността през 90-те години, ориентирана към условията на преходния период и отчитаща създалата се кризисна ситуация в икономиката. Промисленият ѝ потенциал по силата на редица обективни и субективни исторически обстоятелства се оказа силно деформиран в сравнение със структурата на крайните обществени потребности. Значителна част от произвежданата продукция отстъпва на чуждите аналози и е не конкурентоспособна на световния пазар. В стопанския оборот съществуват стари мощности, които са морално, а не рядко и физически остарели. Промените във външнополитическата ситуация доведоха до свиване на традиционното пазарно пространство и до необходимост от конверсия на производството. Тези и редица други фактори наложиха необходимостта от реструктуриране на промисления комплекс, като го превърнаха в задължително условие за решаване на най-острите проблеми като спадане темповете на инфлация, ръст на производството и създаване на условия за излизане от кризата. Това може да се постигне само в резултат на усвояването на конкурентоспособна продукция и понижаване енерго и материалоемкостта на цялата икономика.

В Програмата за реструктуриране на икономиката на Беларус основно внимание беше отделено на оценката на научно-производствения и ресурсния потенциал и конкурентоспособността на произвежданата продукция, на обосноваването на система от мерки от научно-технически, производствен и организационен характер и тяхната ефективност, на създаването на работещ механизъм за реализацията на належащите мерки.

В Програмата за реструктуриране на икономиката на Република Беларус са намерили отражение следните принципни моменти:

Преди всичко това са промените в общите принципи на изработване на промислената политика.

Като главна задача се определя подпомагането на структурните изменения в посока засилване на социалната ориентация, експортния потенциал, стимулиране на предприемачеството и развитие на частния сектор, натрупването и инвестиционна-

та активност, оказване на целева помощ на потенциално ефективните, а също и с висока значимост за националната икономика производства.

Втора, не по-малко важна предпоставка за прогресивните структурни изменения в производството е ускореното и успоредно с макроикономическата стабилизация провеждане на системни преобразувания, преди всичко на организационно-правните и институционалните основи на изграждането на пазарната система, а именно:

- а) точно законодателно формулиране на статута на собствеността, подпомагане на предприемачеството и частния сектор като решаващо условие за насърчаване най-ефективното използване на ресурсите и производствените активи;
- б) реформа на държавните предприятия, подтикваща ги да действат като частни корпорации в пазарна икономика, т. е. в дух на конкуренция и максимизация на печалбата;
- в) приватизация и демонополизация на производството като основни елементи за развитие на частната инициатива и създаване на конкурентни пазари, бърза преориентация на производството към критериите за ефективност, търсене и технически прогрес;
- г) изграждане на развит финансов пазар, създаващ необходимия инвестиционен потенциал за преструктуриране на производството и условия за свободно и бързо преливане на капитала от губещите в новите, перспективни отрасли;
- д) създаване на пазар на труда и система за социална сигурност, които да гарантират обвързване заплащането на труда с реалните усилия и производителност, регулиране на неоправданата диференциация на доходите и необходимото преразпределение на работната сила;
- е) либерализация на търговията (вътрешна и външна) и валутния режим като най-важно условие за установяване механизмите на конкуренция и най-ефективно разпределение на ресурсите, открояване на жизнеспособните производства, които имат реални сравнителни предимства;
- ж) правни и институционални преобразувания в областта на бюджета, кредита, цените, търговския и валутния режим, необходими за провеждането на макроикономическата политика.

Ключово звено в системата от преобразувания е реформата на държавните предприятия, чиято основна цел е превръщането на тези от държавния сектор в ефективни и печеливши компании, функциониращи като частни корпорации в пазарна икономика и конкурентоспособни на международните пазари. Става дума, първо, за вътрешното преустройство на предприятията (организационно, финансово, а в редица случаи и физическо) така, че да могат да се приспособят към новата среда и да започнат да работят на принципите на икономическата самостоятелност и, второ, за тяхната корпоратизация и комерсиализация като главни условия и начини за подобно преустройство.

Като главна целева ориентация на промишлено-структурната политика през следващото десетилетие беше определена реконструкцията и модернизацията на производствения потенциал на преработващите отрасли за осигуряване на тяхната конкурентоспособност на световния пазар. Поставена беше задачата за възможно най-бързото преодоляване на технологичната изостаналост на по-голямата част от производствата и съществено увеличаване на износа, в т.ч. и в развитите страни, та-

ка че да бъде възможно заплащането на необходимите вносни суровини и енергоносители.

При това, промишлената политика трябва да реши три основни задачи:

- а) определяне насоките на структурните изменения в промишлеността и избор на конкретни приоритети;
- б) държавна подкрепа за ускореното развитие на най-перспективните, приоритетни отрасли;
- в) закриване на постоянно губещите и нерентабилни производства, които са в упадък.

Конкретните мерки за извеждане на промишлеността от кризата предвиждат:

- преодоляване спада на производството, стабилизиране на жизнеспособните системи в промишлеността;
- съхраняване и ефективно използване на научно-техническия потенциал;
- повишаване икономическата самостоятелност на промишлените отрасли за сметка на вътрешно коопериране, пестене на ресурси и създаване на съвместни предприятия;
- използване възможностите за реализация на продукцията с военно предназначение с цел получаване на допълнителни източници на финансиране на гражданския сектор, предоставяне на предприятията в конверсия на редица облекчения в областта на данъчното облагане и кредитирането;
- преориентиране на специализацията и профилирането на предприятията с развит производствен потенциал и важно значение за страната, но изпаднали в тежко финансово състояние;
- насърчаване на приоритетни инвестиционни научно-технически проекти, на експортно-ориентирани производства;
- проникване на световния пазар с конкурентоспособна продукция.

Изброените задачи имат както тактическа, така и стратегическа насоченост.

С Програмата за реструктуриране на промишлеността се определят следните приоритетни направления:

- развитие на машиностроенето в областта на организиране на производството на универсални металорежещи машини за нуждите на страната, на оборудване за леката и хранителната промишленост, производство на нова техника за селското стопанство, в т.ч. и за индивидуалните фермерски стопанства;
- решаване на транспортните проблеми на страната;
- използване потенциала на радиотехническата и електронната промишленост за значително увеличаване производството на потребителски стоки;
- решаване проблемите, свързани с икономите на енергия и ресурси.

Специално място в реструктурирането заема конверсията на военната промишленост, която обхващаше главно радиотехниката, електрониката, оптико-механичните и авиационните отрасли.

Крайната цел на конверсията е рязкото засилване на социалната насоченост на военно-промишления комплекс за сметка на:

демилитаризация на икономиката на страната при недопускане на безконтролно разрушаване;

засилване експортния потенциал на страната;

повишаване на жизненото равнище на обществото и понижаване на социалното напрежение;

по-нататъшно усъвършенстване на международното коопериране и специализация, хуманизиране на външноикономическите връзки;

освобождаване на трудови и материално-технически ресурси от военния сектор и постепенното им насочване към социалната сфера.

Интегрирането на военно-промишления с гражданския потенциал ще позволи осъществяването на един некапиталоемък път на развитие на промишлеността и организиране производството на съвременна конкурентоспособна промишлена продукция с оглед възможно най-пълното задоволяване потребностите на населението в страната.

Онази част от потребностите, която не може да бъде задоволена ефективно нито сега, нито в обозримото бъдеще за сметка на родното производство, ще се осигурява чрез внос. Източник на средства за това ще бъде нарастването на експортния потенциал.

Като най-важни задачи на първия етап се определят следните: повишаване степента на самозадоволяване на страната с промишлени стоки за народно потребление, преспециализация и препрофилиране на предприятията, които са потенциално значими за страната; конверсия на военно-промишления комплекс; привличане на чуждестранни инвестиции и подпомагане на особено важни инвестиционни и научно-технически проекти, на експортно-ориентирани производства.

На втория етап се поставя задачата за съхраняване и укрепване позициите на паразите на ОНД и ефективно интегриране в световната икономика. Приоритетите се поставят върху онези производства, които осигуряват потребностите на населението и ръста на експортния потенциал.

Осъществяването на структурните промени има и някои специфични черти, а именно:

- като правило, препрофилирането на производството е невъзможно без значителни разходи за инвестиции;
- голяма продължителност на инвестиционните периоди;
- трудности при осигуряването на родно комплектно оборудване.

Въпреки това машиностроителните предприятия успяха да изменят съществено структурата на произвежданата продукция и да усвоят нови видове изделия. Предвид това, може да се говори за висок потенциал на търсенето и добри перспективи за пласмент на вътрешния пазар. Делът на износа, обаче, бележи спад през последните години, преди всичко поради несъответствието на изделията на световните стандарти за безопасност, комфорт, ергономичност и екологична съобразност. С оглед възстановяване и последващо увеличаване обема на износа се правят опити за активизиране на финансовите механизми на структурните преобразувания, ускоряване на процесите по приобщаване на предприятията към международните производствено-стопански структури, и развиване на маркетинговата дейност. Естествено, експортно-ориентираните производства по отделни видове наукоемка продукция могат да бъдат създадени на основата на базови пионерни ресурсоспестяващи

технологии, които да съдействат за решаването и на такъв болен за страната проблем, като намаляване последствията от чернобилската катастрофа. Едновременно с това се поставя задачата за укрепване позициите на Беларус в световните суровинни райони. Всичко това предполага създаването на система от експортно-импортни банки и банки за международни плащания, предоставяне облекчен режим на чуждестранния капитал, участващ в развитието на производството, приемане на редица протекционистични мерки, над които сега се работи усилено.

Ние финансирахме също цял комплекс от разработки по усъвършенстване на нормативно-техническата база на производството на конкурентоспособна продукция за всичките етапи от нейното създаване (комплексна стандартизация), изграждането на изпитателни центрове и лаборатории (14); извършена е класификация на над 100 вида продукция, подлежаща на задължителна сертификация съгласно изискванията за безопасност на Беларус и ОНД; проведени са редица международни изложби, панаири, салони, семинари; създадено беше външноотърговското обединение "Белпромимпекс", близо 100 съвместни предприятия и производства с фирми от над 20 страни в света.

Благодарение реализирането на програмите за конверсия и тяхната поддръжка от страна на държавата, стана възможно съхраняването в общи линии на наукоемките производства и усвояване производството на нова технически сложна продукция с гражданско предназначение.

От страна на Комисията на ЕС получаваме техническа помощ в областта на изграждането и усвояването на производство на средства за телекомуникациите и изчислителна техника по програмата TASIC.

Разработени са конверсионни проекти в рамките на програмата Пан-Лугаро. За разглеждане са представени 28 проекта. Като се има предвид, че за осъществяване на проектите за конверсия на военното производство от американска страна бяха отделени само 10 млн. дол., по взаимна договореност беше решено да се финансира само част от инвестиционните проекти.

Приетият курс на повишаване конкурентоспособността на продукцията предопредели и избора на конкретните приоритети на промишлената политика, т. е. онези отрасли и видове производства, за ускореното развитие на които се създава най-благоприятен режим, а това именно са наукоемките отрасли: машиностроене, електроника, приборостроене, радиотехническа промишленост и др.

Разбира се, и тук не липсват проблеми. Основна спирачка за осъществяването на програмата за конверсията остават липсата на достатъчно финансови средства (до две трети от необходимия обем) за реконструкция и модернизация, нискорентабилните дългосрочни вложения в производството в условията на инфлация, а също и непреодоляната разпиляност в предоставянето на данъчни и кредитни облекчения, субсидии от бюджета и от извънбюджетни фондове. Приетите през последните месеци решения на правителството трябва да съдействат за концентриране на заделяните финансови средства в приоритетните задачи и направления.

Резултатите от реструктурирането на промишлеността (и по-специално в отраслите с конверсионни предприятия) показваха, че при разумна държавна поддръжка на предприятията, регулиране системата на ценообразуване на основните ресурси и продукти, данъчна политика, стимулираща производството на необходимата продукция, и субсидирани инвестиции за най-важните проекти, предприятията успяват да реагират гъвкаво на пазара, за реализират наукоемки проекти и да произвеждат сложна техника. За реализацията на посочените програми и стабилизиране работата на промишлеността, освен приетите от правителството мерки се осъществява и комплекс от протекционистични мерки по защитата на родния пазар за про-

изводителите на наукоемка продукция и за сближаване на интересите на промишлеността и банките. Пред нас стои задачата: въвеждане на пълно освобождаване от данъка върху печалбата от производството и реализацията на конверсна конкурентоспособна продукция в продължение на първите две години от серийното производство, отпускане на кредити при облекчени условия за оборотни средства на предприятията с дълъг производствен цикъл, а също въвеждане за строго определен период на твърдо фиксирани цени на някои стратегически видове суровини и продукти, които определят цените на цялата стокова маса, облекчения за част от печалбата на предприятията, която практически се използва за развитие на конверсните производства.

Направен беше списък на целевите научно-технически програми за иновационно-инвестиционна дейност. Тези програми не са равностойни по значение, обем на финансиране, срокове за реализация и очаквана ефективност. Те ще бъдат подложени на допълнителна експертиза, ранжирани от гледна точка на важността им за икономиката, а при необходимост и доработени с оглед изискванията на днешния ден. След това ще бъдат утвърдени институциите, които ще ги изпълняват и ще започне тяхното осъществяване. Тази задача е главното съдържание на промишлената политика на страната в най-близка перспектива.

И накрая, проблемът за трансформацията на собствеността в промишлеността.

Приватизацията на държавните обекти в страната започна през 1991 г. и се осъществява в нарастващи мащаби. През периода 1991-1992 г. процесът на преобразуване на държавната собственост протичаше при отсъствие на законодателство за приватизацията, а само на основата на временна нормативна база, което обяснява и твърде бавните темпове.

С приемането през 1993 г. на основните документи за провеждане преобразуването на държавната собственост беше създадена нормативната база, която позволи на приватизационните органи да пристъпят към приватизацията на едрите предприятия.

Към 1 януари 1995 г. от началото на приватизацията са преобразувани 1146 държавни и общински предприятия.

Темповете на раздържавяване и приватизация обаче, както и влиянието на процесите на реформиране на собствеността върху социално-икономическата обстановка в страната не са задоволителни. Наред с основната обективна причина (нестабилното финансово състояние на голяма част от предприятията, неопределени перспективи за тяхното развитие), отрицателно влияние върху хода на този процес оказват:

липсата на механизъм за ликвидация и практика на обявяване на предприятията в несъстоятелност;

не действа заложената в закона за раздържавяване и приватизация на държавната собственост в Република Беларус норма за възможното преобразуване на държавните обекти по инициатива на органите за приватизация;

редица норми от действащото законодателство (за арендата, данъчното облагане, инвестиционната дейност, оценката на стойността на приватизиращото се имущество и др.) не отговарят на създалата се и постоянно изменяща се икономико-политическа обстановка в страната;

негативното отношение към приватизацията у значителна част от населението, породено от редица злоупотреби и грешки допуснати в началния етап на нейното осъществяване.

По тази причина беше взето решение за даване на органите на приватизация достатъчно пълномощия за реализиране на набелязаните задачи, за осъществяване на програмите за държавна помощ за приватизираните предприятия, а също и провеждане на целенасочена държавна кампания по разясняване на обективната необходимост и задачите на приватизацията с цел активизиране участието на граждани и юридическите лица в този процес.

В редица случаи се предвижда организирането на конкурсна продажба на пакети акции на инвеститори, които имат разработени програми и възможности за развиване на акционерните дружества, образувани на базата на държавни предприятия, за които няма ограничения да бъдат приватизирани.

С цел укрепване на партньорските връзки и развитие на производството при продажба на дялове от акции, принадлежащи на държавата, срещу пари, едновременно с облекчените условия на продажбата се регламентира и практиката на конкурсно продаване на пакети акции на технологически свързани недържавни юридически и физически лица.

Непродадените по посочените начини акции, по усмотрение на правителството ще се реализират чрез борсова продажба, на търгове или по договори, сключени от приватизиращите органи непосредствено с купувачите.

За предприятия-монополисти, предприятията и организациите, чието раздържавяване и приватизация съгласно законодателството се осъществява с разрешение на Министерския съвет на Беларус, се предвижда държавата да запази своя пакет акции в продължение на 1 до 3 години, което ще ѝ позволи да въздейства върху взимането на решения от страна на органите за управление на създадените акционерни дружества. Като правило, размерът на посочения пакет не може да надхвърля 25% от уставния фонд на акционерното дружество.

Осъществяването на мерките, предвидени от Програмата за приватизация, ще позволи:

създаването на критична маса предприятия с недържавна форма на собственост;

полагането на основите на пазара за ценни книжа;

създаването на група от частни и колективни собственици;

понижаване степента на държавно регулиране на икономиката;

създаване на условия за привличане на инвестиции в производството с цел неговото обновяване и приспособяване към пазарните условия.

Приватизацията на предприятията трябва да бъде постепенна, контролирана централно и, което е главното, защитена, така че впоследствие колективите да не се окажат "в продънена лодка". Необходимо е да се отчетат отрасловите, технологичните, регионалните, и структурните особености на приватизираните предприятия. Подборът на тези, подлежащи на приватизация, трябва да се провежда по специални критерии, на първо място по рентабилност. Съществуват всички основания да се организира стопроцентово тестване на предприятията с цел определяне на тяхната готовност за приватизация и изработване на прогнозна оценка на резултатите. Във връзка с това е добре да се изучат и адаптират към условията на страната методите и формите на приватизация на предприятията в източната част на Германия.

Проблеми на реструктурирането и приватизацията на българската промишленост

ЦАНЬО ЦВЕТКОВ

Реструктурирането и приватизацията на българската промишленост са взаимосвързани процеси, насочени към повишаване на ефективността и конкурентоспособността на българското промишлено производство. Не е тайна, че страната изживява тежка икономическа, политическа, идеологическа и нравствена криза. Преходът от планово-регулирана към пазарна икономика се извършва в условията на тази комплексна криза и това неминуемо дава отражение върху хода и резултатите от приватизацията и реструктурирането, затруднявайки и удължавайки прехода, а много често и натрупвайки допълнителни негативни резултати върху и без това неефективното функциониране на нашата икономика. Целият преход към пазарна икономика се осъществява в условията на рухнали стари икономически, политически, идеологически и нравствени критерии и на неутвърдени се нови. В резултат, даже добре замислени управленски решения, могат да бъдат компрометирани, изкористени, опорочени и провалени.

В продължение на 50 години в нашата страна само се е национализирано и кооперирано. Съвсем естествено е промишлените специалисти да нямат опит в денационализацията и декооперирането на предприятията. За по-скорошното излизане на страната от кризата е необходимо да се предприемат бързи оздравителни мерки, а бързането е свързано с грешки и недоглеждания. Съзнателно или несъзнателно много често *приватизацията се* възприема като прекрасна възможност за ограбване на държавата от отделни индивиди или групи от индивиди, като форма на безплатно или полуплатено обсебване на общественото за лично притежание, като пране на “мръсни пари”, като начин на увековечаване властта на бившата партийна номенклатура с икономически средства. Естествено, че при такова разбиране на целта и същността на приватизацията, понятия като “справедлива пазарна цена на активите на предприятието”, целенасочена и организирана приватизация, извличане на финансова изгода от нея и др. остават на книга. От своя страна, реструктурирането на промишлеността много често и съвършено неправилно се възприема предимно като закриване на производства и предприятия. Съвършено очевидно е, че приватизацията не може да бъде ефективна, ако предварително не се знае каква цел се поставя пред нея, какъв ефект се цели да се извлече чрез приватизацията. Аналогичен е проблемът с реструктурирането на промишлеността. За да се отговори на въпросите защо, какво, кога, с какви методи и средства ще се реструктурира и приватизира е необходимо наличието на предварително разработена, аргумен-

тирана и приета стратегия за промишленото развитие на страната. За съжаление по много причини такава национална стратегия все още няма. А тя би трябвало да е в основата на правителствените програми за приватизация, да ги предшества и доколкото е възможно да ги оправдава. Все още не е късно да се разработи такава стратегия и да не се допусне хаос в приватизацията. Статистическите данни показват, че до момента са приватизирани само 50 - 60 промишлени предприятия. Има обаче неща които вече са завършени или които са на такъв етап, че ще тежат и ще влошават ефективността и другите резултати от реструктурирането и приватизацията.

Първото от невъзвратимо изпуснатите мероприятия е, че не се проведе своевременно обмяна на парите. Като добавим несъвършената законова среда, това обрече приватизацията да се развива като несоциална, като мафиозна, като обогатяване на 8 - 10% от не най-достойната за уважение част от населението за сметка на останалите над 90%. Първоначалното натрупване на капитали у нас по тази причина се получи много по-отблъскващо, отколкото би могло да бъде. В традицията, в историята, във фолклора на българите е заложено недоверие и враждебност към богатите хора. Сумирано със 100-годишната борба на комунистите да насадят у работниците враждебност към капитала и с новонатрупаното негативно отношение към безскрупулното обогатяване по линията на приватизацията, всичко това обещава в близко бъдеще нулев и даже отрицателен ефект от приватизацията по линията на мотивацията на трудещите се у нас към по-производителен труд.

Второто, недобре организирано и проведено мероприятие, свързано с индустриалната политика и с приватизацията е преоценката (ревалоризацията) на активите на държавните предприятия по ПМС № 179/1991 г. В условията на достатъчно висока у нас компютързация на управлението, вместо по една единствена методика с обща база данни с актуализирана ценова информация, беше допуснато работа по много методики с практически безконтролно оценяване на активите. В резултат, еднакви по технически параметри, година на доставката, завод-производител, степен на физическо износване и т. н. дълготрайни материални активи получиха различна нова цена и формираха различен капитал на предприятията. Това внесе разнობой в амортизационната политика, в икономическия анализ, в статистиката и впоследствие, послужи като не винаги надеждна база при определянето на пазарните оценки на същите активи. Може определено да се твърди, че държавата в лицето на правителството и министерствата няма реална представа за истинската стойност на дълготрайните материални активи, на които се явява собственик. Назряла е необходимостта от нова преценка на материалните активи на предприятията. Тя трябва да се извърши организирано, по единна методика, с единна ценова база данни, в кратък срок (не разтеглено за няколко години) и от държавни служители, за да се намалят възможностите за съзнателно нереално оценяване на активите в отделните предприятия. Една добра предварителна подготовка много би спомогнала за бързо и не скъпо провеждане на преоценката. Резултатите от нея трябва да се представят в Министерство на промишлеността, за да може то или оторизирано от него научноследователско звено да използва натрупаната на магнитен носител информация за изграждане на обобщени информационни масиви, така необходими му за контрола, за разработването на анализи и прогнози, за формирането на правилна инвестиционна, стандартизираща и т. н. промишлена политика на страната.

Третото недобре организирано мероприятие беше подготовката на оценители и извършването на пазарни оценки на утвърдените за приватизация обекти. И тук се работи по много методики, с множество частни временно сформирани оценителски екипи, без надежден контрол за обективността на оценката. В резултат еднакви ак-

тиви се предлагат за продажба на различни цени без каквито и да било причини за това. Липсата на добра организация и контрол създават условия за корумпиране на оценителските екипи и за разпродажба на предприятия, на обособени части от тях и на отделни материални активи на безценица. Становището, което искаме да защитим чрез този доклад е, че за в бъдеще пазарните оценки на утвърдените за приватизация предприятия трябва да се извършват по единна методика, на базата на единна информация за равнището на текущите цени на отделните активи или поне на дълготрайните материални активи попадащи в група А (най-скъпо струващите), а защо не и за група В (средно скъпо струващите), ако си послужим с групировката по т.нар. “АВС анализ”. Приватизационните оценки на държавни обекти, набелязани за приватизация, трябва да се извършват само от държавни институти и само от шатни специалисти, за да може да се търси от някого отговорност за грешки и съзнателно необективни оценки.

Коренно изменилите се вътрешни и външни политически и стопански условия на България, разпадането на СИВ, на СССР като основен потребител на българска промишлена продукция, ембаргото спрямо Ирак и Югославия, развитието на самия технически прогрес налагат *реструктуриране на българската промишленост*. То има много аспекти, а за България съдържа и редица специфични особености и трудности, нехарактерни за други страни.

Първият аспект на налагащото се реструктуриране на промишлеността е *реструктурирането на собствеността*. Опитът на други страни показва, че преходът от държавна към частна собственост в кризисни моменти спомага за извеждане на фирмите и на цели подотрасли и отрасли от кризата. Реструктурирането на собствеността може да става както чрез изграждането на нови частни предприятия, така и чрез раздържавяването на вече създадените държавни предприятия. В този смисъл приватизацията може да се разглежда като една от формите на реструктуриране на промишлеността. Характерна особеност за България е, че заедно с реструктурирането на промишлеността се сменя и политическата система - тоталитаризъм към демокрация. Във връзка с това не винаги еднозначно се определя целта на приватизацията. Най-често се посочва една от следните цели:

- на всяка цена да се смени социалистическата система с капиталистическа;
- да се повиши ефективността и конкурентоспособността на българското производство и по този начин да се излезе от икономическата криза;
- да се получат инвестиции за обновяване на продукцията и машинния парк;
- да се повиши мотивацията на работещите, спаднала до недопустими размери.

Всяка от изброените цели, заложена като основна, крие в себе си различни сценарии на приватизацията. Тази, която до момента правим, гарантира достигането само на първата цел. Рухването на социалистическата система завари българското население без сериозни капитали (спестявания). За разлика от други бивши социалистически страни България навлезе в социализма с недостатъчно развита промишленост. В този смисъл реституцията, провеждана с много условности, не осигурява достатъчен първоначален капитал за формиране на капиталистическа класа. По-сериозна средна собственост осигурява връщането на земята на бившите ѝ собственици, но то по политически причини закъсня, пък и да беше проведено на време, нямаше да може толкова бързо да осигури свободни капитали за приватизационна дейност в промишлеността. Остава възможността за външни инвестиции. Ембаргото, бушуващата край границите ни война, политическата ни нестабилност,

организационни неуредици и др. очевидно задържат чуждите инвеститори да предпочетат България пред другите бивши социалистически страни за откупуване на предлаганите от нея за продажба държавни предприятия. Комплексът от всички тези фактори, при форсирането на процеса с оглед достигането на първата от изброените цели, обясняват донякъде нелицеприятното първоначално натрупване на капитал у нас. Нашите български капиталисти в подавяващото си болшинство са все още “кредитни милионери”. Те очакват от държавата да им отпусне кредити и изкупувайки под номинала брейди облигации (облигации по нашия външен дълг към банките - възлизат общо на 5137 млн. дол.) и ЗУНК (облигации по Закона за уреждане на необслужваните кредити - възлизат общо на 157 млрд. лв.) да участвуват с тяхната номинална стойност в приватизацията, като едновременно спечелят от тази операция. За да натрупат капитали те се движат по ръба на закона, а много често и в разрез с него.

Реструктурирането на собствеността от държавна към частна разбира се може да се подпомогне и от масовата приватизация, но тя първо закъснява и, второ, осигурява още по-малко “свежи пари” за инвестиции и от сегашната ни касова приватизация. Вторият аспект на промишленото реструктуриране е отрасловото, подотрасловото и продуктовото. За отрасловото и продуктовото реструктуриране на нашата промишленост са нужни пари и време. От икономическа криза се излиза с нови конструкции и нови технологии. У нас първи, които понесоха ударите на кризата, бяха отрасловите институти и бази за развитие и внедряване. В предприятията най-напред бяха съкратени конструкторите и технолозите. Да не говорим за програмистите. Никой от нашите държавници не помисли, че тези ценени по цял свят специалисти може да потрябват. Цветът на техническата интелигенция беше унищожен. Едни емигрираха, други станаха амбулантни търговци и преуспяващи дребни бизнесмени. И досега е скандална разликата в заплащането на труда на банковите чиновници, застрахователите, шофьорите, нефтохимиците и др., от една страна, и на работещите в отрасловите институти, от друга. За да се съберат отново специалисти и организират дееспособни развойно-внедрителски звена, Парламентът, Правителството и Агенцията по приватизация трябва да сменят маниера си на мислене по въпросите на инвестиционната и техническата политика, да си изяснят накъде всъщност водят продънения кораб на българската икономика - към развитие като земеделска страна с развит туризъм, като банкерска държава, като страна с лека промишленост, с модерно машиностроене и електроника или нещо друго. В избраната област да се насочат оскъдните държавни инвестиции и да чакаме благоприятен попътен вятър.

Третият аспект на промишленото реструктуриране е *пазарното реструктуриране*.

Години наред българската промишленост беше създавана, специализирана, кооперирана и планирана в състава на СИВ. Около 70% от производството беше предназначено за износ. Основната част отиваше за СССР. Не е лесно тези 70% от капацитета да се запълнят с изделия за вътрешния пазар - поради икономическата криза мащабите на вътрешното потребление са силно свити, а освен това, няма ги разработени конструкции и технологиите на досега внасяните отвън промишлени изделия за да започнем да си ги произвеждаме сами с освободения от износа капацитет. България, като промишлена държава, произвеждаше повече промишлена продукция, отколкото е необходимо за вътрешните ѝ нужди. Не е възможно, пък и не е необходимо, цялото производство да се реструктурира за задоволяване на потребностите на вътрешния пазар.

Разпадането на СИВ и кризата в бившия социалистически пазар, най-вече в пазара на републиките на бившия СССР, катастрофално засегна промишлеността на България и нейния износ. Всяка от бившите соцстрани се опитва да се спасява сама, като търси при това внос на модерни евтини машини, съоръжения, технологии, промишлено коопериране и стоки за лично потребление. За да ги получи от развитите капиталистически държави, тя трябва да изнася или аналогична по техническо равнище и потребителски качества продукция, или по-некачествена продукция на ниски цени и да губи от такъв стокообмен. Няма съмнение, че всяка от бившите соцстрани е заинтересувана да не загуби завоюваните си пазари, в т.ч. българския пазар, стремежи се да пробие и на пазарите на развитите държави, което е значително по-скъпо и по-трудно. Във връзка с това няма полза да си поспиваме главите с пепел и да се вайкаме, че продукцията на българската промишленост е неконкурентоспособна и лекомислено да отиваме към ликвидация на производства, а трябва действително бързо да се реорганизираме (в т.ч. реструктурираме) и да се опитаме да си възстановим пазарите в бившите соцстрани. Качеството на нашите промишлени изделия действително отстъпва в някои отношения от по-доброто в света, но защо да забравяме, че равнището на продукцията в бившите соцстрани не беше по-различно, защото бяхме кооперирани с тях и се подчинявахме на изискванията на един общ пазар - СИВ. Те също изпитват нашите затруднения и като не могат да пробият на запад, за да пласират своята продукция, ако сме достатъчно активни ще внесат и от България.

Тези разсъждения съвсем не означават отказ от пробиви на нови пазари. Точно обратното. Но трябва да се отчитат икономическите и техническите реалности и възможности. Връзките с бившите соцстрани, към досегашните изисквания на пазара на които нашата промишленост е исторически приспособена, трябва в максимална степен да се използват като една даденост. Освен това, най-евтино от транспортна гледна точка се търгува със съседа, а това са съседни страни. Новите пазари най-малкото изискват повишени разходи за реклама, за изграждане на сервисна мрежа, по-ниски цени в началото при пробиването на пазара, завишени потребителски качества на стоките и т.н. Разширяването на пазарите е гаранция за по-голяма икономическа и политическа самостоятелност на страната, но изисква, като правило, повече допълнителни инвестиции и това трябва да се отчита при решаването на тактическата задача за съхраняване на нашия съществуващ промишлен потенциал.

Пазарното реструктуриране несъмнено е свързано с *политическо реструктуриране на България*. Въпросът за политическата ориентация на страната за съжаление не е избистрена в населението. Каквото и да се говори, България не е скъсала със социалистическото си минало в националното самосъзнание на народа. Това показва последните парламентарни избори. Ние все още не знаем какво искаме (социализъм или капитализъм) и с кого да вървим - с Русия, със САЩ, с Германия или с друга велика сила. Освен това, историята показва, че не винаги българското правителство е в състояние да решава политическата ориентация на страната. Това може да става и е ставало зад гърба му от великите сили. Преди да предприемем сериозно реструктуриране на промишлеността, ние като нация трябва да имаме и да се придържаме към някаква дългосрочна политическа стратегия, да сме повярвали в своите сили и в своята интелигенция, да сме надживели осланянето на помощта на някакъв "по-голям брат", да сме узрели за самостоятелно развитие. В противен случай ще реструктурираме икономиката си след смяната на всяко правителство.

Важен аспект на реструктурирането на промишлеността е нейното *ресурсно реструктуриране*. Основната част от необходимите материални ресурси за българската промишленост са от внос - стомани, петрол, природен газ, каменни въглища,

химикали, памук, дървесина и др. Наложителни за решаване в това отношение са два въпроса: ще се изменя ли съотношението между вътрешните и външните ресурси; ще се изменя ли съотношението между външните ни доставчици по отделните ресурси.

С прехода от планово към пазарно регулиране на икономиката ролята на материалните баланси се изчерпва. Вече никой никого не може да застави да купува скъпи или по-некачествени суровини и материали, ако някой друг му ги предлага по-евтино или по-качествени. Това, заедно с либерализацията на вноса, обрело цели дейности, подотрасли и отрасли на промишлеността на постепенно свиване и отмиране, което е особено характерно за рудодобива и обогатяването, но вече се наблюдава и при производството на градивни елементи, кооперирани детайли и комплектовани изделия. Монтажните заводи предпочитат да внасят детайли, окомплектовка, електроника, хидравлика вместо да се разправят с нашите закъсали и недисциплинирани доставчици. Транспортните предприятия предпочитат да внасят превозни средства, вместо да дават поръчки и осигуряват работа на нашите фирми. Съществува и чисто психологичен момент в предпочитанията на ръководителите - вносът е свързан със задгранични командировки, с получаване на скрити комисионни и др. Всичко би било относително поносимо, ако предприятията бяха не държавни, а частни, ако природните ресурси на нашата страна (руди, въглища, нефт, природен газ, вода, вятър и т.н.) бяха богати и достатъчни, а икономиката ни действително пазарна. Такова нещо у нас няма. Печалбите на едни се заплащат със загубите на други, монополното положение на енергоснабдителните фирми им позволява да диктуват високи цени, загубите се разпределят върху цялата промишленост и целия народ. Така например, финансовите резултати на Кремиковци и на Националната електрическа компания имат отношение към режима на ограничено водоснабдяване на София, лошите кредити и фалитите в крайна сметка ще бъдат заплатени от държавата, т.е. от народа, безработицата и мерките по преквалифициране на работната сила също се поемат основно от държавата, с проблемите за газа и дървесината също се занимава правителството и т.н. Въпросът до каква степен ще се задоволяваме и ще експлоатираме националните си природни ресурси е пряко свързан с реструктурирането на промишлеността и с протекционистичните мерки на държавата. От друга страна, природните ресурси са държавна собственост, а те са изчерпаеми. Едва ли някой с точност може да определи справедливата пазарна цена на един изчерпаем ресурс с отчитане приложението и потребностите в далечна перспектива. Има случаи на покупка на машиностроителни изделия, само за да ги претопят и използват евтиния метал, вложен в тях. За държавата не е безразлично за колко време ще се изчерпят минералните ресурси на страната. В този смисъл изборът на материалоемки или нематериалоемки изделия в процеса на продуктовото реструктуриране не е само задача на предприятията (частни и държавни), защото в своите стратегии те преследват само локални цели. Добре е да има държавна политика и стратегия в тази област и тя да служи като ориентир при продуктовото реструктуриране на производството, придружен със съответните стимули и санкции.

Аналогично стои въпросът за реструктуриране на вноса на материални ресурси. Срещу него трябва да реализираме износ на продукция. Иначе валута няма от къде да се получи. Добре е когато постигаме положителен баланс в търговията с дадена държава, но всички се стремят към това. Обикновено в междудържавните търговски отношения дефицитни ресурси се договарят срещу дефицитни ресурси, залежала продукция се договаря срещу залежала продукция. Към кои държави ще

ориентираме нашия внос е въпрос, който се решава заедно с въпроса за продуктово-то реструктуриране.

Технологичното реструктуриране е изключително важно за излизането на промишлеността от кризата. Новите технологии осигуряват по-високо качество и/или по-ниска себестойност на продукцията. Смяната на произвежданите продукти с новоусвоявани като правило е вързано със смяната на технологията. В дискретните производства не винаги реструктурирането на производството за нови изделия изисква промяна на машинния парк. За непрекъснатите производства (химия, металургия) много често се изменя цялата схема и се налага пълна или частична замяна на съществуващото оборудване с ново, а старото се изхвърля. Сега действащата нормативна уредба на амортизационните отчисления, регламентира предприятията да не отчисляват повече средства от определения процент и с това да увеличават себестойността и намаляват облагаемата печалба. Не е задължително отчислените средства да се съхраняват в специална банкова сметка с целево предназначение. При общо разпространения недомък на парични средства предприятията просто изхарчват тези заедно с другите си парични средства за заплати и разплащане с доставчици и кредитори. Пари за капитално строителство в промишлените предприятия като правило няма. Галопиращата инфлация, бързо остаряващите оценки по ПМС № 179/1991 г. и постоянно растящите цени на новите изделия и на резервните части, ниските норми на амортизация и т.н. бързо стопяват натрупаните средства за инвестиции, ако такива са останали все пак. При тези условия продуктово реструктуриране без да се прави сметка на разходите за адекватното му технологично обновяване просто не може да се извърши. Тук са надеждите за “свежи пари” от приватизацията, които стават относително все по-малко при всяка от вече извършените приватизационни сделки. Заедно с пряко необходимите средства за технологично реструктуриране са нужни и малко средства за реструктуриране на инфраструктурата на предприятието. Няма да е пресилено да се каже, че реструктурирането на инфраструктурата въобще не се взема предвид при определянето на пазарната цена на предприятията. Реструктурирането на производството може да влече след себе си демографски и отбранителни проблеми, като обезлюдяване на погранични селища и райони, оставяне на цели населени места с осигурена работа само за мъже или само за жени, което води до бягство и на осигурения с работа пол от района, намаляване на българския етнически елемент в тези райони, необходимост от нови пътища, водопроводи, електропроводи, училища, болници и т.н.

Реструктурирането на промишлеността има и *кадрови и организационен аспект*. Ограниченият обем на доклада не позволява тяхното подробно разглеждане. Бихме желали само да подчертаем, че в процеса на реструктурирането и приватизацията е важна не само добрата цена, предложена от потенциалния клиент за предприятието. Отнася се също за осигуряването на работа на стотици или хиляди квалифицирани специалисти, работещи в предприятието, обвързани чрез семейни връзки с работата на други отрасли и предприятия. В частта за организационните аспекти и проблеми на приватизацията и реструктурирането е важно да не се забравя търсенето и определянето на ефекта от и за цялата технологична верига от взаимосвързани предприятия в производството на дадено изделие.

Проблеми на ефективността в приватизираните предприятия

ХЕКУРАН МАРА, ИЛИР ГАДЕШИ

С приемането на политическия плурализъм и пазарната икономика в Албания през 1991 г. възникна необходимостта от приватизация, като най-съществения елемент от прехода към нова социално-икономическа система. За постигането на такава стратегическа цел ще трябва да се отчитат стартовия пункт и специфичните черти на албанската икономика, които бяха толкова различни от другите източноевропейски страни:

затворено и самоизолирано стопанство и тенденции към автаркия;

абсолютно доминиране на обществената собственост (държавна и кооперативна) и изцяло централизирана икономика;

неуравновесена структура, стара технология, голямо и неефективно използване на ресурсите и висока производствена концентрация, особено в сферата на индустрията

през последното десетилетие се формира тежък цикъл на стагнация, отнасящ се до инвестициите, които през втората половина на 80-те паднаха почти до нула.

Към това трябва да се добави и действието на такива дестабилизационни феномени, като безработица, скрита инфлация, хроничен дефицит в бюджета и платежния баланс, увеличение на външния дълг и др.

При тези условия, за провеждането на икономическата реформа и същественият ѝ компонент - приватизацията, трябва да се преодолеят забавящите характеристики на растежа, икономика и да увеличи ефективността си чрез стимулиране на производството и заетостта.

Ето защо албанското правителство, което дойде на власт след свободните избори през март 1992г., започна стратегия на *бърза и всеобща приватизация* с цел създаване на *пазарна икономика*. Прилагането на стратегията се извършва на два етапа. Първият включва малките и средните предприятия за производство и услуги със стойност на активите до 500 000 дол. и 300 души персонал. Тук възникват и онези големи предприятия, които поради приватизацията, бяха разделени на по-малки единици, понякога разрушавайки технологичното единство между тях. На този етап приоритет се дава първо на бившите собственици на земята или активите на предприятията преди национализацията, после на техния персонал и накрая на физически и юридически лица, албански или чужди граждани. Първите две категории и

бившите политици са изключени от приватизацията, провеждана чрез търг. Сега този етап се смята почти за завършен.

Вторият етап, който трябва да включва големите предприятия, предварително трансформирани в търговски фирми, започна през 1995 г. със свободното разпространение на "приватизационни купони" сред част от населението в Албания.

Сега, четири години след началото на приватизацията (1991 - 1994 г.), 50% от БВП на страната е постигнат от частния сектор. В този сектор, с изключение на селското стопанство, са заети приблизително 120 000 души; на него се пада и 54% от износа.

В Албания процесът на преход към пазарна икономика също се реализира по два начина чрез приватизация на държавната и новосъздадената частна собственост. Съществуват и две форми на частна собственост:

- Автентична частна собственост:
 - а) новосъздадена от местен и чуждестранен капитал
 - б) когато държавното предприятие е създадено от чуждестранна компания, от един или двама собственици, имащи смесен проект
- Приватизирана собственост:
 - а) от бившия персонал на държавното предприятие;
 - б) от бившите собственици на земята или на активите на предприятието преди национализацията;
 - в) от бившите политици.

Според данните от Националната агенция по приватизация само през периода 1993 г.-април 1995 г., когато приватизационният процес се развиваше, 4 397 малки и средни предприятия станаха частни, от които 1 760 или 40% са взети от техния персонал, 1 105 или 25% от бившите собственици на земята и 1 508 или 34,8% от албански физически или юридически лица и само 12 предприятия са приватизирани от чуждестранен капитал.

От въпросника, използван през първото тримесечие на 1995 г. в 50 производствени предприятия от най-индустриализираните зони на страната (Шкодра, Тирана, Елбасани, Дуреси, Корса) се оказа, че *съществува качествено различие между автентичната частна собственост и тази, която фактически е приватизирана. Това включва много важни проблеми, свързани с управлението, промяна на отношението на управителите, увеличение на рентабилността, които оказват влияние на това равнище на резултатност, което ще подsigури двете форми на споменатата собственост.*

Управлението на предприятията, приватизирани от персонала, когато те все още действат в посоката, която са имали преди приватизацията, се осъществява от управители, избрани от персонала, които често нямат управленски способности. Дори когато имат умения, те не могат да дадат ясна стратегия за оцеляване, реструктуриране и по-нататъшно развитие на предприятието в условията на пазарна икономика. Липсата на такава стратегия е поради факта, че никое от тези предприятия не притежава наистина силата за разрешаване на проблема с равно разпределение на собственическите права. В допълнение, избраните управители са под непрекъснат натиск от смесените собственици да не съкращават работните места и да разпределят най-голямата част от приходите като заплати. Това води до стесняване на

инвестиционната основа, което беше и все още е един от основните проблеми за растежа и развитието на албанската икономика.

Има също и случаи, когато предприятията, приватизирани от персонала, поради конфликтите между смесените собственици, въобще не функционират. В този случай усилията са насочени извън производството или се продават материали. Така се получава приход, който се разпределя между тях, причинявайки ликвидацията на предприятието. Така тази форма води до декапитализация.

Феномените, отбелязани за предприятията, приватизирани от техния персонал, не се срещат в тези, приватизирани от бившите собственици на земята и първоначалните активи преди национализацията им. Това е така, защото върху тях се извършва проучване на структурата и истинската сила над управителите, намираща се в собственика или повечето акционери, когато предприятието е АД. Въпреки това в тази форма на приватизация най-важният проблем, който е отчетен, е липсата на необходим капитал за физическото реструктуриране на предприятието и разбирането на дългосрочната стратегия, дори когато това е ясно и точно.

Действителното достигане на оцеляване в новите пазарни условия може да се смята за положителен феномен на тази форма на приватизация. Оцеляването стана възможно чрез съкращаване броя на заетите в производството и администрацията, минимизиране на злоупотребите, чрез засилване на дисциплината под заплахата от разграбване. Освобождането чрез закон на тези предприятия от данъци за четири години също повлия положително.

Когато приватизацията на държавните предприятия се реализира чрез "приватизационни купони", разпределени сред бившите политици до август 1994 г., се открояват два феномена. Първият е свързан със случаите, когато те са взети чрез "приватизационните купони" от самите бивши политици. Вторият - когато споменатите купони са продадени с 50-60% намаление от номиналната им стойност на физически или юридически лица, които ги използват да закупят предприятия, определени за приватизиране.

В повечето случаи, когато предприятията започват да действат от групата от бивши политици се забелязва, че поради липса на смесен проект, те не могат да създадат оцеляваща структура и истинска сила поради липса на управленски способности, особено необходимия капитал за реструктуриране или по-рядко за задействане на предприятието. Във втория случай такива феномени не се забелязват или са много малки.

Наблюдават се също и значителни трансформации относно управлението и управленското отношение в новосъздадените частни и държавни предприятия, взети от чужди компании, от един или няколко смесени собственици, които имат смесен проект. В този случай приватизацията води до появата на следи от цикъл със спираловидна форма: печалба - инвестиция - заетост - производителност - приход - спестявания - търсене - печалба. Всичко това се обяснява с увеличаване ефективността на тези предприятия.

Макар че, за почти всички форми на частни предприятия в Албания, един от най-острите проблеми е конкуренцията в износа на стоки, която ги заплашва с банкрут. Това прави очевидно напомнянето и необходимото прилагане на протекционистична политика, постоянна или избираема, от страна на правителството, особено чрез митническата система.

От всички споменати досега приватизационни форми трябва да се акцентира върху друг съществен факт: незначителното участие на чуждестранен капитал (0,3% от общия брой приватизирани предприятия). Това е по-очевидно, ако се отчита обстоятелството, че собствениците на приватизирани предприятия се надяват с

участието на такъв капитал да реструктурират изцяло своите предприятия. В тези условия се забелязва и друг феномен - когато чуждестранния капитал съществува или влиза в предприятието, той диктува доминиращите условия чрез поемането на контрола и истинската сила в него. Въпреки това правителството трябва да предостави най-добрите условия в отделните отрасли и сектори на икономиката да стимулират максималното му участие в приватизационния процес.

Процедурата на този процес досега в Албания показва даването на приоритет от страна на правителството на някои форми, които са по-ефикасни, като приватизационни формули, когато контрола на истинската сила в предприятието е в ръцете на собственика или група от собственици. Изпълняването на такава формула не изключва участието на персонала в капитала като стимулираща форма и мотив, обединено с участието на чуждестранен капитал за реструктурирането на предприятието.

Вземайки предвид изследваните случаи можем да заключим, че *държавните приватизирани предприятия трябва да се променят в преходния период в частни, което ще осигури увеличение на ефективността им и оттук на икономиката като цяло.*

Продължителността на този период е свързана също с мерките, които трябва да се вземат от правителството за осигуряване на истинска приватизация, която не завършва само с юридическите промени в собственическите права, но и с мерките, взети за динамичното развитие на целия частен сектор. Преодоляването на отрицателните феномени, които са вече споменати за приватизираните предприятия, не може да бъде оставено само на пазарните сили, но трябва и активна намеса на правителството. То не може да остане безразлично към проблема, свързан с резултатите от приватизацията и процедурата, следвана от приватизираните предприятия. Следователно това е точното време за правителството да разреши макроикономическия проблем, да увеличи отговорността и действието за макроикономическите решения.

Полученият опит предполага, че отрицателните феномени в приватизационния процес на малките и средните предприятия, които намаляваха ефективността на икономиката, могат да се разширят в процеса на масовата приватизация на големите предприятия. Измеренията на този феномен могат да се минимизират, ако икономическия критерий е поставен на базата на процеса на масовата приватизация, а не на политико-идеологична основа. От друга страна, същият опит показва, че в определени случаи, заедно с некачествената приватизация на големите предприятия, начина на трансформация на държавните в обществени, както е практиката в западноевропейските страни, ще бъде по-ефективен. Това е следствие и от факта, че до завършване на приватизационния процес големите предприятия могат да бъдат забравени от държавата и че всички мерки за тяхната трансформация не служат само за увеличаване на ефективността на икономиката, но и на частния сектор.

Накрая трябва да се подчертае, че колкото и важна да е приватизацията за прехода към пазарна икономика, цялостната приватизация на икономиката не може да се смята за задължителна цел на този преход.

Фондовете на масовата приватизация - предизвикателство към корпоративния контрол

ПЛАМЕН ЧИПЕВ

Огромните мащаби на собствеността която трябва да се приватизира, като и бавният темп на класическите схеми за пазарна приватизация, заедно със спецификите на посткомунистическите икономики, наложиха разработването и прилагането на схеми за масова приватизация. Независимо от спецификите си всички тези схеми се основават на създаването на особен род финансови посредници. В България те добиха известност, като инвестиционни приватизационни фондове (ИПФ) затова по-надолу ще ги наричаме така, без в този термин да влагаме предварително някакво определено съдържание.

Наред с изключително важните функции по реализиране на механизма на самата масова приватизация: събирането на ваучерите от желаещите да инвестират граждани, идентификацията на предприятията и придобиването на активи от тях, на фондовете им се определя и друга по-важна функция - да осъществят реален трансфер на собствеността, създавайки адекватен механизъм на корпоративен контрол. Всъщност това е и главният проблем, свързан с използването на ИПФ: оправдано ли е да се очаква, че те ще създадат ефективен механизъм за корпоративен контрол? заложено ли е това в тяхната природа и ако не, има ли начин да бъдат насочени в подобна посока чрез специално регламентиране на тяхната дейност?

Въпросът възниква защото в общия случай небанковите финансови посредници изпълняват различни функции и се намират в различна среда в развитите пазарни икономики, за които е трудно да се очаква, че ще се развият в процеса на масова приватизация. На този проблем е посветена първата част на доклада и тъй като той е добре познат тук се акцентира главно върху някои противоречиви моменти в разбирането за финансовите посредници. Във втората част е направен критичен преглед на идеите и концепциите за тези фондове, които се лансираха през близките години изтекли от началото на дискусиите за масовата приватизация в България. Третата предлага някои варианти за решение, а четвъртата е заключителна.

Небанкови финансови посредници в пазарната икономика

В условията на пазарната икономика съществуват, освен индивидуалните акционери и голям брой финансови (небанкови) институции. Това се отнася преди всичко до финансовите системи, основани на пазарите за ценни книжа. Те изпълняват различни икономически и социални функции, предлагайки набор от финансови инструменти на своите клиенти. Като резултат, те концентрират и управляват значи-

телни по мащаб фондове. Голямото разпространение на тези фондове е в основата на идеята да бъдат използвани в масовата приватизация в източноевропейските страни.

Съществува обаче принципен проблем с тяхното използване в приватизацията в бившите комунистически страни. Широката диверсификация на техните портфейли от ценни книжа, кара изследователите да приемат, че тези посредници не могат и не изпълняват никаква значителна роля в корпоративния контрол (Corbet, Mayer, 1991).

Отнасяйки това към преходните икономики, Корбет и Майер казват, че трансфера на собственост върху инвестиционните фондове, пенсионните фондове и застрахователните компании не решава нищо, защото остава проблемът за техния собствен мониторинг. Тъй-като тяхната собственост е също много разпръсната техните акционери не могат да упражняват контрол върху тях. Хейър (Hare, 1993) посочва, че бързата приватизация чрез масово раздаване на собственост дава възможност на съществуващите коалиции от мениджъри и работници да продължат да доминират над техните фирми при много ограничен външен контрол.

Въпреки всичко, мнението за безразличието на финансовите институции спрямо корпоративния контрол е спорно. Има някои свидетелства, че в началото на 90-те години, те са се включили активно в корпоративния контрол (Mulineaux, 1992). Трудно е обаче да се прецени дали това е дълготрайна тенденция или е резултат на депресията. Тази тенденция е забележима в САЩ, където пенсионните фондове се въвличат все повече в такива функции (The Economist, 1993).

Различен поглед ни предлага Синг (Singh, 1993). Той привежда данни от емпирично изследване, показващи, че банките упражняват контрол не чрез техните пакети от акции, а чрез гласуване по пълномощие, като представители на другите акционери. В този смисъл според него няма пречки подобно развитие да се наблюдава и при финансовите посредници.

Противоречивата роля на финансовите последници води до голям брой предложения за начина на фондиране и регулиране на тези посредници в преходните икономики целящи да ги накарат да следват различните функции, които им се предписват в масовата приватизация.

Предложения за специфично развитие на финансовите посредници в преходните икономики

Повечето от изследователите на проблема предлагат специфична организация за финансовите посредници. Такъв вариант се предлага от Фридман, Фелпс, Рапачински и Шайфер (Frydman, Phelps, Rapaczynsky and Shleifer, 1993), които определят главна роля в трансформиращите се системи за инвестиционните фондове, създавани в процеса на масова приватизация. На тях могат да се прехвърлят лошите дългове от държавните банки, намалявайки по този начин нуждата от рекапитализирането им. Тези фондове могат да играят едновременно роли на инвестиционни и търговски банки, ставайки ядро на нова банкова система, лежаша върху частна собственост и конкурираща съществуващите банки.

Подобна е тезата и на Коричели и Торн (Coricelli and Thorne 1992), които обаче предлагат трета страна между старите банки и новите инвестиционни фондове, временна ликвидационна агенция, която трябва да поеме лошите дългове, заедно с държавните депозити, рефинансирателните кредити на централната банка и дори някои от гражданските депозити, ако е необходимо, за да се покрият тези дългове. По-нататък, агенцията ще реструктурира предприятията и ще продаде техните лоши дългове на инвестиционните фондове. По този начин авторите предлагат намалява-

не на бремето за рекапитализиране на банките и увеличаване на процента на събираемост на лошите дългове. В рамките на тази схема развитието на инвестиционните фондове не е обвързано с прилагане на схема за масова приватизация.

Корбет и Майер (Corbet and Mayer, 1991) предлагат преодоляване на липсата на контрол упражняван чрез фондовата борса, чрез емитиране на дълг вместо участие на външните инвеститори на фондовете.

Фридман, Фелпс, Рапачински и Шайфер (Frydman, Phelps, Rapaczynsky and Shleifer, 1993) твърдят, че ако инвестиционните фондове създадени от масовата приватизация не желаят да последват примера на техните колеги в англо-говорещия свят, те трябва да се развият като универсални банки. Тъй като е доста възможно тези фондове да се опитат да избегнат разходите и неприятностите по надзираването на фирмите, авторите предлагат "заклучването" на фирмите в техния портфейл. Това може да се направи чрез ограничаване на участието им до малък брой от фирми, или чрез подходящо планиране на първоначалното разпределение на техните акции, така че посредниците да вземат големи блокове от акции в отделното предприятие.

Предложената дискусия разкри, че повечето от мненията гравитират към натоваване на финансовите институции в масовата приватизация със специфика приближаваща ги до нов тип инвестиционни банки за да могат да преодолеят своята неспособност да упражняват ефективен контрол и мониторинг над реалния сектор. Това не обаче изглежда да е крайното решение на проблема и очевидно ще бъде обект на по-нататъшно интензивно изследване.

Несъмнено е, че всеки приватизационен модел може и трябва да отчете проблема за корпоративния контрол и да предложи вариант за неговото решаване.

Българската схема за масова приватизация и финансовите посредници

Идеята за масова приватизация беше лансирана през 1993. Независимо от силната ѝ поддръжка в началото, когато много доклади, схеми, намерения и пр. бяха обявени, много скоро липсата на политическа воля и консенсус върху главните ѝ пунктове блокираха нейната практическа реализация. Борбата за начина на организиране на фондовете доведе до безпрецедентната ситуация, когато парламентът прие два различни варианта, съответно на първо и на второ четене.

Вариантът основан на държавно-организираните приватизационни фондове

Първият вариант на масово-приватизационната схема беше създаден със проектозакона за изменения на Закона за приватизацията в началото на 1994 (Законопроект, 1993). Съгласно този проект един списък от държавни предприятия трябваше да бъде съставен за масова приватизация. В по-ранни проекти бе спомената цифрата 500, включваща по-големи предприятия от почти всички браншове на промишлеността, а също и 10 държавни банки. Тези предприятия трябваше да се разделят в две групи - около 300 да се приватизират чрез инвестиционни фондове, а останалите 200 - директно от гражданите. Съгласно един общ меморандум на работна група от Световната банка и българското правителство (Mass Privatisation in Bulgaria. General Framework, 1993), делът на активите за директна приватизация не бива да пада под 50% от предложените по схемата. Доколкото самият меморандум не поставя никакви предварителни условия към подбора на предприятията от сорта на платежоспособност, задлъжнялост, бранш или размер, споменатият проект за масова приватизация препоръчваше да не се включват в списъка предприятия от интерес за чужди партньори, носещи печалба. Законопроектът остави правилата за из-

даване на боновете, определяне на цената и начина на плащането им да се решават от Министерския съвет.

За притежателите на сертификатите оставаше правото на избор как да ги използват - директно, т.е. да купят акции в някое от 200-те предприятия или индиректно, купувайки акции от някои от създадените за целта фондове, между които щяха да бъдат разпределени акциите на останалите 300 предприятия.

Бе предложено тези фондове, наречени инвестиционни да се създадат като държавни холдинги с двустепенна система на управление. Бизнесът им се предвиждаше да бъде търговия и инвестиране в ценни книжа и от тях се очакваше да продължат дейността си и след като се приватизират. Последното ставаше, като резултат от изкупуването на техните акции от българските граждани, предоставящи им своите сертификати за участие в процеса.

По-нататък, законопроектът предвиждаше подмяна на посочените от правителството мениджъри на фондовете на първото общо събрание на акционерите. Така фондовете се превръщаха в частни субекти, ръководени по Търговския закон.

Критерият за разпределен на акциите от предприятията за масова приватизация не се посочваше, но отново в предишни проекти се визираще създаването на два фонда с максимална диверсификация на портфейлите си (социални фондове), а останалите - с известна браншова специализация.

Трябва да се признае, че този вариант срещна силни критики от различни социални и политически групи и няма нищо чудно, че бе изоставен. Главните, конкретни проблеми, които той пораждаше са следните: *централизирано организиране на фондовете с държавно определян мениджмънт, бюрократично формиране на портфейлите им и висока концентрация (само 10 фонда), както и изключването от схемата на частните посредници*. Всяка от тези слабости има някакви основания. Например, централизираната организация може да се разглежда, като опит за постепенна смяна на контрола от държавата към частния бизнес и така предотвратяване или ограничаване на съкращенията на работни места и затваряне на предприятия. Подобна практика бе типична за Тройханданшалт в Източна Германия (вж Carlin, (1993).

Ограниченият брой на фондовете може би беше инспириран от някои полски идеи, но там той се свързва с проекти за договаряне на мениджмънт над посредниците от чужди консултантски фирми, което би направило процеса в този случай по-лесен за управление и по-евтин. Подобни обяснения могат да се намерят и за другите особености на предложената схема. Взети заедно обаче те вероятно ще създадат някои пречки при прилагането им.

Преди всичко, централизираната организация на фондовете трудно би насърчила конкуренцията помежду им още от самото им формиране. Техните портфейли, създадени чрез простото разпределяне на акциите на държавните предприятия биха предложили твърде малко шансове за избор на потенциалните инвеститори, тъй като една съществена разлика в качеството на портфейлите, би изкривила търсенето на ценни книжа на фондовете в посока към по-рентабилните от тях. Придобиването на акции от предприятията на конкурентна основа би избегнало или намалило проблема тъй като всеки фонд ще се опита да предложи различна политика и вероятно различни цели при съставянето на своя портфейл.

Намаляването на конкуренцията между фондовете не стимулира тяхната активност в корпоративния контрол, тъй-като всеки фонд е в еднаква позиция в сравнение с всички останали и полагането на допълнителни усилия за подобна задача, не е от съществена необходимост за неговото функциониране.

Обезкуражаването на частните посредници не изглежда много подпомагащо за системата като цяло. То възпира вливането на свеж капитал в проектираните

фондове, което би имало значение за начина по-който те самите се управляват и контролират. Това е критичната точка на този вариант на масова приватизационна схема. С разпръснатата собственост, определян от държавата мениджмънт и далеч не-перфектни портфейли е трудно да се повярва, че тези посредници ще следват волята на своите акционери. Изключването на частните посредници не би подкрепило разнообразяването на инструментите, които те предлагат - едно важно обстоятелство за тяхната привлекателност в условията на пазарната икономика.

Тези очевидни слабости на предложения вариант, заедно с неудовлетворението на представителите на вече създадените частни фондове, бяха вероятните причини за неговото изоставяне.

Вариант, основан на частни приватизационни фондове

Законът за изменение и допълнение на ЗППДОП (ЗИДЗППДОП), приет в средата на 1994 въведе нов вариант за масова приватизация, който ще се реализира чрез частни инвестиционни фондове. По-правилно в същност е да се каже, че той просто изпусна нормите от предишния вариант, регулиращи централизираното създаване на фондовете, позволявайки по този начин участието на частните. Останалите характеристики на първия вариант останаха неизменни. Следвайки старата традиция да се очертават само най-едри контури в закона а всичко останало да се остави за по-късно разработване с актове на правителството, ЗИДЗППДОП добави само няколко нови елемента към картината. Той определи сумата която се предоставя за инвестиране на всеки пълнолетен гражданин (25 000 лв.) и цената на бонвата книжка (500 лв.). По този начин целият механизъм на създаване и функциониране на проектираните фондове остана нерегулиран за момента.

Тук се налагат няколко думи за съществуващата, макар и неразвита регулативна рамка за функциониране на финансовите небанкови институции. Законът за банките и кредитното дело (ЗБКД) предостави възможност някои банкови сделки да бъдат изпълнявани от небанкови институции, лицензирани за целта. В този закон техните активности са най-общо определени, като лицензиране, задължителна информация и пр. ЗБКД съдържа също клаузи за контрол и административно-наказателни разпоредби за фирмите, извършващи неоторизирани сделки.

Наредбите на БНБ разработиха този проблем по-нататък. Те посочиха три групи от небанкови финансови институции: обменни бюра, брокери и финансови къщи. На тези финансови институции е изрично забранено да вземат депозити и да дават заеми. За да започнат дейността си те трябва да представят банкова гаранция за не по-малко от 100 хил. лв., която да е за една година. По-късно те трябва да уредят продължението на тази гаранция, запазвайки размера ѝ не по-малко от десет процента от средната годишна стойност на задълженията си, намалени с размера на собствения им капитал.

Очевидно, тази регулативна рамка не е достатъчна да регулира функционирането на инвестиционните фондове, много от които са регистрирани по Търговския закон. Някои от посредниците изпълняват функции на доверително управление на фондове, но също без специфично законодателство. Тази ситуация сериозно заплашваше прилагането на масово приватизационната схема и провокира няколко предложения за временно регулиране на приватизационните фондове. Те се занимаваха с проблемите на лицензирането, контрола, конкурентната политика и пр.

Постепенно обаче се наложи убеждението, че е невъзможно такава сложна материя да бъде уредена чрез подзаконов акт, още повече временно, нито пък изолирано от общата уредба на фондовите борси и търговията с ценни книжа. Така се оформи нов законопроект за ценните книжа, който доста подробно регламентира създава-

нето и функционирането на инвестиционните фондове, като особен вид финансови посредници.

За разлика от временните варианти, в които се третираше директно материята на ИПФ, в последния вариант този проблем отсъства, което подсказва, че вероятно върви процес на преосмисляне спецификата на фондовете и те ще бъдат третирани самостоятелно по-късно.

Проблемите на схемата

Така или иначе, от обсъжданите схеми могат да се направят някои изводи за предлаганите нови структури в схемата за масова приватизация. Очевидно е, че тези схеми целят въвеждането на нов тип финансови посредници, които да улеснят прехвърлянето на собствеността върху предприятията в частни ръце за сравнително кратък период. Едновременно с това, от тях се очаква да дадат тласък на формирането на стабилен и мащабен фондов пазар, който на свой ред да активизира инвестициите в икономиката.

За съжаление, ако тези концепции се разгледат в светлината на проблема за корпоративния контрол и още повече в светлината на предложенията за неговото решаване, се констатира много противоречиви моменти в така предложените схеми.

Проектите за регулиране на тези фондове и още по-общо, цялата идея на масовата приватизация внушават, че характерът и целта им е те да функционират като инвестиционни фондове. Това значи, че акционерите на фондовете ще очакват от тях да предлагат относително висок (във всеки случай по-висок от лихвата по банковите депозити) и стабилен доход. Съответно, те ще имат нужда от една по-висока степен на ликвидност на активите в портфейлите си, а също и на своите. Това може би е причината за споменаването на възможности за задължително изкупуване на издадените от тях акции, в предложените проекти.

Проблемът е, че фондовете трудно ще достигнат висока степен на ликвидност и дори нормално равнище на доходност, тъй като предприятията които са им предложени са с различна степен на рентабилност и много от тях са просто губещи. Абсолютно невъзможно е да се предположи, колко от фондовете и до каква степен ще са способни да посрещнат изискванията на своите акционери.

При тази ситуация не изглежда невероятно, ако твърде много от инвеститорите упражнят натиск акциите им да бъдат изкупени обратно, което на свой ред ще тласне фондовете към разпродажби на своите активи. Сблъскайки се с подобна опасност техните мениджъри могат да решат да подобрят качеството на своя портфейл през т.н. "затворен" период, въвличайки се по-активно в управлението на предприятията, чийто активи държат, евентуално разширявайки дяловете си. Като резултат те биха могли да променят функциите си в посока на холдинг компании, но това би породило допълнителен конфликт на интереси в тях.

В действителност, проблемът е много по-комплициран и излиза извън обсега на този доклад, но изглежда очевидно, че фондовете ще се сблъскат с алтернативен избор са своите функции - холдингови или на инвестиционна компания.

Другият сериозен проблем е разделянето на масовата схема от касовата приватизация. То внушава, че предприятията, избрани за масова приватизация ще бъдат приватизирани изцяло по тази схема. Това би резултирало в установяване на еднообразен тип собственост над предприятията или институционална или дребна индивидуална в зависимост от това в кой списък ще попадне предприятието. Обратното, прилагането на смесени методи за приватизация би резултирало в разнообразие от форми на собственост, с няколко по-големи блока от акции покрай

голямо множество от по-дребни. По този начин, схемата губи важен инструмент както за активизиране надзора над компаниите, така и за опростяване на самия процес. Практиката показва, че дори при приватизация чрез преговори, купувачите предпочитат да не вземат сто процента, а само мажоритарен дял. Смесената собственост би позволила намаляване на средния размер на контролния пакет, което би съдействало на частните фирми в управлението.

По-нататък, разделянето между двете основни приватизационни техники понижава стимулите за приватизационна инициатива. В повечето случаи на пазарна приватизация инициативата се основава на съществуващи връзки между отговорния мениджмънт и потенциалните инвеститори. Съществува тенденцията тя да бъде изгубена в тотална масова приватизация, която губи по този начин и гъвкавост. Комбинирането на методите е измежду най-плодотворните ѝ черти в Чехия, където дяловете, предназначени за масова приватизация варират от 0 до 97% от акциите на компанията (Carlin and Mayer, 1992).

И двата варианта не насърчават участието в масовата приватизация на други небанкови институции, наблюдайки на инвестиционните фондове. Централизирания - просто ги изключва, а при другия - регулирането ги уеднаквява; всички ще могат да предлагат само акции, с по-висока или по-ниска ликвидност, в зависимост от това колко добре функционират фондовете. Това е сериозно препятствие при привличане на други групи от инвеститори и затова ще бъде съществено ограничително условие на процеса.

На практика позволявайки на пенсионните фондове, инвестиционните компании и пр. да се включат в процеса, може да бъде много полезно. Полиците на пенсионните фондове, например, са с дълъг период до падежа и могат да намалят натиска за ликвидност за известен период, осигурявайки време за реструктуриране на портфейлите. Важно е да се отбележи, че в пазарните икономики инвестиционните фондове имат най-малкия дял в корпоративната собственост и са обикновено върха на пирамидата от небанкови финансови институции, бидейки сами по себе си фондираны от пенсионни фондове и застрахователни компании.

Всички недостатъци на вариантите за масова приватизация посочени тук се докосват до главния проблем - осигуряване на подходяща система за корпоративен контрол и мониторинг за приватизираните предприятия. Проблемът възниква на две нива, като контрол и мониторинг на фондовете и като контрол и мониторинг на предприятията. Може да се каже, че вторият вариант на схемата е по-добро решение на самите фондове, тъй като той въвежда блокиращи дялове, държани от самите учредители на приватизационни фондове. Дори и в случаите когато в процеса на приватизация крайния размер на капитала ще превишава много пъти учредителния капитал, механизмът на конверсия на ваучерите осигурява толкова разпръснатата собственост, че учредителите могат да запазят решаващ дял.

Но има и друг въпрос, изникващ относно частните приватизационни фондове. Схемата внушава два очевидно различни типа собственици-учредители: едни които инвестират реален капитал и други които инвестират символично заплатени ваучери. Различните позиции на тези акционерски групи могат да инспирират различни цели, добавяйки ново измерение на възможния конфликт между мениджъри и собственици, посочен по-горе.

Що се отнася до второто равнище, това на приватизираните предприятия, изглежда че проблемът за корпоративния контрол е игнориран почти напълно и в двата варианта. Наблягането на инвестиционния характер на фондовете, ограниченията върху структурата на портфейлите им и претенцията за включване на други

финансови институции показват, че всички опасения и предложения посочени в първата част са останали неадресирани.

Едно възможно обяснение за такава позиция може да бъде имплицитната надежда, че много скоро след трансфера на собственост към фондовете, те ще продадат значителни дялове от акции на независими инвеститори, чужди и вътрешни, осигурявайки по този начин създаване на блок-дялове в повечето приватизирани предприятия. Но вземайки предвид сегашната ниска активност на инвеститорския интерес в самите предприятия, тази представа за бъдещето развитие не изглежда много реална. По-реално изглежда сценарият на слаба търговия на ценни книжа от предприятията, държани от фондове, това може да постави алтернативния избор на самоидентификация за тях, разгледан по-горе заедно със съответния му конфликт на интереси.

Изводи

Прегледът на предложенията за Българска схема на масова приватизация, представен тук на фона на предложенията за решаване на корпоративно-контролния проблем свързан с използването на инвестиционни фондове в масовата приватизация води до някои изводи:

1. Под въпрос е способността на фондовете на масовата приватизация да изпълняват успешно функциите по корпоративен контрол в приватизираните предприятия, без специално регулиране.
2. Ако се приеме, че не могат ще е необходимо специфично регулиране за тях, разграничаващо ги от инвестиционните фондове по дефиниция. Това регулиране трябва да държи сметка за: 1. създаване на контролиращ пакет акции и във фондовете и в предприятията; 2. възпиране на възможни вътрешни конфликти на интереси между различните групи от собственици във фондовете. Децентрализираното създаване на тези фондове, заедно с обединяването на двете основни схеми за приватизация - масова и касова, може да съдейства за образуване на такива пакети.
3. Специално внимание трябва да бъде отделено на проектите за насочване на някои от тези фондове към универсален банкинг, което може да бъде направено, чрез издаване на дълг вместо участие от тяхна страна.
4. Близък, но не тъждествен инструмент е възвличането на останалите небанкови финансови институции в процеса, предлагайки по този начин различни инструменти срещу ваучерите на участниците, т.е. застрахователни и пенсионни осигуровки.
5. Обратен подход за решаване на проблема "корпоративен контрол" е въвеждането на регулатори за "заклучване" на някои фондове в специфични портфейли, т.е. принудително ангажиране в акциите на приватизираните предприятия над определено равнище. Такива регулатори са точно обратните на регулаторите за инвестиционните фондове в дефинитивно точния смисъл на термина.
6. Крайното решение за дефинирането на фондовете на масовата приватизация трябва да се вземе във връзка с приемането на по-обща концепция за ориентирание на финансовата система в определена страна към един или друг тип на упражняване на контрол и мониторинг над приватизираните предприятия.

Бележки

Опитите да бъде изяснена ролята на финансовите институции в българската приватизационна програма, на базата на последните проучвания на проблема и на някои поуки, извлечени от ролята на финансовите институции за приватизацията в Обединеното кралство, биха могли да бъдат обобщени по следния начин:

- (1) Ролята на финансовите институции в приватизацията зависи от ориентацията на реструктурирането на финансовата система.
- (2) Имайки пред вид особеностите на икономиките в преход, най-вероятно е финансовите посредници да придобият по-важна роля във финансовата система, а оттам и в приватизацията.
- (3) Разработваният в България приватизационен модел не демонстрира ясна ориентация към определен тип финансови институции, които да му служат като основа. Предлагат се две различни, независими приватизационни схеми, базирани се съответно на фондовия пазар и на инвестиционните фондове.
- (4) Базиращата се на фондовия пазар схема все още не се е проявила като успешна. На нея ѝ липсва развита система от функционално обособени институции, надеждно регулиране и всеобхватна защита на клиентите.
- (5) Схемата за масова приватизация се основава на посредници, извършващи размяната, изпълнявайки функциите на инвестиционен фонд или на холдингова компания. Тази ситуация крие риск от вътрешен конфликт на интереси в тях.
- (6) Понастоящем банките не участват в реструктурирането на предприятията и приватизацията, но такава възможност все още съществува чрез използването на правителствени бонове, издавани срещу лошите кредити, особено, ако банковата приватизация изпревари приватизацията на предприятията.

Литература

- Закон за банките и кредитното дело, София, 1992.
- Закон за изменение и допълнение на Закона за преобразуване и приватизация на държавните и общински предприятия, София, 1994.
- Закон за преобразуване и приватизация на държавните и общински предприятия, София, 1992.
- Законопроект за изменение и допълнение на Закона за преобразуване и приватизация на държавните и общински предприятия, София, 1993.
- Ash, T., Hare, P. G. and A. Canning, 'Privatization in the Former Centrally Planned Economies', in Jackson and Price (eds.), *Privatisation and Regulation*, (forthcoming).
- Carlin, W., 'Privatisation and Deindustrialization in East Germany', CEPR Discussion Paper, 892, (London, Centre for Economic Policy Research, December 1993).
- Carlin, W. and C. Mayer, 'Restructuring enterprises in Eastern Europe', paper presented at the 13th meeting of the Economic Policy Panel, (Paris, 23 April 1992).
- Corbett, J. and C. Mayer, 'Financial reform in Eastern Europe: progress with the wrong model', *Oxford Review of Economic Policy*, 7, 4, 1991, pp. 57-75.
- Coricelli, F. and A. Thome, 'Creating financial markets in economies in transition: an overview', paper presented at the EBRD Conference on Banking Reform and Regulation in Eastern Europe (London, 19-20 October 1992).

- Frydman, R., Phelps, E.S., Rapaczynski, A., and A. Shleifer, 'Needed mechanisms of corporate governance and finance in Eastern Europe', *The Economics of Transition*, 1, 2, April, 1993, pp. 171-207.
- Hare, P.G., 'Privatisation in Comparative Perspective: An Overview of Key Issues', in S. Estrin. (ed.), *Privatisation in Central and Eastern Europe*. (London, Longmans, forthcoming).
- Mass Privatisation in Bulgaria. General Framework, Joint Memorandum of a working group of the Government of Bulgaria and the World Bank, draft, Sofia, December 1993.
- Mayer, C., 'In the image of the West: creating financial systems in Eastern Europe', mimeo, (London, City University Business School, October 1992).
- Mullineux, A.W., 'Privatisation and financial structure in Eastern and Central European countries', Department of Economics Discussion Papers, 92 04, (Birmingham, University of Birmingham, March 1992).
- Singh, R.J., 'Eastern Europe: a financial system in search of a structure', Switzerland, paper presented at the conference of the Money, Macro and Finance Research Group (University of St Andrews, 8 10 September, 1993).
- Tchipev, P., 'Development of the Model for Financial Institutions' Involvement in Bulgarian Privatisation. Some Lessons from UK Experience', Department of Economics Discussion Papers, 94/13, (Edinburgh, Heriot-Watt University, July 1994).
- The Economist*, 'Getting Rid of the Boss', February 6, 1993, pp 11-12.
- Thome, A., 'Issues in reforming financial systems in Eastern Europe: the case of Bulgaria', Policy Research Dissemination Centre Working Papers: trade and finance, WPS 882, (Washington, DC, The World Bank, April 1992).

Специфични особености на инвестиционната политика на руските търговски банки през преходния период

СЕРГЕЙ КРАСИЛНИКОВ

Икономическата и политическа ситуация в днешна Русия има твърде сложно и объркано влияние върху инвестиционната политика на търговските банки. От една страна, високата инфлация, политическата нестабилност и голям брой други фактори намаляват възможността им да финансират дългосрочни проекти, едновременно опитвайки се да поддържат спестяванията в най-ликвидна форма. От друга страна, отскоро наблюдаваната финансова стабилизация кара банките да търсят нови форми на дейност, включващи дългосрочни проекти. Дори сега цяла група от инвестиционни проекти може да носи високи и сигурни печалби.

Сред другите фактори, влияещи на инвестиционната политика на банките, присъствието на финансовите операции, които са по-печеливши от инвестициите, трябва да бъде подчертано. Съкровищните бонове са първи в списъка на тези операции. Операциите с Внешнекономбанк (банката за международни икономически отношения) - пари в твърда валута и др. също носят големи печалби.

Очевидно, ако държавата издава голям обем съкровищни бонове, ще се появи сериозна конкуренция на предприятията на финансовия пазар, тъй като намалява обема на средствата, които по принцип могат да се инвестират в производството. Държавата поставя процент на конкурентно предимство, който малко предприятия могат да понесат.

Заслужава да се отбележи факта, че Русия се намира в парадоксална ситуация от гледна точка на опита, постигнат от останалата част от света. Най-малко рисковите инвестиции в съкровищни бонове са и най-печеливши. Обикновено ситуацията е обратна - най-печелившата е операцията, в която има най-голям вложен риск.

Заедно с вече споменатите финансови инструменти съществуват и други по-рискови, но също високопечеливши операции, като спекулация на акции от индустриалните предприятия. Ситуацията в тази област се промени драматично в края на 1994 г. поради много причини.

Първо, първоначалният растеж на акциите беше определен от изключително ниските им цени, които бяха поставени от държавата. Очевидно разликата се получи през 1995 г., което предизвика по-ниска печалба от този род операции.

Второ, по-ниската печалба беше определена от натиска върху растежа от страна на високопечелившия пазар на съкровищни бонове и твърда валута.

Въпреки това, експертите смятат, че голям брой портфолио инвестиции ще останат печеливши през 1995 г. Сравнително високата им печалба ще расте на фона на

оачквания спад в печалбата от операции със съкровищни бонове и инфлацията от търговията с твърда валута се задържа ниска и рублата се стабилизира. Ниската ликвидност на акциите остава голям проблем, който е резултат от неразвитата финансово-пазарна инфраструктура в Русия в момента.

Всички тези фактори определят внимателното отношение на банките към портфолио инвестиции, въпреки че много банки притежават големи акции от различни индустриални предприятия. Според специалистите от Експертния институт, те възнамеряват да дадат приоритети на следните изисквания към предприятията, в които планират да инвестират:

производството трябва да е основано на добра технология;

използваното оборудване да не изисква драматична модернизация или поправка;

предприятието да произвежда конкурентни стоки със стабилно търсене.

Последното изискване е най-трудно, тъй като много руски предприятия, произвеждащи масови и евтини (в сравнение с вносните стоки) продукти, са конкурентоспособни само днес, при сегашното съотношение между цените на местните и вносните стоки. Бъдещето на такива предприятия е трудно да се предскаже, защото то много зависи от развитието на цялата руска икономика - дали ефективното търсене ще се увеличава за да включи повече скъпи, но висококачествени вносни стоки, до каква степен външно икономическата политика на руското правителство ще бъде протекционистична и т.н.

За търговските банки е от принципно значение да има предвид факторите, тъй като те определят инвестиционната им политика - дали ще бъдат краткосрочни портфолио инвестиции според споменатите вече критерии или дългосрочни инвестиции в развитието, съживяването и създаването на нови предприятия, които да отговарят на световните стандарти. Сега много банки правят големи стъпки по втория път, тъй като са започнали да инвестират във високопроизводителни и конкурентоспособни технологии.

Що се отнася до преките инвестиции търговските банки в Русия срещат следните проблеми:

1. Съвременните макроикономически условия, включващи инфлацията и рефинансиращите проценти и сравнително високата печалба от други финансови операции, кара търговските банки да правят инвестиции, ако има такива, с много по-голям интерес, отколкото в останалата част от света. В резултат изискванията към икономическите аспекти на инвестиционните проекти стават по-строги, и се нареждат проектите, с известни инвестиции в съживяването на производството. Основно проектите, които вече имат развита производствена инфраструктура и нужда от инвестиции в работния капитал, имат по-големи шансове. Те са далечен вик от края на научния и технологичен прогрес, тъй като не винаги се произвеждат конкурентни стоки на световно равнище. В резултат, инвестирането за бързо оправдаване на разходите в много случаи означава предпазване на съществуващата държава от афери вместо технологичен пробив, който ще създаде основа за успешно развитие на предприятията в бъдеще.
2. Трудността да се прогнозира ефективното търсене на производствени стоки идва от голямата възможност за бързи непредсказуеми промени в макроикономическата и социополитическата ситуация. В резултат много трудно е да се оценят перспективите за търсене на продукти, основани на широко използваните ана-

литични методи, докато другите постижения, оказващи влияние върху високия динамизъм на ситуацията в Русия, са обстоятелствени и не могат да бъдат основа за анализи и прогнози на проекта.

3. Организацията и гаранциите зависят от специфични черти на компанията, определяйки инвестиционния проект чрез сравнение. Финансовото положение на такива компании, особено когато става въпрос за големи индустриални предприятия, в много случаи е бедствено и те се надяват да го подобрят чрез инвестиционен проект. Финансирането на проект, предложен от организация в дълбока криза, е изключително рискована операция за всяка финансова или инвестиционна институция. В резултат цикълът се затваря, оставяйки само един изход - създаване на структури, ориентирани към проекта, вкл. под формата на юридическо лице, за да го приложат. В този случай възниква друг проблем - кредитът ще бъде даден на скоро създадена организация с минимален учредителен капитал и без гаранции. И двата варианта (големи предприятия и структури, ориентирани към проект) имат сериозни грешки. Целта е да се определи организационната форма, която ще даде сигурност, че кредитът е използван само за проекта и че са предоставени надеждни гаранции.

Освен, че дава инвестиционен кредит, инвеститорът може да участва в печалбата. Въщност, това е разновидност на портфолио инвестициите и има същите грешки, причинени главно от слабата ликвидност на акциите. Опитът показва, че инвеститорът предпочита да влага в предприятия, където има контролния пакет акции. Иначе контролът върху потока капитал излиза от ползването му с всички последствия от това, което е една от причините много инвеститори да не участват в инвестиционни търгове по време на приватизацията. Според условията на търга, акциите се продават на инвеститорите при условие, че се финансират тези или онези финансови проекти.

4. Проблеми, свързани с първоначалния период на инвестиционни дейности на търговските банки. При това положение банките трябва да започнат с финансиране на един или няколко инвестиционни проекта. Отчасти това се обяснява с липсата на подходящи фондове, които да осигурят диверсифицирана инвестиционна политика, и така те трябва да се ограничават с един или два проекта. В резултат такива проекти струват на руските инвеститори повече, отколкото на западните им колеги, които могат да намалят инвестиционните разходи чрез едновременно (и в същото време не едновременно, ако смятаме, че разходите и разноските са правени по различно време) прилагане на цяла група инвестиционни проекти и програми.

Друг сериозен проблем е прилагането на инвестиционните проекти на основата на самофинансиране, когато печалбата от един проект се използва за финансиране на следващия. Това позволява на инвеститора да локализира инвестиционния риск, но съществено намалява възможността му да финансира големи инвестиционни проекти и програми.

5. По-твърдите изисквания на Централната банка на Русия към задължителните резерви на търговските банки може също да има сериозно влияние върху инвестиционната им политика. При твърде суровите изисквания за резервите и имайки предвид, че Централната банка не плаща на търговските банки нищо за техните резерви (това е особено важно при висока инфлация), тази стъпка ще накара последните да вдигнат цените на кредитите и да намалят процента на привлечените средства, което ще повлияе върху индустрията.

Като цяло, трябва да се отбележи, че въпреки споменатите проблеми, много от търговските банки в Русия вече преследват твърде интензивна инвестиционна политика, като финансират проекти в различни области - от добива на минерални ресурси до жилищно строителство и сектора на услугите. Високата печалба от индивидуалните проекти е важен фактор за привличането на чужди инвестиции в под формата на смесено финансиране на проекти от Русия и чуждестранни финансови или инвестиционни институции. Тази форма ни се струва твърде привлекателна и интересна от гледна точка на прилагането на инвестиционните проекти в страната, защото в много случаи тя позволява значително да се намали цената на даваните кредити.

Приспособяване на организационните и управленски структури на предприятията

Митко ДИМИТРОВ

1. Актуалност и методология

Проблемите на структурната реформа - трансформацията на собствеността, реструктурирането на предприятията, поведението им спрямо шокото въздействие на макроикономическата среда, промените във вътрешната им организация, в мотивацията и поведението на мениджърите и работниците, стават все по-актуални през последните години.

Още от самото начало на изследванията на прехода към пазарна икономика беше обърнато внимание върху важността на тези проблеми (вж. например Svejnar, 1991, Lipton and Sachs 1990, McKinnon 1991, Blanchard et al. 1991, Estrin 1991, Richet 1991). По-късно някои от тях бяха дискутирани като съпътстващи в доклади и статии върху проблемите на прехода (Carlin and Mayer, 1992; Estrin and Hare, 1992; Richet, 1992). Едва през последните години се осъществиха специални изследвания на приспособяването на предприятията през преходния период (Estrin 1994). Тези изследвания са насочени към централноевропейските страни - Полша, Унгария и Чехия. Процесите на реструктуриране и адаптация на предприятията в България и другите страни от Югоизточна Европа притежават редица специфични черти, което прави необходимо тяхното специално проучване.

За тази цел през периода 1992 - 1995 г. са проведени две изследвания на предприятията в Югоизточна Европа (вж. Dimitrov, 1994, 1995). В доклада ще бъдат представени част от резултатите от първото изследване, посветено на поведението на предприятията при прехода към пазарна икономика в България и по-специално приспособяването на организационните и управленските структури към променените външни условия.

Резултатите от изследването са представени в три части. В началото се разглежда трудното формиране на пазарна макросредата в България през последните години, като се акцентира на онези промени, които са от значение за функционирането на предприятията. След това се дава обобщена картина на резултатите от изследването на предприятията. Разкрити са техните краткосрочни и дългосрочни отговори към различни по сила и характер шокони въздействия. Накрая са представени резултатите от изследването на всяко едно от петнадесетте предприятия.

Един от критичните моменти при изследвания на микроравнище на икономиката е липсата на достатъчна и достоверна информация за протичащите процеси.

Затова основен метод на изследване и при двата проекта беше това на отделни случаи (case studies).

В представяното изследване бяха включени 15 промишлени предприятия с различни размери, териториално разположение и производствени и икономически характеристики. При техния подбор изследователският екип се ръководеше от критерии и експертиза, целящи да удовлетворят изискванията за представителност.

Първо, изследването беше фокусирано върху държавните предприятия в промишлеността. Частни фирми не са проучвани, поради все още малките им размери и неголемия им относителен дял в този отрасъл. Не са включени и предприятия от военно-промишления комплекс и инфраструктурата поради специфичния характер на реструктурирането и приспособяването им и системния контрол върху тях от страна на администрацията.

Второ, бяха определени група критерии, чието разнообразно съчетание да бъде поставено в основата на избора на една условна група от петнадесет предприятия. Става въпрос за юридическия статут и организационна форма на предприятията, размера и регионалното им разположение, технологичен етап на производството, пазарните условия и др. Използван е набор от 8-10 показателя, като целта в повечето случаи да не се получи повторение за повече от 4-5 показателя, в които и да са две предприятия.

Третата стъпка беше да се подберат реални предприятия, чиито характеристики да съответстват на определения списък от 15 условни предприятия.

Представителността на извадката, която се получи в резултат от следването на посочената процедура, не би трябвало да се разглежда като статистическа. По-скоро целта беше да се постигне такова съчетание на различни показатели в изследваните предприятия, което да гарантира, че проблемите, с които те се срещат и съответните им реакции ще бъдат представени в максимално широка степен.

2. Организационни и управленски структурни промени в съвкупността от държавни предприятия

Едни от най-значителните промени в индустриалната организация на българската икономика бяха осъществени в организационната ѝ структура. Те са извършени главно в две насоки - промяна във формите на организация на държавните предприятия и рязко увеличаване броя и формите на търговските дружества и фирми, собственост на други субекти - юридически и главно физически лица.

През април 1991 г. беше прието Постановление на Министерския съвет, в което е предвидено в кратки срокове да се извърши децентрализация и демонополизация на големите държавни обединения и комбинати. За фирмите от седем подотрасъла - електроника, телекомуникации, енергетика, металургия, машиностроене, химическа и зърнопреработвателна промишленост, представляващи технологично обвързани комплекси, както и за военното производство, се предвиждаше да се пристъпи към реорганизация по-късно след цялостна експертиза на комисиите.

Освен обединенията, предвиждаше се разкрупняването и на други държавни и общински фирми с повече от едно предприятие, които до тогава не са били самостоятелни юридически лица. Тази програма беше изпълнена в основни линии за няколко месеца като по-голямата част от обединенията бяха децентрализирани през юли 1991 г.

През юни с.г. бе приет Търговски закон¹, с което се целеше основното стопанско законодателство на България да се уеднакви с това на развитите. Нормите на Закона имат изпреварващ характер, особено в частта за акционерните дружества, защото регулират отношения, които по това време не съществуват в стопанската практика или все още са слабо развити.

Въз основа на Търговския закон, през юли беше приет Закон за образуване на търговски дружества², с което започна преобразуването на държавните фирми в еднолични търговски дружества. Държавните акционерни фирми се регистрираха като акционерни дружества, а останалите като дружества с ограничена отговорност. Освен това след децентрализацията бяха създадени редица нови АД и дружества с ограничена отговорност.

В резултат от мерките за децентрализация и промяна на организационните форми бяха осъществени промени в няколко насоки. Първо, повече от 22 пъти се увеличи броят на самостоятелните държавни предприятия, като най-бързо е увеличението през 1991 г. Второ, разнообразиха се формите на стопанска организация, обособиха се като отделни групи дружествата с ограничена отговорност, акционерните дружества, както и различни форми на обединяване на предприятия или дейности. Сравнително стабилен остана броят на акционерните дружества, след тяхното създаване през 1991 г. Въпреки че всички изследвани предприятия са държавни, разнообразяването на организационните им форми може да се разглежда като положителен процес. Той отразява стремежа да се съобрази видът на предприятието с неговия характер, място в икономиката, характера на дейността му и т.н.

Нарасналия брой на самостоятелните предприятия е основа за премахване на монополизма в икономиката. Може да се твърди, че в повечето от отраслите е постигната максимално възможната децентрализация като основа за демонополизацията на икономиката. Монополни позиции все още съществуват за еднозаводските предприятия, които са единствени производители на даден продукт или за някои комплекси от предприятия в отрасли и производства, за които България е била специализирана в рамките на СИВ (например Балканкар, Булгартабак и др.). Но дори и тези комплекси вече не са обединения на всички предприятия от подотрасъла, каквито бяха допреди няколко години. Например в подемно-транспортното машиностроене производството на другите подемни машини и техника (електротелфери, кранове, асансьори, складова техника) е обособено в отделни заводи. Същото се отнася и за предприятията в някои от първичните ешелони - производство на електромотори, дизелови двигатели и др. В резултат на това в подотрасъл "Подемно-транспортно машиностроене" освен "Балканкар" съществуват още 31 самостоятелни акционерни дружества, дружества с ограничена отговорност и фирми.

Известно е, че антимонополна политика може да се провежда както чрез влияние на вътрешната, така и чрез външната конкуренция. За големите български стопански организации влиянието на чуждите производители има много голямо значение. Примерът на "Булгартабак" показва, че обединения от този тип се сблъскват с много остра конкуренция не само на външните пазари, но и на вътрешния.

Децентрализацията на държавните предприятия остава основният фактор за създаване на условия за демонополизация на икономиката. Влиянието на частните фирми за създаване на конкурентна среда е сравнително много по-слабо, въпреки че техния брой и този на другите институционални собственици е многократно по-

¹ Търговски закон, ДВ, бр. 48, 18.06.1991 г.

² Закон за образуване на еднолични търговски дружества с държавно имущество, ДВ, бр. 55, 12.07.1991 г.

голям. Това се дължи не само на малкия им размер, но и на факта, че в много отрасли, особено на едрата промишленост, те или не са представени или присъстват символично.

Децентрализацията на държавните предприятия е основата и само една от стъпките към създаването на такива, чувствителни към импулсите на конкурентната пазарна среда. Необходимо е по-нататък предприятията или голяма част от тях да бъдат приватизирани и да се създаде самата пазарна среда, в която те да функционират.

Подобна може да бъде и оценката за разнообразието от форми на организация на предприятията. В България вече съществува относително разнообразие от такива форми. Създават се и ще бъдат създадени и нови, чието съществуване е регламентирано в Търговския закон (например обединения от търговски дружества - консорциуми, холдинги и т.н.). Но това още не е достатъчно за да се каже, че организационните форми на предприятията са изградени като институции на нормалната пазарна икономика. Тяхното действително формиране, изпълването им с реално съдържание първо, се нуждае от време и второ, протичането на този процес е свързано и зависи от развитието на останалите институции на пазарната икономика.

Един от най-важните елементи на промяната в предприятията това е изменението в тяхното управление и контрол, което е тясно свързан и произтича от точното определяне на имуществените права. В тази насока през 1991 г. беше направена съществена промяна - прекратено е неясното съчетание между работническо самоуправление, технократизъм и държавна намеса. Министерският съвет беше определен като органа, който отговаря за функционирането на държавната собственост и през август 1991 г. е приета Наредба за управление на Едноличните търговски дружества с държавно участие. Бяха регламентирани основните правила за провеждане на мениджърски конкурси, с което се целеше да се заменят назначените според политическите им заслуги стопански ръководители с такива, които да са избрани според професионалните им качества.

Друг важен акт за регламентиране дейността на държавните предприятия беше приет в началото на юни 1992 г. С Постановление на Министерския съвет се възложи на министрите на промишлеността, търговията, транспорта и др. да преобразуват все още съществуващите фирми, регистрирани по Указ № 56 в еднолични търговски дружества с държавно имущество. По този начин се направи последната стъпка към уеднаквяване статута на държавните предприятия съобразно изискванията на Търговския закон. Мениджърските конкурси, според посочената Наредба (1991 г.) се провеждаха от отраслови комисии, определени от правителството. Освен това, прякото държавно участие в управлението и контрола се осигуряваше и чрез присъствието на държавни служители в колективните ръководни органи на предприятията.

В критериите за оценка на участниците в конкурсите, освен личните и професионалните качества на кандидатите се включваха и предложения за подобряване на функционирането на предприятието, съдържащи оценка на сегашното състояние и програма за развитие.

Целите, които си поставяше организирането на мениджърските конкурси бяха осъществени частично. Бяха заменени голяма част от бившите стопански ръководители, но в редица случаи на тяхно място не бяха избрани компетентни и професионално подготвени личности. Част от причините за съществуването на подобни случаи е краткото време за провеждането на конкурсите и силният натиск на влиятелните и активни професъози. Възникналите противоречия под влияние на последния фактор между Министерството на индустрията и синдикатите бяха разрешавани трудно, а в отделни случаи компромис се постигаше, например чрез преобразу-

ването на дружества с ограничена отговорност в акционерни дружества, за да може в техните колективни ръководни органи да бъдат включени кандидатите и на двете страни.

Още по-незначителни бяха резултатите от конкурсите за осъществяването на втората цел - приемането на програми за подобряване дейността на предприятията. Не беше възможно, освен ако кандидата не е имал предварително готова програма, за кратко време да бъде извършена огромната работа по анализ на състоянието, преценка на възможностите, избор на стратегия и определяне на пътищата за нейното осъществяване. Освен това трудно може да се очаква от една общоотраслова комисия да оцени точно достойнствата на специфичните предложения за отделните производства.

3. Организационно- структурни промени в изследваните предприятия

Промените във вътрешната организация на предприятията е едно от основните средства, чрез които те могат да се приспособят към изменените външни условия. При прехода от централно управляваната към пазарна икономика една от основните предпоставки за осъществяването на тези промени в държавните предприятия е повишаването на степента на тяхната самостоятелност от централните управленски органи - отрасловите министерства. В условията на България възникването на тези предпоставки могат да бъдат свързани преди всичко с промяната на организационната форма на предприятията, съобразно изискванията на новия търговски закон и ПМС за децентрализация и демонополизация на държавните предприятия, които бяха приети през първата половина на 1992 г.

Данните от изследването показват, че основната част от предприятията (12бр.) са променили организационната форма и статута си през 1991 г. Останалите 3 предприятия са преобразувани през следващите години - едно през 1992 г. и две през 1994 г. Това в основни линии съвпада с интензивността на тези процеси в икономиката. Причините за забавянето на преобразуването на част от предприятията не могат да се търсят в отрасловата им принадлежност, юридическия им статут (АД или ООД) или размера им. Две от тях са били части от хоризонтални обединения (винопроизводство и обувна промишленост) а третото е сменило изцяло предмета на дейността си. Следователно забавянето е породено от специфични проблеми или от необходимостта от време за да може централния орган да уточни позицията си по отношение на разкрupняването на хоризонталните монополи в някои от отраслите.

Възможностите за вътрешно реструктуриране на предприятията се определят от първоначалната вътрешна организационно-производствена структура и от характера на производството. Тези възможности са практически равни на нула, когато предприятието е еднозвено или е с непрекъснат технологичен процес. Анализът на изследваните 15 компании от технологична гледна точка показва, че посочените ограничения са най-силни в нефтопреработването, обувното и текстилното производство, независимо дали става въпрос за многозаводски или еднозаводски предприятия, с няколко технологични линии. Останалите предприятия са с прекъснат технологичен процес на производство - две от тях са многозаводски (електроника и машиностроене), а другите са многоцехови предприятия. Основната част от звената обхващат различни етапи от производството, а в три от случаите (мелничарско производство, търговия) това са звена за снабдяване или реализация на продукцията.

Една специфична черта на социалистическите предприятия е наличието в тях на звена, които обслужват социално-битови потребности на заетите лица. Това са обикновено почивни станции, здравни служби, магазини и др. Като изключим някои дребни обекти (бюфет, магазин и др.) само най-големите от изследваните пред-

приятия притежават сравнително пълен комплекс от звена за обслужване на социалните потребности на заетите. Причините за това са следните: първо, почивната база в България беше до голяма степен централизирана в профсъюзите; второ, след разпадането на предишните обединения социалните обекти останаха преди всичко в предприятията, които са били водещи или на чиято територия е било разположено управлението на обединението.

Анализът на данните от изследваните предприятия показва, че възможностите за вътрешно реструктуриране като форма на адаптация не са използвани пълноценно. В един случай вътрешната структура на предприятието е изменена изцяло. Това е свързано с коренна промяна на дейността в резултат от отпадането на производствената дейност и превръщането му в търговско. Тази промяна определено е свързана с измененията в макро средата и е предизвикана от шоковете в икономиката. По преценка на мениджърите либерализацията на цените и на външната търговия е направило неефективно производството на малогабаритна техника и дребен стопански инвентар в тяхната фирма. Проблемът при оценката на структурните промени е в това, че те се осъществяват заедно с изменение статута и организационната форма на предприятието по решение на Министерския съвет и съответното отраслово министерство. Следователно това не е реакция единствено и основно от страна на предприятията, а е по-скоро израз на процесите на реструктуриране на отрасъла. В два други случая са посочени данни за ликвидиране на неефективни структурни звена (машиностроене, фармацевтика). Няма случай на частична продажба на оборудване или на части от предприятието. В още един от случаите част от оборудването е дадено под наем и се водят преговори за продажба на ненужни машини и съоръжения.

Подобно е положението и по отношение на създаването на нови, допълнителни звена. Само в един случай (мелничарска промишленост) е построено ново производствено звено. В други три случая (машиностроене, електротехника, мелничарство) се наблюдава разширяване или създаване на нова мрежа за реализация на продукцията, в т.ч. и представителства в чужбина. Общо пет са случаите на подобряване на информационната система, вкл. разкриване на звена за маркетинг (електроника, машиностроене, електротехника, фармацевтика и текстилно производство). Според мениджърите на изследваните предприятия в два от посочените случаи резултатите от промените все още са неясни.

Освен посочените изменения във вътрешната организационно-производствена структура на предприятията в две от тях са направени подобрения в организацията на работа. Те се изразяват в рационализацията на ремонтите (мелничарство) и в подобряване използването на вторичните суровини (електротехника).

Съществува една област, в която промените са много съществени - промяната в размера на предприятията от гледна точка на броя на заетите в тях. Те са най-големи във фирмата, която е сменила предмета си на дейност. Нейният персонал е намалял драстично - 6-7 пъти и това е обяснимо като се има предвид характера на промяната.

Останалите предприятия могат да бъдат разпределени условно на три групи. В първата са 4 предприятия с голямо намаление - заетите в тях са 50-70% от първоначалния брой и са представени компании от подотраслите електроника, машиностроене, фармацевтика и шивашка промишленост. В другата крайност са трите предприятия от хранително-вкусовата промишленост, при които има увеличение на персонала с 5 до 36%. Най-голямата група - 7 бр. са с намаление на персонала с 15-25% и те са представени в трите от изследваните четири групи подотрасли - машиностроене и електроника, химия и фармацевтика и лека промишленост.

Само част от промените в броя на заетите може да бъде обяснено с вътрешно-структурните промени - закриване на част от звената или създаване на нови. Към посочените вече случаи на организационно реструктуриране трябва да се добави и промяната в структурата на работната сила. Тя е регистрирана в едно от предприятията (фармацевтична промишленост) и се изразява в пренасочване на служители от администрацията в производството. Очевидно е, че в останалите случаи, които са преобладаващата част, изменението в броя на заетите се дължи на увеличението/намалението на обема на производството в рамките на съществуващите производствени звена.

Както се вижда от направения анализ промените във вътрешноорганизационната структура на изследваните държавни предприятия са частични, бавят се неоправдано и обхващат само част от компаниите. Всички изброени по-горе промени са осъществени само в 7 от предприятията, докато в мнозинството от тях (8 бр.) не е предприето нищо за адаптацията им към новите изменения на макросредата чрез вътрешноорганизационни промени. Дори там, където има изменения, те са частични и недостатъчни. Малко е направено за създаването на нови звена (маркетинг и др.), които би трябвало да съществуват в пазарните условия. Недостатъчно се прави за освобождаването от ненужни машини и съоръжения.

Седемте предприятия с осъществени промени представят и четирите изследвани подотрасъла, включват както ЕАД, така и ЕООД, както големи, така и средни предприятия. Мениджърите от всички изследвани предприятия притежават еднаква степен на автономност и тя в общи линии е достатъчна за осъществяването на по-обхватни и дълбоки промени. Съществува и необходимост от тяхното осъществяване. Следователно няма външни фактори, които да предопределят активността, съответно липсата на активност от страна на мениджърите от първата или втората група предприятия. Остава извода, че промените във вътрешната организация и структура на държавните предприятия и приспособяването им към изменените външни условия зависи преди всичко от личните и професионалните качества на мениджърите и от това дали пред тях съществува перспектива и в бъдеще да участват в управлението на предприятията.

Литература

1. Blanchard, O. et al. 1991. *Reform in Eastern Europe*. Cambridge, MA: Mil Press.
2. Carlin W. and C. Mayer. 1992, *Restructuring Enterprises in Eastern Europe*, UCL, London.
3. Dimitrov (coord.), 1994, *Creating of Market Behaviour of Enterprises*, Institute of Economics, Sofia.
4. Dimitrov (coord.), 1995, *State Enterprises Restructuring in Bulgaria, Romania and Albania*, PHARE ACE Programme.
5. Estrin, S., 1991, Privatisation in Central and Eastern Europe: The Lessons of Western Experiences, *Annals of Public and Cooperative Economy*, pp. 159-182.
6. Estrin, S. and P. Hare, 1992, *Firms in Transition: Modelling Enterprise Adjustment*, CEP, London.
7. Estrin S. et al., 1994, East European Enterprises in Transition I, II; *East European Economics* vol. 31, No 5,6.
8. Lipton, D. and Sachs, J., 1990, Creating of Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland, *Brooking Papers on Economic Activity*, No 1.
9. McKinnon, R.I. 1991, *Taxation, Money and Credit in Liberalizing Socialist Economies*, Institute for Policy Reform, Washington, D.C.
10. Svejnar, J. 1991, Microeconomic Issues in the Transition to a Market Economy, *Journal of Economic Perspectives*. (FALL).

Приспособяване на предприятията и мениджърско поведение: изследване на практически примери в индустрията на България

ЕВГЕНИ ПЕЕВ

1. Въведение

От началото на 90-те години трансформацията на българските предприятия среща три главни трудности. Първо, неустановените собственически права и т.нар. “автономия” на предприятията създават условия за отклоняващо се мениджърско поведение (discretionary managerial behaviour). На пръв поглед това е проблемът за неефективните мениджъри (т.нар. “insiders”). Второ, оттеглянето на държавата от контрола на предприятията и липсата на нови собственици поражда условия за силно политическо въздействие върху мениджърите. Това е проблемът за непродуктивният външен контрол от страна на групите на интереси. Трето, държавата запазва своята роля на формален собственик на активите на предприятията без обаче да поеме отговорността и остатъчния риск от икономическата реформа. Това е проблемът за неефективното поведение на държавната бюрокрация.

Изненадващо обаче българската практика не следва нито добрите цели, формулирани в различните препоръки на западните съветници по приватизацията, нито даже приватизационните програми на самите правителства. Икономическата реформа в държавните предприятия има друга логика и тя може да се разбере само чрез анализ на особеното разделяне на собственост и контрол между мениджъри, държавна бюрокрация и групи на интереси.

В началото на 90-те години основните нефинансови дружества в България са изцяло притежавани от държавата. Такава особена хибридна форма е определена като “еднолично акционерно дружество или еднолично дружество с ограничена отговорност” съгласно Търговския закон (чл.61). Тази новоустановена форма на бизнес организация е обект на представеното изследване.

2. Методи и данни

Теоретичното познаване на западните мениджърски фирми и на неефективното мениджърско поведение изобщо не е достатъчно да се очертае ефективна политика за създаване на управленски структури в българските предприятия. В този доклад се прави опит за представяне на основните резултати от емпирични изследвания по проблемите на собственост и контрол, направени през 1990-1994 година в България.

Сегашният преглед използва предимно събрани данни от три различни групи изследвания на предприятия между 1992-1994 година. През май-юли беше проведено изследване на акционерни дружества в индустрията. То включва дружества с различен размер на капитала: най-големи (с уставен фонд над 100 млн. лв.), големи (с уставен фонд между 20 и 100 млн. лв.), средни (между 10 и 20 млн. лв.) и малки (под 10 млн. лв.). Капиталът в съществуващите акционерни дружества е оценен по балансова стойност преди ревалоризация на активите. Изследваните случаи представляват около 5% от малките АД в индустрията, 14% от средните, 10% от големите и около 11% от най-големите индустриални дружества (към май 1992 г.). Проучването беше проведено под формата на стандартно интервю с мениджърите на едноличните дружества. Основните въпроси за изследване са: собственическа и управленска структура, мотивация на акционерите, борда на директорите и мениджърите и поведение на дружествата.

През лятото на 1993 г. беше проведено друго проучване в две големи еднолични дружества в индустрията. Изследването използва стандартно интервю с мениджърите, разглеждащо следните основни въпроси: структура на собствеността, шокове от реформата, краткосрочни и дългосрочни отговори на дружествата.

Следващото проучване е извършено между септември-октомври 1993 г. и януари-февруари 1994 година. То включва широк кръг от проблеми, такива като структура на собствеността, пазарна структура, държавно регулиране, управленска структура, реструктуриране на дружествата. Въпросникът съдържа две части: положението на дружествата в края на 1993 г. и мениджърските очаквания за положението през 1994 година. Основните резултати от изследванията са представени по-долу.

3. Структура на собствеността

Подходът на теорията за собственическите права изследва собственическите структури в различни типове на бизнес организация. Най-добрите примери в изследванията са т.нар. “класическа капиталистическа фирма” (Alchian, A., and H. Demsetz, 1972), модерната корпорация (Fama, 1980), самоуправляващото, се социалистическо предприятие (Furuboth, E., and S.Pejovich, 1972; Pejovich, S., 1990). Върху основата на подхода на теорията за собственическите права може да се направи опит за представяне на някои особености и в структурата на собственическите права в едноличните АД.

Структурата на собственическите права в преобразуваните в еднолични акционерни дружества досегашни предприятия от държавния сектор се характеризира със следното: 1) държавна собственост на активите, 2) държавата притежава правото на остатъчен иск, 3) правителството назначава съвет на директори, който управлява и представлява дружеството и който от своя страна назначава мениджърите, 4) държавата има право да продаде своите права на централен статут и носител на остатъчния иск и задължението да продаде тези права съгласно закона за приватизацията в срок от пет години. Описаните характеристики в собственическите права ясно показват междинното място на фирмата в прехода спрямо самоуправляващото се социалистическо предприятие и западната корпорация.

Голямата разлика спрямо самоуправляващото се предприятие е липсата на служещите като агент на собственическите права във фирмата в преход. Това е обаче характерна особеност за едноличните АД в България. В Полша и Унгария съществуването на работнически съвети продължи и в комерсиализираните предприятия, докато в Чехословакия тези съвети се ликвидират след април 1990 година. Съществената прилика между самоуправляващото се социалистическо предприятие

и българското еднолично АД е в запазване ролята на държавата като собственик на активите.

Друга характерна особеност за едноличното АД е, че то е създадено не по свободната инициатива на независимите икономически агенти, а с волеизявление на изпълнителната власт. Това означава, че неговото съществуване ще се поддържа от същата тази власт, дори и с цената на високи транзакционни разходи, докато не го прехвърли в собственост на други агенти.

Основните агенти на собственически права в едноличното АД са правителството и мениджърите. Функцията по носенето на остатъчния риск е в ръцете на правителството, а функцията по мениджмънта - в мениджърите. Рискът се поема от правителствените чиновници, но не поради тяхната мотивация за носене на риск, а поради служебното положение, което те заемат.

Кой е реалният носител на остатъчния риск след колапса на СИВ и шоквата стабилизационна програма в България от началото на 90-те години. Съгласно теорията за собственическите права, когато дадено предприятие е държавна собственост правителството като собственик е икономическият агент, който трябва да носи икономическите последици от шоквете. Мениджърите и работниците в дадено предприятие нямат отговорност относно външните трудности, които предприятието среща.

В практиката обаче държавните чиновници прехвърлят всичките отговорности на прехода върху предприятието. Едноличното дружество получава т.нар. "автономия" - хипотетична възможност за свободни решения в сферата на продукцията, пазарите и инвестициите. Това е квазиавтономност, защото: първо, държавата остава собственик на активите и прехвърля върху предприятията само носенето на остатъчния риск от реформите; второ, носителят на риска е отново неперсонифициран - мениджъри или работници или цялото предприятие.

Основният шок за дружествата от началото на реформата не е толкова колапса на пазарите на СИВ, колкото тази "автономност" - висока степен на носене на риск и на мениджърска свобода на действие, от една страна, но без собственост и без правото да се продават активите, от друга.

Изследванията на случаи показваха, че някои дружества имат по-висока степен на "автономност" от други. Причините за това са в сложното разпределение на властта между държавни чиновници, мениджъри и групи на интереси във всяко едно предприятие. Така някои дружества печелят без усилия, докато други губят. Всичко това води до неефективно разпределение на ресурсите и социални напрежения.

4. Типове на контрол

Кой има реален контрол върху едноличните дружества? Съществува простото схващане, че в дружествата със сто процента държавна собственост субект на ефективен контрол е държавата. Но това е само на пръв поглед, защото има множество емпирични факти, показващи различна картина. (Българската преса разкрива много случаи на задкулисна борба при назначаването на съветите на директорите в най-големите български предприятия в електрониката, машиностроенето, военната промишленост).

Неустановени собственически права

Неустановени собственически права са тази собственическа структура, която не определя ясно кой притежава активите на дружество то, кой е реалния носител на остатъчния риск, кой взема решенията, кой назначава членовете на съвета на

директорите. В подобна структура има различни степени на мениджърска свобода на действие.

Групи на интереси

Друга основна характеристика на едноличните дружества е въздействието на специфични групи на интереси върху тяхната дейност. Този феномен се подценява в литературата, посветена на отношението “вътрешен-външен контрол” в прехода. Съществуват обаче множество примери от българската преса, които свидетелстват за тричленна структура в управлението на дружествата: държавни чиновници - представители на собственика, мениджъри и т.нар. “други сили” (вж. Financial Times, 10 май, 1994, “Бивши комунисти прегръщат полу-капиталистическа България”).

В българските еднолични дружества групите на интереси са профсъюзи, политически сили, финансови групировки и други - например неформални лидери. В различните дружества те имат различна степен на въздействие върху управлението.

Между едноличните дружества има също и предприятия със запазен и ясен държавен контрол. Примери за такива дружества могат да се открият в сектора на енергетиката. Но техният брой е малък и тази контролна структура не е типична за едноличното дружество като бизнес организация.

Въпреки сто-процентовата държавна собственост върху активите дружествата са главно под мениджърски контрол и контрол на групите на интереси. Тези типове контрол се основават на неустановените собственически права и неформалното влияние на групите на интереси. Такава особена преходна форма на контрол е невяна и нестабилна.

5. Управленски структури

Кои са управленските механизми, принуждаващи мениджърите да действат ефективно? Опитът на западните корпорации показва, че съществуват проблеми на представителството между акционери и мениджъри, които възникват от различните техни мотиви, различни степени на неохота на риска и различни стратегии. Тъй като собствениците са носители на остатъчния риск, те са заинтересувани от преследване на ефективни стратегии и съществуват управленски механизми за дисциплиниране на потенциалния мениджърски опортюнизъм.

Емпиричните изследвания на едноличните дружества показват, че действащите в тях управленски структури са подобни на известните от западните корпорации, но се проявяват в особена форма.

Особеностите на едноличния собственик

В своята политика на прехвърляне на всички рискове от реформата към дружествата, държавата ясно показва неефективно поведение. Противоположно на теорията, вместо собственикът да ограничава потенциалния мениджърски опортюнизъм в едноличните дружества, същият този опортюнизъм се демонстрира от държавата. Например в емпирично изследване множеството от мениджърите отговарят, че предлагането на информация към държавните органи - правителство, министерства, областна управа и пр., има малък положителен ефект. Изпълнителен директор на предприятие от машиностроенето отговаря: “Ние не получаваме реална помощ от собственика” (предприятието е с персонал от 3 500 души). Друг директор от дружество в текстилната индустрия бе по-краен: “В днешната ситуация всеки трябва да се спасява сам!” (фирмата има персонал около 1000 души). Един от мениджърите в предприятието от текстилната индустрия беше по-определен: “Държавните

институции, получаващи информация от нас са неспособни да упражняват някакво положително въздействие” (предприятието е с 800 души персонал). Друг директор от същия бранш отговаря: “Ние изпращаме бизнес информация до нашето министерство, но досега нямаме обратен отговор” (предприятие с около 200 души персонал). Директорът на предприятие от хранителната индустрия обяснява: “Министерството просто не се интересува от нашите работи” (предприятието има 80 заети).

В тази уникална ситуация дали е възможно някой друг икономически агент, освен държавата-собственик, да принуждава мениджърите да преследва стратегии, насочени към ефективно приспособяване. Такива потенциални агенти са групите на интереси. Но тяхното поведение ще зависи по-скоро от случая, отколкото от дадени институционални структури.

Има случаи на много неефективно поведение на тези групи на интереси. Например, директорът на предприятие от машиностроенето отговаря, че профсъюзите стоят на пътя на ефективното реструктуриране. Той продължава: “Те (профсъюзите) водят дружеството към банкрут, защото обслужват политически интереси. Те имат тотално влияние върху всяко мениджърско решение. Профсъюзите гледат на нас като на заложници”. Но както ще бъде видно по-нататък, има случаи на активно приспособяване, иницирано от групите на интереси.

Мениджърска собственост

В изследваните дружества мениджърите нямат дял в собствеността. Законът за приватизация не им дава специални привилегии при приватизирането на предприятията. (В този пункт мениджърската позиция в българските предприятия е по-слаба от позицията на техните колеги в други посткомунистически страни, като Унгария и Русия, например). Съгласно член 4. от Закона за приватизация мениджърите могат да правят предложения за приватизиране на техните предприятия по своя инициатива. Това е законовия начин да изменят тяхната нестабилна позиция в сегашните еднолични дружества към точно определен дял в собствеността и явен, експлицитен контрол, базиран на частни собственически права. (Изследване на 70 еднолични дружества показва, че около една четвърт от тях имат приватизационни програми с активно мениджърско одобрение. Относно бъдещата мениджърска собственост те са много дискретни. Само в едно дружество директорът отговаря, че очаква около 20% мениджърски дял в активите на дружеството след приватизацията).

Съвет на директорите

В едноличните дружества съветът на директорите е специфична структура на управление, въведена съгласно чл. 219 от Търговски закон. Липсата на други акционери, освен държавата дава основания да се предположи, че бордът на директорите ще трябва да играе ключова роля в управлението на дружествата. Емпиричните изследвания обаче показват, че ролята на този съвет в приспособяването на дружествата е доста пасивна.

Членовете на съвета на директорите в дадено дружество се определят от правилството и групите на интереси, които не носят остатъчния риск и се контролират от тях. Същевременно, съветът трябва да има ефективно поведение при приспособяването на дружеството към новите условия, но това поведение да бъде едновременно ефективно и задоволяващо изискванията на тези, които определят членството в борда. Резултатът е по-скоро пасивно поведение на членовете на съвета на

директорите, което ще зависи от техните морални и лични човешки качества, отколкото от ясни и точни механизми за ефективно поведение.

Мениджърски компенсации

Мениджърските възнаграждения са основен, експлицитен управленски механизъм в едноличните дружества. Техните компенсации (само заплати и премии) са насочени за обвързване дохода на мениджърите с крайните стопански резултати, опити познати още от предишните икономически реформи в социалистическите предприятия в България. Но в особените условия на първоначално натрупване на капитал тези мениджърски компенсации не създават съществени стимули за ефективно реструктуриране. Те само осигуряват "задоволяващи" доходи за мениджърите в новата бизнес-среда. Отношението между средногодишното възнаграждение на изпълнителния директор и средногодишната заплата варира до 500%. Но мениджърското възнаграждение като обща сума обичайно е няколко пъти по-ниско от личните доходи на новите дребни бизнесмени.

Капиталови и мениджърски трудови пазари

Изследването разкрива, че влиянието на този род пазарни механизми е слабо и ще бъде такова в средносрочен план. В нито едно от изследваните дружества топ-мениджърите нямат планове за участие на техните фирми на капиталовите пазари. Пазарът за мениджърски услуги е едва прохождащ.

Разгледаните по-горе резултати от емпиричното изследване водят до някои предварителни изводи за въздействието на външните и вътрешните управленски структури в едноличните дружества и техните бъдещи форми на бизнес организация.

Колкото по-дълго пазарните механизми (капиталовите и мениджърските пазари и пазара за корпоративен контрол) останат неразвити, толкова повече основните средства за контрол върху мениджърите ще са вътре в дружествата. Може да се очаква, че ще преобладават механизми за пряк, непазарен контрол. Транзакционните разходи обаче ще нарастват, поради необходимостта да се наблюдават мениджърските решения от страна на разпръснати дребни акционери.

Има съществена разлика между съвременните мениджърски фирми на Запада и фирмите в икономиките в преход. В преходната икономика жизнеспособността на дадено дружество се свързва по-скоро с интересите на акционерите, отколкото с тези на мениджърите.

В такива специфични условия е вероятно да се въведат различни управленски механизми, изискващи по-ниски транзакционни разходи: вторично концентриране на собствеността върху активите чрез борба на пълномощни; вторично концентриране на собствеността в големи блокове; нови системи за свързване на мениджърските компенсации с постъпленията и други по-евтини механизми, даващи на акционерите по-голяма власт в управлението.

Формалните управленски механизми, описани по-горе, показват липсата на силно въздействие за дисциплиниране на мениджърите в едноличните дружества и широко поле за потенциален мениджърски опортюнизъм. Но изследването също разкрива и съществуването на специфични, неформални механизми, действащи върху мениджърите. Един такъв особен механизъм е борбата между различните групи на интереси за контрол в дадено дружество - специфичен български вариант на пазар за корпоративен контрол. Индикатори, характеризиращи този "пазар" са степента на включване на други сили, освен номиналния собственик - държавата, при определянето състава на съветите на директорите, и изпълнителните директори, степен-

та на включване на такива сили в оперативното управление на дружествата, степента на смяна в членовете на съветите на директорите и висшестоящите мениджъри.

В едноличните дружества мениджърското поле на действие е ограничена от формални механизми и институционални управленски структури. Последните също се използват за неформално въздействие от групите на интереси.

6. Мениджърски стратегии

През периода 1992-1994 година картината на различните контролни структури и мениджърско поведение в едноличните дружества става по-диверсифицирана. В някои дружества борбата за корпоративен контрол продължава, но в други - контролиращата група търси да си осигури бъдещ контрол чрез активна намеса в работите на предприятията. Емпиричните изследвания вече разкриват нови черти в поведението на мениджърите и групите на интереси. Може да бъдат идентифицирани няколко типа мениджърски стратегии.

Пасивен мениджмънт. Това са дружества, в които липсва мениджърска инициатива и мениджърите се осланят на правителството да реши всичките проблеми на предприятията. Главната им стратегия е да съхранят работната сила и своите мениджърски позиции.

Пасивно приспособяване. В някои от изследваните дружества мениджърите търсят допълнителни услуги в областта на маркетинга, финансите и управлението за да осигурят оцеляване в новата среда. Мениджърската мотивация обаче е същата, както в описаните по-горе група дружества. Мениджърите очакват някой друг да поеме инициативата. Освен това ефективността на ползваните външни мениджърски услуги се определя като ниска и средна.

Преструктуриране. Има дружества, чиито мениджъри са насочени към активно приспособяване към новата среда. Те водят политика за преструктуриране на предприятията, активно управление на производственото, капиталовото и трудовото приспособяване. Този тип на мениджърско поведение противоречи на конвенционалната представа, че само частни собственици може да преструктурират досегашните държавни предприятия.

Агресивен мениджмънт. В някои дружества мениджърите имат стратегия за решаване на проблемите, породени от неустановените собственически права по своя собствена инициатива. Въпреки всичките трудности, генерирани от полупазарната среда, те предприемат мерки за активно преструктуриране и подготвят предложения за приватизиране. Някои от тези предложения формално се предлагат от персонала, но обичайно първоначалната инициатива идва от мениджърите. Между тези дружества има и няколко, в които се очаква приватизиране до края на 1994 г. и мениджърите да получат дял в собствеността.

Реалните мениджърски отговори, описани по-горе и поведението на дружествата изобщо, представляват предизвикателство към теориите за собственическите права и за представителството. Много е трудно да се определи защо някои дружества със 100% държавна собственост показват по-активно приспособяване от други. Може би част от отговорите могат да бъдат открити в различните типове структури на собственически права, разгледани по-горе. Но контролните структури сами по себе си не са достатъчни да обяснят наблюдаваните различни мениджърски стратегии. Разбира се, много силен допълнителен фактор за въздействие в едната или другата посока са и личните качества на мениджърите. Този фактор не трябва да се подце-

нява, особено в условията на недоразвити управленски механизми. Но тук действат и други обективни фактори, детерминиращи мениджърското поведение, като пазарната структура, пазарната среда и държавното регулиране.

Картината на българската икономика в преход е прекалено сложна и изменчива за да се правят по-обща заключения относно ефектите върху поведението на дружествата на различните типове контрол от мениджърите и от групите на интереси. Има случаи на ефективно реструктуриране, но има такива на просто преразпределение на националното богатство и даже на оголване на активите, т.нар. "asset-stripping" на предприятията.

В средносрочен период е вероятно да се проявят две тенденции: към установяване на ясни собственически права в някои дружества и към запазване на дружествата със 100% държавно участие.

Първата група дружества обхваща фирми с установени собственически права и специфичен контрол на групите на интереси (частен, на персонала), "обикновен" частен и на персонала контрол и ясен правителствен контрол, вкл. в едноличните дружества, в които държавният контрол е съхранен. В тези дружества познатите от корпорациите на Запад проблеми за разделяне на собственост и контрол вече може да се появят в тяхната класическа форма, макар и пречупени през специфичната полупазарна среда на прехода.

Втората група предприятия са тези, в които се запазва неясната структура на собственическите права и мениджърски контрол, борбата за корпоративен контрол между групите на интереси и неясният контрол с ниска степен на мениджърска свобода на действие. Може да се очаква, че втората група дружества ще преобладава. Проблемите за мениджърската инициатива, дискутирани по-горе, ще продължават да съществуват в тези предприятия.

Литература

- Alchian, Armen A., and Demsetz, Harold. Production, Information Costs and Economic Organization, *American Economic Review* 62, December, 1972, pp. 777-95.
- Fama, Eugene F., Agency Problems and the Theory of the Firm, *Journal of Political Economy*, vol.88, No2, April, 1980, pp. 288-307.
- Furubotn, Eric G., and Pejovich, Svetozar, Property Rights and Economic Theory: a Survey of Recent Literature, *Journal of Economic Literature*, X, December, 1972, pp. 1137-62.
- Pejovich, Svetozar, A Property-Rights Analysis of the Yugoslav Miracle, ANNALS, AAPSS, 507, January, No1, 1990, pp. 123-32.

Стратегическо поведение на промишлените предприятия в периода на преход към пазарна икономика в Румъния

ДЖОРДЖЕ ЗАМАН

1. Някои тенденции в румънската промишленост

При разглеждането на изменението на промишлената продукция в Румъния в периода 1989 - 1992 г. могат да бъдат обособени два подпериода:

- а) на рязък спад (1989-1992);
- б) на слабо възстановяване (1993-1995).

Таблица 1
Изменение на промишлената продукция в Румъния в периода 1989 - 1995 г.
(спрямо предходната година)

Години	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995*
%	-1.9	-23.7	22.8	-21.9	1.3	3.3	4.5

(*) estimates

Източник: CCSRE, Buletin 28, 1995, Bucuresti p. 11.

Спадът на промишлената продукция беше изключително голям в сравнение с високите темпове на растеж през последните три години. Кризата в румънската икономика и промишлеността през 1989 - 1992 г. имаше силни последствия най-вече за държавните предприятия (ДП), които в някои случаи отчетоха драстичен спад на производството, възлизаш на повече от 50% спрямо равнището от 1989 г.

Проведената анкета на 410 мениджъри (87,7% от които работят в държавния сектор) - извадка, покриваща повече от 50% от производствената сфера, показва че основните причини, ограничаващи ръста на производството в периода 1992 - 1995 г. са, (подредени по важност) както следва:

- *финансови трудности* (несъбираеми вземания, задлъжнялост, високи лихви, нарастващи междуфирмени кредити);
- *свиване на търсенето на местния и чуждия пазара*, водещо до увеличаване на запасите от готова продукция, чиято стойност през март 1995 г. възлиза на 2 267,1 млрд. леи, съставлявайки 61,8% от цялата промишлена продукция през март (71,7% от тази през февруари). Най-големи са запасите в текстил-

ната (122,2%), кожената, кожухарската и шивашката (83,1%) и обувната (105,1%) промишленост.

липса на суровини и полуфабрикати;

- липса на енергозахранване.

Отговорите на анкетираните мениджъри от производствения сектор относно тенденциите в продукцията, договорите и заетостта през 1995 синтезирано са представени посредством символите + (ръст); = (стагнация); - (спад).

Таблица 2
Оценка на тенденциите в производствения сектор през 1995 г.

(+) ръст; (-) спад; (=) стагнация

Показатели	Продукция			Поръчки и договори									Заетост		
				Общо			За износ			За вътрешния пазар					
	+	=	-	+	=	-	+	=	-	+	=	-	+	=	-
Производство	43	52	5	42	53	5	54	45	1	31	53	16	1	62	37
1. Потребителски стоки	37	52	11	36	53	11	52	46	2	26	55	19	0	70	30
• храна и	29	57	14	31	59	10	61	39	0	31	5	11	0	76	24
• текстил	46	44	10	38	46	16	40	51	9	24	44	32	3	66	31
• електрически	68	32	0	80	20	0	88	12	0	58	42	0	0	22	78
2. Инвестиционни стоки	30	65	3	42	58	0	59	40	1	27	46	37	2	60	38
• машини и оборудване	31	100	4	33	67	0	61	38	1	33	30	27	0	74	26
• компютри	0	44	0	0	100	0	0	100	0	0	100	0	0	100	0
3. Междинни продукти	56	44	0	49	49	2	54	45	1	37	54	9	0	56	44
• Дървесина	19	74	7	15	85	0	55	39	6	4	80	16	4	37	59
• Целулоза и хартия	90	10	0	100	0	0	90	10	0	44	56	0	0	56	44
• Химически продукти	37	63	0	30	70	0	40	60	0	14	63	23	0	68	32
• Метали	75	25	0	79	21	0	91	9	0	79	21	0	0	40	60
• Каучукови и синтетични влакна	11	89	0	0	100	0	52	48	0	11	89	0		89	11

Източник: Studii de conjunctura economica, Nr. 2/1995, CNS.

В определен смисъл цифрите от таблица 2 могат да ни подсказат поведението на мениджърите по отношение на стратегическите въпроси (увеличаване на производството, ситуацията с поръчките и заетостта) за потребителските и инвестиционните стоки и междинните продукти. Трябва да споменем, че преобладават отговорите, оценяващи тенденциите през 1995 г. като стагнация на продукцията и поръчките (търсенето), въпреки че прогнозите за същата година сочат ръст на промишлената

продукция. Що се отнася до заетостта следва да отбележим, че това може да бъде обяснено с "пренаселеността" на държавните предприятия.

Инвестициите се възприемат като жизнено важен фактор за възстановяването на промишленото производство в Румъния. Резултатите от анкетата показаха, че основните фактори, възпрепятстващи инвестиционните решения, са:

- а) високата цена на инвестициите, особено на по-мощните и дългосрочните (45%);
- б) ограничената наличност и трудният достъп до банкови кредити (32%);
- в) ниската възвръщаемост на инвестициите (14%);
- г) спадналото търсене (6%);
- д) други фактори (3%).

Респондентите изразяват мнение, че най-желани биха били следните приоритети при разпределянето на инвестициите: замяна на остарялото оборудване (26%); механизация и автоматизация на технологичния процес (15%); внедряване на нови технологии (15%); намаляване потреблението на електроенергия (12%); инвестиции за опазване на околната среда (12%); нови продукти и увеличаване на производствениите мощности (8%); усъвършенстване на системите за охрана на труда (7%); други (5%).

Настъпилата криза в индустриалния сектор принуди икономическите субекти да променят поведението и целите си в две направления:

а) *диверсификация на продукцията и гъвкавост*, насочени към по-добро задоволяване на пазарните нужди, максимизиране на печалбата и избягване доколкото е възможно на рисковете на икономиката в преход, която поражда несигурност, объркване и спекулативни дейности;

б) нови стратегически схеми на сливанията и "разводите", с цел преборване с конкуренцията, особено от страна на чуждите фирми, навлезли в резултат от либерализацията на търговията и цените, получената функционална автономия и прилаганата политика на децентрализация и дерегулация.

Сред основните мерки за постигане на тези стратегически цели първостепенна важност имат приватизацията и реструктурирането на промишлените ДП. В следващия раздел ще разгледаме проблеми, свързани с тези два основни момента като стратегическото поведение на промишлените предприятия в Румъния в периода на преход.

2. Приватизация на промишлените ДП

Законовата рамка и процедурите по приватизацията на държавните предприятия в Румъния (определени с Закони 58/1991, 18/1991, 77/1994) са разработени в съответствие с макроикономическите цели на реформата, най-важните от които са: макроикономическа стабилизация, възобновяване на икономическия растеж, ограничаване и контрол на инфлацията, минимизиране на безработицата, подобряване на икономическата ефективност, производителността на труда и конкурентоспособността, и др.

Опорен стълб на реформата е прехвърлянето на държавна собственост към частния сектор чрез използване на различни методи, съобразно специфичните особености на продаваното предприятие. Във връзка с това е важно да бъде споменато изключителното внимание, отделяно на възможния макроикономически ефект и влияние на всеки от случаите на приватизация.

Другият опорен стълб, наред с приватизацията, на икономическата и социалната реформа в Румъния е реструктурирането на различни равнища (макро, отраслово и микро), което води до огромен брой взаимосвързани промени в организацията и управлението в съответствие с принципите на прехода към пазарна икономика.

Първият критерий при прилагането на приватизационни методи е *размерът на предприятието*, който пряко или косвено оказва влияние върху агрегатните макроикономически показатели в Румъния.

За малките ДП (до 500 души персонал), съставляващи не повече от 4% от общия капитал, предложени за масова приватизация, беше приета *стандартизирана процедура*, характеризираща се с простота и бързина на прилагането, като чрез нея се избягва сравнително продължителната работа по оценката и преговарянето. Изгодите от този тип приватизация произтичат най-вече за мениджърите и работниците на съответното предприятие, продавано по цена, равняваща се на балансовата му стойност (и като правило неотчитаща инфлационните влияния, което в повечето случаи води до подценяване в една или друга степен). Стандартизираната процедура на приватизация съдържа и много други облекчения за купувачите по отношение на условията за кредитиране и лихвените проценти, значително по-занижени от прилаганите от търговските банки.

В случаите, когато малкото предприятие заема особено място, притежава неосезаеми активи (установени контакти с външнотърговски фирми, приложени научно-изследователски резултати и др.), се изисква оценъчен доклад. Крайната продажна цена се определя след преговори с купувачите, но предложената от оценителите цена винаги се приема като минимална.

Финансовите приходи на SOF и POF от продажбата на малки ДП не играят съществена роля, поради скромното им тегло в общия капитал на предприятията, както и поради предоставяните облекчения за пет - шест годишните кредити, плащанията и лихвите по които изпитват благоприятното влияние на инфлацията. Следователно постъпленията от приватизацията на малки предприятия не представляват сериозен източник на макроикономическо реструктуриране и промяна. Същевременно не трябва да бъде пренебрегван икономическия потенциал, създаван в частния сектор от тези малки предприятия, които са по-гъвкави към промяна, сливания и сътрудничество с местни и чужди, частни или държавни предприятия от различен мащаб.

По силата на действащото законодателство при приватизацията на средни и големи предприятия се използват няколко метода:

- преговори;
- явен или таен търг за избрани участници;
- публична продажба на дялове;
- комбинация от горните методи.

Важно е да се подчертае, че при приватизацията на средните и големите ДП представянето на Оценъчен доклад от специализирани и одобрени от SOF фирми е задължително. Използваните методи за оценка се основават на наследствена и ненаследствена база. Най-често срещаните трудности при оценяването са породени от липсата на действителни пазарни стойности или цени, която е предизвикана от бавните темпове и сложността на процеса на преход в страната.

С цел преодоляване на голяма част от трудностите и объркването, свързани с оценяването, заключенията в оценъчния доклад, особено ако различните методи не

водят до получаването на еднакви резултати, се проверяват от назначени от SOF и POF експертни комисии, в състава на които влизат румънски и чужди специалисти.

Широко дискутиран проблем е продажната цена на дялове на ДП. Явно, сред много от отговорните за приватизацията лица все още е разпространено разбирането, че долна граница за цените на дяловете би трябвало да бъде балансовата стойност. Подобно схващане в повечето случаи, за съжаление, има негативно влияние върху темповете на приватизацията, тъй като съпадението между балансовата стойност и пазарната цена е в същност рядко срещано явление. Ако активите са продадени по цена под балансовата стойност, към продавача (т.е. SOF или POF) често биват отправяни обвинения за извършено подценяване. След придобиването на почти две годишен опит в приватизацията хората започнаха с все по-голяма яснота да осъзнават, че определящ фактор при прехвърлянето на правата на собственост е пазарната цена, а не балансовата стойност на активите.

Проблемът за оценяването на активите беше повдигнат с особена острота след приемането на Постановление 500 от 1994 г., когато стойността на дълготрайните активи на ДП нарасна средно около 4 - 5 пъти (в някои случаи и до 9 пъти) в сравнение с балансовата стойност на ДА през 1992 г. Вземането на подобно решение беше мотивирано с необходимостта от отчитане влиянието на инфлацията през последните три години.

Освен това, почти автоматичното увеличаване на стойността на дълготрайните активи имаше много обезсилващо влияние върху приватизационния процес. Ако балансовата стойност се възприема като база на решението за приватизация, това би означавало автоматично увеличаване на продажната цена и в резултат на това ограничаване броя на потенциалните купувачи и инвеститори. Тези негативни ефекти се наблюдаваха след влизането в сила на постановлението. В периода януари - юли 1994 г. SOF успяваше да продаде средно повече от 50 предприятия месечно (бумът беше достигнат през юли, когато бяха приватизирани 120 предприятия), а през септември - ноември същата година броят на приватизираните предприятия спадна драстично, въпреки че много от тях бяха подготвени за приватизация.

Гласък на приватизацията на ДП в Румъния даде провъзгласяването на Закон № 77 (от август 1994 г.), засягащ асоциациите на мениджърите и работниците на ДП, които ще бъдат предложени за приватизация. Основната идея и принципите на този закон частично съпадат с добре познатото мениджърско и работническо приватизиране (Management Employees Led by Outs). Законът е популярен със румънската си абривиатура ПАС (Programul Actiunilor Salariatilor), което означава Програма за дяловете на мениджърите и работниците.

Както показва практиката на ПАС-приватизацията, методът е по-приложим в предприятия с повече работници, тъй като в тях е по-лесно да бъдат набрани необходимите средства за изкупуване дяловете на предприятието. Извършените по този метод приватизационни процедури позволяват да бъдат разграничени няколко модела на съсобственост:

- 100% ПАС собственост, особено в случаите на малки и някои средни фирми;
- преобладаваща (повече от 51%) ПАС собственост;
- по-малко от 51% ПАС собственост.

ПАС собствеността може да бъде съчетана с участието на частен местен или чужд или държавен капитал. ПАС приватизацията се извършва от части и с помощта на сертификати за собственост и банкови заеми. Бихме могли да допуснем, че след редуцирането на годишните лихвени проценти през втората половина на 1994г.

вследствие намаляването на инфлацията, и постъпването на все повече искания за ПАС кредити, в отговорните за това банки членуват предимно роднини на участниците в ПАС приватизацията. Но засега капацитетът на банките да задоволяват нарасналите кредитни потребности е крайно ограничен поради хроничния недостиг на капитал.

Друг съществен макроикономически аспект на извършваната в Румъния приватизация е свързан с тенденцията към привличане на значителна част от капитала на предприятието, предоставен за масово изкупуване, придобивайки го чрез ПАС или други местни инвеститори. Подобна тенденция е напълно разбираема в случаите, когато новият собственик има интерес да упражнява самостоятелно правото на вземане на решения.

В рамките на макроикономическата политика, насочена към даването на нов тласък на приватизацията, трябва да бъде споменат и новия *проектозакон за ускоряване на приватизацията*, който се обсъжда в Парламента. Той е известен като Закон за масовата приватизация заради големия брой на включените предприятия. Засега законът е одобрен от Сената. Същността му се състои в трансформирането на сертификатите за собственост и боновете, предоставени безплатно на пълнолетното румънско население, в дялове в 3 000 ДП. Всяко предприятие би могло да продаде до 30 - 60% от общия си капитал при съществуващото търсене. Първоначално се предлагаше завършването на трансформацията до края на юни 1995 г. Останалите дялове на предприятието се предвиждаше да бъдат продавани на търгове и половината от постъпилите средства ще бъдат предоставени на приватизираното предприятие за капитализация. Тази законодателна инициатива на правителството целеше предоставяне чрез боновете на равни шансове и достъп до приватизацията на ДП на цялото пълнолетно население на Румъния.

Списъкът с 3 000 ДП трябва да бъде съставен на база на избор от общо 7 000, като основните критерии са високата рентабилност и финансовите показатели.

Важна роля в стимулирането на приватизацията играят предприеманите мерки във връзка с управлението на ДП. Стъпка в посока на подобряването на функционирането на организационната и управленската структура на страната беше приемането на Закона за мениджърските контракти. Той е приложим както за държавните власти, така и за търговските фирми и е разработен с цел ускоряване на прехода и същевременно задържане на най-компетентните мениджъри. Мениджърските контракти се сключват за срок от максимум 4 години и съдържат: имена на договарящите се страни, предмет и срок на договора, права и задължения на страните, права и задължения на собственика - юридическо лице, критерии за оценка на изпълнението, специални клаузи и др.

Този закон постави следните сложни въпроси:

- избор на професионални мениджъри;
- установяване стойностите на показателите и критериите за оценка на изпълнението.

Въпреки сравнително изчерпателната законова и административна рамка, изградена в Румъния за продажба на ДП, резултатите от приватизацията в периода 1993 - 1994 г. не са съвсем задоволителни. От около 2 500 ДП, включени в списъка за приватизация до момента едва 823 са приватизирани (вж. табл. 3).

Таблица 3
Приключени процедури по приватизация в периода 1992 - 1994
(към края на декември)

Размер на фирмата	Брой	%	Капитал (млрд. леи)	%	Брой заети	%
Малка	750	86.9	99,932	25.5	135,495	51.1
Средна	103	11.9	250,631	63.9	81,522	30.7
Голяма	10	1.2	41,925	10.6	48,151	18.2
Общо	863	100.0	392,488	100.0	265,168	100.0

*) малки - до 500 заети; средни - до 1 500 заети; големи - повече от 1 500 заети.

Източник: данните са от SOF

Анализирайки фазата на приватизационния процес в Румъния, на базата на табл. 3 бихме могли да направим следните заключения:

- най-голям дял (89.9%) в приключените приватизационни процедури принадлежи на МСП, причините за което са: опростената процедура по приватизация; по-малката необходимост от капитал; по-лесни методи за оценка;
- средните фирми имат най-голямо тегло (около 47%) в приватизираните активи;
- големите предприятия имат скромна роля в приватизационния процес, поради необходимия значителен капитал и сложната оценка.

Както се вижда, на началните етапи от приватизацията в Румъния, най-важна роля играят МСП, чиято икономическа власт и влияние са все още ограничени. На следващите етапи от приватизацията трябва да бъдат решени проблемите по прехвърлянето на собствеността върху средните и особено големите предприятия.

3. Реструктуриране на ДП

Друг важен момент, свързан с макроикономическото влияние на приватизацията в Румъния е реструктурирането на ДП чрез използването на различни финансови източници. Сред тях една от ключовите роли в повишаването на икономическата ефективност и в крайна сметка осигуряването на предпоставките за стабилизация на макроравнище играят приходите от приватизацията.

Процесът на реструктуриране отчита макроикономическите възможности, съдържащи се в Програмата за икономическа реформа, формулирана от правителството и отрасловите стратегии, разработени от министерствата и комитетите. Същевременно тази програма цели подготвяне на предприятията, включени в приоритетни програми, за приватизация.

При избор на предприятия за реструктуриране, SOF разглежда следните показатели:

- характеристика на фирмите и връзките им с хоризонтални отрасли;
 - стойност на продукцията за износ;
 - икономическо и социално въздействие на реструктурирането на различни равнища;
- способност на фирмата за икономическо и финансово възстановяване.

С цел определяне приоритетите на реструктурирането и критериите за оценка на изпълнението във всяка от фирмите бяха проведени редица икономически и финансови анализи и на тяхна база са разработени проекти за целесъобразността от реструктуриране и приватизация. Тези проекти, съдържащи конкретни схеми за реструктуриране и приватизация, бяха одобрени от различни компетентни органи, пряко ангажирани с този процес (министерства, комитети, Агенцията за реструктуриране, Румънската развойна агенция и др.). Особено внимание се отделя на видовете реструктуриране преди и след приватизацията в съответствие с целите за максимизиране на ефективността в различен времеви хоризонт.

Целите на реструктурирането на ДП са:

- модифициране размера на фирмата и производствените мощности съобразно търсенето на пазара, имайки предвид наличните трудови, материални и финансови ресурси;
- извършване на разделяния и сливания за приватизацията, по-добро използване на съществуващите производствени мощности, работна сила и създаване на условия за конкуренция;
- временно прекратяване или ограничаване дейността на губещите предприятия, които имат потенциал за възстановяване, до намирането на технически и икономически решения и финансови ресурси;
- ликвидация на неефективните фирми без перспектива за възстановяване.

Отпуснатите от SOF средства през 1994 г. възлизат на 147 млрд. леи и 96 млрд. леи съответно за реструктуриране на 319 фирми в индустрията и 187 фирми в селското стопанство. Общият размер на средствата за реструктуриране на ДП беше доста скромнен (7% от всички инвестиции в икономиката през 1994 г.) в сравнение с регистрираните искания. Именно затова липсата на достатъчно ресурси за реструктуриране на макроравнище поставя проблема за тяхното оптимално разпределение, тъй като опасността от прахосване на средствата или егалитарното им разпределение е реална опасност.

Разпределението на средствата за реструктуриране по индустриални сектори беше както следва: текстил, трикотаж и кожени изделия (повече от 38,7 млрд. леи); машиностроене (27 млрд. леи); електронна и електротехническа промишленост (22 млрд. леи), металургия (11,4 млрд. леи); дървопреработваща индустрия и строителни материали (2,8 млрд. леи) и т.н.

В контекста на процеса на реструктуриране важна роля играят *разделянията и сливанията на предприятията и създаването на смесени предприятия с участието на чуждестранен и румънски капитал.*

През 1994 г. SOF одобрява разделянето на 111 търговски фирми на 318 единици с по-голям икономически и финансов потенциал. От друга страна, 81 фирми получават разрешение да се слоят и да образуват 30 стопански единици, 10 от които в областта на селското стопанство. Основните причини за разделянията и сливанията на фирмите са свързани с икономическата ефективност и оптималния размер на предприятията от икономическа и технологична гледна точка.

Одобрено беше също създаването на 64 смесени предприятия с участието на чужд инвестиции, с общ капитал повече от 684 млрд. леи, от които чуждестранното участие е 204 млн. долара. В резултат от прилагането на тази форма на реструктуриране се очаква приток на инвестиции за нови технологии и ноу-хау от развитите страни, както и осигуряването на пазар за продуктите и услугите. В областта на отрасловото реструктуриране, SOF финансира модернизацията на повече от 20 экс-

портно ориентирани фирми. Финансирането се осигурява от приходите, които постъпват в БОБ от вече приватизираните фирми.

Финансирането на стратегиите за реструктуриране и приватизация на някои инфраструктурни проекти също беше осигурено от външни източници. Стартираха редица чужди субпрограми за финансова помощ в рамките на проектите ФАР - РЕПЕДЕ, като например, реструктуриране на румънската банкова система и най-важните ДП, подпомагане на износа, обучение на специалисти и т.н.

Конкретните процедури по реструктурирането варират в различните случаи, като най-често включват:

- *оперативно реструктуриране*, което в общия случай означава подобряване ефективността на производствените технологии, разпределение на ресурсите, мащаба на производствените операции, маркетинг и компютъризирана система за организация. Този тип реструктуриране е трудно, ако не и невъзможна задача за изпълнение от държавата, и това е причината в много от случаите да бъде давано предимство на приватизацията и включване на клаузи в договорите за покупко - продажба за последващи технологични инвестиции, независимо от това дали привлеченият капитал е местен или чуждестранен;
- *финансово реструктуриране*, насочено към уреждане дълговете на предприятията и реструктуриране на активите им, увеличавайки по този начин проектните приходи. Дълговете на предприятията могат да бъдат уредени под различни форми: създаване на клирингови къщи, на кредитна банка или на агенция за реструктуриране, конверсия на дълга, неговото намаляване или дори анулиране.

В резултат на анализите, проведени в предприятията, чието реструктуриране беше финансирано, се очертават две тенденции:

- а) нормализация и подобряване на финансовата ситуация, дължащо се на нарасналата рентабилност и платежоспособност, намаляване на задлъжнялостта и на неефективните запаси;
- б) запазване или дори влошаване на несигурната финансова ситуация, причинено от неадекватно управленско реструктуриране или влиянието на други фактори.

Таблица 4
Структура на финансовите ресурси за технологично реструктуриране на
промишлените ДП в Румъния през периода 1990 -1994 г.
(% от общите средства за реструктуриране)

Отрасли	Собствени средства	Кредити	
		Местни	Чуждестранни
Промисленост общо	69,6	10,4	20,0
• I	41,5	2Д	34,4
• II**))			
Електроенергия	97,8	2,2	
• I	96,2	-	3,8
• II			
Добив на минерални ресурси	11,9	5,9	82,2
• I	-	-	10,0
• II			
Металургия	59,1	5,9	35,0
• I	49,8	8,8	41,4
• II			
Машини и оборудване	54,0	46,0	
• I	58,8	41,2	-
• II			
Електронни и електрически машини и оборудване	86,2	9,4	4,4
• I	51,8	41,1	7,1
• II			
Химия	77,4	17,9	4,7
• I	27,3	32,0	40,7
• II			
Дървопреработване	43,8	56,2	-
• I	47,6	52,4	-
• II			
Строителни материали	5,2	39,1	55,7
• I	72,7	27,3	-
• II			
Съкло и керамика	9,6	90,4	-
• I	-	-	-
• II			
Лека промишленост	89,3	3,4	0,7
• I	84,9	15,0	-
• II			
Хранителна промишленост	12,0	4,4	3,6
• I	54,9	39,9	5,2
• II			

I*) - реструктурирането завършено

II**) - реструктуриране в момента.

Източник: CCSRE, Buletin nr. 28/1995, p. 167-176

Направените проучвания на обновяването на промишлените технологии в периода 1990 - 1994 г. показват, че то се финансира предимно със собствени средства на фирмите (70%), следва финансирането от външни (10%) и местни източници (20%).

Що се отнася до извършването досега реструктуриране се забелязва тенденция към увеличаване относителния дял на местните и чуждестранните кредити.

Таблица 5
Модел на разпределение на средствата за реструктуриране по отрасли на промишлеността в Румъния (1990 - 1994 г.)

Отрасли	Общ размер на средствата		в т.ч.					
			Собствени		Кредити			
	I	II	I	II	Местни		Чужди	
					I	II	I	II
Промишленост общо, в т.ч.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Електро енергия	33,2	2,8	46,6	6,5	-	-	3,6	-
Добив на минерални ресурси	14,6	0,2	2,5	-	8,2	-	60,3	0,6
Металургия	3,4	32,3	2,9	38,8	1,9	11,8	5,9	38,9
Машини и оборудване	4,6	4,3	3,6	6,1	20,6	7,4	-	-
Електронна и електротехническа промишленост	4,6	2,5	5,8	3,1	4,3	4,3	1,0	0,5
Химическа	7,9	49,5	18,1	32,6	28,0	65,8	3,9	58,3
Дървопреработване	0,3	0,3	0,1*	0,3	1,8	0,6	-	-
Строителни материали	7,5	0,0	0,5	0,0	28,0	0,0	20,8	-
Съкло и керамика	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-
Лека промишленост	9,8	2,7	12,5	5,6	3,3	1,7	3,5	-
Хранително вкусова	5,4	5,0	7,1	6,6	2,3	8,3	0,9	0,7
Други	8,7	4,0	2,3	0,4	1,6	0,1	0,1	1,0

I - реструктурирането завършено

II - реструктуриране в момента

Източник: изчисленията са на база на данните от CCSRE, Comisia Nationala de Prognost

Представените в таблица 5 данни ни позволяват да направим следните основни изводи:

- отпуснатите средства за извършване на обновяване в промишлените предприятия бяха разпределени предимно между енергетиката, миннодобивната и лека промишленост. Разпределението от гледна точка на собствени и привлечени средства има друга структура;
- химическата промишленост и металургията поглъщат повече от 82% от средствата, отпуснати за реструктуриране, извършващо се в момента, което може да бъде обяснено със наличния потенциал за възстановяване на тези отрасли в една променена среда; отпускането на чуждестранни кредити именно за тези отрасли потвърждават това наше заключение.

Следприватизационен опит

Реализацията на приватизационната програма на Румъния не е приключила и все още е рано да бъдат давани оценки на количествените ефекти от нея. Въпреки това, с промяната на управлението на приватизираните ДП се наблюдават значителни подобрения в техните икономически показатели, производителността на труда, качеството и технологиите. Те са и сред най-печелившите в страната, което в бъдеще би могло да се прояви в значително нарастване на цената на капитала им. В някои от тези предприятия беше отбелязано безпрецедентно увеличаване на продукцията за износ, подобряване трудовата дисциплина, запазване на работни места.

Таблица 6
Търговски фирми (447) след приватизацията в периода декември 1993
октомври 1994 г.

Отрасли	Капитал (млрд. леи)	Брой заети	Рентабилност (%)	Задлъжнялост (дълг/брутни приходи)
• Селско стопанство и ХВП.				
94 31.12.1993	51.7	29,601	6.28	0.14
фирми 01.10.1994	86.9	22,408	6.44	0.22
• Промишленост				
96 31.12.1993	43.2	50,910	6.61	0.37
фирми 01.10.1994	72.9	47,484	9.05	0.56
• Търговия и туризъм				
33 31.12.1993	11.7	6,325	4.62	0.37
фирми 01.10.1994	13.4	5,921	5.59	0.20
• Строителство				
58 31.12.1993	11.9	27,109	8.43	0.25
фирми 01.10.1994	34.3	26,613	7.23	0.31
• Транспорт				
22 31.12.1993	8.2	6,447	10.49	0.18
фирми 01.10.1994	28.1	5,991	9.36	0.26
• Култура				
5 31.12.1993	0.4	363	3.04	0.20
фирми 01.10.1994	0.4	314	5.12	0.29
• 144 фирми с местно значение				
01.10.1994	21.4	23,023	4.55	0.16
	37.7	21,598	5.27	0.24

Източник: SOF предварителни данни.

На база на проведеното изследването на 447 приватизирани търговски фирми (вж. табл. 6) от гледна точка на икономическите и финансовите им показатели през първите три тримесечия на 1994 г. можем да направим следните предварителни заключения:

- рентабилността значително се е увеличила в промишлеността, търговията, туризма и културата и отбелязва лек спад в строителството и транспорта;
- във всички сектори броят на зетите намалява, което означава, че преминаването на държавни активи в частна собственост поне в краткосрочна перспектива не създава нови работни места, а напротив - води до редуциране на персонала в "пренаселените" и бюрократизираните преди предприятия;

- степента на задлъжнялост нараства във всички сектори с изключение на търговията и туризма.

Към направените заключения бихме искали да добавим, първо, че източник на нарасналата заетост в частния сектор на румънската икономика не са приватизираните ДП, а новосъздаваните частни фирми. Тази тенденция очертава наличието на едновременен ръст и спад на заетостта вследствие прехвърлянето на собственост и създаването на нови частни предприятия.

Вторият аспект засяга сравнително големите капиталови натрупвания в приватизираните ДП от всички сектори и най-вече в промишлеността, селското стопанство и строителството.

Трето, увеличаващата се задлъжнялост на частните предприятия все още крие опасности, което би могло да окаже негативно влияние върху икономическите показатели на предприятията както в бъдеще, така и сега.

За всички е ясно, че следприватизационния период не е лишен от проблеми и трудности, които се дължат предимно на високите разходи по реструктурирането, липсата на евтини кредити и други финансови и икономически преференции. Например, ножицата между процентът на инфлацията - 4,4% средно месечно през 1994 г., и лихвените проценти, надвишаващи 60, не осигурява надеждна основа за инвестиране, което е ключовото условие за ускоряване на приватизацията в Румъния и засилване на благоприятното ѝ макроикономическо влияние.

Накрая, трябва да подчертаем, че нашите заключения и коментари в този раздел имат естествено, предварителен характер, тъй като разглежданият период е прекалено кратък и не позволява извеждането на трайни зависимости.

Избрана библиография

- Fituossi, J. P., *Inflation, equilibre et chomage*, Editions Cujas, Paris, 1973, 294 p.
- Bruno, M. and Sachs, J., *Supply versus Demand Approaches to the Problem of Stagnation*, in H. Giersch (Ed.) *Macroeconomic Policies for Growth and Stability* (J.C.B. Mohr, Tubingen, Germany, 1981); *Stabilization and Reform in Eastern Europe*. I.M.F., Working Paper, W.P. 92/30, Washington D.C., May 1992, iii+36pp.
- Frydman, R., Rapaczynski, A., *Privatisation in Eastern Europe. Is the state Withering Away?*, Central European University Press, Budapest, London, New York, 1994, 221 p.
- Earle, J., Frydman, R., Rapaczynski, A., *Privatisation in the Transition to a Market Economy. Studies of preconditions in Eastern Europe*, Printer Publishers, London, 1993, 220 p.
- *** *Privatisation of Public Enterprises in Latin America*, I.C.E.G. Press, San Francisco, California, 1991, 150 p.
- Small and Medium Private Enterprises in Poland*, I.C.E.G. Warsaw, 1994, 126 p.
- One year of Governance*, The Government of Romania, Bucharest, October 1993, 105 p.
- Doi ani de guvernare*, Guvernul Romaniei, Bucurejti, noiembrie 1993, 236 p.
- Savas, E. S., *Privatisation. The Key to the better government*, Chatham House Publishers, Inc., New Jersey, 1989.
- *** *Privatization and Control of State-Owned Enterprises*, Edited by Romamurti R., Vernon R., FDI Development Studies, World Bank, 1992, 250 p.
- Zaman G., Bratu I., *Restructuring State Enterprises in Romania*, Romanian Economic Research Observer 4-5/1994, Bucharest, 100 p.
- Cooper R., *Economic Stabilization in developing countries*, Occasional Papers 14, I.C.E.G., San Francisco, California, 1991, 10 p.

Системата на стопанско самоуправление при икономиката на прехода

Януш Голиговски

Смяната на политическата система в страните от бившия социалистически блок доведе до значителни съпътстващи промени и в икономическите им системи. Изпълнението на основните функции при новия икономически модел е отредено на пазара и неговите механизми. Преобладаващо мнозинство от страните, преобразуващи икономическите си структури биха се радвали на евентуални близки отношения с държавите-членки на Европейския съюз. Но, за да бъдат приети в него, те трябва не само да усвоят модела на пазарната икономика, но да създадат и подходящи икономически структури, което включва и системата на стопанско самоуправление.

Стопанското самоуправление е основното свързващо звено на икономическата система на страните от ЕС. Кръга на правата и отговорностите на стопанските камари, принадлежащи към това самоуправление, се различава значително в отделните държави. Една форма на стопанско самоуправление, която се развива сравнително по-рано, са търговско-промишлените палати (ТПП), играещи важна роля в икономическата система на дадена страна. Организационната сила на системата за самоуправление в бившите комунистически страни варира в широки граници. В някои от тях, например в страните на бившия Съветски съюз, действащите отпреди ТПП, продължават дейността си и днес, променяйки до голяма или по-малка степен функции си.

В Полша създаването на ТПП датира от междувоенния период, когато те са обединявали стопански единици, опериращи в тогавашната икономическа система. След войната дейността им не се подновява, а ролята им се поема от различни централни, регионални или браншови организации и институции, които на практика нямат нищо общо с ТПП, тъй като са били отговорни по-скоро за контрола и управлението на стопанските единици. Тази ситуация беше резултат на силната и дори много силната система на централизирано управление и наличието на един единствен вид стопански единици - държавни предприятия. Системата на стопанско самоуправление се отнасяше до два сектора:

- кооперативен: в течение на различни периоди той беше повече или по-малко държавен. Центърът, посредством различни механизми и инструменти, се намесваше в дейността на сектора, нарушавайки основните принципи на кооперативното движение.

- частен: този сектор, който съществува и в наши дни повече като сектор на дребния бизнес, се самоотбраняваше (и трябва да се признае, че го правеше ефективно) от държавна намеса и интервенции, целящи неговото отслабване до максимално възможната степен. Сред всички останали посткомунистически страни Полша имаше най-силен частен сектор, който със зараждането на пазарната икономика съумя да се приспособи светкавично бързо към новите реалности, заедно със занаятчийските камари - една традиционна самоуправленска организация в този сектор.

Стопанското самоуправление в периода на преход

Въвеждането на нормативно регулиране в икономиката, в т.ч. и стопанското самоуправление, е една от най-трудните задачи в периода на преход. Тази дейност определя до голяма степен темпа на икономическите промени и развитие. На първоначалния си етап, преходът в Полша най-общо обхващаше премахването на законовите и административните бариери, стоящи пред желаещите да навлязат на пазара частни фирми и либерализация на водещите принципи на икономическа активност, която беше пряк резултат от законодателните процеси по отстраняването на бариерите. Това се отнася и за образуването на организации за стопанско самоуправление, които отново бяха възродени през 1989 г.

По решение на законодателите стопанското самоуправление трябва да бъде организирано под формата на ТПП (стопански камари), обединяващи на доброволен принцип стопански единици, независимо от техния размер и организационно-правната им форма: частни, държавни, кооперативни. Отнасящата се до ТПП уредба беше приета от нормотворците за много кратък срок с цел осигуряване бързото сформирание на стопанското самоуправление. За съжаление, тази привързаност доведе до липса на задълбоченост, приемане на, законите без необходимата подготовка и запознаване с принципите, на които се базира функционирането на подобни палати в Западна Европа.

Една такава разпоредба е изискването за създаване на регионална ТПП да бъдат подадени т.нар. учредителски декларации от най-малко 50 фирми независимо от размера, отрасъла в който оперират и организационно-правната им форма, а за национална ТПП - от минимум 100 фирми. Последствията са такива, че в Лодз - втория по големина град в Полша, с доминираща текстилна промишленост, бяха създадени следните палати: ТПП на текстилната индустрия, Национална модна палата, Камара на дребния бизнес, като всички от тях бяха свързани с текстилната промишленост. Биха могли да се изброят и други палати, но те няма да бъдат обект на нашата дискусия. От теоретична гледна точка подобна ситуация изглежда изгодна, тъй като поражда конкуренция между отделните палати и би ги подтикнала към активно търсене на нови членове. Но на практика, тези палати са слаби и не ефективно функциониращи организации, чиито действия от името на техните членове са по-скоро спорадични. Палатите са по-скоро малки, източниците им на средства са единствено скромните членските такси, плащани освен това нередовно. Тези такси са недостатъчни за покриване на разходите на организацията по промоцирането на фирмите и другите услуги, осигурявани на членовете - консултиране, обучение, лансиране и т.н. Големият им брой доведе до незачитането на ТПП от страна на местните власти при разработването на политиката за икономическо развитие на дадения регион. В ТПП са асоциирани по това време само 30% от икономическите единици. Тези данни едва ли биха позволи възприемането на палатите като представители на икономическата общност. Непредставителност на самоуправлението се наблюдава и на централно равнище.

Националната стопанска камара във Варшава запази правото си да представлява регионалните камари, които могат, но не са задължени да членуват в нея. Освен това в Лодз функционират споменатите по-горе национални палати със сходна структура: Модна палата и Текстилна камара, като същевременно другите две национални палати - Камара по горивата и Национална туристическа камара, развиват дейността си в столичния град.

Организационният хаос, предизвикан от празнотите в законодателството, се отразява негативно върху имиджа на камарите сред фирмите, чиито интереси би трябвало да се представляват от камарите. Липсата на унифицирано и добре организирано представяне на фирмените интереси често води до беззаконност на Центъра, чиито дейности не винаги прокарват пътя за желаната данъчна или социална политика, а какво остава за процесите по приватизация и реприватизация.

Обобщавайки горните бележки, можем да твърдим, че законодателната рамка до голяма степен допринася за доста критичните оценки за ролята на камарите като елемент не само на процеса на преход, но и в цялостния процес на икономическата активност. Ако вземем предвид факта, че превръщането на една напълно централизирана икономика в пазарна, е от жизнена важност, представената по-горе ситуация е неизгодна както за икономиката, така и за опериращите в нея стопански единици. Ситуацията се утежнява още повече от факта, че съществуващите форми на стопанско самоуправление като занаятчийски камари, Асоциацията за частен транспорт и кооперациите, базират дейността си на различни нормативни актове, приети от законодателя в предишния социалистически период.

Негативната оценка на съществуващата ситуация и особено по отношение на стопанското самоуправление, представено от ТПП или организации, чието функциониране се базира на същите принципи, разкри необходимостта от стандартизиране на нормативната база, отнасяща се до самоуправлението и неговите форми.

Като резултат от много активното участие на всички организации от стопанското самоуправление, обединяващи стопанските единици от даден отрасъл, беше започната подготовката на законодателен акт, който да регулира нормативните основи на дейността на системата на самоуправление.

Дългите месеци на дискусии и полемика доведоха до изработването на *Закон за самоуправлението*. Трябва да подчертаем, че варианта предвиждаше отреждането на стопанското самоуправление на полагащата му се роля в национален и регионален мащаб. Според него самоуправляващите се организациите могат да издигат предложенията си за националната и регионална икономическа политика само посредством съответните правителствени органи и органите на стопанското самоуправление. Същевременно *тези органи се задължават да се обръщат към съответните организации на стопанското самоуправлението* всички въпроси, имащи връзка с формулирането и реализирането на икономическата политика.

Законовата норма, налагаща на правителствената и местната администрация задължението за консултиране с организациите на самоуправлението по икономически въпроси разбира се, повишава ранга и важността тези организации. Но, въпреки това, трябва да се подчертае, че терминът "*консултиране*" позволява едно по-широко тълкуване и използването му в случая е доста неprecizно. Желаният ефект би могъл да се получи само в резултат на ефективно взаимодействие между страните.

Друга законова разпоредба гласи, че по настояване на самоуправляващата се организация или с нейното съгласие Министерския съвет може да й делегира отделни задачи, които по закон подлежат на изпълнение от правителството. Тази разпоредба е от стратегическа важност, тъй като предвижда приоритетите в развитието на стопанския живот да бъдат прехвърлени от централните власти към структурите на

самоуправлението, както е в много от западноевропейските страни. За съжаление във варианта на закона не се предвиждаше същото решение и по отношение на местната администрация, което е трудно разбираемо на фона на делегирането на част от функциите на централната власт по оформянето на икономическата политика, което същевременно не е предвидено по отношение на мястото, където се прилага тази политика. Тази празнота в законодателството може да бъде оценена като много сериозна, тъй като на практика процесите на реприватизация, приватизация и смяна на модела се осъществяват именно на местно равнище. В същото време успешната реализация на планираните от централната власт процеси до голяма степен зависи от желанието и участието на вземащите решения на местно равнище, т.е. от местната администрация. Ако нейната роля запази в бъдеще значимостта си ще бъде почти невъзможно делегирането на правомощия или функции към местното (териториалното) стопанско самоуправление. В такъв случай може да се окаже, че ще липсва съответствие между заложените във програмата намерения и тяхната реализация.

Що се отнася до организацията на самоуправлението проектозакона предвиждаше функционирането в бъдеще на пет форми:

- регионални и браншови ТПП;
- занаятчийски камари;
- асоциации за търговия и услуги;
- асоциации за автомобилен транспорт;
- селскостопански камари.

Това обособяване на петте форми самоуправление е една доста специфична комбинация от стари и нови решения.

Занаятчийските камари, Асоциациите за търговия и услуги и Асоциацията за транспорт съществуваха и при предишната икономическа система и продължиха да извършват дейността си в съответствие със старото законодателство. Те бяха включени в проектозакона като отделни структури, тъй като уреждащите ги норми съставляваха отделен раздел от новия проектозакон. Разделът, засягащ ТПП беше разработен в синхрон със задължителните разпоредби, приети след утвърждаването на сегашната социално-икономическа система, което се оценява като негативен акт. Освен това проектозакона предлагаше сравнително ново и радикално решение по отношение създаването на селскостопански камари. Иновативността на това предложение произтича от факта, че повечето хора добре познават особеността на полския селски стопанин, независимо години наред, борещ се за оцеляването си като частен производител по време на предишната социалистическа система, *противящ се* на подчинението си и на включването на стопанството си в държавния кооператив, въпреки предлаганите преди субсидии. Налагането на полския селски стопанин на членство във селскостопанската камара и съответно заплащането на членска такса (проектозаконът предвиждаше задължително членство на всички стопански единици, независимо от типа на дейността им) правеше проектозакона иновативен и радикален.

Празноти и неясноти в проекта съществуваха и по отношение на асоциирането:

- стопанските единици, опериращи в сферата на търговията трябва да бъдат асоциирани към ТПП или към Асоциациите за търговия и услуги;
- занаятчиите - към Занаятчийската камара или към ТПП;

- селските стопани, търгуващи със своите продукти, към Селскостопанската камара и към Асоциацията за търговия и услуги.

Бихме могли да възприемем това като предоставена свобода за избор на организацията, към която да принадлежи дадена стопанска единица, ако беше налице елемент на доброволност. Но в случая, когато асоциирането на стопанските единици към една или друга форма на организация е задължително, закона само се опитва да придаде форма на доброволност на избора. Бъдещият закон би трябвало да класифицира стопанските единици по дадени признаци и да ги отнесе към конкретни форми на самоуправлението. *Свобода на избора не може да съществува редом със законово задължение.*

В проектозакона можеха да бъдат посочени още много съществени и формални слабости, което безспорно е негова слабост. Остава надеждата, че те ще бъдат отстранени преди окончателното приемане на закона и че той няма да бъде приет прибръзано, както нормативната уредба за ТПП.

Разбира се, въпросният проектозакон има и значителни достойнства. Съдържанието му ясно посочва неговите адресати, в името на които той е разработен - малки и средни фирми. Това става ясно от определените в проекта задачи на самоуправлението:

осигуряване на съдействие за асоциираните членове при установяване на контакти с полски и чуждестранни партньори;
внедряване на различни форми на обучение;
консултации в областта на маркетинга, данъчното облагане, социално осигуряване и екологична политика.

Големите и много големи стопански единици са в състояние сами да решават посочени проблеми (тъй като разполагат със собствени отдели) и тяхното членство в палатите би могло да бъде третирано като търсене на подкрепа, което допринесе по този начин за развитието на малките и средните предприятия.

Заложеното в проекта създаване на Икономически съвет също може да бъде оценено позитивно. Регионалните и браншови палати и асоциации се обединяват в национални асоциации, които от своя страна формират на национално равнище Икономически съвет, задачите на който свеждат до:

- участие съвместно със съответните органи на държавната администрация и местното самоуправление във формулирането на основните положения на дългосрочната и краткосрочната икономическа политика чрез: издигане на предложения за законово уреждане на икономически проблеми; коментар на предложенията за законово уреждане, направени от съответните органи;
- съдействие в създаването на: икономическа инфраструктура на страната чрез развиване и поддържане на системата от икономическа информация, обхващаща цялата полска икономика; система за насърчаване и финансиране на предприемачеството в Полша, както и съдействие при реализирането на икономически програми от национален и регионален мащаб;
- организиране на система за промоциране на полски фирми и установяване на контакти между полската и международни подобни системи;
- създаване и поддържане на система за професионално обучение и консултации в цялата страна, в т.ч. консултации и обучение, извършвани от чуждестранни партньори;

- определяне и популяризиране на основните принципи на деловата етика, както и мирното уреждане на възникнали спорове в процеса на деловите отношения;
- сътрудничество с международни стопански организации.

Така изведените задачи показват, че палатите и асоциациите могат да играят важна роля в процеса на преход. Въпреки известните законови непълноти, палатите и асоциациите са подготвени по най-добрия начин да играят ролята на представители на фирмите и са в състояние да изпълнят тези си задължения най-ефективно, тъй като:

имат непосредствени контакти със отделни групи от фирми и са запознати с техните нужди и проблеми;

в състояние са да се противопоставят на детерминиращата икономическия ръст политика;

разполагат с “ноу - хау” и възможности за предоставяне на практическа помощ;

в състояние са да осигурят по-висока ефективност по отношение на разходите;

не са толкова бюрократизирани и са по-гъвкави при вземането на решения; дейността им може да бъде контролирана и оценявана от собствениците на дребен бизнес;

основават се и действат на принципа на демократично участие на членовете им;

задоволяват търсенето на услугите, които недостатъчния персонал на държавната администрация не е в състояние да осигури;

представяват балансори на интересите, преследвани от държавната политика и нуждите на малките и средни фирми.

Въпреки това, се появява сянка на известно съмнение дали и до каква степен организациите на стопанското самоуправление в по-слабо развитите страни биха могли да бъдат катализатори на този процес и дали са в състояние да изпълняват функции като съчетаване, координация и представляване на интересите на цялата общност на собствениците на малък и дребен бизнес в тези страни. Досегашните наблюдения показват, че:

много организации се опитват да изпълняват ролята на палати и асоциации, но в повечето случаи броят на техните членове е доста малък, което ограничава способността им да представляват интересите на дадена общност;

организационната им структура е слаба и те не винаги са ръководени по един подходящ начин;

имат незначително или съвсем нямат влияние над централните и месните власти, които много рядко ги възприемат като свои партньори;

обхвата и вида на предлаганите от тях услуги не винаги е много привлекателен;

разполагаемите ресурси са ограничени и често се изразходват за конкуренция между отделните организации.

Неефективността и ограничените възможности на тези организации в по-слабо развитите страни се дължи на различни причини, по-важните от които са:

- политическият климат не благоприятства развитието на стопанското самоуправление и възприемането на тези организации като представители на частните собственици;
- развитието на палати и асоциации е възпрепятствано от трудната икономическа обстановка в страната;
- липсват традиции за участието в дейности по самоуправлението и в съответните им органи.

Функциониращите сега организации на самоуправлението често са доминирани от големите частни и държавни фирми, чиито членски вноски са условие за оцеляването им. С тях по-лесно е установяването на контакт поради ограничения им брой, те са гаранция за по-голямо влияние, дължащо се на заеманите политически позиции от тези големи фирми. Ето защо, повечето от палатите не могат да бъдат смятани за представители на дребния бизнес.

Следователно един от най-трудните политически и организационни проблеми, свързани с развитието на стопанското самоуправление и с промоцирането на сектора на малките и средни предприятия е делегирането на пълномощия за вземане на решения и други функции на палатите и асоциациите от страна на централната и местната власт. За постигането на тази цел е необходимо повече взаимно доверие и убеденост в способността на тези организации да изпълнят подобна роля. Това без съмнение е възможно, както доказва опитът на много страни, но е тясно свързано с политическата позиция, заемана от тях, броя на членовете им и предлаганите услуги. В повечето по-слабо развити страни, процесът по изграждането и утвърждаването на организациите на стопанското самоуправление е сложен и продължителен процес. Но все пак, тези организации и силните им позиции са необходима предпоставка за ефективната реализация на политиката за насърчване развитието на стопанското самоуправление като много важен инструмент в периода на преход.

Паралелни сесии

**Развитие на предприемачеството
и дребния бизнес**

Развитие на предприемачеството в Словения

МИРОСЛАВ ГЛАС

Следвайки Закона за фирмите (1988 г.) в бивша Югославия и Закона за дребния бизнес (1991 г.) в независима Словения, бързото развитие на малките предприятия промени значително картината на нейната икономика. Позицията на министъра на икономическите работи, че това е "без съмнение най-интересната част в икономиката на Словения" (Тажникар, 1993; 149) просто насочва вниманието към огромния структурен завой. Въпреки това, развитието на дребния бизнес остава много по-назад от условията в Европейския съюз, където 99,9% от всички малки и средни предприятия (МСП) наемат 71% от общата работната сила. Словения все още трябва да следва пътя на развитие на дребния бизнес за много години преди фактически да се затвори "социалната черна дупка" в размерното разпределение на фирмите.

1. Създаване на нови предприятия

Увеличаващата роля на малките фирми в икономиката на Словения беше отчасти последствие от намаляването на икономическата сила на социално притежаваните предприятия, които се сблъскват с предизвикателството на голямата загуба в пазара на бивша Югославия, както и част от износа в източноевропейските страни.¹ Големите конгломерати почти изчезнаха за много кратко време и започна труден процес на намаляване на размера и реструктуриране, който доведе до увеличаване на безработицата до 14,5% от работната сила, заета в средата на 1994 г. През 1989 г. имаше 3 735 обществени предприятия, 33 от които имаха над 2500 заети и 7,15% от тях с над 600 работници. В края на 1993 г. само 12 предприятия все още имаха над 2 500 заети и 2,56% от 4 813 обществени предприятия наемаха повече от 600 работници.²

Вълната на създаване на нови частни предприятия беше много бърза, надминавайки дори очакванията на словенските либерални икономисти. Трудно е да се проследи процеса на реструктуриране през първите години на прехода поради объркващите статистически данни относно класификациите на предприятията според законния им статут. В края на 1989 г. имаше само 1 271 предприятия, вече регис-

¹ Фирмите в Горениска област определят пазарната си загуба на 41% от продажбите. Съветниците на малките предприятия оценяват загубата на 31% от продажбите. Някои предприятия не са загубили само пазари, но и производствени единици в други републики, суровинни запаси и т.н. Тези пазари бяха известни с това, че където словенските компании можеха да продават с граници на печалбата много над тези на други пазари.

² Данните са от Агенцията по приватизация на Словения, 1994 г.

трирани по Закона за фирмите, с 226 обществени, 944 частни фирми, 1 кооперативна и 100 смесени фирми. Но през същата година имаше 4 234 организации и общности, все още регистрирани като работнически организации по Закона за асоцииран труд. Реорганизацията заедно със Закона за фирмите намали броя на такива единици в производството и мините от 1 586 през 1988 г. на почти 84 през 1991 г.

Динамиката на процеса на създаване на нови фирми може да се види в табл. 1.

Таблица 1. Брой законно регистрирани предприятия в Словения

Предприятия	31.12. 1990	31.12. 1991	30.06. 1992	31.12. 1992	30.06. 1993	31.12. 1993	30.06. 1994	31.12. 1994
Общо	14 597	23 348	30 201	36,448	42 986	47 734	49 712	51 038
обществени	1 766	2515	2 779	2,897	2 948	3 053	3 060	3 051
частни	12 321	19 698	26 017	31,882	38 192	42 746	44 688	46 010
кооперативни	58	114	124	226	324	360	379	390
смесени	452	1 021	1 281	1 443	1 522	1 575	1 585	1 587
дял на частни фирми (%)	84,4	84,4	86,1	87,5	88,8	89,6	89,9	90,1

Източник: Статистическа информация, Статистическа Агенция (различни издания)

Броят на предприятията се увеличи 3,5 пъти за четири години, като дялът на частните фирми нарасна от 84,4 на 90,1% през 1994 г. Броят на обществените предприятия се увеличи през този период поради реструктурирането (само към края на 1994г. процесът на приватизация започна да намалява леко броя им). Броят на кооперативите отчасти се увеличи поради факта, че те бяха привилегировано третиран при приватизирането на част от хранително-вкусовата индустрия.

Въпреки това степента на увеличение броя на новите фирми се забави значително след първия "бум" през 1991³. Тази тенденция може да се припише на следните факти:

- а) накрая предприемаческите таланти се изтощиха след установяване на известен брой частни фирми;
- б) правителството значително повиши обема на учредителния капитал за ООД (законна форма, използвана от 93,2% от предприятията през 1994г.) и АД, за да защитят клиентите и кредиторите си;
- в) конкуренцията се засили и стана по-трудно да се определят обещаващите бизнес възможности или пазарни ниши.

2. Активни и "спящи" фирми

Първата вълна на предприемачеството в Словения не доведе до голям брой частни фирми както в Полша, Чехия или Унгария. Словенците нямаха силно желание да основават много нови фирми по причини от рода на "за всеки случай"⁴. Въпреки това, броят на регистрираните фирми не дава пълна представа за икономическото

³ Растежът падна от 14,1% през първата четвърт на 1992 г. до 1,7% в последната четвърт на 1994 г.

⁴ Оценката е от PASEF, Център за икономически анализ към Стопанския факултет, Любляна.

влияние на новите частни фирми. Не всички регистрирани фирми фактически действат. Функциониращите трябваше да представят финансовите си доклади на социалните служби. Според тяхната информация 66,5% от регистрираните предприятия предадоха финансовите си отчети за първата половина на 1992 г. и 1993 г. Този дял се оценява на 63,5% от регистрираните компании⁵. Дори при действащите фирми голяма част все още не наемат персонал на пълен работен ден.

Таблица 2. Размерна структура на действащите предприятия в Словения, 1993

Предприятия	Брой фирми	Дял в общия брой(%)	Брой заети	Дял в общия брой (%)	Дял в приходите (%)
без заети откъм	13.927	45,97	0	0	5,87
1-2	7.879	26,01	10.443	1,80	3,99
3-5	2.878	9,50	10.669	1,84	3,99
6-9	1.177	3,89	8.445	1,46	2,93
Микро фирми (0-9)	25.861	85,37	29.557	5,10	16,78
10-24	1.311	4,33	20.280	3,50	5,54
25-49	893	2,95	31.806	5,48	4,80
50-99	973	3,21	67.661	11,67	8,68
Малки фирми (10-99)	3.177	10,49	119.747	20,65	19,02
100-249	779	2,57	119.615	20,62	17,90
250-499	299	0,99	103.671	17,88	16,17
Средни (100-499)	1.078	3,56	223.286	38,50	34,07
500-999	120	0,40	81.958	14,13	12,11
1000+	57	0,19	125.405	21,62	18,02
Големи (500+)	177	0,59	207.363	35,75	30,13
ОБЩО	30.293	100,00	579.953	100,00	100,00

Източници: PASEF (Център за икономически анализи) и течението на Social Accounting Service, 1994

Според данните в таблица 2 секторът на малкия бизнес се е превърнал наистина в жизнена част на словенската икономика. Какво да кажем за тези 46% от предприятията, които са без заети? Въпреки, че са действащи до известна степен, с приблизително 6% дял от приходи от продажби, те представляват тази част от фирмите, основани от хора, които много внимателно се движат напред към предприемаческата кариера. Тези фирми използват екстензивно някои форми на часова и договорна работа. Техните основатели все още работят в по-големи компании, те може да работят в обществения сектор, или формално да са регистрирани като безработни, получавайки помощи за безработни, или може да са създали повече от една фирма. Те вече са започнали първите си опити в бизнеса, но предприемаческото им изпълнение е несигурно. Внимателният им и премерен поведенчески риск може да се разбере като се има предвид променливия пазар, силната конкуренция в някои сектори и липсата на държавна подкрепа за малките предприятия.

Същественото увеличаване на потенциала на малките предприятия в Словения е лесно да се определи от данните за финансовите резултати на словенската икономика. Делът в общите приходи и печалби може да се отнесе, поне частично, към обема на неформалната работа, ангажирана в малките бизнес единици.

⁵ Кондратович и Макиявски (1994) посочиха 1,42 млн. частни фирми в Полша до 31.12.1992 г., сравнени с по-малко от 20 000 в Словения през същата година.

Таблица 3. Делът на малките предприятия (фирмите, ангажиращи до 50 човека персонал) в икономиката на Словения през 1990 - 1993 г. (%)

Делът на малките предприятия	1990	1991	1992	1993
Брой предприятия	79,6	87,0	91,6	94,1
Брой заети	3,5	6,1	10,5	14,2
Общи приходи	8,6	13,3	19,2	25,4
Износни продажби	2,4	4,7	7,7	18,7
Печалба (след данъци)	15,2	38,0	51,9	45,4
Загуба	4,3	6,1	8,8	22,9

Източник: Финансови резултати от икономиката на Словения през 1993 г. (SAS, 1994).

3. Предприятията по структура на дейностите

Новите фирми промениха значително икономическата структура на Словения. До 1990 г. страната се развиваше като високоиндустриализирана страна вследствие от силната индустриална традиция, суровинните запаси от други части на Югославия и преобладаващата тогава стратегия, даваща подкрепа на производството⁶. Структурата на новите предприятия съществено се отклонява от този модел на дейност в развитието на търговски, финансови и бизнес услуги.

Това развитие се отнася до липсата на продажби на дребно в малките градове, както и намаляването на финансовите и бизнес услуги. Последните, които преди просто не съществуваха, сега се развиват, включвайки посредници за недвижими имоти, счетоводни фирми, консултанти, финансови услуги, свързани с възникването на финансовата борса и взаимните фондове и т.н. Ниските капиталови изисквания на подобни дейности засилиха тези тенденции, позволявайки на хората да започнат бизнес в собствените си къщи или апартаменти със скромно оборудване.

Таблица 4. Действащи предприятия по дейности, Словения 1993 г.

	Брой фирми	Дял в общия брой (%)	Дял на заетите (%)	Дял в продажбите (%)	Заети на предприятие
Производство и добив	4 356	14,4	44,2	39,9	58,9
Селско стопанство и риболов	432	1,4	2,5	3,2	33,8
Горско и ловно стопанство	72	0,2	1,1	0,4	85,4
Водни ресурси	12	0,0	0,2	0,1	88,4
Строителство	1 554	5,1	5,5	4,4	20,5
Транспорт и комуникации	757	2,5	6,0	4,0	46,0
Търговия	6 298	20,8	10,3	24,2	9,5
Обслужване и туризъм	1 027	3,4	2,5	2,1	13,9
Занаяти и персонални услуги	2015	6,7	2,5	2,0	7,3
Комунални услуги	328	1,1	1,9	1,2	34,1
Финансови и бизнес услуги	11 126	36,7	5,3	10,3	2,8
Образование и култура	1 849	6,1	8,8	4,0	27,6
Здравно и социално обслужване	464	1,5	9,2	4,2	115,3
ОБЩО	30.290	100,0	100,0	100,0	19,1

Източник: база данни на PASEF

⁶ Тази стратегия стана част от много положителното отношение към производството, което е широко разпространено сред словенците. Относно структурата на новосъздадените предприятия, те все още се оплакват, че чувстват липса на "производствени единици".

4. Занаятчийски сектор в Словения

Страната традиционно имаше силен частен занаятчийски сектор, който се развиваше като част от частния сектор през социалистическия период, въпреки че страдаше под строгите ограничения на заетата работна сила, притежавайки предпоставки и някакво оборудване, т.е. камиони и автобуси (вж. табл. 4)⁷. Според Закона за занаятите (1994 г.) независимите занаятчии ще се пререгистрират като ЕТ или ще трябва да потвърдят статута си, покривайки изисквания за някои умения. Това е причината, поради която категорията на ЕТ много се увеличи през 1994 г. Силната категория на занаятчиите, заети на половин работен ден, включва хората, работещи на друго място. През 1993 г. занаятчиите посочиха 58 768 заети с допълнително 37 089 собственици, работещи на пълен работен ден в своите работилници.

Таблица 5. Структура на занаятчийския сектор

	31.12. 1991	31.12. 1992	31.12. 1993	31.12. 1994
Независими занаятчийски работилници	34 380	35 650	35 911	34 607
Съвместни занаятчийски работилници	1099	1158	1152	1056
Работилници с данъчно облагане	2470	2639	2591	2500
Занаятчии с непълно работно време	12 699	12 021	11 255	10 563
Еднолични търговци	-	-	2 157	10 643
Други	693	580	569	545
ОБЩО	51 341	52 048	53 635	59 914

Източник: Статистическа информация, Статистическа Агенция (различни издания).

Трябва да се споменат други две дейности на словенското население. В селското стопанство частните дейности се развиват като вторични, т.е. туризъм, производство на здравни храни, пчеларство. Преброяването на населението през 1991 г. сочи 156 531 домакинства с някакви селско стопански дейности (24,5% от всички домакинства), но притежаваните средно 5,88 хектара със само 2,50 хектара орни земи не позволяват развитието на пчеливни дейности при повечето от тях. Интересната област е вторичната икономика. Според някои оценки през 1988 г. за групата работнически домакинства (Glas, 1989), това носи 23,7% от доходите им. Дори по-голям дял може да се очаква за домакинствата в сферата на селското стопанство, а увеличавашата се безработица да подсили скритите дейности сред населението. Изследователите (Kukar, 1994) направиха оценки за 1993 г. на 239 000 души, заети във вторичната икономика (28,3% от активното население), посочвайки 10% от официалните цифри за БВП.

5. Появата на чужд капитал

За изчерпателна картина на словенската икономика трябва да погледнем броя на предприятията с чуждестранен капитал. Делът им се увеличи през периода 1990-1994 г. с индекс на растежа над същия на всички предприятия, но все още не превърляйки 3% за тези, които са чужда собственост и 5% за предприятия със смесен капитал.

⁷ Занаятчиството като сектор е предмет на динамичен процес на влизане и излизане на единици. През 1992 г. имаше 9 536 отЕорени нови занаятчийски работилници и 8 829 затворени; процесът се затвърди през 1994 г. с 8.834 новосъздадени и само 4 321 затворени.

Таблица 6. Регистрирани фирми според източника на капитал

Източник на капитал	31.12. 1990	31.12. 1991	31.12. 1992	31.12. 1993	30.6. 1994	31.12. 1994
Вътрешен	14 152	22 424	34 478	44 610	46 327	47 434
Чужд	74	147	638	1 252	1 384	1 503
Смесен	371	777	1 332	1 872	2 001	2 101
Дял на фирмите (%)						
- чужд капитал	0,51	0,63	1,75	2,62	2,78	2,94
- смесен капитал	2,54	3,33	3,65	3,92	4,03	4,12
ОБЩО	14 597	23 348	36 448	47 734	49 712	51 038

Източник: Статистическа информация, Статистическа Агенция (различни издания).

Обяснението на този твърде нисък дял на предприятията чужда собственост се подчертава със следните факти:

- а) малък вътрешен пазар на ограничен интерес от по-големите компании
- б) сравнително скъпа, но квалифицирана работна сила
- в) неразрешени въпроси за собственост на земята от чужденци
- г) усложнения, свързани с войната за независимост
- д) закъсняла приватизация с доминираща схема на съсобственничество на работниците

Чуждестранният капитал с изключение на покупката на по-големи компании и смесени предприятия, от преди 1991 г. сочи главно за малки инвестиции, един вид внимателен тест на словенската бизнес среда.

6. Регионални различия в предприемачеството

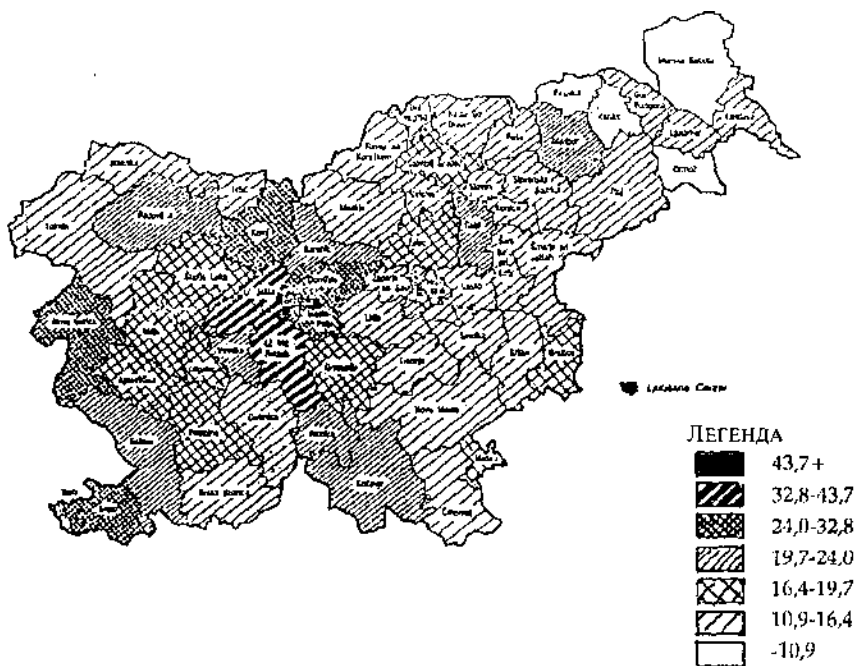
Регионалното разпределение на предприятията разкрива картина на силно неравномерно развитие. Въпреки, че не само броят на предприятията определя размерите на дейността, но и заетостта и оборота, самият брой ни казва много. В картата на Словения броят на предприятията за 30.07.1993 г. е сравнен с населението на индивидуална общност според обработените данни на 31.03.1991 г. Средно 21,86 предприятия са регистрирани на 1000 души от населението, със 7,85 най-висока и 76,05 най-ниска цифра.

Можем да определим пазарна концентрация на предприятия около Любляна, които привличат най-големия дял от търговските, финансови и бизнес услуги⁸. Втората област на висока концентрация на предприятия е крайбрежната част и по италианската граница. Отворената икономика привлича много италиански компании да започнат бизнес със словенски предприемачи през границата. Не същото е положението на другата граница. Твърде учудващо е слабо влияние на Австрия върху северната част на Словения. Регионалните центрове Селие и Марибор са заели местните услуги, но все още остават на средното равнище между предприятията, много зад истинския им потенциал за икономическо развитие. Някои индустриални центрове, т.е. Веление, Трбовлие, Ново место, Иесенице и Мурска Собота, са учудващо слаби по две различни причини: в някои от тези центрове съществуващите компании все още работят добре без видими уволнения, така че няма спешна нужда от частен бизнес. Другите центрове имат големи структурни проблеми, но уменията

⁸ Тази тема е дискутирана в Glas (1993) с повече подробности.

на уволнения персонал не отговаря на търсенето на стартиращите (миньори, машиностроители). Обществата на хърватската граница имат несигурност заради военното положение в бившата Югославия. Същевременно, това са повече селско стопански райони и не отговарят много на предприемаческо развитие.

Схема 1. Регионално разпределение на предприятията за 1000 жители в словенските общини, 30.06.1993 г.



7. Вътрешно предприемачество

Обратно на предприемаческата вълна, която доведе до увеличаване броя на стартиращите предприятия, вътрешното предприемачество не беше високо оценено от управлението на обществените компании. Въпреки че Словения подкрепяше някои модели на масово иновационно представяне през 80-те години, действителната иновативна култура никога не се разви значително. Проиталианската социалистическа култура никога не даде път на подкрепящата иновативна среда. Като допълнение, трансферът на научноизследователската дейност от съществуващите научни институти към индустрията среща много препятствия. Огромната загуба на пазари отвори пътя за заобикалящото управление и стратегии за намаляване на размера, а не за вътрешно предприемачески дейности. Следприватизационният период се очаква да даде нов устрем на управлението на иновациите и процеса на корпоративно рисковане.

8. Странични разклонения от съществуващите по-големи компании

Забавеният процес на приватизацията предизвика много несигурности относно начините на реструктуриране на съществуващите компании. Персоналът очакваше да стане собственик на приватизираните компании по смисъла на системата на самоуправление. Следователно той наблюдаваше много внимателно процеса на

преструктуриране на предприятията, опитвайки се да предпазят управлението от придобиване на основен дял. Този климат на двустранно недоверие спря процеса на странични разклонения от превръщането му във важен източник на зародиша на нови разширяващи се компании. Жалко е защото, поради диверсифицираната структура на словенските компании, страничните ефекти могат да станат ефикасен начин за създаване на нови предприятия със задоволителен потенциал за растеж. Този враждебен политически климат попречи на много странични разклонения да успеят, наричайки ги "дива приватизация". Въпреки тази ситуация се развиха някои успешни странични разклонения:

- а) разклонения на част от диверсифицирания продукт микс
- б) разклонения на мрежите от фабрични магазини
- в) трансформация на услугите за почистване, ресторанти, услуги за сигурност, вътрешни агенции за пътуване и др. в независими предприятия
- г) разклонения на научноизследователската дейност, строителството или инженерните единици
- д) разделяне на поддръжката и поправката, металообработването, някои административни услуги, транспорт (камиони, използване на коли под наем от компаниите)
- е) странични разклонения от счетоводните услуги, компютърните центрове и др.

Приватизацията ще започне реструктуриращите процеси в по-големите фирми и страничните разклонения ще станат част от създаването на нови предприятия.

9. Система за подкрепа на малките предприятия

Нуждата от подкрепяща система, която да подпомага стартиращите предприемачи и съществуващите малки предприятия, беше установена в ранния стадий на процеса на създаване на нови предприятия. Министерството на икономическите работи (МИР) като основател убеди четирима партньори със съществуващи системи за местни помощи⁹ да се присъединят към новата Система за подкрепа на малките предприятия, оглавявана от Центъра за развитие на дребния бизнес (ЦРДБ). Системата формално се развива от 1992 г., с разширяване на членовете (институции и отделни хора) от 326 през 1992г. на 510 през 1994 г. Тези членове представят различни общности:

- а) представители на местното (общинско) управление и отделите им по малък бизнес
- б) местните центрове за развитие и предприемачески агенции
- в) регионални офиси по заетостта
- г) регионални клонове на Комитета по икономика и местните офиси на Комитета по занаятите
- д) образователни и обучаващи институции
- е) предприятия, предоставящи бизнес услуги и съветващи малките предприятия
- ж) отделни адвокати, обучени чрез ЦРДБ

⁹ Министерството на труда по традиция включва Службите по заетостта на регионално равнище (със съветници за активната политика на заетостта); Комитетът по икономика имаше регионални клонове и Комитетът по занаятите разви най-гъстата мрежа от локални офиси в Словения.

Различни форми на подкрепа разви ЦРДБ, обхващайки от "твърда подкрепа", осигуряване на помещения (ГБИ - Група за бизнес инкубатори) и финанси (САСК - Словенска асоциация за смесен капитал) до "меките" форми на информация, обучение и съветване (Групата за съветване на малките предприятия, Асоциация на клубовете на предприемачите, СПМИ - словенска предприемаческа мрежа на иноваторите). Системата трябваше да предоставя външна подкрепа на предприемачите на местно равнище, както и да управлява проекти в сферата на селското стопанство, туризма, занаятите и други сектори, представянето на предприемачеството, изследванията и развитието на програми за обучение.

Действителният вид на тази система разкрива много слабости:

- а) досега тя не е приела никаква формална структура на регионално и местно равнище; тя действаше по-скоро като хаотично допълнение от членове с различни цели, интереси и ресурси
- б) нямаше ясно портфолио на услугите и единна система за подкрепа на предприемачите
- в) най-важната единица - ЦРДБ, очевидно не функционираше поради недостатъчен персонал, липса на стратегия и оскъдни ресурси
- г) бюджетът на системата беше далеч от необходимия за постигане на подходяща подкрепа на малките предприятия
- д) територията на Словения не беше равномерно покрита и членовете предоставяха услуги с различно качество
- е) нямаше ефикасна система за контрол

През 1993 г. ЦРДБ участваше финансово в 36 национални, 17 регионални и 53 местни проекта, допринасяйки с 2,15 млн. DM към общо 6,7 млн. DM от бюджета на проектите¹⁰. Въпреки слабостите системата предостави ценна подкрепа на малките предприятия с допълнителна местна финансова помощ и други проекти, спонсорирани от Министерството на труда и Министерството на науката и технологиите¹¹. Трябва да се отбележат някои ефективни постижения:

- а) екстензивно обучение на почти 140 адвокати на малки предприятия
- б) развитието на местната предприемаческа структура: 26 бизнес центрове, 7 консорциуми, включващи членове на системата, 15 инкубатора, местни и национални информационни системи
- в) представянето на предприемачеството чрез организация и участие на 9 международни и 8 местни панаира, 24 местни изложби, местни указатели за дребен бизнес
- г) субсидирани предприемачески учебници, доклади, списания, видео филми
- д) субсидирани отвън съветвания на собствениците на малки предприятия
- е) сътрудничество с чуждестранни институции и асоциации, трансфер на ноу-хау, представяне на словенските иноватори в чужбина

¹⁰ Официален доклад на ЦРДБ до правителството.

¹¹ Местните власти през периода I - X 1994г. са вложили 9,2 млн. DM, а банките и застрахователните компании добавиха 10,7 млн. DM към тези ресурси.

10. Фондове за развитие на дребния бизнес (ФРДБ)

Правителството на Словения финансира ФРДБ от бюджета, за да изпълни две задачи:

- а) субсидирани лихвени проценти на заемите от търговските банки за увеличаване на малките предприятия в съответствие с най-високия годишен лихвен процент от R+15% (R - инфлация): през 1993 г. 243 от 622 предложения бяха одобрени, общо 8,6 млн. DM заеми за подкрепа от 106,3 млн. DM.
- б) система за гаранции на заемите от търговските банки: през 1993 г. само 33 от 160 предложения бяха одобрени, заеми за подкрепа от 138 млн. DM.

Ръководството на ЦРДБ сметна, че 1 СИТ, инвестиран от бюджетните ресурси, привличат допълнително 12,3 СИТ от други ресурси (частни спестявания, търговски банки) с 1 463 новосъздадени работни места във всички проекти, подкрепяни от Центъра. Основната критика на политиката на ЦРДБ се концентрира върху недостатъчните ресурси, изключително бавното прилагане, слабия професионален персонал, очевидно без предишен предприемачески опит, който не осигурява подкрепа на кандидатите в подготовката на бизнес планове.

ЗРДБ не успя да покрие липсата на финансов капитал в Словения, особено начален. Предприемачите сами по себе си не работят с външен финансов капитал - те предпочитат да запазят пълен контрол върху предприятията си. В бъдеще новосъздаденият Технологичен фонд към Министерството на науката и технологиите ще се грижи за високотехнологичните предприятия. Фондът "Хоризонт", основан на австрийски капитал, ще се грижи за динамичните предприемачи с висок потенциал за растеж. Въпреки това, бъдещето на някои местни фондове за подкрепа на малките предприятия е все още несигурно след реформите на местната администрация.

Изследването на 150 динамични предприемачи разкри, че 71% от тях използват собствените си спестявания при стартиране и първата година на функциониране и само 4% са основани на заеми от търговски и инвестиционни банки¹². След 3 години в бизнеса само 15% от инвестираните и работещ капитал идват от банкови заеми, с печалба от бизнеса (57%) и собствени спестявания (20%) като най-важните източници.

11. Инкубаторна система

Опитът на SPEDD инкубаторна система от Питсбърг (САЩ) насърчи през 1989 г. създаването на първите инкубатори в Словения, основани или от местното ръководство или от по-големи компании като инструмент за тяхното реструктуриране и представянето на предприемаческите дейности сред излишните работници. Безразличното правителство не показва действителна ангажираност в тази насока за подкрепа на малките предприятия и общото икономическо влияние на системата на инкубаторите остава твърде скромно. Около 18 институции използваха услугите им, но с времето много от тях свързаха основната си мисия с по-комерсиални дейности, само частично отнесени до създаването на нови предприятия. Напоследък правителството участва в два проекта. Единият е *Технологичен център* в Марибор, който използва ноу-хау на TZ Graz в Австрия, с подкрепата на Министерството на науката и технологиите. Другият е *Центъра за бизнес и иновации* (ЦБИ) в Крани, който ще извършва две дейности. Дейността на ЦБИ, използваща опита на EBN

¹² Тези цифри са най-високите (за собствени спестявания) и най-ниските за 5 източноевропейски страни, включени в изследването.

системата, ще цели създаването на нови предприемачески фирми и странични разклонения от по-големите компании, концентрирайки се върху напредналите технологии. ЦБИ ще подкрепя източноевропейските партньори да инвестират в тези компании. Другата е Центъра за обмен на субконтракти и партньорства (ЦОСП), който представя субконтракторните връзки между МСП в Словения и съседите ѝ. Дейността на ЦОСП ще осигурява достъп на съществуващите МСП до международния бизнес и трансфера на технологии и има за крайна цел създаването на смесени предприятия и стратегически сътрудничества. И двата проекта са все още в начална фаза и тепърва трябва да изпълняват своите цели.

Заключение

Тези тенденции в предприемаческото развитие могат да се обяснят с растежа на образованието и обучението на предприемачески умения, от равнището на средните училища до университетските програми (Glas, 1994a). Малките предприятия срещат много проблеми в сферата на маркетинга, финансите, износа, данъците. Много предприемачи се нуждаят от по-нататъшно образование и обучение и тяхната Асоциация, основана през 1994 г., ги подпомага съществено в това отношение.

За съжаление, дребният бизнес е все още един вид "terra incognita" за много от силните и влиятелни хора от академизма и властта. Словения чувства липса на силна политическа ангажираност и подходяща стратегия за развитието на малките предприятия. Ние посочихме някои местни черти на тази стратегия, като: освобождаване на предприемаческия потенциал, разширяване на предприемаческата основа за повече жени и по-млади хора, подобряване на бизнес средата чрез системи за бизнес подкрепа, улесняване достъпа до финансите, особено финансов и развиващ се капитал, развитие на стартирали фирми във всички сектори, за да запълнят "черната дупка", подкрепяне на растящите компании и представяне на високотехнологичните предприятия, странични разклонения и създаване на групи от малки предприятия (Glas, 1994b). Тази стратегия трябва да осигури промяната в поведението на домакинствата и предприятията, ценейки високата гъвкавост и иновации.

Литература

- Glas Miroslav (1989): The effects of the shadow economy in the Yugoslav economy and the attitudes of economic policy towards shadow economy. RCEF, Faculty of Economics, Ljubljana.
- Glas Miroslav (1993): Slovene Small Business, Institut for Economic Research, Ljubljana - ICEG, San Francisco.
- Glas Miroslav (1994a): Development of Entrepreneurship Education and Training in Slovenia. Conference on Entrepreneurship Education for Central and Eastern Europe, Ljubljana, August 26-27, 1994.
- Glas Miroslav (1994b): Elements of the small business development strategy for Slovenia, Ministry for Economic Affairs (working paper), Ljubljana.
- Kondratowicz Andrzej, Wojciech Maciejewski (1994): Small and Medium Private Enterprises in Poland, Adam Smith Research Centre, Warsaw - ICEG, San Francisco.
- Tajnikar Maks (1993): Development tendencies and capacities of Slovene small business. Slovenska ekonomska revija, Ljubljana, Vol. 44, No. 1-2, pp 149-166.

Важността на реструктурирането на малките и средните предприятия с едно приложение към Полша

ВАУТЕР БИЕСБРУК, ВАЛЕНТИЙН БИЛСЕН

1. Въведение

Преходът на бившите комунистически икономики към пазарни отношения е една от най-големите структурни промени в сегашната история на стопанството. От една страна, това предполага голяма (де-) регулативна дейност на правителствата, за да се определят контурите на пазарната икономика. От друга страна, спонтанната обратна реакция на “homo economicus”, ръководена от мотива да преживее и да натрупа богатство в тази драстично променяща се среда, е двигателя на развиващата се пазарна икономика. В нея доходите от създаването на добавена стойност са предимно в частните предприятия. В планираните икономики почти целия доход беше съсредоточен в държавните предприятия. Като предпоставка най-прекият отговор за създаване на частни фирми беше приватизирането на държавните. Приватизацията е необходим процес за създаването на пазарна икономика. Все пак това не е достатъчно. Променящата се среда съдържа други нужди в производителните единици. Фирма, работеща в планова система, има други нужди от тази, която работи в преходна среда. Фирмите, действащи в пазарна икономика, имат нужда от стоки и услуги, които не винаги се произвеждаха преди прехода. Това създава необходимостта за съществуващите предприятия да започнат с нови дейности, а също и да стартират нови частни предприятия. Много от тези дейности имат ниска производителност и позволяват на малките предприятия да бъдат печеливши. Като предпоставка МСП са важна институция за създаване на доход и богатство, резултатите от което служат за нуждите на клиенти и производители.

Голямото разнообразие от стоки и услуги, които се търсят от семействата и фирмите в млада пазарна икономика, могат да се сметнат за възможности за предприемачите да навлязат на пазара или дори да открият нов. Растящото предприемачество е стимулиращо за заетостта. Самият предприемач получава доход. След известно време, когато бизнесът се разрасне, се появяват възможности за нови заети. Не всеки бизнес, който стартира ще бъде успешен, защото в преходна обстановка съществува голяма несигурност, липса на знания за работата на фирмата, трудности при получаване на надеждна и подходяща информация, а също и появяващите се капиталови пазари.

Този доклад разглежда емпирични открития за развитието на частния сектор в полската икономика с особен интерес към заетост в собствено предприятие и предприемачеството. Потенциалното отнасяне на МСП към пререструктурирането е подчертано и сравнено с данните. На основата на сериен секционен анализ са оценени детерминантите на заетост в собствено предприятие и цялата частна заетост.

2. Дескриптивна статистика за развитието на частния сектор в Полша

Поради факта, че по време на комунистическата ера селскостопанския сектор в Полша остана предимно в частни ръце (той никога не разбра какво е масова колективизация), в началото на прехода размерът на частния сектор беше много по-голям от този в другите централноевропейски страни. Въпреки това този дал нарасна значително, достигайки почти 60% през 1993 г.

2.1. Дял на частния сектор в общата заетост

Пазарният растеж на дела на частния сектор в заетостта не беше само благодарение на създаването на нови фирми, но и поради намаляване на общия брой заети (от 17 млн. през 1989 г. до 14,6 млн. през 1993 г.). Все пак тази обща картина крие някои интересни черти на заетостта в частния сектор, (вж. табл. 1).

Повече от 40% от заетостта в този сектор е благодарение на селското стопанство, други 40% наемат заети в еднолични фирми и дружества (нарече тук самозаети). Коего най-общо се разбира под частен сектор представя само 20% от тази група в Полша. Картината може би не толкова ясна, колкото някои очакват.

Таблица 1. Разпределение на заетостта в частния сектор

Частна заетост към 12. 1993 г.	
общо (в хиляди)	8389,0
от които (в %):	100,0
в селското стопанство	41,0
самозаети	38,4
останали	20,6

Източник: собствени изчисления, основани на GUS, 1994 г., Статистически отдел на Полша, том II, № 1 и таблица 2.

Повече от половината от общите заети работят в частния сектор. Секторното разделяне показва, че най-голямата, но намаляваща част от заетите е в селското стопанство. Делът на индустрията и транспорта малко или много остава постоянен (въпреки, че броят нарасна в двете категории). В тези сектори мнозинството все още е заето в държавния сектор. Растежът на дела на заетостта в строителството и особено търговията е грандиозен.

2.2. Заетост в собствено предприятие

Сега се обръщаме към това, което наричаме “заетост в собствено предприятие“. Съществуват няколко имена на такъв вид фирми, като необединени фирми, еднолични фирми и дружества, много малки фирми¹. Вече беше посочено значението им

¹ Месечната полска статистика превежда това като “установяване на истински хора, извършващи икономически дейности“.

във въпросите на заетостта. Таблица 2 показва, че до края на 1993 г. повече от 3,2 млн. души са били заети в тези необединени фирми (при среден брой заети на установяване 1,8). Те представят около 22% от общия брой на заетите².

Таблица 2. Заетост в необединени фирми (хил.)

Сектор	12.89г.	12.90г.	06.91г.	12.91г.	06.92г.	12.92г.	06.93г.	12.93г.
общо	1475,5	1915,5	2338,6	2591,1	2800,0	3008,7	3105,5	3220,7
<i>индустрия</i>	73,6	37,4	34,9	32,2	29,9	33,5	33,1	33,7
<i>строителство</i>	-	18,2	16,3	15,4	15,2	16,9	16,7	16,6
<i>търговия</i>	-	25,3	30,7	33,6	33,7	35,0	34,7	34,7
<i>услуги</i>	-	19,0	18,2	18,7	21,3	14,6	15,5	15,0

Бележка: обслужването е включено в услугите, а не в търговията

Източник: собствени изчисления, основани на *Biuletyn Statystyczny* и *Webster* (1993 г.) за данни от 1989 г.

Наблюдавайки секторната еволюция, основните открития са:

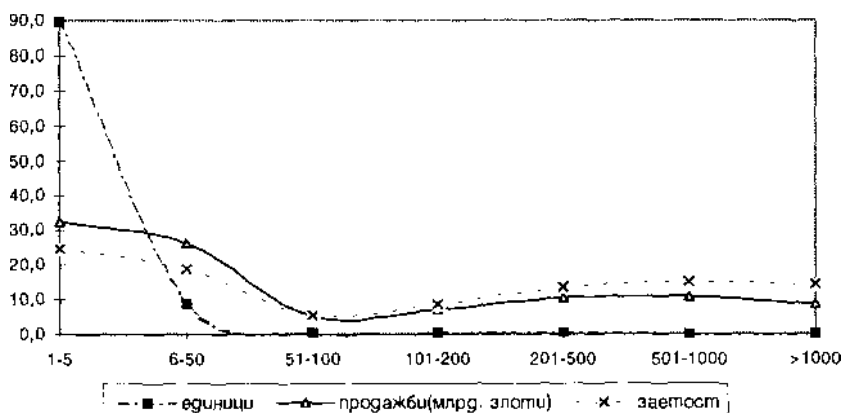
- заетостта в собствени предприятия в търговията получи бърз растеж както в абсолютни величини, така и в дял от общото;
- отделно от острия спад през 1990 г., заетостта в собствени предприятия в индустрията остана сравнително стабилна в дял от общото, въпреки, че в абсолютни величини беше постигнат съществен напредък от края на 1990 г.;
- секторът на услугите (включително обслужването) показва по-озадачаваща еволюция. Особено 1992 беше странна година за заетостта в собствени предприятия в услугите. Първата половина на годината записа остро увеличение, докато втората показва дори намаление. Въпреки, че нямаме точна представа за причината за това развитие, предполагаме, че може да съществува връзка с промените в данъчната система. През периода 1990-1991 г. беше много лесно да се регистрира нова бизнес дейност (като платиш минимална такса), така че много от тези регистрации не бяха съвсем сериозни. Този аргумент е по-малко приложим за по-съвременни години: всъщност, започвайки от 1992 г., данъчните служби са компютъризирани и данъчната полиция представя, че регистрираните фирми намират много трудно избягването на плащането на данъците върху дохода (Blawat et al, 1994);
- накрая, 1993 г. беше малко или повече стабилна за всички категории както в абсолютни величини, така и в съответните им дялове. Това може да означава, че свободното организационно място, съществуващо в началото на прехода, сега вече е доста запълнено и че "нормалния" процес на избор за влизане или излизане ще се среща, без твърде големи промени в абсолютния брой, но с висок оборот на производителя. Други причини могат да бъдат намаленото вътрешно търсене, увеличената вътрешна и чужда конкуренция, и повишените данъчни граници и премахването на освобождаването от данъци (Blawat et al, 1994).

² За да подчертае значението на тези дребни предприемачи, Полариска (1993) посочи, че те превъзхождат по численост общия брой на безработните в Полша в края на 1991 г. Положението е все още такова в края на 1993 г.

3. Разпределение по размер на предприятията в строителството и индустрията

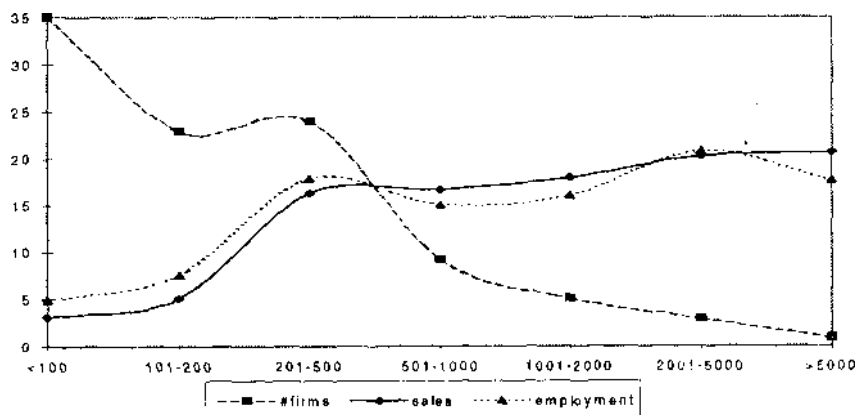
Интересно е да се сравни размерното разпределение в строителството с това в индустрията. Фигура 1 и фигура 2 представят такова разпределение на фирми в двата сектора за 1992 г. В строителството почти всички предприятия са МСП. 99% от всички фирми са с по-малко от 100 заети. В индустрията МСП също представляват важен дял, но той е по-нисък - 82%. Още повече, индустриалния сектор е по-концентриран от сектора на строителството. В индустрията 82% от фирмите имат повече от четвърт от общите продажби. В строителството 99,8% от всички предприятия имат 80,7% от общите продажби.

Фиг. 1. Размерна структура на строителните фирми в Полша през 1992 г.



Източник: собствени изчисления, основани на Rocznik Statystyczny 1993 г., стр.307

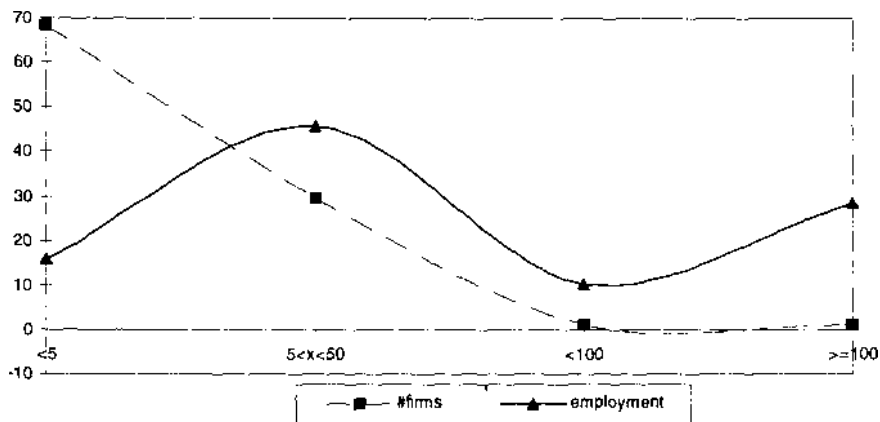
Фиг. 2. Размерна структура на индустриалните фирми в Полша през 1992 г.



Източник: собствени изчисления, основани на Rocznik Statystyczny 1993 г.

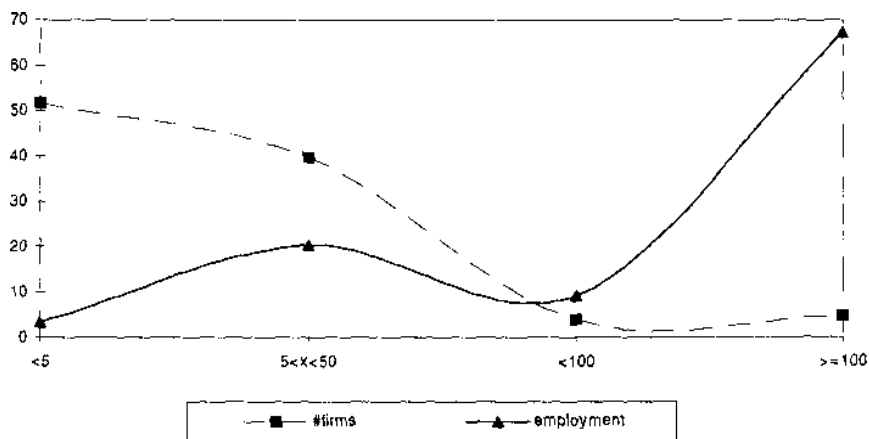
Фактът, че те са почти противоположни, що се отнася до заетостта или продажбите, не е само благодарение на различни секторни характеристики, като много по-малка скала на минималната ефективност (СМЕ) и повече местни пазари в строителството. Друга причина е свързана с историческата еволюция по време на плановата система, където индустрията заемаше приоритетно място. В строителството, много повече, отколкото в индустрията, съществуваше свободно организационно място, което сега доста се запълни чрез създаване на нови и малки фирми.

Фиг. 3. Размерна структура на строителните фирми в Белгия, 1983 г.



Източник: собствени изчисления, основани на Donckels (1984)

Фиг. 4. Размерна структура на индустриалните фирми в Белгия, 1983 г.



Източник: собствени изчисления, основани на Donckels (1984)

Сравняването на тези открития със ситуацията в зряла пазарна икономика ще хвърли повече светлина върху тази тема. Ние вземаме данни от Белгия (за 1983 г.) за сравнение (вж. Фиг. 3 и 4). В строителството в Белгия 99% от всички фирми са с по-малко от 100 заети. Това е подобно на полския случай, с тази разлика, че в Полша почти всички фирми са с по-малко от 5 заети, докато в Белгия също има сравнителен брой фирми с между 5 и 50 заети. Наблюдавайки броя на фирмите в индустрията, виждаме, че 95% от белгийските са с по-малко от 100 заети, а броят в Полша е само 35%. Когато погледнем цифрите на заетостта, ситуацията е дори по-отклоняваща: 40% от заетостта в строителството в Полша е във фирми < 100, докато в Белгия процентът е 70%. В белгийската индустрия 30% от заетостта е във фирми < 100, докато в Полша този дял е само 5%.

3. Структура на производството преди и след прехода в строителството и индустрията

За преходните икономики вече е широко документирано в литературата, че производствената структура преди прехода се характеризираше с висока концентрация и големи размери на предприятията. Джексън (Jackson, 1991) пише: *“Дълго време сред специалистите се смяташе, че плановете стопанства в Централна и Източна Европа имаха единици с по-голям среден размер с по-малко отклонение от средния размер, отколкото пазарните икономики”*³. Намесата на плановата среда, сравнена с тази на пазарната, върху размера на фирмата, е много добре описана от Керън (Keren, 1993) в неговата статия за проучване на оптималната стегнатост и икономика на стимулите в бюрокрациите. Смятайки фирмата за йерархична организация, той твърди: *“Само където не съществуват пазари или те са много свити, йерархиите могат да растат толкова много, че да надхвърлят оптималните си размери. В тези случаи те широко проявяват нефункционално поведение от типа на съветската бюрокрация”*⁴. Иванек и Ордовер (Iwanek and Ordover 1993) определят секторната структура в навечерието на прехода като: *“... неефективна концентрирана пазарна структура, построена около дуалните изисквания на частичното централизирано планиране и твърд политически контрол...”*⁵.

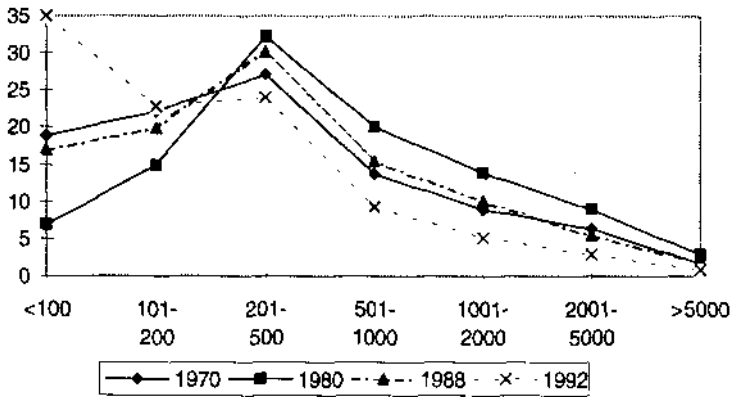
Дали преходът предизвиква голяма промяна в секторната структура? Достъпната информация позволява да се отговори на този въпрос за секторите на индустрията и строителството. Фигура 5 показва еволюцията на размерната структура в индустриалните предприятия в Полша през измерваното време в единици. Първата набиваща се на очи характеристика е, че множество от фирмите са с размери между 201 и 500 заети за всички години по време на комунистическото управление. Дори след прехода тази черта е все още забележима. Между 1970 г. и 1980 г. процентът на малките предприятия намаля за сметка на тези с размер от 200 и повече заети. След 1980 г. значението на МСП се увеличи.

³ Jackson (1991), p. 4.

⁴ Keren (1993), p. 110.

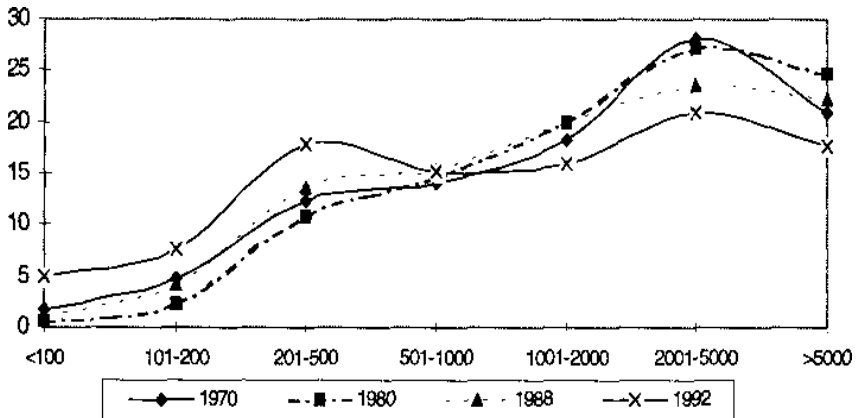
⁵ Iwanek и Ordover (1993), p. 154.

Фиг. 5. Размерна структура на индустриалните предприятия в Полша по брой единици



Източник: основан на CSO, Полша, статистически данни, 1989 г., 1990 г. и GUS, Rocznik Statystyczny, 1993 г.

Фиг. 6. Размерна структура на индустриалните предприятия в Полша по заетост



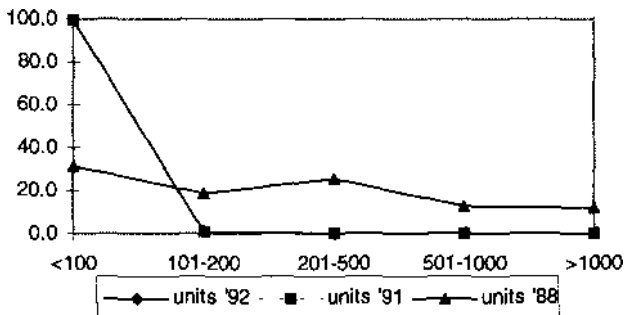
Източник: основан на CSO, Полша, статистически данни, 1989 г., 1990 г. и GUS, Rocznik Statystyczny, 1993 г.

Обединяването информацията на фигура 5 с тази на фигура 6 разкрива, че концентрацията на заетостта с времето намалява. През 1970 г. най-големите фирми (>5000), които представляваха по-малко от 2% на индустриалните фирми, имаха повече от 20% заети. От последните 68% бяха МСП. Заедно те заемаха 18,8% от индустриалната работна сила. През 1980 г. концентрацията на заетостта се увеличи. През 1988 г. ситуацията беше подобна на тази през 1970 г. След началото на прехода концентрацията на заетостта намалва до равнище, което и досега не е достигано. През 1992 г. най-големите фирми представляваха по-малко от 1% от индустриалните и

обхващаха 17,7% от работната сила. МСП бяха 82% от тези фирми и с почти 30% от индустриалната работна сила.

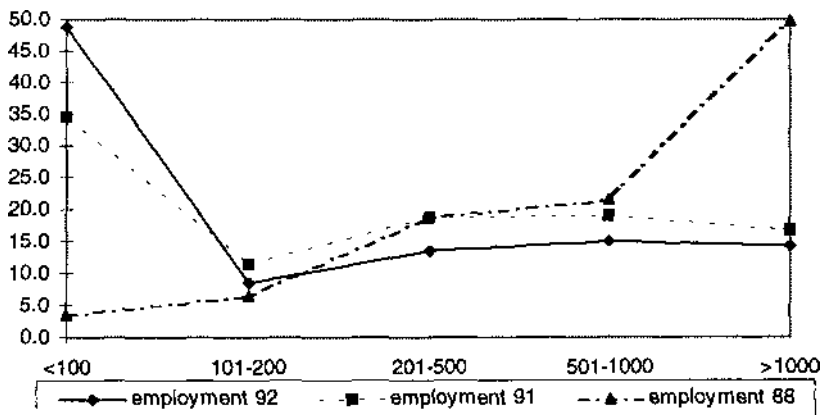
В сектора на строителството влиянието на прехода върху реструктурирането изглежда по-голям, отколкото в индустрията. Фигури 7 и 8 показват размерната структура на строителните фирми съответно по единици и по заетост. От фигура 7 става ясно, че след периода на централизирано планиране, се извършва важен завои към размерите на МСП. През 1988 г. 36% от всички предприятия имат размер, по-малък от 100 заети. През 1992 г. 99% от предприятията принадлежат към тази група.

Фиг. 7. Размерна структура на строителните фирми в Полша по брой единици



Източник: Rocznik Statystyczny, 1993 г., 1992 г., 1989 г.

Фиг. 8. Размерна структура на строителните предприятия в Полша по заетост



Източник: Rocznik Statystyczny, 1993 г., 1992 г., 1989 г.

Структурната промяна след началото на прехода е също илюстрирана чрез променената концентрация на заетостта, както е показано на Фигура 8. През 1988 г. почти 50% от работната сила в строителството беше заета в предприятия с размер, по-голям от 1000 заети. Секторът на МСП по това време заемаше 29% от работната сила в строителството. През 1992 г. големите предприятия заемаха 14,3%, докато

МСП притежаваха 71% от заетостта в строителството. След началото на прехода заетостта беше по-концентрирана в МСП с размер, равен или по-малък от 100 заети.

Размерното разпределение на продажбите в строителството сочи същия извод както при концентрацията на заетостта. От 1991 г. насам МСП осъществяват повече от 50% от общите продажби, докато през 1988 г. големите предприятия с повече от 1000 заети са осъществили 53%; само през 1991 г. МСП са осъществили 81%. Това показва сериозно реструктуриране на строителния сектор, що се отнася до продажбите.

5. Увеличаване на заетостта и samozаетостта в частния сектор. Резултати от извадково изследване.

За да изследваме детерминантите на развитието на частния сектор, ние оценихме влиянието на няколко фактора върху определен брой собственици на фирми и наемни работници от частния сектор в Полша на базата от набор от данни. Макар че има други фактори, като обем продажби и продукция, подходящи за измерване развитието на частния сектор, заетостта беше единственият показател, за който разполагахме с достатъчно данни за провеждането на задълбочен регресионен анализ.

Наборът от данни се състои от наблюдения, проведени в 49 воеводства през 1991, 1992 и 1993 г. Извършва се оценка на модела на фиксирания ефект по метода на Фюлер - Батис в САС за оценка на регресионни параметри на базата на подновяващи се данни⁶. Изборът на модела на фиксираните ефекти изглежда подходящ, тъй като анализът изцяло е насочен към Полша и всички воеводства са включени в извадката. Моделът се определя по следния начин:

$$(1) \quad y_{it} = \sum_{k=1}^K X_{irk} \beta_k + u_{it},$$

където: $i=1, \dots, 49$; $t='91, \dots, '93$; k е броят на променливите.

Условието за грешката се декомпозира в следните части:

$$(2) \quad u_{it} = v_i + e_t + \varepsilon_{it}$$

където $i=1, \dots, 49$; $t='91, \dots, '93$

v_i - компонент на грешката за воеводство, постоянен във времето;

e_t - компонент на грешката за времеви период, постоянен за воеводство;

ε_{it} - компонент на грешката за даден времеви период и воеводство.

Грешките са разпределени независимо една от друга с нулеви значения и положителни отклонения, съответно $\sigma_v^2, \sigma_e^2, \sigma_\varepsilon^2$

В X -матрицата са включени следните променливи: показател за безработицата, за богатството, степен на урбанизация, показател за заплатата и заетостта в селското стопанство. Тук трябва да се отбележи, че някои интересни финансови фактори не могат да бъдат установени на регионално равнище и поради това не са включени. Например, показателят за отраслова печалба в региона не е изведен. Имайки предвид високия дял на търговията в samozаетостта, може да се очаква, че това ще предизвика навлизане на работна сила в този сектор (притеглящ, или пул-фактор). Високата норма на печалбата може да доведе до разрастване на фирмата и до повишаване на общата заетост в частния сектор. Също така не разполагахме и с личните

⁶ Институт САС, 1993, с. 871 - 881, и Fuller, W.A., Battese, G.E., 1994, с. 67 - 78.

спестявания в рамките на дадено воеводство. Както се допуска, основаването на МСП се финансира предимно с лични, на семейството и на приятелите спестявания.

Избрахме безработицата, за да проучим дали тя може да бъде възприемана като подтикващ или пуш-фактор за стартиране на собствен бизнес, както се прави в литературата (Barlett & Hoggett, 1993). Условието на пазара на работна сила предоставя на хората възможност за избор между наемен труд, безработица или различни форми на самозаетост. Безработицата бива интерпретирана като подтикващ фактор, тъй като може да накара безработният да основе собствени бизнес. Това отговаря на положителното значение на регресионния фактор, т.е., смята се, че безработицата (или заплахата от безработица) има такива негативни ефекти върху личното благополучие (доход и личностно развитие), които омаловажават свързаните със стартирането на собствени бизнес рискове. Отрицателният знак на фактора в уравнението за самозаетостта, говори за състояние на летаргия на част от безработните⁷. Показателят за безработицата беше изчислен като безработица отнесена към населението. Тъй като нейната величина се определя от населението, а то варира чувствително в различните воеводства, беше направена корекция за броя му.

Степента на урбанизация беше включена в регресионния анализ по три причини. Първо, в някои от литературните източници се твърди, че в урбанизираните райони възможностите за изграждане на мрежи са по-големи, има по-развито потенциално търсене и по-съвършена институционална организация. Второ, в предишни изследвания на самозаетостта се изказват предположения, че вероятността хората, живеещи в селата да стартират собствени бизнес е значително по-голяма от тази при живеещите в града (Lindh & Ohlsson, 1994, с. 19). Затова ние не бяхме сигурни какъв знак на фактора ще получим. Трето, икономическата среда в воеводствата е доста хетерогенна. В наследство от миналото е останала концентрацията на икономическата активност в определени урбанизираните райони като Варшава, Гданск, Лодз, Познан, Вроцлав, Катовице и Краков. Предполагаме, че тези региони привличат значителен човешки капитал и са благоприятна среда за частно предприемачество. Подобен ефект би трябвало да доведе до получаването на положителен коефициент.

Освен това, беше въведено средно равнище на реалната заплата. Ако това равнище е надежден индикатор за миналите доходи, бихме могли да очакваме положително влияние върху стартирането на собствен бизнес, защото по-високите заплати означават по-големи спестявания, а оттук и повече потенциални възможности за стартиране на собствени бизнес. Необходимо е да се има предвид, че реалното равнище на заплатите се базира както на тези в частния, така и в държавния сектор. Ефектът върху заетостта в първия сектор е априори трудно да бъде предсказан. Когато реалното равнище на заплатите се понижава, търсенето на работна сила в частния сектор ще се увеличи, което може да доведе до нарастване на заетостта в този сектор. Това предполага наличието на добър пазар на труда с достатъчно възможности за работа. Във воеводствата с по-ограничени възможности за работа може да се наблюдава едновременно ниско реално равнище на заплатите и ниско равнище на заетост в частния сектор.

Като показател за богатството беше използван относителния брой на колите на 1 000 жители във всяко воеводство. За закупуването на кола човек се нуждае от един

⁷ Друго възможно обяснение е при един по-драматичен сценарий, е че ако безработните са прекалено много, средният доход ще е под определен праг и хората нямат средства да купуват продукти и услуги от частните собственици. Липсата на търсене води до задържане на пазара само на една по-малка част от тези собственици.

минимален размер на средства. Очаква се, че това има положителен ефект върху стартирането на собствен бизнес, както си сочи и в литературата (Lindh & Ohlsson, 1994). Предвижда се по-малък ефект върху общия размер на заетостта в частния сектор.

Резултатите от оценките на стартирането на собствени бизнес са дадени в таблица 3. Същите променливи бяха използвани за оценка на влиянието върху общата заетост в частния сектор. Първо, на национално равнище, самозаетостта съставлява 38% от общата заетост в сектора, както беше показано в таблица 1. Второ, правдоподобно е влиянието на същите променливи и върху други елементи на заетостта, макар и не винаги със същото значение. Не беше проведен отделен регресионен анализ за тези елементи, тъй като не разполагахме с данни за заетост в частното селско стопанство в отделните воеводства. Нямахме информация и за заетостта в несемейни предприятия по региони, която отбелязахме като “други” в таблица 1. Въпреки това, беше проведен анализ за общата заетост в частния сектор, резултатите от който са дадени в таблица 4. Всички променливи са дадени в натурални логаритми.

Таблица 3. Оценка на резултатите от регресионния анализ на самозаетостта на базата на извадкови данни, моделът на фиксирания ефект е оценен по метода на Фюлер – Батис

	самозаетост	самозаетост	самозаетост	самозаетост
пресичане	6.657***	,4.681***		0.007
коэф. на безработица	-0.205**	-0.179*	-0.883	-0.156
коэф. на урбанизация	1.811***	1 709***	-0.164	1.629***
коли на 1 000 жители		0.394**	1.679***	0.374**
реална заплата			0.772**	0.489
Елементи на отклонението				
за насрещни секции	0.168115	0.161264	0169393	0.164056
за времеви редове	0.006825	0.005902	0.001857	0.002298
за грешка	0.005157	0.005089	0.005212	0.005139

Забележка: 49 воеводства x 3 времеви периода = 149 (7?) наблюдения значение на зависимата променлива: 6,0357

* значително отклонение от нулата при 10%равнище на значимост

** значително отклонение от нулата при 5%равнище на значимост

*** значително отклонение от нулата при 1 % равнище на значимост

Резултати и интерпретацията им:

- Получените резултати не ни дават доказателство, че безработицата е подтик-ващ или пуш-фактор. Единствено при анализа, неотчитащ реалното равнище на заплатите, беше получена значителна оценка. Регресията сочи еластичност от около -0,2.
- Връзката между урбанизацията и стартирането на собствен бизнес е положителна. Коефициентите са постоянни за всички регресионни отношения. Нарастването на степента на урбанизираност с 1% води до увеличаване на самозаетостта с 1,7%. Това подчертава значението на мрежите, институционалното устройство и пазарите, и отхвърля откритията на Линд и Олсон (Lindh & Ohlsson, 1994), че вероятността за стартиране на собствени бизнес от хората, живеещи в селата е по-голяма отколкото тази при живеещите в градовете.

- Показателят за богатството (коли на 1 000 жители) е положителен и постоянен. Този резултат е в съответствие с други изследвания, акцентиращи върху значението на богатството като детерминанта за стартирането на собствен бизнес.
- Реалното равнище на заплатата както очаквахме е положително, но стойността му значението не винаги е значително, освен в регресионните отношения, в които не е включен показателя за богатството. Ако наблюдаваме ефекта на богатството, реалната заплата остава положителна, но с незначителна стойност. Това означава, че средното ѝ равнище е показател за личното благосъстояние, ако не са включени други фактори на богатството. Това от своя страна, потвърждава мнението, че обогатяващия аспект на заплатата определя стартирането на собствен бизнес.

Същите променливи бяха използвани за оценка на заетостта в частния сектор. Първо, на национално равнище, samozаетостта съставлява 38% от общата заетост в частния сектор, както беше показано в таблица 1. Второ, правдоподобно е влиянието на променливите и върху други елементи на заетостта в този сектор, макар и не винаги със същото значение. Не беше проведен отделен регресионен анализ за тези елементи, тъй като не разполагаме с данни за заетост в частното селско стопанство в отделните воеводства. Нямаше информация и за заетостта в несемейни предприятия по региони, която отбелязахме като “други” в таблица 1. Въпреки това, беше проведен анализ за общата заетост в частния сектор, резултатите от който са дадени в таблица 4. Прилагането на същия набор от променливи към общата заетост в сектора не даде добри резултати. Значима оценка би могла да бъде дадена единствено на пресичането, оставяйки значително съмнение относно влиянията, които всъщност ни интересуват. Тъй като размерът на заетостта се определя от броя на населението във всяко воеводство, то беше въведено като променлива⁸. Резултатите от регресионния анализ са представени в таблица 4. Както и преди всички променливи са изразени в натурални логаритми.

Таблица 4. Оценка на резултатите от регресионния анализ, заетостта в частния сектор на базата на извадкови данни (моделът на фиксирания ефект е оценен по метода на Фюлер - Батис)

	Заетост в частния сектор			
пресичане	-2.356***	-2.302***	-0.772	-0.949
население	1.029***	1.029***	1.046***	1.043***
коэф. на безработица	-0.078	-0.082*	-0.065	-0.063
коэф. на урбанизация	-0.712***	-0.710***	-0.694***	-0.699***
коли на 1 000 жители		-0.013		0.023
реална заплата			-0.172	-0.163
Елементи на отклонението				
за насрещни секции	0.012762	0.013018	0.012493	0.012653
за времеви редове	0.000181	0.000118	0.000536	0.000308
за грешка	0.002840	0.002849	0.002834	0.002853

Забележка: 49 воеводства x 3 времеви периода = 149 наблюдения; значение на зависимата променлива: 7,3748; за равнищата на значимост вж. Таблица 3.

* Коефициентът на корелация на Пийърсън между населеността и другите променливи варира между 10,471 и 10,621.

Резултати и интерпретацията им:

- Влиянието на населението е със значителна положителна стойност и е постоянно във всички регресионни отношения. Еластичността е близка до 1.
- Коефициентът на безработица е отрицателен във всички отношения и стойностите му са относително постоянни. Само за отношението във третата колона коефициентът е с равнище на значимост от 10%. Въпреки, че частният сектор е сравнително динамичен и се разраства бързо, базата му все още не е достатъчна за да компенсира съкращаването на работни места в реструктуриращия се държавен сектор.
- Коефициентът на урбанизация, противно на нашите очаквания, е с чувствително отрицателно значение и сравнително постоянен. Заетостта в частното селско стопанство съставлява 41% от общата заетост в частния сектор и частната селско стопанска дейност е по-силно развита в селските райони, отколкото в урбанизираните.
- Както очаквахме, влиянието на богатството е незначително: личното благосъстояние играе по-малка роля за общата заетост в частния сектор, отколкото за стартирането на собствени бизнес.
- Влиянието на реалната заплата е отрицателно, но е незначително.

Заклучение

Либерализацията доведе до истински подем на броя на частните фирми, чието значение в осигуряването на заетостта и продукцията нараства. Това с особена сила важи за строителството и търговията, но в по-малка степен за промишлеността. Макар че в момента в частния сектор работят 60% от всички заети, значителна част от този дял се пада на заетостта в частното селско стопанство. Също толкова голяма част се дължи на стартиралите собствени бизнес, които наброяват повече от 3,2 млн. души. Тази група изисква специален и обособен подход, но не само от страна на изследователите, но и на политиките. Заетите в частния сектор не са хомогенна група, между тях има селски стопани (40%), стартирали собствени бизнес (40%) и заети в сектора на частните МСП (20%).

Анализирайки данните откриваме, че влиянието на прехода върху реструктурирането е по-изразено в строителството, отколкото в промишлеността. Нарастването на влиянието на МСП в промишлеността се ограничава от техния дал в общия брой. Делът им в продукцията и заетостта засега остава на ниско равнище. В строителството разпределението според размерите на предприятията е почти противоположно през първите години на прехода, когато делът на МСП в продукцията нараства от 25% през 1988 г. на 80% през 1992 г.

Накрая, ние се опитахме да узнаем нещо повече за детерминантите на стартирането на собствен бизнес и общата заетост в частния сектор чрез времеви редове и насрещен анализ. Не успяхме да открием доказателства, че безработицата (заплахата от) влияе като подтиквач или пуш-фактор било за стартирането на собствени бизнес, било за общата заетост в сектора. Между урбанизацията и стартирането на собствени бизнес съществува положителна зависимост, сочеща важността на мрежите, институционалната уредба и пазарите. Влиянието ѝ върху общата заетост в частния сектор е по-косвено. Оказа се, че богатството е решаваща детерминанта за стартирането на собствен бизнес. По отношение на общата заетост в сектора този ефект е незначителен.

Литература

- Bartlett, Will and Hoggett, Paul, (1993), Small firms in South East Europe: the importance of initial conditions, paper prepared for "The second Freiberg symposium on economies: 'Bottom up transformation in Eastern Europe: the role of small and new firms in Post-socialist countries' 9-11 Sept. 1993.
- Blawat, Franciszek, Dominiak, Piotr, and Sterlacchini, Alessandro, (1994), Small and medium sized firms in Poland: the case of traditional consumer goods industries, paper presented at the 21st Annual Conference of EARIE (Chania, Crete, September 4-6, 1994).
- Donckels, Rik, (1984), K.M.O. en werkverschaffing, *CEPESS-documenten* vol. XXIII - 1984- No. 5-6, pp.75-1'34.
- Fuller, W.A., Battese, G.E., (1974), Estimation of Linear Models with Crossed-Error Structure., in *Journal of Econometrics*, vol. 2., pp. 67-78.
- Iwanek, Maciej, and Ordover, Janusz A. (1993), Transition to a market economy: some industrial organizational issues, chapter 7 in H. Kierzkowski, M. Okolski and S. Wellisz (eds.), *Stabilization and structural adjustment in Poland*, Routledge: London.
- Jackson, M., (1991), Promoting Efficient Privatization. The Benefits of Small Enterprises Versus Large Ones., *Eastern European Economics*, vol. 30, No. 1, pp.3-21.
- Keren, M., 1993, Optimal Tautness and the Economics of Incentives in Bureaucracies., *Comparative Economic Studies*, vol. 35, No. 1, pp. 85-117.
- Lindh, Thomas, and Ohlsson, Henry, (1994), Self-employment and self-financing, paper presented at the EEA meeting, Maastricht, The Netherlands, September 1994.
- Polanska, Aurelia, (1993), Entrepreneurship as a method of diminishing of unemployment in the transforming economy of Poland, Inauguration lecture for the new academic year at the University of Gdansk, October 1, 1993.
- SAS Institute Inc., (1993), *SAS/ETS^ User's Guide, Version 6*, Second Edition, Cary, NC: SAS Institute Inc., 1,022 pp.
- Webster, L., M., (1993), The Emergence of Private Sector Manufacturing in Poland. A Survey of Firms., *World Bank Technical Paper*, Nr. 237, World Bank, Washington D.C., 94pp.

Външна среда за малките и средни предприятия в Естония

УРВЕ ВЕНЕСААР

Въведение

Анализът на промените в икономическата обстановка в Естония показва тенденцията на една постоянно подобряваща се среда за предприемачество в периода 1992 - 1994 г. Пакетът от закони, регулиращи децентрализацията на управлението, определящи принципите на икономическите и социалните отношения и прилагането на структурните реформи, насърчаващи чуждите инвестиции и т.н., положи основата за ръста и развитието на МСП и частния сектор. Но бързите темпове на икономическите и социалните промени и трудните икономически условия създадоха много проблеми на предприятията, които се нуждаят от по-добра външна среда за извършването на дейността си.

Докладът акцентира върху анализа на законите, икономическите и социалните фактори на външната среда за предприемачеството и промените в тях, влиянието им върху ръста и оцеляването на МСП в Естония. Днес, в периода на преход към пазарна икономика е от изключителна важност както подобряването на условията на външната среда, така и засилването на предприемчивостта на предприятията и усъвършенстването на техния мениджмънт.

1. Ролята на МСП в икономиката

Ролята на МСП се характеризира с бързото увеличаване на техния брой и на дела им в икономиката за последните пет години. Количеството на тези предприятия превиши ръста на общия брой предприятия и достигна своя бум през 1992 - 1993, когато нарастването беше 13 фирми на 1 000 жители. През 1994 г. се забелязва намаляване растежа на броя на предприятията - до 9 на 1 000 жители. Броят на регистрираните фирми се увеличи на 39 на 1 000 жители (при среден за страните от ЕС - 49 през 1994 г.) [1] в началото на 1995 г., което се дължи предимно на увеличаването на броя на МСП. Но все още много от тях не са започнали реално да функционират.

Данните от регистъра на предприятията в Естония сочат, че типичната форма на извършване на бизнес в Естония са микро предприятията (до 9 души персонал), които съставляват около 88% от общия брой към края на 1994 г. Малките предприятия са 11%, а средните 1,2% от общия брой. Предприятията с до 100 души персонал се създават във всички отрасли на икономиката, но предимно в търговията и услугите, където по традиция МСП имат водеща роля. На второ място, което е особено характерно за естонските условия, ниското равнище на спестяванията, голямата инфлация и изключително високите лихви по кредитите не насърчават предпри-

ятията да правят дългосрочни инвестиции. Затова бизнесмените се насочват към области, където оборотът и нормата на печалбата са високи.

Ефективността на МСП (влияние върху които оказва и външната среда) може да бъде измерена чрез сравняване на продължителността на съществуването на фирмите. По данните от Естонския регистър на предприятията 25% от фирмите, създадени през 1990 - 1991 г. все още не са прекратили дейността си [2].

Делът на продукцията на МСП може да бъде индиректно оценен посредством приноса на частния сектор (МСП са предимно частни), който през 1994 г. съставлява 55% от БВП.

Въпреки стабилизирането на процесите на създаване на нови предприятия, делът на МСП в общата заетост непрекъснато нараства и достига 50% към края на 1994 г.

[3] Можем да предположим, че те укрепват позициите си и броят на работещите в тях нараства. Големите предприятия все още играят важна роля в производството, енергетиката, риболова, транспорта и комуникациите, но и в тези отрасли нарасна делът на МСП в общия брой на заетите, оборота и стойността на дълготрайните активи. В повече от една четвърт от производствените отрасли (според ИСИК) делът на МСП в общия брой на заетите е над 50%.

Някои от създаваните от МСП работни места се заемат от освободени от длъжност в големите предприятия в процес на приватизация лица, но влиянието на МСП върху безработицата трудно може да се оцени. Въпреки, че развитието на предприемачеството и равнището на индустрията варират значително в различните региони, корелационния анализ не разкрива никакви особено тесни връзки между тези индикатори. Направените изследвания на пазара на труда доказват, че предприемачеството не е алтернатива на безработицата; по-силно е влиянието на други фактори и преди всичко на външната среда. В следващото изложение ще анализираме промените на някои от факторите на външната среда за предприемачеството и тяхното влияние върху неговото развитие в наши дни.

2. Характеристика на външната среда

2.1. Икономическа среда

Външната среда влияе съществено върху естеството и темпа на развитие на МСП в Естония. Икономическите, социалните и законови фактори се промениха постепенно, едновременно с измененията в структурата на собствеността и контрола във външната среда и във вътрешните дейности на предприятията.

В Естония, както и в останалите страни в преход, важни фактори, влияещи върху външната среда за предприемачеството са реформите в собствеността и предприятията, както и в останалите сфери на стопанския живот. Реформата на предприятията беше въведена и стартирана още в рамките на плановата икономическа система, като повлия върху разбиването на държавния монопол в повечето отрасли. По време на този процес доминиращата роля на държавните предприятия неминуемо породиха някои рестрикции и пречки и по този начин външната среда не благоприятстваше развитието на МСП, икономическата политика не прокламираше непосредствена подкрепа за частния сектор. Въпреки трудностите външната среда за предприемачеството в Естония се промени в посока на стабилизиране през последните години, едновременно с напредването на реформите (политически, икономически и др.).

С извършването на реформите се промени и макроикономическата ситуация в страната. Контролът върху инфлацията през последните години (най-вече след въвеждането на националната валута през 1992 г.) и предприемането на мерки за обуздаване на инфлацията стабилизираха ръста на цените, въпреки че той остана на

едно все още високо (в сравнение с развитите страни) равнище от 42% през 1994 г. В бъдеще се очаква по-нататъшно увеличаване на цените и заплатите. Рестриктивната политика по отношение на заплатите в държавните институции и ниските пенсии и помощи задълбочиха до голяма степен разслояването на населението.

Безработицата беше предизвикана от системните и структурните промени. Въпреки, че официално обявеното равнище на безработица е сравнително ниско (около 5% от икономическо активното население на Естония в началото на 1995 г.) съществува скрита безработица. Последните месеци показаха, че в дългосрочен план безработицата нараства. Това може да породи сериозни икономически и социални проблеми. Регулирането на икономическите фактори трябва да бъде насочено към насърчаване развитието на предприемаческата активност и създаването на нови работни места.

Лавинообразното увеличаване броя на МСП доведе до появата на огромна необходимост от финансови средства. Дефицитът на капиталови ресурси и високите лихвени проценти ограничават възможностите за заемане на такива ресурси. Това се отнася както за краткосрочните, така и за дългосрочните кредити. 70 - 80% от отпуснатите от банките кредити са краткосрочни - от 6 до 12 месеца. Средният годишен претеглен лихвен процент по кредитите намалява от 23 на 19% за заемите в естонски крони и от 29 на 15% за заемите в чужда валута през 1994 г. [4] Според мнението на мениджърите на МСП тези лихвени проценти са все още прекалено високи. Това се потвърждава и от резултатите от анализа на реалните инвестиции според източника на финансирането им, където делът на банковите заеми е 17%. Все пак, този дял се увеличава в последно време (той е бил едва 9% през 1993 г.) [5].

Икономическата политика би трябвало да доведе до ниска инфлация, стабилни лихвени проценти и валутни курсове. Единственият проверен път е икономическа политика, целяща създаването на благоприятни общи икономически условия за насърчаване на инвестициите.

2.2. Законова уредба

Важен елемент в осъществяването на реформите и изграждането на външна среда за предприятията беше разработването на законовата рамка, която допринесе за укрепването на икономическата (както и политическата) ситуация в страната. Предприятията са заинтересувани преди всичко от правителствените нормативни актове, обхващащи правните форми за извършване на бизнес, данъчната политика, режимът на външната търговия, регулирането на пазара на труда и др.

Премахването на законовите бариери за навлизане на пазара и опростяването на процедурите по регистрацията на фирмите бяха основните причини за "бума" на МСП в Естония. Но естонското правителство беше по-скоро пасивно от гледна точка на въвеждането на непосредствена поддръжка за тяхното развитие. Отхвърлени бяха няколко законопроекта, предназначени за осигуряването на подкрепа за тези предприятия. Извършваната от Фонда за кредитиране на МСП, създаден от правителството през септември 1993 г. и реструктуриран през юли 1994 г., дейност не се базира на установените правила. Така, за всички предприятия (малки и големи) условията (данъчна и кредитна политика и др.) бяха еднакви до 1990 г.

Структурата на организационно-правните форми на предприятията зависи от условията, обусловени от законите изисквания. Дружествата с ограничена отговорност и акционерните дружества се превърнаха в най-изгодните предприемачески форми в Естония: те съставляват 87% от общият брой на предприятията към 1 април 1995 г. Това разпространение се дължи предимно на необходимия сравнително нисък първоначален капитал (300 естонски крони = 23 щ. д.) и ограничената отго-

ворност при споменатите две форми. Размерът на изисквания първоначален капитал може да бъде оценен чрез съпоставянето му с минималната и средната заплати за страната. Това изискване се запази непроменено през последните пет години и беше равно на минималната заплата или съответно на една трета и една седма от средната заплата през 1993 и 1994 г.

Облекчените условия за създаване на предприятия насърчаваха ръста на предприемачеството, от една страна. От друга страна, те способстваха за наличието на значителен брой слаби и недействащи предприятия. По експертни оценки близо една трета от предприятията в Естония не са започнали реално да функционират [6]. Повечето от тях могат да бъдат класифицирани в микро-групата. Към нея се отнасят и т.нар. "фантоми", създадени с оглед на по-нататъшната им препродажба. Следователно информацията относно структурата на предприятията би трябвало да се приема с известна резервираност.

Важна стъпка в посока към усъвършенстване на отнасящо се до предприемачеството законодателство е Естонският бизнес кодекс (който постепенно ще влезе в сила от септември 1995 г.). Този акт отменя предишния Търговски закон, съдържа промени на законите за кооперациите, счетоводството, собствеността, чуждестранните инвестиции, застраховането, данъчното облагане и много други, премахвайки доста от съществуващите в тях несъответствия. Бизнес кодексът утвърждава шест възможни предприемачески форми: едноличен търговец, събирателно дружество, командитно дружество, дружество с ограничена отговорност, акционерно дружество и кооперация.

Законът въвежда новите термини на пазарната икономика, влага ново съдържание в понятието капитал, дефинира необходимостта от създаването на стопански регистър и защита на малцинството от акционерите. Направени са и други промени в областта на управлението на предприятията, разпределението на печалбата и др. Съгласно Бизнес кодекса ще се увеличи размерът на задължителния минимален капитал за създаване на акционерни и дружества с ограничена отговорност. Регистрираните преди влизането в сила на Кодекса предприятия са длъжни да се пререгистрират в срок от две години (до 1 септември 1997 г.). На регистрация преди 1 септември 1997 г. подлежат ООД с минимален капитал от 10 000 естонски крони (750 щ. д.) и АД с минимален капитал 100 000 естонски крони (7 500 щ. д.). Необходимият минимален капитал за регистрация на ООД и АД ще бъде съответно 40 000 ЕЕК (3 000 щ. д.) и 400 000 ЕЕК (30 000 щ. д.). Тези условия ще доведат до нарастване на отговорността и укрепване дейността на предприятията под споменатите по-горе организационно-правни форми.

В Естония предприятията трябва да кандидатстват за получаване на лиценз от правителството, че притежават необходимата компетентност за оперирането в определена сфера на дейност и ще го правят в съответствие с всички правила и норми. Сега подлежат на лицензиране над 40 дейности: от търговията с оръжие и търгуването на фондовия пазар до дистрибуцията на потребителски стоки. Въпросът е, дали държавата е в състояние да контролира всички предприятия, получили лиценз, при условие, че техният брой е доста голям. Или може би да се лицензират само някои отделни предприятия, на които би трябвало да се обръща по-специално внимание. По този начин съществуват опасност прекомерно разширеният кръг от дейностите, подлежащи на лицензиране да се превърне в пречка за стопанската активност.

2.3. Политически фактори

От особена важност за дейността на предприятията са данъчната политика и условията за търговия. Данъчното облагане се променяше по-често от всички останали правителствени норми. През 1994 г. беше приета единна ставка на данък печалба за предприятията в размер на 26%, като същевременно бяха премахнати повечето от данъчните облекчения (в т. ч. за чуждестранните инвеститори). Единствените данъчни облекчения се полагат за извършени инвестиции - в размер на не повече от 5% и за дарения - не повече от 10% от оперативната печалба. От облагаемата печалба също така се изключва годишната норма на амортизация на дълготрайните активи: 8% за сградите и техните структурни компоненти; до 40% за останалите дълготрайни активи. Не се облагат с данък печалба регистрираните дружества с идеална цел и производствените предприятия за инвалиди.

Високият процент на социалните осигуровки в размер на 33% от юни 1992 г. утежни данъчното бреме на предприятията, особено на МСП, където преобладава трудоемкото производство.

Системата на внасяне на данъка върху печалбата е от значение за регионалното развитие. Естония е избрала централизиран начин: две трети от данъчните приходи са в полза на държавния бюджет и една трета за местните бюджети. Постъпването на плащаните от предприятията данъци в полза на местната власт значително увеличава заинтересуваността ѝ да насърчава предприемачеството в региона. Това в крайна сметка би способствало за решаване на социалните проблеми, намаляване на безработицата, насърчаване на местната инициатива, в т.ч. и развитието на предприемачеството (и МСП).

Развитието на външната търговия и цялата икономика беше подпомогнато от либерализацията на външнотърговската политика в Естония, която намери израз в понижаването или премахването на експортните и импортните бариери, сключване на свободни търговски споразумения, увеличаване броя на предприятията с чуждестранен капитал и разрастване на дейността им. Само 10% от внасяните в Естония стоки подлежат на облагане с мита (с 10% такса се облагат кожените облекла, чая и моторните превозни средства). За внос на алкохол и цигари са необходими лицензи, но не съществуват никакви количествени ограничения. Импортните субсидии бяха отменени в началото на 1992 г.

Експортните бариери бяха снижени до минимум. 100% експортна такса се налага на антикварните и предметите на изкуството. Бяха премахнати експортните квоти с изключение на забранителните за износ на чакъл и глина. Преобладаваща част от рестриктивните изисквания бяха отстранени през 1991 г. Не се отпускат експортни субсидии. Проблем за предприятията са изключителната бюрокрация при уреждането на митническите формалности, която е несъвместима с либералната търговска политика. Смятаме, че правителството би трябвало да разгледа възможностите за опростяване на тези процедури.

Либералната търговска уредба породила съществени изменения в условията на външната търговия на Естония. Много усилия бяха положени за преориентирането на търговията от Изток на Запад, променяйки по този начин външнотърговската география и структурата на внасяните и изнасяните стоки и услуги.

Подобрения бяха направени и в законодателството, засягащо външната търговия, митата, гаранциите за чуждите инвестиции и защитата на потребителите законодателство. Укрепна взаимно изгодното международно сътрудничество между търговските и митническите власти, бяха сключени двустранни и многостранни

търговски и тарифни споразумения. Естония се превърна в елемент от международните икономическа и външнотърговска структури.

На дневен ред е и разработването и прилагането на концепцията за регионална политика. Освен останалите въпроси, тя предвижда създаването на благоприятна за предприемачеството среда във всички региони на страната, изграждане на инфраструктура, покриваща цялата територия и насърчаване на местната инициатива.

2.4 Социални фактори

Високата инфлация и безработицата задържаха реалните доходи на ниско равнище и около половината от домакинствата в Естония живееха с доходи под средните. Отношението на най-високия и най-ниския показател за средния доход на член от домакинството, равняващо се на 15,5 показва неравномерното им разпределение.

Доходите на 40% от най-бедните домакинства съставлява една четвърт от всички доходи през 1994 г., докато тези на 20% от най-заможните домакинства превишават доходите на 20% от най-бедните повече от три пъти. Това означава, че по-голямата част от доходите са концентрирани в една малка група от домакинства и че по-голямата част от домакинствата са сравнително бедни, т.е. подоходното разслоение на естонското население е силно изразено. През последните години се задълбочиха различията в жизнения стандарт, което беше обусловено от сравнително ниското равнище на средната заплата (170 щ. д.) и на личните доходи. Като резултат от това консумацията на стоки и услуги на голяма част от населението е ограничена и структурата на потреблението се характеризира с висок дял - 60% от всички разходи за консумация - за стоки и услуги от първа необходимост (храна, режийни, дрехи).

Първостепенен проблем за производствените предприятия, наред с липсата на източници на финансиране и квалифицирана работна сила, е ниската покупателна способност на местното население. Затова производствените предприятия полагат усилия да навлязат на външните пазари, търсят сътрудничество с чужди партньори, стават подизпълнители на чужди фирми или увеличават дела на продукцията си за износ. Своята роля тук играят и евтината работна ръка със сравнително високо образователно равнище. Сътрудничеството допринесе за обновяване на производствените технологии и за обучението на работниците.

Подизпълнителството в текстилната и дървопреработващата индустрия (както и в машиностроителните и металообработващите заводи) е важна сфера на действие. Партньори са предимно финландски и скандинавски фирми, немски и английски, разкрили сравнително евтините балтийски производствени възможности. Разрастващите се МСП биха били в състояние да наемат значителен брой нови работници.

Пазарът на труд в Естония се характеризира с намаляването на броя на населението в трудоспособна възраст - явление, предизвикано от стареенето, емиграцията и спада на естествения прираст през последните години. Освен това, общият спад в икономиката и в продукцията на първичния и вторичния сектори и структурните промени доведоха до намаляването на заетостта. Коэффициентът на активност на населението в трудоспособна възраст е около 72% през 1993 г., като значителна част от него е заета в т.нар. икономика в сянка. Причините за големия относителен дял на този сектор трябва да се търсят в ограничените възможности за намиране на работа, в несъответствието между квалификацията и търсенето на пазара на труда, както и в ограничените възможности за преквалификация, несъвършеното законодателство, което не възпрепятства съществуването на икономиката в сянка и др. Важно направление на социалната политика е и ще бъде занапред обновяването на знанията и уменията на хората и инвестициите в човешки ресурси.

2.5. Подпомагащи бизнеса услуги

Наред с формулирането на макроикономическата политика и подобренията в законодателството през последните години в Естония беше развита и мрежа от бизнес услуги. Стартираха няколко проекта, осъществени от местни организации в сътрудничество с други страни. Добри резултати отбеляза създаването на бизнес консултанционни центрове в рамките на програмата ФАР (програма на ЕС за подпомагане на страните от Източна Европа) и др. програми.

Вероятно мрежата от подобни центрове ще продължи да се разраства и те ще играят важна роля в мероприятията за обучение и преквалификация както за частни бизнесмени, така и за мениджъри на държавни предприятия. Дребните предприемачи не проявяват особен интерес към курсовете, чиято цена е висока, а професионалното равнище - ниско. Усъвършенстването на предлаганите услуги ще спомогне за насърчване на местната инициатива и регионалното развитие на предприемачеството.

Необходимостта от икономическо образование нараства. Процесът на стопанска реформа принуди бизнесмените да изучават принципите на пазарната икономика, да обогатяват знанията си за съвременния бизнес и банковото дело, за управлението на бизнеса като цяло. В момента се търси систематично образование на високо равнище. По същият начин стои проблемът и с икономическото обучение, което също подлежи на подобрене и би трябвало да е достъпно за всички.

Единствената досега форма на директна поддръжка, оказвана от бюрата по труда, бяха отпусканите безвъзмездно средства за стартиране на бизнес от нежелателни да се примиряват с безработицата хора. Но техният дял в общите разходи на трудовия пазар е крайно нисък. Всяка нова фирма води до увеличаване на предлагането, което ако не друго, то означава поне засилване на конкуренцията (и понижаване на цените).

Съдействаща за оформянето на благоприятна законова и икономическа среда политика, която насърчава местната частна инициатива, в т. ч. и МСП, има принос и в създаването на нови работни места за съкратените от държавните предприятия. В наши дни е особено важно подобряването на условията на живот на хората и възраждането на икономиката.

Макар и на фона на очерталите се тенденции на стабилизация в обществото, външната среда за МСП е все още рискована. Осъществяването на реформата в собствеността и приватизацията в държавния сектор се извършваха със сравнително бавни темпове и породиха социално напрежение. Фондовете за акредитиране на МСП не са започнали реално да функционират поради липсата на финансови ресурси. Ролята на правителството се свеждаше преди всичко до съдействие за приемането на новите закони и мерки за стабилизиране на макроикономическата ситуация и стимулиране на чуждестранните инвестиции. Фундаменталните промени в обществените принципи (като демокрацията, например) и бързо протичащите преобразувания бяха съпътствани от неадекватната законова рамка, противоречията между отделните нормативни актове, трудностите в прилагането на заложените в тях принципи и свързаните със стопанската среда проблеми.

За да бъдат идентифицирани критичните отправни точки за развитието на МСП е необходимо провеждането на по-задълбочен анализ на средата, което би допринесло за разработването на подходящи правителствени програми и извеждането на конкретните потребности от подпомагане развитието и оцеляването на МСП в Естония.

Литература

1. The European Observatory of SMEs. Second Annual Report 1994 (Executive Summary). European Network for SME Research;
2. Arvo Kuddo. The social costs of macroeconomic stabilization in Estonia./Interaction of Human Development and Sustainable Economic Growth, Tallinn, 10-12 May 1995;
3. Eesti Majandusulevaade 1994-1995. Eesti Vabariigi Majandusministeerium. Tallinn, 1995, p.21;
4. Ulevaade pangandusest seisuga 31.marts 1995. Bank of Estonia. Tallinn, p.40;
5. Reaalinvesteeringud. Statistical Office of Estonia. Tallinn, 4/1993; 4/1994;
6. Estonian Economic Survey 1993-1994. Ministry of Economic Affairs of the Republic of Estonia. Tallinn, 1994;

Възможностите на малките и средните предприятия в процеса на преход на словашката икономика

ВИЛМА ЮРИКОВА, БОРИСЛАВ ПЕТРИК

Въведение

Малките и средните предприятия в Словашката република са относително ново явление след 40 години прекъсване. Възраждането на това предприемачество е важна част от процеса на трансформация в словашката икономика. Въпреки многото бариери, с които МСП се срещат, тяхното развитие и роля в икономиката могат да се оценят положително. Те допринасят съществено за БВП и за разрешаване проблемите на безработицата.

От самото начало на прехода (1990г.) тези предприятия са обект на интереси на научните институции, които се изправят пред проблеми със съответните статистически данни и трябва да разчитат на собствени емпирични изследвания и пробни анализи. Икономическият институт на Словашката академия на науките редовно извършва такива емпирични проучвания и на тази база прави анализи, концентрирани върху решаване на отделните проблеми. Резултатите са предоставени на съответните органи.

Част I

1. Развитие на малките и средни предприятия след 1989 а.

Първоначалната ситуация за формиране на сектора на дребния бизнес беше лоша в Словакия, отколкото в другите средноевропейски страни, където политическите промени започнаха много по-рано. Създавайки този сектор през 1989 г., Словакия започна почти от нула, въпреки че е по-добре да отнесем тази нулева точка към 1982 г., когато увеличаващите се проблеми в услугите накара правителството да отслаби отношението си към частния сектор, приемайки резолюция 55/1982, която направи предприемаческите дейности на индивидите по-лесни. През 1980 г. броят на разрешителните, дадени от местните власти на индивиди да започнат собствена търговия, сравнен с днешните търговски лицензи, беше 1762. До 1989 г. този брой нарасна до 21 548.

Действителният растеж на предприемачеството започна след политическите промени през 1989 г. Въпреки, че първоначално имаше много ограничени условия и продължаваща от 1989 г. икономическа рецесия (в развитите пазарни икономики в

такива периоди на криза има спад в предприемаческата дейност), днес секторът на МСП вече е установен. Естествено създадената атмосфера на политическа и икономическа стабилност има важно значение в тази дискуссия. Въпреки това, предприемачеството, най-вече под формата на търговия, след 1989 г. не е съвсем ново явление в словашката икономика. Неговото оцеляване през тоталитарния режим, главно чрез системата "в брой" (разбира се без данъци), е една от възможностите на установяване или повишаване стандарта на живот. Това беше в помощ при решаването на проблемите на официалната икономика. Новите възможности след 1989 г. следователно бяха узаконяване на предишните практики. Така през 1991 г. вече 1/3 от всички предприемачи работеха за допълнителен източник на приходи (някои работеха на часова основа).

Можем да проследим картината на пробива на предприемачеството на икономическата сцена от началото на процеса на трансформация, когато започнаха големите промени в икономическата и социалната структура на Словакия се създаде. По-нататък са представени отделните периоди на този преход.

В началото на 1990 г. се появи увеличен интерес към предприемачеството. През тази година развитието на индивидуалното предприемачество беше по-бързо. До 31 декември 295 353 граждани бяха включени в частния бизнес, което беше увеличение с 12 948 спрямо предходната година. Високата предприемаческа дейност беше концентрирана най-вече в големите градове - Братислава, Козице и Зилина, което показва, че там хората, започнали бизнес, в миналото са събрали ресурси (не винаги по законен начин).

Дейностите на частните предприемачи бяха главно в сферата на строителството (24,6%), вътрешната търговия (20,9%), търговско-техническите услуги (13,1%) и други непроизводствени услуги (6,4%). Появи се растеж и в броя на създадените частни фирми; ООД (увеличени с 4 206), АД (с 426), дружества с неограничена отговорност (с 315), бизнес представители на чужди компании (с 81) и смесени предприятия с чужд партньор (с 41).

Истински бум в растежа на частния сектор и този на МСП бележи 1992 г.. До 31 декември имаше 300 637 търговски предприемачи (други от тези, фигуриращи в бизнес регистрите), регистрирани в Статистическия офис на Словашката република. Секторната структура на търговските предприемачи е както следва: търговски услуги и поправки (23,8%), строителство (20,9%), изработваща индустрия (19%), други бизнес услуги (13,7%), селскостопанска и дървообработваща индустрия и риболов (6,5%), ресторантьорство и хотелиерство (4%), транспорт и телекомуникации (3,7%), други обществени и частни услуги (3,9%), действителни имуществени услуги за компании, проучване и развитие (2,7%).

Броят на фирмите се увеличи в началото на годината с 127,6% (повечето ООД - с 128,2% и АД - с 178,8%) както и частните предприемачи, записани в бизнес регистрите - с 125,7%. Участието на частния сектор в създаването на националния доход за 1992 г. е почти 21% и нает персонал от 320 000 души. Най-големият брой предприемачи е в Братислава с 42 787 регистрирани (15%).

Характерните особености на големите градове с възможности за търговски предприемачи (висока степен, на урбанизация, твърде добра инфраструктура) е причина за високия брой на предприемчивите граждани в град Козице (17 861 или 12,6%), Зилина (15 261 или 16,5%), Банска Бистрица (11 585 или 12,2%), Нитра (14424 или 15,4%), Трнава (11 690 или 10,2%).

Бързото увеличаване на частните МСП през 1992 г., особено за дребните търговци (частни предприемачи, нерегистрирани в бизнес регистрите), продължи частично и през 1993 г., която от гледна точка развитието на частния сектор може да се смята

за спорна година. От една страна, имаше продължителен растеж в броя на частните предприятия с повече от 25 души персонал, от друга, след кулминацията на растежа през 1993 г. можем да видим известно намаляване в техния брой. От началото на годината общият им брой е спаднал от 22 200 до 289 608. По принцип намаляването е причинено предимно от задълженията към осигурителните фондове и данъчната система. След изпълнението на тези изисквания остават недостатъчно ресурси на дребните предприемачи за развитие на търговията им. В опита си да оцелеят и превъзмогнат външните отрицателни фактори, някои от тях биват асоциирани към компании (което предизвиква увеличение на броя им), други върнаха разрешителното си за търговия и постъпиха като работници в някои частни фирми, ориентирани към други сфери на икономиката.

С по-нататъшно увеличение на частната собственост се характеризираше 1994 г., което към 30 юни 1994 г. означаваше 29 879 нови предприятия, фирми и кооперации. Броят им, спрямо края на 1993 г., е нараснал с 4 165, а делът им в БВП достигна 40% (вкл. кооперативната форма на бизнес). Намаляването броя на хората, занимаващи се с външен бизнес, продължи и в края на първото полугодие имаше 2 230 по-малко регистрирани дребни търговци, отколкото през 1993 г. Тяхната структура в Словакия е следната: 259 809 дребни търговци, 19 387 частни фермери и 1 468 граждани със свободни професии. Дребните търговци, чиито брой намаля от началото на годината с 1,6%, се занимаваха главно с търговия и услуги (30,8%), с обработваща индустрия (18,7%) и със строителство (17,7%). Към юни тази година търговците наброяваха 166 900 души персонал.

Повечето предприемачи развиват дейностите си в Братислава (42 277) и околностите ѝ (10 069), Трнава (9 840), Козице (17 525), където броят на предприемачите се увеличава в сравнение с края на предишната година.

От прегледа на частния сектор в Словакия виждаме неговия спорен и колебаещ се характер през отделните периоди на трансформацията. От една страна, има постоянно увеличение броя на частните предприятия с повече от 25 души персонал, от друга страна, следвайки бума на дребните предприемачи (нерегистрирани в бизнес регистрите), се появи слабо намаляване на броя им (с различна интензивност в отделните региони) през 1992 г. и отчасти през 1993 г.

Поради това, че повече от частните дейности на дребните предприемачи са концентрирани в областта на търговията, и някои услуги, транспорт и строителство, те са по-уязвими, което води не само до намаляване на техния брой, но и до ограничаване възможността им да създават заетост.

Част II

2. Делът на МСПВ общата продукция на икономиката

Установяването на дела на тези предприятия в общата продукция на икономиката е по-трудно, отколкото определянето на ефикасността. Относително надеждна информация съществува само за фигуриращите в бизнес регистрите.

Малките и средните предприятия имат най-високия дял от продукцията на индустрията в търговията, където реализират 82% от изпълненията - 73% от които малки предприятия и 8,1% средни.

В сухопътния товарен транспорт този дял е 68%. Малките предприятия реализират в този отрасъл 62,5%, а средните - 5,5%.

В строителството МСП извършват 44,2% от общият му обем. По-голям дял в този отрасъл имат средните предприятия - 34,4%, останалите - 9,8% са покрити от малките.

Подобно на строителството, в индустрията също делът на продукцията на индустрията е по-голям за средните фирми - 23,3%; малките предприятия имат 8% от продукцията.

Очевидно малките предприятия се развиваха най-динамично в индустрията, където продукцията им нарасна с 74,2%. Увеличението в индустрията е 55,4% и в търговията - 44,6%. Същевременно се наблюдава спад в ефикасността на тези предприятия в сухопътния товарен транспорт, където обемът е намалял с 2,9% в сравнение с предходната година.

Нарастването на дела на средните предприятия беше най-голямо в сухопътния товарен транспорт - с 32,6%, в търговията - с 9,7%, докато в индустрията имаше спад с 13%, в строителството - дори с 26%.

3. Дял на малките и средни предприятия в заетостта

Частните предприятия преследват не само своите основни цели, т.е. акумулиране на печалба, но включват и други аспекти - на първо място, приноса им за развитието на заетостта, което се извършва по два начина:

- нови възможности за разкриване на работни места
- създаване на място за нови форми на заетост

Както беше споменато, няма сериозни трудности в определянето на развитието и броя на търговците и МСП от 1990 г. (благодарение действието на Указ № 105 за частното предприемачество на гражданите и официалната статистика). Знаем диспропорционалното развитие на МСП във времето, според неговите форми, и от гледна точка на териториалното разпределение.

Има проблеми в определяне на развитието на заетостта в МСП. За разлика от установяването на броя на предприятията в този сектор, официалната статистика не показва, респ. не публикува броя на заетите в търговията и МСП. Следователно необходимо е да се обработи тази информация чрез емпирични изследователски и специални статистически методи.

Няколко институции направиха изследвания и емпирични сондажи за проблемите на МСП от 1991 г. Изследователският Институт по заетостта и социалните работи в Братислава извърши представително емпирично изследване, концентрирано върху заетостта в частния сектор през юни 1992 г. Резултатите от това представително изследване показват, че:

- най-голям процент от отговорилите (27%) имат 2 - 5 работници
- 47% от отговорилите не възнамеряват да наемат работници

Изследователският институт по общественото мнение към словашкия Статистически офис извърши шест емпирични проучвания относно частните предприемачи в сферата на строителната индустрия, бизнеса, индустрията и транспорта през 1991 - 1993 г., никой от тях не беше записан в бизнес регистрите.

Предприемаческият прогрес, свързан с развитието на заетостта в отделните индустриални дейности през 1991 г., 1992 г. и 1993 г. е представен в таблица 1.

Въпреки факта, че средният индекс на растежа на заетостта за индустриалните дейности на един предприемач, показва увеличение с 47%, в сравнение с 1991 г. процентът на нейното развитие се различава във всяка индустриална дейност и бележи намаляване в следните отрасли: производство на химични продукти, производство на метални конструкции и особено преработка на отпадъците. Най-забележимият растеж на заетостта беше постигнат в отраслите: производство на хранителни продукти и алкохол, производство на дрехи, производство на кожа и обувки, производ-

ство на дърво и дървени продукти, производство на фабрични метални продукти и производство на машини и оборудване.

Таблица 1

Индустриални дейности	Среден брой заети			Индекс 93/91
	1991	1992	1993	
Хранително-вкусова промишленост	3.5	4.7	6.9	194
Текстилна промишленост	2.4	2.4	2.4	100
Шивашка промишленост	1.1	2.0	2.3	210
Обувна промишленост	1.2	2.1	2.4	197
Дърводобив и дървопреработване	1.2	4.5	4.8	392
Полиграфическа промишленост	2.2	3.8	3.9	177
Химическа промишленост	20.0	20.0	15.0	75
Производство на каучукови изделия	1.0	2.8	2.8	280
Производство на неметални минерални изделия	1.6	1.7	1.7	101
Производство на метали	1.0	2.2	2.1	210
Производство на метални изделия	2.6	2.4	2.4	87
Производство на машини и съоръжения	1.0	1.8	1.8	180
Производство на оргтехника и компютри	1.0	1.0	1.3	130
Производство на електрически изделия	1.2	1.7	1.7	137
Производство на телекомуникационна техника	1.5	1.5	1.3	85
Производство на здравна и оптична техника	1.2	1.4	1.7	139
Производство на мебели и други	4.1	3.6	5.0	121
Преработка на отпадъците	5.5	7.3	1.7	30
Газо- и водоснабдяване	1.5	1.7	1.6	110
Средно	2.1	2.7	3.1	147

Средният процент на заетостта, включвайки предприемача и членовете на семейството му, беше средно 3,1 на едно предприятие през 1993 г. Ако умножим това число по броя на малките предприятия, които не са записани в бизнес регистрите (289 608 през 1993 г.), ще получим 897 795, което е 40% от общо 2 196 300 заети в цялата словашка национална икономика, което отговаря или поне достига споменатата вече цифра.

Икономическият институт на Словашката академия на науките (ИИ на САН) извърши две проучвания през април и ноември 1993 г., които също анализираха процента на заетостта на малките частни предприемачи.

В първото проучване една от следващите тенденции за развитие на заетостта беше открита (сравнение на броя на постоянните заети в началото на тяхната бизнес дейност и по време на проучването).

Таблица 2

Брой заети	В началото(%)	По време на проучването (%)
0	25	9
1 -5	64	68
6 -10	7	13
11 -25	3.5	8
повече от 25	0.5	2

Това проучване показва скромна положителна тенденция. Увеличението на заетите беше забелязано във всяка категория, заедно с намаляването броя на самонаетите.

Друг резултат от изследването също се свързва с това откритие. През 1993 г. 29% от отговорилите смятат да разширят броя на постоянните заети, 46% планират да задържат същите условия и 19% не могат да решат. Най-малкият брой (6%) от изследваната група предприемачи искаха да намалят броя на заетите.

Второто изследване на ИИ на САН разкри подобна тенденция за развитие на заетостта.

Таблица 3

Брой заети	В началото (%)	По време на проучването (%)
0	23.5	9
1-5	65	63
6 - 10	7.8	16
11 - 25	3.5	9
повече от 25	0.2	3

Това е показано от намаляване броя на самонаетите и увеличаване на заетите в други категории (само с едно изключение, което показва незначителен спад).

Друг резултат е свързан с оптимистичното откритие: през следващото полугодие 32% от отговорилите планират да увеличат броя на заетите, 50% не планират никакви промени и 13% не знаят. Останалите (5%) възнамеряват да намалят броя на заетите.

Така емпиричните изследвания показват умерено положителни резултати развитието на заетостта.

В споменатите емпирични изследвания бяха изследвани също факторите, определящи заетостта в МСП. Те са резултат от мненията на отговорилите на двете IE SAS изследвания през 1993 г. (През 1992 г. мненията бяха повлияни от старата данъчна система и проблемите на бившата Чехо-словашка федерация.)

Преглед на отговорите на първото изследване, свързано с очакванията от икономическата политика на държавата относно развитието на заетостта в частния сектор:

Таблица 4

Проблем	Оценка
- намаляване на данъците	195
- намаляване на плащанията за социална и здравна осигуровка	84
- промяна на данъчната система (опростяване, разграничаване, прекратяване)	69
- изменение, опростяване и стабилизиране на законодателството	54
- по-добра кредитна политика, по-евтини и по-леснодостъпни кредити	30
- изкореняване на бюрокрацията и корупцията	29
- недобри перспективи	23
- подобряване на митническата политика	13
- прогресивните бизнес условия за предприемачите	10
- без отговор	84

От това изследване става ясно, че данъчната система е кардиналният проблем, който поставя най-голямата бариера за заетостта в частния сектор.

Преглед на отговорите на второто изследване:

Таблица 5

Проблем	Оценка
- намаляване на данъчното бреме	160
- промени в данъчната система	53
- подобряване на кредитната политика	75
- промяна на социалното и здравно осигуряване	62
- подобряване на предприемаческите условия	39
- нищо	27
- променяне и опростяване на законодателството	25

Сравнението на двете изследвания ясно откри основните пречки в тази област - данъчната система и плащанията за здравно и социално осигуряване. Вторият пакет проблеми включва неподходящата кредитна политика - висок лихвен процент и третият е законодателството.

4. Анализ на финансовото бреме на МСП

В съгласие с мнозинството от емпиричните изследвания, извършени след 1990 г., в нашите условия, ключовият проблем на икономически активните малки и средни субекти е финансовия товар. Два основни елемента са включени във финансовите тежести: данъчните и застрахователни плащания.

Представеният анализ на данъчното бреме, според плащанията, е основан на събраната информация от данните за данъчните обороти на индивидите през 1993 г. Във всички данни средният беше 18%, а междинния 15%. Максималният процент за един предприемач беше 67%, минималният 0%. В Братислава средният е 16%, междинният 15%, в Нитра и Римавск Сбота същото като в Братислава, в Бардейов средният е 17%, междинният 15%. Що се отнася до отраслите, разкри се следната относителна честота: обработваща индустрия - средно 17%, междинно 15%; строителство - съответно 18% и 15%; услуги - 17% и 15%. Това означава, че данъчният товар за приходите на индивидите предприемачи в Словакия, от обща, регионална и отраслова гледна точка, беше 16 - 18% (според аритметичната среда) и 15% (според медианата).

Данъците за фиксираните доходи са най-важните от всички преки данъци. Действителният имуществен данък е тема, извадена от данъчната основа на данъка върху приходите на индивидите. За нашите цели данъците за дарения и наследство могат да не се вземат предвид (косвените данъци не са свързани с темата, тъй като се прехвърлят от предприемача на клиентите). Това означава, че от цялата система на преките данъци, пътният (отнасящ се за МПС, използвани в бизнеса) също трябва да се прибави към 16-18% данък върху приходите.

Според Указ № 319/1992 за пътния данък, в случай, че предприемачите използват лични МПС, данъчният товар варира между 1 200 SK и 3 600 SK за година според кубичния обем; при използване на камиони, той варира между 1 800 8K и 54 000 SK според теглото им.

Тъй като данъчните служби не са обработили още пътния данък, не е възможно да се вземе предвид конкретна информация от избрани предприемачи в съответния анализ. Ето защо в този анализ пътният данъчен товар е използван само хипотетично.

Втората главна тема във връзка с финансовите тежести на предприемачите са застраховките - за самите тях и за персонала. Несъществуващият вече закон от 1993 г.

за Националната застрахователна компания (НЗК) задължаваше предприемачите да дават 46% от месечните си приходи на нея. Ако те имаха персонал, трябваше да плащат още 35% (11% се плащаха от самия персонал). Правителството, поради протестите на представителите на частния сектор, прие т.нар. малка поправка в указа за НЗК, която позволи на предприемачите да плащат минимални суми, независимо от приходите им до 30 юни 1994 г. Сумата се изчислява от минималната работна заплата, която е 1 100 SK. Можем да твърдим със сигурност, че всички предприемачи - данъкоплатци, които бяха включени в този анализ, използваха тази възможност, което означава, че те плащаха 13 200 SK като застраховка за себе си.

Общ финансов товар

Таблица 6

Елемент	Средно (SK)	относителна честота (%)
Данъчна база	135 000	100
Данък върху приходите	25 000	18
Пътен данък	- личен автомобил 2 000	1
	- камион 20 000	15
Застраховка	13 000	10

Таблицата показва, че финансовата тежест на избраните предприемачи, отчитайки средната данъчна основа на 135 000 SK, в случай, че е използван камион, означава 58 000 SK. При личен автомобил товарът е 29%, което означава 40 000 SK.

Отчитайки финансовия товар на 29%, нетната печалба на предприемач беше 95000 SK (т.е. 6 400 SK на месец). За сравнение: в страните ЕС средният данъчен товар е 39,5%; в Австрия е 41%.

Заклучение

Възможностите на МСП в ситуацията на политическа и икономическа нестабилност изискваха решителна намеса на тези, които взимат решения, а това ще доведе до повратна точка, особено в законодателството. По принцип може да се твърди, че първичната роля на държавата (правителството) в пазарната икономика е да създадат равни условия за дейностите на всички субекти. Но тъй като фактически те никога няма да бъдат равни (малките фирми са винаги с вързани ръце до някаква степен), необходимо е да се помага на МСП със специфични мерки за подкрепа. Основният принцип, който може да е различен във всяка икономически развита страна, е задължение на правителството да осигури дългосрочна сигурност, която е постигната чрез опростена и стабилна законодателна система.

Каква е ситуацията в законодателството относно частния сектор в Словакия от 1990 г., след Указ № 105 за частното предприемачество на гражданите - първият законов документ, свързан с бизнеса за последните 42 години. Повече от 1 200 регулации са пряко отнесени към частния бизнес и промените безболезнено се увеличават. Едва ли е възможно предприемача да е добре запознат с тази тема. Следователно подобна ситуация изисква промяна, която ще включи установяването на т.нар. пре-регулационни отдели във всички министерства, които постоянно ще обсъждат всеки закон, декларация или поправка за техните цели, ефекти и двулчице; настоящи предложения и логични и систематични мерки. Ако частните МСП ще стават динамичен фактор на икономиката в нашата страна, належащо е тези, които решават, да спрат помощта на думи и да започнат действителна подкрепа.

Профил на румънския предприемач

Овидиу НИКОЛЕСКУ

Основният начин за постигане на модерна пазарна икономика в Румъния е уско-реното и широкомащабно развитие на предприемаческия феномен. С оглед на поз-наването на главните “автори” на този феномен - предприемачите представяме ня-кои от важните заключения изведени от анализа на 421 въпросника попълнени въз-основата на интервюта проведени през 1993.¹

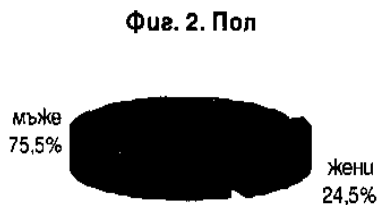
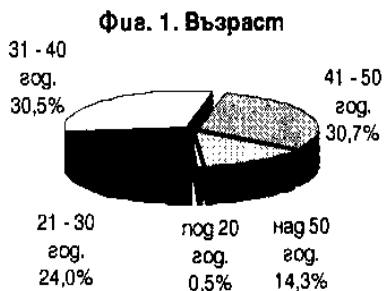
1. Кои са румънските предприемачи?

По отношение на *възрастта на предприемачите* (Фиг. 1) открихме, че *преоблада-ват хората на средна възраст*, по-точно между 31 и 40 г. - 30,5%, и между 41 и 50 г. - 30,7%. Предприемачите на възраст над 50 са по-малък процент - 14,3%. Важно е да се подчертае големият брой млади предприемачи на възраст до 30 години - 24,5%, практически 1/4 от извадката, което доказва техния оптимизъм, самоувереност и не на последно място куража, характерен за по-младата генерация. Това е едно позитивно явление. От една страна, за разбирането на законите на пазарната икономика, за нейните “правила на играта”, без рутината на миналите години. То е още по-важно, тъй като сега душевността на една значима част от населението се характеризира с липса на инициатива, с една атрофия на творчеството и динамизма, които блокират механизма на пазарната икономика. От друга страна, младите хора са по-отворени към промените и успяват творчески и адаптивно да се включат във високата степен на флукуации на средата за по-кратък период в сравнение с по-възрастните предприемачи.

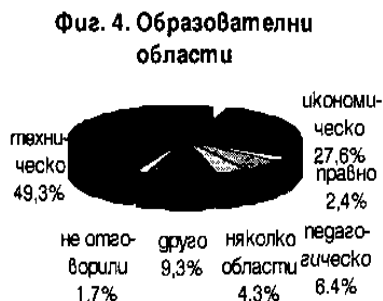
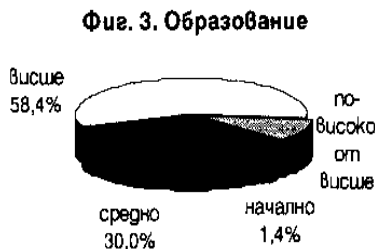
Като правило (фиг. 2), преобладават *мъжете предприемачи* с дял от 75,5%, докато жените са само 24,5%. Ние разглеждаме доминацията на мъжете като нормална, най-малко поради три причини: трудността на тази дейност, особения натиск на времето, големият физически и психически стрес. Това мнение може да породи някои проблеми. Затова считаме, че трябва да се направят известни уточнения: не отричаме потенциала на жените предприемачи за успех в бизнеса и още по-малко правото им свободно да избират занаятието си. Обръщаме внимание само на факта, че всяка дейност притежава специфични качества и изпълнение на дадени условия - едно от правилата е, че занаятието на предприемача не е привилегия. Ако имаме предвид физическата и психическата сила на предприемача или натиска на времето, който трябва да понесе (по понятни причини не смятаме за необходимо да разглеждаме детайлите) можем да заявим, че жените като правило “губят” в полза на мъже-

¹ Изследването е проведено с помощта на студентите от Департамента по мениджмънт на Академията за икономически изследвания в Букурещ.

те от биологична, природна гледна точка, както и от гледна точка на семейното им положение като майки и съпруги.



От гледна точка на образованието (фиг. 3) най-голям относителен дял от 58,3% имат *висшистите*; 30% от интервюираните са посещавали средно училище и само 10,2% са продължили да учат след завършване на висшето образование. 1,4% са випускници едва на основно училище. Възможно е значителна част от фирмите на предприемачите, принадлежащи към последната група, да не просъществуват дълго главно поради недостатъчната компетентност на основателите им. За сметка на това, сравнително голяма част от предприемачите с висше образование биха могли да вървят към успех, тъй като са налице повече шансове в тази насока за укрепване и развитие на фирмите им.



Според областите на полученото образование (фиг. 4) бяха установени интересни ситуации. Изненадващо е, че 48,3% от хората с *техническо образование* в преобладаващата си част имат търговски фирми, а не специализирани в съответните производствени сфери, както можеше да се очаква. Обяснение за големия относителен дял може да се търси във факта, че по професия хората с техническо образование като цяло и инженерите в частност, знаят как да вършат нещо, как да произведат. Към това можем да добавим и факта, че повечето от стопанските ръководители, около 80% през 1989 г., бяха инженери, а мениджърският опит е предимство с изключителна важност при стартирането на бизнес. Друго възможно обяснение, за съжаление коренящо се дълбоко в действителността, е липсата на перспективи за значителна част от инженерите в румънските предприятия при условията, в които не е налице конкуренция между тях. *Икономистите заемат второ място с 27,6%*. Тяхната роля е по-ясно очертана, което е естествено, тъй като по

образование те притежават специализирани знания и имат повече способности да използват специфичните инструменти на предприемаческата дейност. Техният дял е по-малък от този на инженерите, тъй като стартирането на собствен бизнес в повечето случаи е свързано със стремежа на хората към запазване на позициите им преди промяната. Търсенето на икономисти, на хора с икономическо образование въобще на трудовия пазар е все още на едно високо равнище. Освен това броят на инженерите в Румъния превъзхожда този на икономистите девет пъти. 6,4% заемат хората с хуманитарно образование, 99% от които са учители. Принос тук имат ниските доходи на тази група, липсата на перспективи за професионална самореализация и развитие и, последно но не по важност, за материално процъфтяване на тази класа интелектуалци, на които е отредено изпълнението на първостепенна роля за бъдещето на Румъния. Изненадващ е сравнително ниският процент на юристите - 2,4%, като се има предвид положението в други страни и особената важност на нормативния фактор в периода на интензивна смяна на законите, съпътстващ прехода към пазарна икономика.

Структурата на предприемачите от гледна точка на *семејното им положение* е тествено съответства на възрастовата. Фактът, че около една четвърт (23,6%) не са семејни, следва да се обвърже с 24,5% на хората под 30 години, разбира се, с някои изключения.

2. Предишен опит и сфери на дейност

Счетохме за целесъобразно да отчетем *професионалния стаж*, както и опита в сферата на бизнеса, като ги отнесохме към съответните дялове на по-възрастните и по-младите предприемачи. Важността на *професионалния опит* се определя от неговата двойствена и противоречива роля. Той би могъл да бъде положително влияещ фактор, лежащ в основата на развитието, или действащ в обратна посока, като възпира прогреса на нечий бизнес, а оттам и на националната икономика. Очертахме следните варианти:

- а) В случай че предишната дейност съответства на сферата, в която сега се развива бизнеса и е налице богат професионален опит, можем да говорим за положително влияние върху проявите на икономическа активност от страна на отделния субект;
- б) Когато липсва опит, независимо от сферата на дейност, ситуацията е несигурна и често се срещат значителни трудности и неадекватно поведение на управляващите, когато възникнат “проблемни ситуации”, които трябва да бъдат разрешени под натиска на времето и на други вътрешни и външни за дадената фирма фактори;
- в) Понякога опитът може да бъде ограничен, когато се отнася до личност, характеризираща се с праволинейност, липса на гъвкавост в съчетание с представяваща затворена система дейност - характеристики диаметрално противоположни на днешните условия и изисквания, включващи динамизъм, маневреност, системен подход, находчивост. Анализирахме взаимовръзката между професионалния стаж и манталитета, тъй като според нашите преброявания 34,8% от предприемачите имаха повече от 20 години стаж и 16,7% между 16 и 20 години, а 19,7% между 10 и 15 години. Делът от 12,6% на тези с повече от 5 години опит в бизнеса е сравнително малък и е свързан с хората, които са заемали търговски длъжности и преди 1989 г. Опитът на 12,6% от предприемачите е предимство с първостепенна важност, благоприятстващо овладяването на особеностите на

фирмената дейност в условията на пазарна икономика, които са на отсрещния полюс на характерните за свръхцентрализираната икономика от комунистически тип.

Според *предишни области на извършване на бизнес*, както се вижда от приложената графика, най-голям дял (34,9%) имат работилите в промишлеността. Това не е изненадващо и се дължи на посочените вече фактори. 20,7% от субектите са работили в други области и 15% - в търговията. Този сравнително нисък дял на бившите търговци не е задоволителен. Наличието на много търговски фирми, собственост на икономисти, които преди това са работили в търговията би осигурило всички предимства, които дава познанието на пазара. Това би довело до извършването от тях на стопанска дейност на едно по-високо равнище в сравнение с на другите фирми.

Освен това се оказва, че нито един от предприемачите, включени в извадката, не е работил преди в сфери като застраховане, недвижими имоти, консултиране. Дори и при увеличаване на извадката, ситуацията не би се променила значително и отново бихме отчели съвсем малки дялове. Тук не можем да говорим за някакъв парадокс, тъй като някои сфери бяха съвсем слабо развити при предишния режим. Под въпрос са 16,9% от анкетираните, които отказват да назоват предприятието, в което са работили, дължността си и сферата на дейност.

От гледна точка на *сегашните сфери на дейност* на фирмите в извадката най-често, както и очаквахме, те оперират в *търговията* - 37,52%; в търговията в съчетание с услуги - 11,87%, а в комбинация с други дейности - 16,15%. Следователно около две трети от предприемачите са заети с търговска дейност, което се дължи на ниските първоначални инвестиции, по-малката сложност и най-вече на по-големите и бързи печалби, в резултат на по-бързия оборот на средствата в сравнение с отрасли като промишленост и селско стопанство. Второ място заемат фирмите от сферата на *услугите* с относителен дял от 9,02 % и 26,6 %, извършващи услуги в съчетание с други дейности. Предприемачите, заети изключително в *промишлеността* са едва 2,37 %, а тези които освен производствена извършват и друга дейност са 11,16% от общия брой. Преобладават фирмите в сферите на производство на обувки, конфекция, мелничарството и хлебопроизводството, производството на ръкавици и др. Ще изброим само някои от причините за подобна ориентация: сравнително прости технологични процеси, достъпни цени на машините и оборудването, малък брой на персонала, по-добри възможности за снабдяване със суровини, осигурени пазари на продукцията.

Идентифицирани бяха 2,37% в областта на строителството и 4,75% в строителството в съчетание с други дейности (най-вече търговия). Изненадващо е, че в извадката няма изцяло транспортни фирми, но 5,46% от фирмите извършват услуги и търговия наред с дейността в транспортната сфера. Трябва да се спомене и липсата на фирми, специализирани изключително в областта на консултирането. Бяха открити приблизително 3%, които извършват консултантски услуги в комбинация със застрахователни и търговия с недвижими имоти.

Ниският дял (0,7%) на предприемачите в областта на селското стопанство ни се струва нормален, тъй като 80% от извадката е за Букурещ. На селско стопанство в комбинация с други дейности се падат 3% от изследваните фирми.

3. Степен на въвлеченост на семейството

Анализът на броя на членовете на семейството, работещи във фирмата (фиг. 5), беше направен за две различни групи според работното време, както следва:

- а) на пълен работен ден;
- б) на непълен работен ден.

а) Най-голям е относителния дял на фирмите, в които работи само един член на семейството - 40,3%; следват тези с по двама - 26%. Делът на фирмите, в които работят повече от двама души от семейството на работодателя е сравнително малък - 5,9%.

Тези проценти бяха съотнесени към броя на членовете на семейството, които са инвестирали във фирмата. Това ни дава основание да твърдим, че като правило, тези от тях, които имат дял в капитала на фирмата, си запазват правото да участват в дейността ѝ на пълен работен ден.

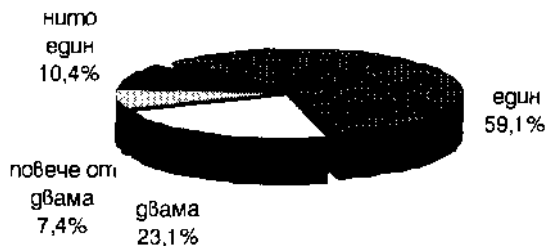
б) Работещите на непълен работен ден членове на семейството са незначителен брой - около 15%.

Получените резултати показват една висока степен на участие на членовете на семействата на предприемачите в дейността на фирмите. В основата на въвличането им стоят следните причини:

- извършване на дейност, която съответства тяхното образование и освен това е по-добре платена, отколкото в държавна фирма;
- избягване наемането и заплащането на трети лица..

Смятаме, първият вариант за по-разпространен, влияние тук оказва и значителния дял на членовете на семейството с висше образование - 56,25% и завършили аспирантура - 10,76%. Обикновено малкият размер на фирмите, профилирани в промишлеността, услугите или търговията, ни навежда на извода (потвърден и от непосредствените ни наблюдения), че членовете на семейството, които имат дял в капитала на фирмата, участват в оперативната ѝ дейност, а не само в управлението ѝ. Специализираните им знания се използват в техен интерес и те получават, наред с моралното удовлетворение, високи доходи в сравнение с тези, които биха получили, ако имаха друг работодател или работеха в държавно предприятие. Освен това, наемането на членове на семейството има и друго предимство - по-голямото доверие към работещите във фирмата.

Фиг. 5. Инвестиции на членове на семейството

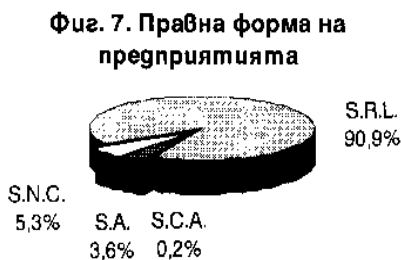
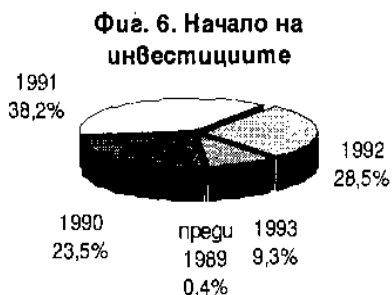


Що се отнася до броя на членовете на семейството, които са инвестирали във фирмата, както посочихме, техният дял е близък до този на работещите на пълен работен ден. В 59,1% от случаите инвестиции във фирмата е направил само един

член на семейството, а в 23,1% - двама. Инвестициите са предимно в търговията - 44,51%, промишлеността - 29,67% и услугите - 21,36%.

4. Възраст и вид на фирмата

От гледна точка на възрастта на фирмите ситуацията е балансирана, както се вижда от фигура 6. Само 1% от фирмите са основани преди 1990 г. Това са всъщност семейни дружества, които продължават дейността в условията на нараснала рентабилност.



Преобладаващ дял имат, както може да се очаква, нови фирми, създадени през последните четири години; най-силно е застъпена 1991 г. с приблизително 40%.

В динамика, могат да бъдат наблюдавани някои промени в зависимост от сферата на дейност на икономическите субекти. *Фирмите с индустриален профил са около 60% през 1992 г., също толкова са и тези с комбиниран индустриален и търговски профил.*

В замяна на това периодът, в който са основани *най-много фирми в областта на търговията и услугите е 1991 г.* Подобно развитие е естествено и отразява процеса на засилваща се конкуренция в търговията и промишлеността, което ги прави по-малко атрактивни за предприемачите, както и натрупването на капитали, осигуряващо финансовите предпоставки за създаването на промишлени фирми, а това по правило изисква повече средства в сравнение с основаването на фирми в областта на търговията и услугите.

Що се отнася до правната форма на организация на търговските фирми, обобщено ситуацията е показана на фигура 7. При разглеждането ѝ става ясно, че от петте типа форми, регламентирани в закона, само четири са представени в извадката. Нито една от фирмите не извършва дейност под формата на командитно дружество. Както може да се очаква, *челното място заемат дружествата с ограничена отговорност (с румънска абревиатура SRL) с дял от повече от 90%.*

Второ място заемат събирателните дружества (SNC). Малък брой (15 фирми) са акционерни дружества (SA), 3 от които извършват търговска дейност, а 8 - търговска в съчетание с друга дейност. Останалите акционерни дружества, с изключение на едно производствено, са в областта на услугите.

5. Капитал и собственици на фирмите

По отношение на собствеността върху капитала могат да бъдат наблюдавани различни ситуации. Само *в 44% от изследваните фирми един от предприемачите притежава над 75% от капитала*, а в 8,5% - между 51 и 75%. Тази структура до известна степен отразява липсата на капитал, особено ако вземе предвид, че повечето от фирмите са малки и средни.

Друг аспект, който трябва да се отбележи, е, *че във фирмите, в които управляват жени, обикновено дялът им в капитала е малък*. В около 40% от фирмите, в които най-голям дял има собственика с по-малко от 25% от капитала, той е жена. Подобна ситуация може да бъде обяснена с факта, че като цяло жените в по-малка степен желаят да поемат рискове. В следствие на това, предприемачите сред тях предпочитат да имат на разположение бизнес партньори, от една страна, за набиране на необходимия капитал, и от друга, за разделяне на отговорностите, като по такъв начин придобиват по-голяма увереност.

Може да бъде открита определена зависимост между възрастта на предприемачите и дела им в капитала на фирмата. Като правило, *колкото са по-възрастни, толкова по-голям дял от капитала им принадлежи*. Например, 55% от хората на възраст над 50 години и 51% между 41 и 50 години притежават над 75% от капитала на фирмата, докато това е валидно едва за 33% от предприемачите до 30 години. От икономическа гледна точка ситуацията е напълно обяснима. За стартирането на бизнес са необходими пари. Младите хора са талантиви, имат идеи, много от тях и висше образование, способни са да приложат знанията си на практика, но нямат съответния капитал. Тези, които притежават поне минимални средства, търсят съдружници за достигане на необходимия размер на капитала за основаването на бизнес.

Що се отнася до зависимостта между образователното равнище на предприемачите и дела им в капитала, се получиха следните изненадващи, поне на пръв поглед, резултати: над 80% от предприемачите, завършили средно училище, притежават повече от 75% от капитала и водят пред висшестите, едва 24,6% от които имат същото участие - над 75% в капитала на фирмата. Изводът, който се налага е, *че колкото по-ниско са образовани предприемачите, толкова по-голяма част от фирмения капитал притежават и* толкова по-малко приемат съдружието при основаването на фирмата.

3. Бюджет на времето на предприемачите

Показател за същността на частната собственост и степента на мотивираност в предприемаческата дейност е времето, посветено на фирмата. *84% от предприемачите работят средно повече от 40 ч, седмично*, почти половината от тях - *47,5% посвещават над 60 часа на фирмата си*. Този фактор в значителна степен допринася за постиженията на частния бизнес, превъзхождащи тези на държавните предприятия. Предприемачите са мотивирани да съхранят бизнеса, тъй като са господари на времето си и посвещават една значителна част за укрепване и експанзия на фирмите си, тъй като съзнават, че постиженията на тяхната стопанска дейност са пропорционални на усилията им и съответно на отделеното време.

Семейното положение на предприемачите не ги диференцира в значителна степен от гледна точка на размера на работата. При все това данните, засягащи зависимостта на количеството работа от областта на дейност са изненадващи. Така, *предприемачите в областта на промишлеността работят осезаемо по-малко от тези в други области*. Например, 61% от тях работят по-малко от 20 часа седмично. Това може да се обясни от факта, че не съществува търсене на пазара за техните продукти, или че те не притежават достатъчно суровини за да работят най-малко 40 часа на седмица.

Един относително голям брой часове на седмица, *слабо превишаващ 60 часа, се отделят за фирмите в областта на услугите и търговията*. Това е естествено, тъй като работното време на търговските фирми е от порядъка на 10 часа дневно. И

предприемачите, освен селективното надзираване на дейностите във фирмите, трябва да се заети с осигуряването на своевременните доставки, на чести интервали, в сравнение с другите браншове, имайки предвид големия обем на продажбите на разнообразни класове стоки. Това включва търсенето на нови доставчици, идентифицирането на нови партньори, срещите с тях, преговаряне и сключване на съответни договори.

4. Размер на фирмите

Изследвахме също и индикаторите, свързани с оборота и броя на заетите в разглежданите фирми. За тази цел нашият анализ включваше следните интервали:

- 1992,
- 1993,
- прогнози за 1994,
- прогнози за идните пет години,
- идеални прогнози.

Данните за *оборота* през 1992 и 1993 г. бяха изисквани с цел да се съпостави постигнатото през предишната година с прогнозата за текущата. Прогнозите за 1994 както и тези за идните пет години потвърждават способността на предприемачите да правят прогнози - една дейност, която включва вземането под внимание ендегенните и екзогенни фактори и променливи на фирмата.

Най-големият дял (*43%*) *се пада на фирмите, които през 1992 г. са постигнали оборот от приблизително 10 млн. леи*, следвани (с 29,5%) от предприятията, с оборот между 11 и 100 милиона леи. Фирмите, имали оборот под един милион леи са 9,3%.

За 1993 г. е открита една определена промяна, която може би е причинена от високата инфлация, взета под внимание от предприемачите, често удвоена от тяхната амбиция и предопределение да направят допълнителни усилия за увеличението на техните приходи. Така ако през 1992 г. 43% от тях са имали оборот между 1 и 10 млн. леи, през 1993 г. този дял е намалял до 34% но при все това е имало *нарастване в процента на предприемачите с оборот в обхвата от 11 до 100 млн. леи* от 29% през 1992 г. до 41,8% през 1993 г.

Новоосновените частни фирми имат социална обществена значимост, тъй като те наемат работна ръка, още повече, че в Румъния сега съществува висок процент безработица. Що се отнася до *броя на заетите*, той беше прогнозиран да бъде над 50 в 21,9% от случаите, но се оказа само в 6,9% от тях. *Фирмите с от един до пет заети* съставляваха 53,1%, следвани от тези с шест до десет заети в 17,7% от случаите. През 1994 г. 55,7% от фирмите предполагаха увеличение в броя на заетите до 50 човека.

Мненията, засягащи броя на заетите не показва забележими различия; зависят от годините професионален опит на работодателите или броя на часовете, изработени в техните фирми, но се откри разграничение според правния статут на фирмите. Тъй като дружествата с ограничена отговорност са доминиращи, структурата според броя на заетите е следната: в 48,7% от случаите те имат до 5 служителя, в 33,16% - до 20 и само в 6,7% надвишава 50. Тази ситуация е естествена, тъй като най-голямата част от дружествата са търговски, където не е необходим голям брой заети.

Освен това *броят на откритите работни места е относително малък в сравнение с броя на фирмите*. Възможни обяснения са:

малкият обем на извършваните от фирмите дейности, дори и в областта на производството и в повече от случаите, поради началната фаза на едно вероятно развитие, в която фирмите се намират;

- тясното разполагаемо пространство, където те извършват дейността си;
- комплексните и трудни случайни условия, които не съдействат за бързо развитие на бизнеса.

5. Комплексни мотивации за превръщането в предприемач

С оглед да бъде разбран, стимулиран и развиван феноменът на предприемачеството - реалната движеща сила за постиженията на истинската пазарна икономика, е съществено да се знаят мотивациите, които карат сегашните предприемачи да поемат риска от основаването на малки и средни частни предприятия в Румъния. За тази цел, изследваните предприемачи изложиха своите мнения относно 14 класа мотивации, разглеждани от специалистите по цял свят като общоприети.

Мотивация 1: Разработване и прилагане на определена идея за продукт или бизнес

От 14-те елемента, тази мотивация беше най-често посочвана като приоритетна от изследваните предприемачи. *От тях 86,4% оценяват това като един решаващ елемент, насочващ ги към основаването на частна фирма.* Подобна мотивация прозвуча от факта, че предишните им работни места, почти всички в държавни предприятия и институции, не са им предлагали възможността да излязат своята инициатива, да материализират стопанските си идеи или да създадат някои продукти. Разбира се, подобна ситуация е следствие от вида на дейност, извършвана в организации, основаващи се върху държавна собственост, която по своята природа не е предприемаческа.

Мотивация 2: Работа с избрани хора

Честотата, с която тази мотивация беше посочена като приоритетна - в 84,3% от всички респонденти, е изненадваща на пръв поглед. В действителност, подобна позиция е много показателна. Тя подчертава главната роля за всеки човек, която имат хората, с които той извършва ежедневната си работа. На второ място, това показва по индиректен начин, но много убедително, че една добра част от сегашните предприемачи е била принудена в предходния период да работят с хора, с които от професионална и/или човешка гледна точка не са били в съгласие. Върху мотивационната интензивност на променливата "хора, с които някой си сътрудничи ежедневно" влияе, не много силно, равнището на обучение. *Беше открито, че предприемачите с по-ниско равнище поставят по-слабо тежест на този фактор.* Така тези, които са завършили общообразователни училища, смятат това само в 66% от случаите за значимо при избора на хората, с които е трябвало да си сътрудничат при вземането на решението за стартиране на бизнес.

Мотивация 3: Лична и семейна сигурност

Тази мотивация спада в класа на отнасящите се до човешката природа. Процентът на предприемачите, които я поставят на първо място е 83,7%. Обяснението за изтъкването ѝ без съмнение се крие в несигурностите, преобладаващи в нашето ежедневие в периода на преход, както и във факта, че държавните предприятия и по-специално поради лошото им икономическо състояние, не предлагат сигурността на едно защитено работно място. Като следствие, хората, които са имали куража и разбира се, минимума от финансови и/или материални ресурси извършват собствените си стопанските дейности, които осигуряват тяхната независимост и същевре-

менно, едно чувство на сигурност за самите тях и семействата им. Приоритетността на този фактор потвърждава колко силно се чувстват несигурността и рискът от населението.

Мотивация 4: Самореализация

Тук откриваме пълна обвързаност с предишните мотивации. В почти 81,2% от случаите, постигането на статута на предприемач с неговите комплексни въплъщения беше основно причинено от необходимостта за добиването на *чувство за самореализация*. Очевидно е какво подчертава тази опция: за този клас хора предишните работни места не са позволявали същественото и мотивиращо чувство за всеки индивид за самореализация. Без обобщаване, подобна ситуация е много показателна за предхождащото състояние на духа и условията за персонално въвличане на част от населението при условията на "всестранно развитото социалистическо общество".

Мотивация 5: По-добри доходи

Поставянето на мотивацията "получаване на по-добри доходи" на пето място не е изненадващо. В 79,5% от случаите интервюираните разглеждат като *приоритет размера на персоналните доходи*. Когато интерпретираме тази цифра е необходимо да бъдат взети под внимание някои елементи. На първо място, различие спрямо предишните мотивации не е голямо - едва няколко процента. На второ място, румънските предприемачи са живели изцяло или почти изцяло в общество от комунистически тип, където беше проведена интензивна кампания против имащите високи доходи, против "експлоататорите", която остави белези у всеки човек, най-малкото по отношение начина на легитимиране получаването на голяма сума пари. Оттук някои разбириания към другите хора и/или към тях самите в отстояването на приоритета на придобиване на техните доходи. На трето място, не съществува противоречие с предишните мотивации. За предприемачите, които искат да постигнат нещо в живота, съдържанието на тяхната дейност, средата, в която работят и резултатите върху плоскостта на техният собствен статут и този на семействата им често биха могли да бъдат едни и същи, или дори по-важни отколкото незабавните парични доходи.

До това заключение води и анализът на влиянието на равнището на обучение на предприемачите. Тези, с *по-ниско равнище, смятат личните доходи като най-важният фактор* - 100% от предприемачите, завършили общообразователни следни училища. Вместо това, останалите, с университетско и следуниверситетско образование, отдават приоритет на другите мотивации (1-4) при една висока честота на отговорите.

Различни допълващи мотивации

В класа на допълващите мотивации включихме следното:

- желание за по-голяма гъвкавост в личния и семейния живот - 76,9%;
- желанието да сте господар на времето си - 74,5%;
- желанието да управлявате, а не да бъдете управляван - 72,9%
- желание за принос към благополучието на общността, в която живеете - 60,6%;
- желание за оползотворяване на появилите се възможности - 55,5%;
- спечелване на уважението на приятелите - 55,2%;
- стремеж към издигане в обществото - 50%;
- желание за разнообразие и приключения в работата - 46,5%;
- неудовлетвореност от предишната работа - 36,5%.

Прочитайки мотивациите можем да открием общото между тях: връзката между индивида и неговата среда и поставянето на някои нейни важни елементи, на първо място като общество, приятели, случайни възможности или социален статут.

6. Приоритетни области на действие

Излизайки от презумпцията, че ефективността на една фирма в значителна степен зависи от предвиждането и подготовката за бъдещето, предложихме да предприемачите да изразят мнението си за предстоящата дейност на фирмата през следващите години. Това ни позволи да очертаем някои характерни особености на предприемаческото поведение.

А. Приоритет на търговската дейност

Първата група насоки на развитието са свързани с:

- прибавяне на нов продукт или услуга;
- навлизане на нов пазар;
- разширяване на каналите за дистрибуция;
- интензифициране на рекламата;
- проучване на нови пазари.

Тази група включва мероприятия, характерни за конкретната сфера на дейност, и до голяма степен от типа на провежданата маркетингова политика, която е абсолютно задължителна, но не е достатъчна за развитието на фирмата. Предприемачите, които не са си поставили изброените по-горе дейности като краткосрочни или средносрочни цели са 81,5% от общия брой. Това е положителен аспект, доказващ приобщаването на частния бизнес към динамизма на пазарната икономика и осъзнаването от страна на мениджърите, че за утвърждаването на пазара и преодоляването на конкуренцията е необходимо да разширяват дейността на фирмата си чрез добавяне на нови изделия към съществуваща продуктова гама. До постигането на изключителни икономически резултати водят също и проучванията на нови пазари с цел откриване на нови възможности за реализация на продуктите и провеждането на съответна рекламна дейност.

Б. Акцент върху техническото и компютърното осигуряване

Друга група от приоритети засяга финансирането на:

- замяна на наличното оборудване - 58,7%;
- закупуване на ново - 76,7%;
- компютърна обработка на текущите дейности - 67,7%;
- развитие на на компютърната система - 62,5%;
- разширяване на работното пространство - 81,5%.

Процентите съответстват на остротата на проблемите за компютърното оборудване и работното пространство. Тяхното решаване е от съществена важност за развитието на фирмите. Сега повече от всякога е ясно, че за осигуряването на оперативна информация и повишаването степента на обосноваване на решенията и действията по тяхното изпълнение ключова роля имат компютърния потенциал на фирмата. Във връзка с това, бихме искали да подчертаем, че 62,5% от предприемачите посочват развитието на компютърната система като приоритет, което означава, че вече такава съществува.

това, финансовите показатели на фирмата позволяват отделянето на средства за бъдещо развитие. 41,3% от предприемачите, които нямат намерение да заменят наличното компютърно оборудване, което обикновено е по-неефективно, са собственици на малки фирми, без значителни финансови средства и с персонал, с преобладаващо средно образователно равнище.

В. Проблеми с човешките ресурси

Друга основна насока на развитие е свързана с осигуряването на човешки ресурси. Наемането на специалисти и по-нататъшното им обучение е от първостепенна важност за 75,5% от интервюираните предприемачи. Тук трябва да добавим и търсенето на специалисти в областта на консултирането - 59,9%. Тази ориентация на предприемачите се дължи на приемането на истината, че за извършването на първокласна дейност и постигането на конкурентни икономически резултати е задължително наличието на добре обучен екип. За тази цел е необходимо отделянето на значителни средства, които ще се възвърнат от допълнителните печалби, за получаването на които ще допринесе подходящия персонал на фирмата.

Можем да обобщим, че интервюираните предприемачи са *загрижени за развитието на фирмите си в бъдеще* и предприемат различни действия и което е също положителното в случая за много направления: маркетинг, технология, компютърни системи, обучение и финансиране.

Литература

- Negrotiu, M, (1993), The way to Market Economy - Romanian Experience, Franco-Romanian Dialogue, 46-50
- Nicolescu, O, and Verboncu, I, (1994), *Management and Efficiency*, Nora Publishing House, Bucharest
- Nicolescu, O, and Verboncu, I, (1995), *Management*, Economica Publishing House, Bucharest
- Nicolescu, O, (1992), Management Education in Romania, Journal of Management Development, II, 5, 34-40
- Vaclav, K, (1993), Privatisation Experience: the Czech Case, *Speech at the International Chamber of Commerce Meeting, Cancin, Mexico*
- xxx (1992), Estate Privatisation, *Romanian Government Bulletin*, 6, 29-32
- xxx (1993), Economic Stabilisation and Restructuring, *Strategies for Economic and Social Reform of Governmental Programme*, III, 1-8

Предприемачеството и малкия бизнес в България и Германия

РАДОСТИНА БАКЪРДЖИЕВА

Безспорна е ролята на предприемачеството и малкия бизнес за реструктурирането на националната икономика. Тази проблематика е много актуална във всички бивши социалистически страни, в които се осъществява преход към пазарно стопанство. Поради разпадането на международните научноизследователски структури в бившия СИБ, набирането на информация за протичащите икономически явления и процеси е много трудно. Използваните критерии за оценка в отделните страни са различни, което допълнително усложнява сравнителния анализ. Същевременно положителният опит в развитието на малкия бизнес в отделните страни трябва да се изучава задълбочено и след внимателна оценка на специфичните условия да се прилага. На това основание си поставяме за цел, въз основа на наличната статистическа информация, да направим опит за сравнителен анализ на протичащите процеси на предприемаческа активност в България и Германия.

I. Специфика на рамковите условия

Рамковите условия (макроикономически, социалнополитически, финансови и инфраструктурни) в Централна и Източна Европа са коренно различни. Докато Полша, Унгария и Чехия ускорено напредват в пазарната реформа, преходът в България, Румъния и Албания протича мудно. Подобен извод е в пълна сила още повече, когато става дума за сравнителен анализ между България и Източна Германия, която за относително кратък период се превърна в интегрална част от най-мощното европейско стопанство - на Федералната Република. Една от съществените причини за това е голямата разлика в общата рамка за изграждането на неголеми фирми и прилаганите методи на стимулиране на предприемаческата активност в двете страни.

У нас вече пета година от началото на пазарния преход все още не е изграден законодателния и институционалният механизъм за стимулиране на малкия бизнес, интервенцията в подкрепа на МСП е слаба, няма институция (държавна или обществена), която да следи предприемаческите процеси в страната. Силно се чувства липсата на специализирани държавни програми за финансиране на предприемачески инициативи. Държавните и частните банки на практика са изключително резервирани към финансирането на подобни инициативи. Обучението по предприемачество сред лицата без работа и тези с по-висока степен на квалификация е все още слабо и недостатъчно застъпено.

Като държава с традиционно утвърден, силен и жизнеспособен сектор от неголеми фирми в Германия функционира ефективна система за стимулиране и подпомагане на предприемачеството и малкия бизнес. Тази система след обединението се разпростря и в бившата ГДР. Ефективното функциониране на дребните и средни предприятия се разглежда като ядро на структурното преустройство в новите източни провинции. Към макроикономическата рамка за стимулиране на разглеждания сектор могат да бъдат отнесени:

- целенасочената политика за насърчване на неголемите фирми и подпомагане на предприемачеството;
- наличието на много специализирани програми (на федерално, регионално и местно равнище) за финансово стимулиране на предприемачески инициативи;
- функциониране на специализирани банкови институти за кредитиране на стартиращи неголеми фирми;
- активна консултантска дейност от страна на индустриално-търговските камари;
- наличие на различни съюзи между предприемачите и неголемите фирми за защита на техните интереси.

II. Сравнителен анализ на предприемаческата активност в България и Германия

1. Размер и Възраст на малките фирми

Динамиката на процеса на формиране на дребни предприятия в България и Германия в периода 1990-1994 г. е много стабилна. По обясними причини активността е много по-силна в бившата ГДР в сравнение със старите провинции на федерацията. Основните причини за това са разпадането на бившите държавни предприятия и високият ръст на безработицата.

В края на 1992 г. статистическата информация в Източна Германия отчита създаването на 7 500 малки фирми. Процесът продължава активно през 1993 г., когато възникват около 6 900 малки предприятия, от които 4 100 чрез приватизация, в около 1 200 въз основа на метода Management-Buy/Management-Buy-In. Около 2 800 са реституираните предприятия в бившата ГДР. От края на 1994г. обаче се чувства известно затишие. [1] При това става дума за дребни фирми с по-малко от 20 работника. Ясно е очертана тенденцията към нарастване броя на малките предприятия със заети до 100 души и рязко намаляване броя на средните и големите предприятия.

Официалната статистика в България през същия период отчита нарастването на регистрираните частни фирми от 24 537 през 1989 г. на 353 449 през 1993 г. [2] Относителният дял на заетите в частния сектор на националната икономика през 1993 г. е 28,3%. [3] Брутната добавена стойност, създадена в частния сектор през 1993г. е 25%. [4] Придобитите материални активи в този сектор за същата година възлизат на 9 255 млн.лв. [5] Приоритетната част от частните компании в страната са дребни и малки. През 1993 г. около 40% от частните фирми имат от 1 до 5 заети. Средните по мащаби компании със заети от 5 до 100 души съставляват около 58%. В най-много 2-3% от частните компании заетите са над 100 души.

Не е изненадващо, че традиционните малки фирми в Германия са с по-дълга практика от българските, като се има предвид дерегулирането на малкия бизнес

още в условията на бившата ГДР. Дребните занаятчийски фирми там никога не са били унищожавани, имат дългогодишен опит и традиции. Малкият бизнес бе широко застъпен особено в сфери като търговията и услугите и в предходните години.

2 Конкуренция и пазари

Един от основните проблеми в бизнес стратегията на малките фирми е изменението на тяхната пазарна ориентация. Ограниченията в областта на външната търговия са основна пречка за постигане на производствен растеж. От тази гледна точка в много по-неблагоприятна ситуация е България, поради силната си обвързаност със страните от бившия СИВ. От статистическата информация е видно, че през 1993 г. вносът като цяло - 5 120 млн. дол. е значително по-голям от износа - 3 768 млн. дол. Резкият спад проличава при съпоставка с 1990 г., когато износът е възлизал на 13 366 млн. дол., а вносът на 13 057 млн. дол. Външноикономическите ни позиции обаче са много по-силни в сравнение с 1991 г., когато износът бе съкратен до 3 433 млн. дол., а вносът 2 700 млн. дол. [6]

Външнотърговските позиции на Германия са много по-стабилни. Стойностният обем на износа през 1993 г. е 368 620 млн. дол. срещу 332 663 млн. дол. внос. В сравнение с 1991 г., когато износът възлиза на 402 845 млн. \$, а вносът на 389 206 млн. дол. действително има спад, но той е много по-слаб в сравнение със ситуацията у нас. Освен това външнотърговското салдо на Германия е положително и износът трайно превишава вноса. [7]

Друг е въпросът, че активното участие на бизнеса на микроравнище във външноикономическите отношения, силно може да активира експортноориентираният характер на икономиката. Това би разширило възможностите за навлизане на българските фирми на пазарите на Европейския съюз. Според статистическите данни износът на България за Германия е спаднал от 940,8 млн. ДМ през 1990 г. на 563,3 млн. през 1993 г. Тенденцията е подобна, дори по-силно изразена и относно вноса на България от Германия, който е спаднал от 2 200,5 млн. ДМ през 1990 г. на 905,1 млн. през 1993 г. [8] При това докато връзките на българските с източноевропейските предприятия са напълно разрушени, западноевропейските фирми като че ли проявяват по-силно изявена склонност за контакт с наши фирми. В този смисъл е необходима активна подкрепа на експортната насоченост на българските фирми и насърчаване на технологичното им развитие.

3 Предприемачите

Много трудно е да се направят окончателни изводи за социалния произход на предприемачите. Като че ли у нас те произлизат главно от сферата на "номенклатурата", поради спецификата на протичащите в страната приватизационни процеси. Примерите за легална трансформация на собствеността са епизодични с изключение на битовите услуги и хранително-вкусовата промишленост. По-тясната връзка на предприемачите с производството в Германия може пък да се обясни с дългогодишните традиции в областта на занаятчийството и много по-високата култура на осъществяване на малък бизнес.

От статистическите източници е видно, че у нас в края на 1993 г. са реституирани 37 701 обекта на стойност 8 503 550 хил. лв. [9] Прави впечатление обаче, че реституираните имоти с производствен профил приоритетно служат като пасивен източник на доходи за собствениците и не предизвикват дългоочакваната висока мотивация за предприемаческа активност от страна на наследниците.

Един от факторите за силното нарастване броя на малките фирми е високият ръст на безработицата. Броят на безработните в старите провинции е нараснал от

1 883 147 през 1990 г. (7,2 %) на 2 270 349 през 1993 г. (8,2%). В бившата ГДР от 912 838 през 1991 г. (10,3 %) безработните са се увеличили на 1 148 792 (15,3%) през 1993 г. Броят на частично заетите в старата федерация е 766 935 през 1993 г., а в бившата ГДР - 181 428. [10] Прави впечатление относително високият дял на безработицата сред жените. През 1993 г. безработните жени в бившата ФРГ, ГДР и у нас съответно са- 993 261, 734 320, 327 740. [11]

4. Собственост и контрол

Съществуващите юридически форми на предприятията в Германия показват, че новите структури повтарят опита на близки до тях контрагенти. По тази причина преобладаващ е дела на дружествата с ограничена отговорност и командитните дружества. Броят на първите в Германия е нараснал от 433 731 през 1991 г. на 549 659 през 1992 г. с капитал съответно 195 815 млн. ДМ и 246114 млн. ДМ. Приоритетната сфера, в която функционират ООД в Германия е услугите, чийто брой за периода 1990-1992 г. е нараснал от 163 773 на 208 278. Броят на акционерните дружества (вкл. командитните дружества с акции) за същият период се е увеличил от 2 682 на 3 219, а капиталът им-от 149 109 млн. ДМ на 173 814 млн. ДМ. [12]

В България през 1994 г. са регистрирани 341 818 еднолични търговци, 37 187 събирателни дружества, 21 887 дружества с ограничена отговорност, 1 391 акционерни дружества. [13]

В доказателство на застъпването от нас теза е и информацията за оперативната самостоятелност на стартиращите фирми. В Източна Германия като напълно самостоятелни могат да бъдат определени 68% от фирмите, а като дъщерни-около 10%. Под формата на "роене" от други по-големи са формирани приблизително 22% от новите фирми. Всичко това доказва навлизането на западногермански предприятия под формата на инвестиционно участие, разширяването на техните граници под различна организационна форма и деловото им обвързване с източногермански контрагенти. По този начин за източногерманските предприятия се гарантират благоприятни стартови позиции и се съдейства за оформяне на предприемаческата прослойка.

5. Сфери на дейност. Икономически потенциал

Споставянето на данните между България и Германия показват определено сходство в сферата на дейност на стартиращите фирми. Обща тенденция е, че предприемачите и в двете страни се насочват приоритетно към търговията и услугите, а производствената дейност е на втори план. Обяснението за слабата застъпеност на малкия производствен бизнес е свързано с неуредиците около външното финансиране, нестабилната икономическа макросреда и отсъствието на достатъчен собствен капитал. Относно Германия причините се крият в затрудненията около набавянето на скъпи и сложни модерни технологии. Там с услуги се занимават над 53% от новорегистрираните фирми, търговска дейност упражняват почти 41%, а в строителството са ангажирани 2-3% от тях. Производствена дейност извършват приблизително 3-5% от източногерманските фирми.

Ситуацията в нашата страна е приблизително сходна. Услугите и търговията водят класацията по предприемачески интереси, съответно с 45% и 32%. Продажбите на дребно на хранителни и нехранителни стоки в частния сектор са нараснали от 31 млн. лв. през 1989 г. на 71 347 млн. лв. през 1993 г. [14] С близо 15% висока предприемаческа активност се наблюдава в строителството. Произведената продукция в сферата на частното строителство е нараснала от 379,3 млн. лв. през 1989 г. на 13 972,6 млн. лв. през 1993 г. [15] Новоформираните фирми в производствената сфера

са не повече от 12% от всички фирми, в транспорта приблизително 4,5%, а в другите сфери на дейност-около 10 %. Частните земеделски стопанства през 1993 г. са стопанисвали 1386 хил.ха селскостопанска земя срещу 635 хил.ха. през 1989 г. [16]

От голямо значение за икономическия потенциал на фирмите е величината на стартовия капитал. Оказва се, че от него до голяма степен се предопределят и шансовете в конкурентната борба. При това трябва да се има предвид, че предприятията за услуги са по-ниско капиталоемки, докато производственият сектор има по-високи изисквания към капиталовата осигуреност с дълготрайни и оборотни материални активи. В Източна Германия неголемите фирми се регистрират средностатистически с капитал от около 10 000 ДМ. Успешен старт в бизнеса обаче правят и фирми, започнали дейността си с капитал не повече от 100 ДМ. Става дума главно за бюра за висококвалифицирани специалисти на свободна практика-финансови експерти, застрахователни агенти, търговски представители.

Българските предприемачи стартират с капитал между 5 и 15 хил. лв. Няма достатъчни доказателства за наличието на съществени разлики в инвестиционната нагласа в двете страни. Голямата диференциация се проявява впоследствие при анализа максималните стойности на стартовите капиталовложения. Например, около 25% от предприемачите в Германия имат възможност да инвестират между 50-100 000 ДМ., а около 10%-над 100 000 ДМ. За България информацията по този проблем е твърде скромна и противоречива. Официалната статистика не разполага с достоверни данни. Годишният оборот на фирмите варира в широките граници между 150 000 и 2 000 000 лв.

6. Бизнес-контакти

Важен елемент на междуфирмените връзки е договарянето за извършване на опеределени дейности (subkontract). В етапа на прехода към пазарна икономика просперитетът на малкият бизнес до голяма степен се обуславя от успешната децентрализация на големите предприятия, от изграждането на развита система от поддоставчици с цел гъвкаво реагиране на пазарните условия. В този смисъл е много важно малкият бизнес да намери своето място в икономическата структура на националната икономика, да се вгради в системата от индустриални връзки на различни равнища главно що се отнася до конкуренцията, доставчиците и потребителите. Убедено трябва да се признаят много по-големите успехи на германския опит в това отношение. Дългогодишните традиции и по-високата бизнес етика там безспорно дават своето отражение, от което можем само да извлечем поуки.

7. финансиране

Твърде различни са и наличните данни за съотношението между собствения капитал и привлечените средства в стартовата фаза. Около 70% от предприемачите в Германия имат възможност да инвестират собствени средства в размер около 20 000 ДМ. Като цяло обаче може да се обърне внимание на многобройните възможности за привличане на капитали в рамките на различните правителствени програми и фондове за субсидиране на малките и средни предприятия в Германия, които позволяват разгръщането на предприемаческа активност дори и при относително ограничени собствени средства.

У нас е налице обратната тенденция. Българските предприемачи на старта влагат приоритетно собствен капитал и предпочитат да ползват заеми от свои близки. Напоследък 60% от частните фирми отчитат тегленето на кредити за постигане на своите бизнес цели. Балансът на предприятията от частния сектор в края на 1993 г. показва съотношение между собствения и привлечения капитал 29,6% (11 285,5 млн.

лв.) към 66,4% (25 348,7 млн. лв.). Получените заеми от частните фирми възлизат на 8 818,2 млн. лв., в т.ч. - 5 412,2 млн. лв. краткосрочни и 3 403,1 млн. лв. дългосрочни заеми. [17]

8. Трудности при създаването и развитието на малките фирми

В предвид първоначалните условия за развитието на малкия бизнес в България подкрепата в стартовия етап е крайно незадоволителна. За повечето от дребните предприемачи данъчната тежест е непосилна. Българските фирми трябва да устоят на 40% данък върху печалбата, 18% данък добавена стойност, 10% общински данъци, 2% данък мелиорации. За сравнение можем да посочим, че съвкупният размер на данъците в Германия в никакъв случай не надхвърля 25 - максимално 30% от техните доходи. Като се вземе предвид и високата цена на кредитния ресурс, предопределена от горните граници на лихвените проценти, може да се направи категоричната констатация, че икономическите условия в България силно ограничават развитието на дребния бизнес. За да се възроди стремежа към собствено малко производство, към приватизиране на редица дейности и привързаност към частната собственост преди това трябва да се положат специални грижи и усилия. Специфичните индустриални предпоставки и обществената подкрепа за предизвикване на предприемаческа активност до голяма степен ще предопределят успеха на това начинание.

Сред мерките за стимулиране на малкия бизнес първото място на финансовите помощи в негова подкрепа е безспорно. Средствата на създадения у нас през 1992 г. Фонд малки и средни предприятия към Министерството на промишлеността не се използват целенасочено. Кредитираните през 1992 г. 15 проекта за 17,5 млн. лв. и отпуснатите субсидии за 1,5 млн. лв. са доказателство за ограниченото му въздействие върху предприемаческата активност. [18]

Макроекономическите решения в подкрепа на малкия бизнес в Германия, особено що се отнася до бившата ГДР, са ясни и категорични, а конкретните действия решителни. За тази цел в бившата ГДР през 1992 г. са отпуснати 750 млн. ДМ. [19] Финансирането продължава активно и в периода 1993-1995 г. Приоритетно се стимулират малки рискови иновационни фирми чрез кредитни линии за възстановяване. Силно е благоприятното въздействие на гратисния период за теглените от малките фирми кредити в първите две години след старта. При това в началния период на фирмите се дава възможност да ползват кредити при относително занижени лихвени проценти. В селското стопанство, търговията и занаятчийството се разрешава формирането на необлагаем с данъци резерв печалба-максимум 50 000 ДМ. [20] Спрямо всички инвестиции в бившата ГДР след 1990 г., насочени към производство на технически нова, експортноориентирана продукция и създаващи работни места се прилага благоприятен режим на амортизационните отчисления. Новите предприемачи преминават през специално обучение по управление на малки фирми към търговско-промишлените палати. През първите 5 години новосформираните фирми ползват безплатни консултантски услуги. Всичко това доказва силната подкрепа на малкия бизнес в Германия.

Положителният опит на Германия относно развитието на този бизнес и стимулирането на предприемаческа активност трябва внимателно да се изследва. След като бъдат отчетени конкретните икономически обстоятелства у нас може да се прецени кои от позитивните му елементи да бъдат възприети.

Литература

1. Aufbau des industriellen Mittelstands in den neuen Bundesländern, DIW - Woschenbericht, 20/1994, 19.05.1994, s. 322.
2. Текуща стопанска информация, НСИ, 4 / 1995, с. 34.
3. Статистически годишник, 1994, с. 58-59.
4. пак там, с. 103.
5. пак там, с. 91.
6. пак там, с. 536.
7. пак там, с. 536.
8. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, 1994, s. 317.
9. Статистически годишник, 1994, с. 62.
10. Statistisches Jahrbuch für die BRD, 1994, s. 127-128.
11. пак там, с. 128.
12. Statistisches Jahrbuch, 1994, s. 138.
13. Statistisches Jahrbuch, 1994, s. 373.
14. пак там, с. 266-267.
15. пак там, с. 209.
16. пак там, с. 224.
17. пак там, с. 159.
18. Пари, 14. IV. 1995.
19. R. Hickel, J. Prieue, Nach dem Fehlstart. Ökonomische Perspektiven der deutschen Einigung, 1994, s. 173.
Aufbau des industriellen Mittelstands in den neuen Bundesländern, DIW - Woschenbericht, 20 /
1994, 19.05.1994, s. 327-328.
20. Gesamtwirtschaftliche Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland -12 Bericht, 3 / 1995, 19.01.1995, s. 94.

Предприемачеството в социалната сфера: една бледа алтернатива

ЕВГЕНИЯ ДЕЛЧЕВА

“Докато индустриалното общество определя стандарта на живот чрез количеството на произведените стоки, постиндустриалното общество е насочено към осигуряване качество на живота, измерено чрез услуги - здравни, образователни, рекреация и изкуства...”

Даниел Бел

България е далеко от постиндустриалното общество, в което доминират услугите, а човешкият труд се отличава с артистичност, творчество, интелектуализъм и стандартът на живот се измерва с качествени единици. Проблемът на бившите социалистически страни и особено на България е, че те трябва да решават паралелно (а не последователно) прединдустриални въпроси (осигуряване на прехрана и екстрактни производства), да извадят от застой индустриите си и да запазят и разширят позициите си в социалната и културната сфера. Въпреки безспорния приоритет на първичното производство (аграрния и индустриалния сектори), степента на развитие на услугите и дейностите, укрепващи и разширяващи човешкия капацитет е важен индикатор за цивилизованост и европейско присъствие. В този смисъл темата за просперитета на социалните и културните дейности трябва да бъде неизменна част от общата стратегия на прехода.

В условията на забележителната оскъдица на обществени средства за поддръжане на социално-културната сфера, *предприемачеството би трябвало да бъде необходима и желана алтернатива*. Именно същността, формите, детерминантите, измеренията и проблемите на предприемачеството в някои основни отрасли на социалната сфера (здравеопазване, социално осигуряване, физкултура, спорт и образование) са обект на този доклад.

Същност и форми

Под предприемачество в социалната сфера ще разбираме процеса на създаване на нова дейност и/или организация при поемане на финансов риск в персоналните и обществените услуги със социална природа, задоволяващи потребности от здраве, реакция, образование, социално осигуряване.

Считаме за правилно възприемането на предприемачеството предимно като частна инициатива, неотменно свързана с частна собственост върху капитала.

Според някои автори (Салтман, Ентховен) обаче наличието на частна собственост не е необходимо условие за съществуването на пазар и конкуренция в социалната сфера. В този смисъл може да се открие формата на обществено предприемачество, което е несъпоставимо с частната форма поради различията в степента на риска.

Според целевата функция на субекта на предприемачество различаваме две форми:

- с цел печалба (for profit organizations)

Обикновено се идентифицира с генеричното понятие “предприемачество”. В развитите страни тази форма не се среща често в социалната сфера, както в индустриалния или търговския сектори (Дракър, Салтман и др.). Това е преливаща форма на предприемачество в България. Към нея се отнасят всички регистрирани физически и юридически лица, осъществяващи стопанска (често пъти непрофилна - вж. Лулански) дейност в социалната сфера, както и дейността на свободните професии и регистрираните здравни, учебни и други заведения (с профилна дейност), чиито доходи подлежат на данъчно облагане.

- с цел не за печалба (non profit organizations)

В страните с развита пазарна икономика преобладават частните организации със статут “не за печалба” в социалната сфера. Според българското законодателство само организациите, регистрирани с идеална цел могат до някъде да се отнесат към посочената форма (фондации, асоциации, научни дружества и т.н.). Въпреки, че те са разпространени в страната, дейността им не е обхваната в националната статистика и не е проучвана, поради което не са обект на настоящия анализ.

Според организираността на субекта на предприемачество могат да се видят форми на:

индивидуално предприемачество - частно практикуващи лекари, стоматолози, фармацевти, учители и др.;

групово предприемачество - групова практика, дружества на граждани и др.;

институционално предприемачество - фирми, търговски дружества, здравни заведения и т.н.

Характерно за някои отрасли и дейности на социалната сфера е широкото присъствие на индивидуалната форма, което се обуславя от възможността индивидът да се включи като самостоятелен производител на определен вид услуги - например, частни уроци, частна медицинска практика. За повечето дейности (например, болнична, диагностична, общообразователна, здравно осигурителна и др.) обаче е присъща технологична свързаност на процесите, което предполага и предпочитанията към групов и особено към институционална форма на предприемачество.

Макроусловия и детерминанти

Макроусловията за предприемачество в социалната сфера са крайно неблагоприятни. Някои по-съществени от тях са:

икономическата криза в първичното производство;

социалната криза, изразяваща се във влошения жизнен стандарт, висока безработица, неблагоприятни изменения в структурата на разходите на

семействата (намалява делът и възможностите за задоволяване на здравни, образователни, културни и други потребности);

нестабилността във финансовата и правно-нормативната системи, отблъскваща потенциални инвеститори;

бавната възвращаемост на частния капитал в дейности, които са домен на обществено производство и чиито блага се разпределят традиционно в обществото според критерия за справедливост.

Детерминанти на предприемачеството са рамките на провежданата държавна политика за формиране и регулация на частния сектор и конкуренцията в съответните дейности.

Проучванията върху пазарното проникване в социалната и културната сфера (Лукански, Великов, Делчева и др.) показват, че България прилага прекалено либерален подход, основан на липсата на необходимата регулация и контрол върху ценообразуването и последиците. Например, отсъствието на регулация на висшето образование доведе до нецелесъобразно разкрояване на висшите учебни заведения, факултети и специалности при едно влошено качество на обучението. До този момент в страната ни се развива нерегулиран пазар на частната медицина, каквото не може да се види в нито една пазарно ориентирана страна.

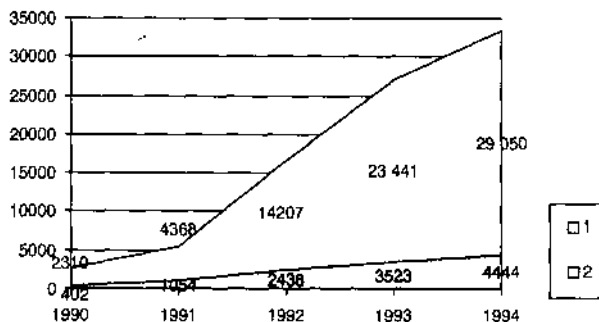
Държавната намеса е повече от необходима в сферата на формиране и развитие на човешките ресурси - най-важната стопанска и социална ценност. Нещо повече монополното поведение на държавата в много случаи е оправдано, за да се осигури потреблението на важни блага според критерия за справедливост. Отчита се, че в България все още липсва стратегия и цялостна политика за развитие на пазарните отношения и реформиране на отраслите от социалната сфера (вж. посочените автори).

Пространство и динамика

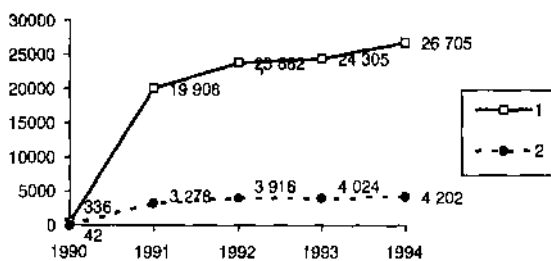
Пространството, което заема предприемачеството в социалната сфера трудно подлежи на точно описание поради отсъствието на достатъчно изчерпателна статистическа и проучвателна информация. Настоящият анализ се опира на няколко основни източника на информация: официална статистическа отчетност, анкетни проучвания на НСИ и няколко изследователски екипа, проучване на черния пазар в здравеопазването, както и изнесени материали пред национална конференция на тема "Социално-културния пазар: предизвикателствата на прехода" (декември, 1994).

Обект на анализ са измененията в равнището и темповете на развитие на частното предприемачество (предимно в институционалната му форма със статут "за печалба", но с поглед и към индивидуалната му форма в медицинската помощ) в основни отрасли на социалната сфера. На фигури 1, 2, 3, 4, 5, 6, са представени важните разрези на анализа.

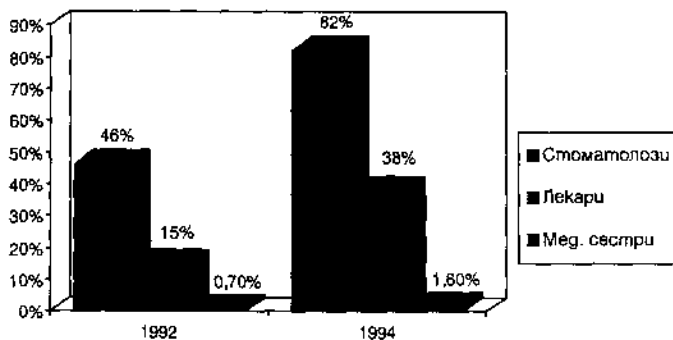
Фиг. 1 - Частни фирми в нематериалната сфера (1) и в секторите на социалната сфера (2)



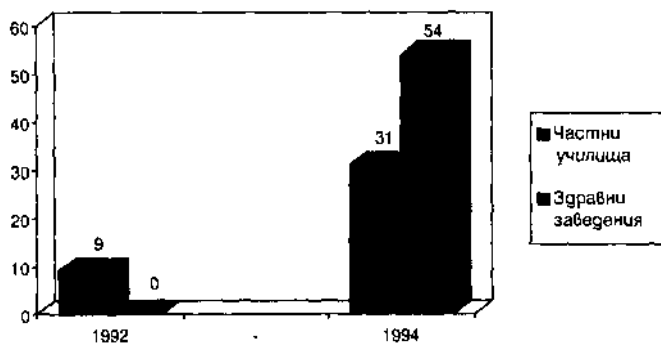
Фиг. 2 - Обществени фирми в нематериалната сфера (1) и в секторите на социалната сфера (2)



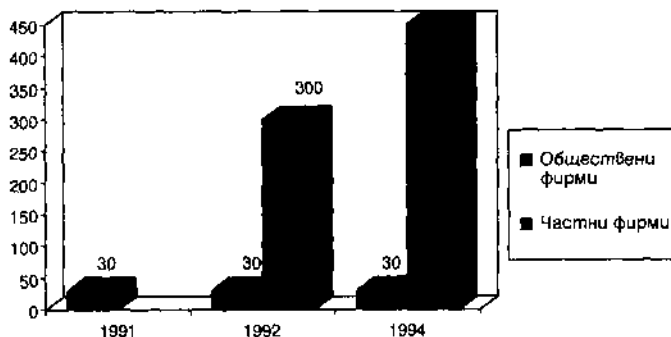
Фиг. 3 - Частно практикуващи



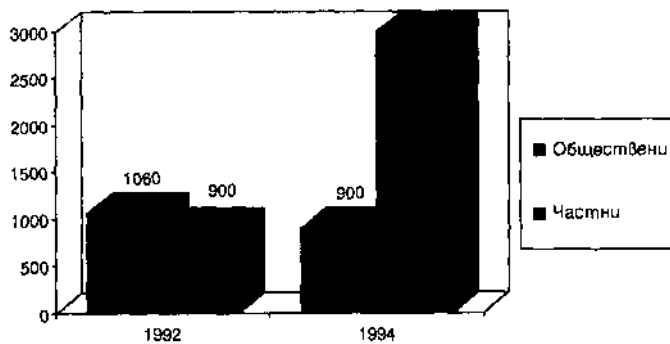
Фиг. 4 - Частни училища и здравни заведения



Фиг. 5 - Частни и обществени фирми, търгуващи с лекарствени средства



Фиг. 6 - Частни и обществени аптеки



Могат да се посочат следните съществени изводи:

- Пространството на частното предприемачество в разглежданите отрасли и дейности на социална сфера настъпателно се разширява, особено след 1991 г., в която се разрешава частната практика в здравеопазването и други области.
- Индивидуалната форма на предприемачество, особено в здравеопазването, заема внушителни размери - към 1994 г. 82% от заетите стоматолози и 38% от заетите лекари са частно практикуващи.
- Институционалната форма на предприемачество обаче е действителният двигател в общия процес - броят на фирмите с преобладаваща частна собственост в сборния отрасъл "здравеопазване, социално осигуряване, физкултура, спорт и туризъм" през 1994 г. нараства 11 пъти спрямо 1990 г. За сравнение, темповете на частната фирмена организация в началното ни стопанство без търговията (която заема повече от половината от общото пространство на частния сектор) са 8 пъти.
- Експанзията на частното предприемачество се наблюдава и в сравнение с развитието на обществената форма на предприемачество. След 1991 г. (годината на демонополизацията и в социалната сфера) броят на фирмите с преобладаваща частна собственост, общо за непроизводствената сфера, нараства с 6,7 пъти до 1994 г., а броят на обществените фирми - само с 1,3 пъти. Подобна е динамиката и за сборния отрасъл ЗСОФСТ.
- Може да се предположи, че институционалната форма на частно предприемачество е много по-развита в т.нар. непрофилни или спомагателни, обслужващи и стопански дейности в изследваните отрасли на социална сфера. Частният сектор в профилните или социалните дейности е доста по-скромнен от общите данни. Така през 1994 г. броят на частните училища е само 0,7% от всички училища, а броят на регистрираните частни здравни заведения е близо 1% от всички амбулаторни и болнични институции в страната. Малко по-висок е дялът на частните болници - те заемат вече около 5% от всички болници. Поради нормативни детерминанти частното предприемачество в други профилни социални дейности, като социални грижи и социално осигуряване, въобще не е развито. Здравно осигуряване се предлага все още срамежливо и нерегламентирано от редица застрахователни компании (Закрила, Атлас, ДЗИ, България и др.), сред които преобладават частните структури.
- Най-бурно развитие получава предприемачеството, особено в неговата типична частна форма, в по-традиционните пазарни сектори в социална сфера като например рекреативните дейности - фитнес и спортни центрове и в лекарство-осигуряването. Само за 3-4 години обществения сектор в аптеките и дистрибуцията на едро с лекарствени средства се свива за сметка настъпателната експанзия на частния сектор. Така през 1994 г. частния сектор в броя на аптеките е близо 3 пъти по-голям, а при дистрибуторите - 10 пъти. Темповете ни на развитие на предприемачеството в тази област са по-високи в сравнение с Унгария, Чехия, Словакия и Полша (9).

Ресурси и дейност

Няма достатъчно ясна картина за ангажираните трудови ресурси в предприемаческа дейност в социалната сфера, но вече пролича, че в медицинската и особено в стоматологичната индивидуална практика те са значителни. Частната практика обаче в здравеопазването, както и в образованието е по-скоро допълнителна дейност, реализирана в извънработно време от специалисти, които са с основно работно място в държавната система (78-80% от регистрираните частно практикуващи лекари и стоматолози по данни на НСИ). Това смесване на обществена и частна практика за едно и също лице реално обуславя влошаване качеството на обслужването в общественния сектор, амортизиране на специализирана работна сила и черен пазар в обществените институции. През 1994 г. (три години след появата на хибрида частна-обществена дейност) почти всеки трети гражданин, посещавал държавно заведение е заплащал неформално хонорари и подаръци (3).

Разгръщането на черен пазар в общественния сектор на социалната сфера е един - от най-грозните белези на прехода към криворазбрана пазарна икономика. Не може да се отрече обаче, че той е реален компенсатор на липсата на легални пазарни отношения и ефективни реформи в социалните отрасли. Черният пазар представлява и сериозна ценова бариера за развитие на независимо от общественния сектор предприемачество в същите отрасли.

Размерите на частните фирми и организации в социалната сфера са малки - преработва броя на фирмите с персонал до 10 човека, като основно са ангажирани специалисти на граждански договори. Фондовъоръжеността на новите частни структури е доста по-ниска от тази в общественния сектор. Дори в зависимост от технологиите дейности като медицината и стоматологията, фондовъоръжеността на едно лице е 3-4 пъти по-ниска от обществените здравни заведения (4).

Поради свиване на платежоспособното търсене, новите частни структури осъществяват незначителна по обем дейност с някои малки изключения. Средно на един частно практикуващ лекар се падат по 108 посещения в кабинета при 3500 - 4000 в обществената поликлиника за година; по 13 посещения в дома на болния при 570 - в общественния сектор. Частните стоматологични кабинети са по-натоварени - за година средно се реализират около 140 посещения при 2600 в обществената стоматологична поликлиника (7, 8).

Средният брой обучавани ученици в частно училище е 80 при 4-5 пъти по-голям брой на обществените училища (6).

Най-активна и мащабна дейност развиват тези структури, опериращи в традиционни пазари (лекарствоосигуряване, фитнес), конкурентни пазари (висше образование) или на новопоявили се такива без ярката алтернатива на общественото производство (например, здравно осигуряване). Например, приносът на предприемачеството за увеличаване обема на продажбите на лекарствени средства от 1991 до 1993 година в щат. дол. с 57% на година е много голям. В този период стартират многобройни малки и гъвкави фирми, които постигат по-висок пазарен дял с 2-3 пъти по-малък персонал от държавните дистрибутори (4, 9).

Въпреки общото впечатление за незначителна по обем дейност на частните структури в по-голямата част от социалната сфера, някои проучвания изтъкват предимствата на по-високото качество и внимателно отношение към клиентите (4, 5, 6).

Прилагани стратегии

Трите основни стратегии за конкурентно развитие на услугите (по Портър - 12) са стихийно, а често пъти и паралелно прилагани в практиката на предприемачеството в социалната сфера. В борбата за оцеляване в ранния стадий на цикъла на живот на новите структури се използват стратегии на диверсификация, които по принцип са прилагат в по-късни стадии.

Преобладава фокусираната стратегия, изразяваща се в намирането на пазарни сегменти (чрез профилизиация и специализация на услугите) и задоволяване на специфични нужди. Например тясно специализираните държавни училища, здравни заведения и медицински специалисти преобладават пред многопрофилните (4). Сред водещите частни търговци на едро на лекарствени средства се среща лидерство по отношение на една или няколко фармакологични групи, позволяващо монополно поведение (9).

Фокусираната стратегия се прилага често и спрямо географски пазари - в по-малките градове, които доминират олигополни и монополни структури. Широко се наблюдават и елементи на стратегията за диференциация на продукта (предлагания пакет от услуги или асортимента от стоки), технологията (иновации в медицинските и информационни технологии), потребителския контингент (многопрофилност на предлаганото обслужване, приоритет на на организационни потребители), както и на системата за дистрибуция на продукта (използване на по-обща дилърска мрежа, умножаване на каналите за дистрибуция и др.).

Неблагоприятните условия за бизнес в социалната сфера, както и нарастващата конкуренция принуждават предприемачите да прилагат и третата стратегия - стремеж към лидерство в разходите, израз на която е цената. Наблюдава се, че успех на фармацевтичните пазари имат тези фирми, които са с по-широка търговска и дистрибуторска дейност и постигат икономия от разширяващия се обсег и намаляване на трансакционните разходи.

Интересен пример за успешна субстратегия за контрол над разходите в условията на сигурност е абонаментната система на медицинско обслужване и здравно осигуряване, прилагана от редица здравно-осигурителни организации, здравни заведения и групови практики. По такъв начин се стига до споделяне на финансовия риск с клиента, който се осигурява за бъдещи рискови събития в условията на висока инфлация.

Заклучение

Бързата поява, разширяващото се пространство и проявената гъвкавост в развитието на новите частни структури в здравеопазването, образованието, рекреацията и други социални дейности са безспорни доказателства за предприемаческия дух на голяма част от българската интелигенция. Поради слабо ефективно търсене и ниските инвестиции в социалната сфера, предприемачеството не може да бъде равностойна алтернатива на могъщия обществен сектор. Но то има силни преимущества - предлага по-високо качество, бърз достъп до специализирани услуги и по-добро отношение към клиента. В условията на традиционни пазари се постигат и ценови преимущества за новите частни субекти.

Предприемачеството в социалните дейности на България прилича на оркестър без диригент за елитна публика. Но нуждаещите се от хубава музика са многократно повече и неизбежно остават извън залата.

Основният въпрос е как да се съчетаят предимствата на частния интерес на предприемача с ползата за обществото? Мисля, че верният отговор е реформирането на

обществения сектор в социалната сфера и въвеждане на вътрешен пазар с обществени и частни конкуриращи се субекти. Позитивно влияние в тази посока може да окаже стартирането на национална здравно-осигурителна система прилагането на ваучерно финансиране на образователни структури.

Друг въпрос е как да се дирижира успешно изпълнението на оркестъра? За тази цел първо трябва да се излезе от информационната мъгла и да се изгради йерархична и сложна система за информиране на потребителите, производителите и обществените институции за състоянието, промените, начина на ценообразуване, пазарните структури, стандарти за качество, мерки за защита на потребителя и т.н. Правителствената и обществената регулация е особено необходима по отношение на частния бизнес в тази чувствителна област на общественото стопанство, тъй като тук са фокусирани обществените интереси от развитие на най-важния производствен фактор - човешкия.

Използвана литература

1. Великов, Н., Образование и пазарът, II сборник материали от конференция "Социално-културният пазар: предизвикателствата на прехода", УНСС, 1994 г.
2. Делчева, Е., М. Попов, Пазарно проникване в здравеопазването, II сборник материали от същата конференция.
3. Делчева, Е., Черен пазар и неформални плащания в здравеопазването, *Социална медицина*, 1995.
4. Лулански, П., Особенности на социокултурния пазар, I сборник материали от същата конференция.
5. Лулански, П., Спортът - на прага на пазара, II сборник материали от същата конференция
6. Статистически справочник - НСИ, 1994 и 1995 г.
7. Сборник здравеопазване - НСИ и МЗ, 1994 г.
8. Частната медицинска практика - анкетно проучване, НСИ, 1994 г.
9. MIDS Reports
10. Drucker, P., *Managing the Non-profit Organizations: Practices and Principles*, Butterworth Heineman, 1990
11. Enthoven, A., Reflections on the Management of the NHS, Occasional paper 5, London, Niffield Provincial Hospital Trust, 1985
12. Fitzsimmons, J., M. Fitzsimmons, *Service Management for Competitive Advantage*, McGraw-Hill Int. Edit. 1994
13. Saltman, R., C. Von Otter, Re-vitalizing public health care systems: a proposal for public competition in Sweden, *Health Policy*, 7, 1987, p. 21-40

Националната политика и образование за МСП в Северна

МАЙКЪЛ БРЕНЪН

Въведение

В Северна Ирландия могат да бъдат отличени някои особености на националната политика за МСП и образованието на фона на общата картина в Европейския съюз. Те са обусловени от размирното минало, което спъваше икономическото развитие и създаването на мрежа за подпомагане на тези предприятия. Днес северноирландските МСП са изправени пред множество възможности и заплахи, породени от настъпилите уникални промени след затихването на терористичните акции и социалните размирици през август 1994 г.

Всъщност радикалните промени в сферата на бизнеса ще продължат и занапред, тъй като в страната навлизат чуждестранните инвестиции и местните бизнесмени набират скорост, предвкусвайки нарастващото търсене на вътрешния и външния пазар. Все повече обаче се затвърждава убеждението, че МСП, появили се като логично следствие на повишената сигурност в страната, ще се сблъскат с несигурното бъдеще, което ще бъде съчетано с редуцирането на броя на заетите в силите за сигурност и загубата на доход за местната икономика.

Майкъл Портър (1990) определя детерминантите на националното предимство както следва:

- факторни условия, т.е. квалифицирана работна сила и инфраструктура;
- търсене на вътрешния пазар;
- наличие или отсъствие на свързани или поддържащи отрасли;
- фирмена стратегия, структура и конкуренция.

Влиянието на тези фактори в Северна Ирландия беше възпрепятствано от нестабилната социална обстановка и неразвитата местна икономика. Деформации породиха и естеството на предприеманите мерки за социална и икономическа подкрепа от страна на британското правителство.

Тъй като факторните условия съществуват като взаимноподдържаща се система, възраждането на икономиката, съчетано с често и драстично променящата се правителствена политика, ще създадат една динамична бизнес среда. Предизвикателството, пред което са изправени МСП е да се приспособят към новите условия и да извлекат полза от предоставящите им се от несигурното бъдеще възможности.

Северна Ирландия - основни икономически показатели

В контекста на Европейския Съюз Северна Ирландия се определя като целеви регион, който оправдава засилената социална и икономическа подкрепа. Според показателя БВП на човек от населението страната заема 49 място сред 62 европейски региона (Rapid Reports, Regions, 1993: 1, Eurostat). Населението от 1,6 милиона е с раждаемост от 14,7 на 1000 - най-високата в Европа. Но при това нарастването му е фактически същото както средното за Обединеното кралство (ОК) поради продължаващата миграция (Compton, 1995).

На фона на ОК, страната се отличава с много високия дял на заетите в държавния сектор на икономиката в сравнение с останалите региони. От таблица 1 се вижда, че този процент нараства значително от 1970 г. насам.

Таблица 1
Относителен дял на заетите в държавния сектор в общия брой на заетите

	1971	1981	1991
Англия (региони):			
Юго-източен	20,7	23,3	25,0
Източна Англия	20,2	21,8	23,7
Юго-западен	21,0	24,0	26,2
Западен Мидлендс	15,7	20,3	23,5
Източен Мидлендс	17,0	19,6	23,3
Йоркшир и Хъмбърсайд	16,5		25,1
Северо-западен	17,4	21,2	25,7
Северен		22,1	27,6
	18,0		
Уелс	21,4	27,7	29,2
Шотландия	19,1	24,9	28,4
Северна Ирландия	23,1	36,5	38,9

Източник: NIERC 1995

Различно е съотношението на дела на производствения сектор в БВП в Северна Ирландия и Обединеното Кралство: съответно 19 и 22%. Освен това е налице концентрация на производството в нискотехнологични отрасли в сравнение с другите страни от ОК.

Таблица 2
Заетост във високо, средно и нискотехнологичните отрасли

Технологичност на отрасъла	% на заетите в производството			
	Северна Ирландия	Шотландия	Уелс	ОК
ВИСОКА Общо	17,1	18,6	23,7	19,4
Самолетостроене	8,0	2,2	3,8	3,3
Офис оборудване, компютърна техника	0,1	2,7	1,3	1,6
Електронна и електротехническа промишленост	7,6	10,8	15,5	11,0
Фармацевтична пр-ст	0,4	1,5	1,5	1,7
Инструменти	1,0	1,4	1,5	1,8
СРЕДНА Общо	16,7	24,3	28,4	30,9
Химическа пр-ст	2,3	3,3	3,5	4,6
Автомобилна	2,7	1,3	4,8	4,9
Други производства	0,5	0,9	2,9	1,6
Машиностроене	7,3	14,9	9,2	14,6
Пластмаси	4,0	3,3	5,4	4,3
Цветни метали	0,0	0,6	2,6	1,1
НИСКА Общо	65,5	56,9	47,2	49,1
Неметални минерални ресурси	5,7	3,6	4,3	4,7
Храни, напитки и тютюн	18,2	17,4	9,1	10,6
Корабостроене	2,4	3,4	0,2	1,0
Черни метали	0,3	2,1	9,6	2,0
Продукти от метал	1,9	4,4	5,7	6,3
Книгопроизводство и печатарство	5,7	8,6	6,4	9,4
Мебели от дървесина	5,1	4,6	5,2	4,8
Текстилна, трикотажна и конфекционна промишленост	26,3	12,8	6,8	10,2

Източник: NIERC 1993

През 1987 г. британското правителство извършва идентификация на бариерите за икономическия ръст и определя пет (Pathfinder Report, 1987):

1. Липса на предприемачески традиции
2. Недостатъчни знания и опит за обучение и управление
3. Отдалеченост от основните пазари
4. Ограничен размер на местния пазар
5. Неразвит производствен сектор

По отношение развитието на МСП могат да бъдат изведени и следните бариери, възпрепятстващи тяхното създаване и растеж (LEDU 1990-93 various annual reports):

1. Липса на информация
2. Недостатъчни практически бизнес умения
3. Липса на финансови ресурси
4. Неподходящи помещения
5. Неразбиране на пазара
6. Ограничени разработки на продуктите и услугите

Мерки, предприети в рамките на политиката за МСП

Мерките, предприети в следствие идентификацията на бариерите за растежа, се променят значително след 1980 г. Обикновено политиката в тази област отдаваше приоритет на броя на създадените работни места като първичен резултат от предоставената помощ - най-вече под формата на финансови средства.

Предприетите след 1990 г. мерки претърпяха промени в посока към повишаване конкурентоспособността на МСП на вътрешния и външния пазар. Всички извършвани промени в конкретни политически мерки са насочени към отстраняването или поне понижаването на посочените бариери, например:

- осигуряване на бизнес информация;
- консултации от специализирани в областта на МСП консултанти;
- обучение в предприятието и управленско развитие;
- осигуряване на достъп до първокласни помещения и бизнес услуги;
- финансова подкрепа - особено за износ и иновации.

Направеното проучване относно полезността на такъв вид подкрепа (Скот, 1993г.) показва, че интензивното съдействие, оказвано на МСП в Северна Ирландия е довело до ръст на заетостта и на процента на оцелелите фирми. В резултат на изследването се оказва също, че една малка част от МСП, получили подкрепа, са осигурили сравнително голям относителен дял от създадените работни места от всички малки фирми, подпомогнати по този начин.

Авторът достига до извода, че стратегията на избор на първенците би била по-ефективен от гледна точка на разходите методи за насърчване на ръста сред малките фирми.

Мрежа за подпомагане на МСП

Не би било пресилено да се твърди, че тези предприятия в Северна Ирландия са част от една голяма мрежа от делови контакти и източници на съдействие и подкрепа.

Съставни звена на тази мрежа са правителствени агенции, ВУЗ, частни и държавни фирми. Може би като най-обнадеждаващ трябва да бъде споменат факта на осъзнаването от членовете на мрежата, че единствено възможната форма на взаимоотношения е тази на взаимопомощ и подкрепа.

Особено ефективен механизъм за развитие и разрастване на мрежата е този с участието на образователни организации и по-конкретно с участието на Северноирландския институт по дребен бизнес (СИИДБ). Едно от звената в мрежата -

Агенцията за обучение и заетост в сътрудничество със СИИДБ като част от Ълстър Бизнес Скул (Северноирландската бизнес школа) разработват програми за подобряване на бизнес позициите на фирмите чрез управленско и кадрово развитие. На практика СИИДБ действа като катализатор, свързвайки намеренията на правителствената политика, академичните идеи и добрата воля на частниците. Това взаимодействие води до осигуряване на обучение, насочено към създаване на благоприятстваща МСП среда и отчитащо техните конкретни нужди.

СИИДБ - Институт по дребен бизнес

Два от аспектите на дейността на СИИДБ имат пряка връзка с националната политика за МСП и образованието.

Първият от тях се отнася до осигуряването на предприемаческо образование като важна съставна част на обучението в някои курсове за завършили и незавършили образованието си във ВУЗ. Създаването на нови МСП, макар и желан резултат, не е водеща цел на образованието. Предприемаческото образование е насочено към: обогатяване на знанията, задълбочаване на разбиранията, промяна на нагласите и развитие на уменията на студентите. Това се постига чрез създаването на ориентация към възможностите сред студентите и разиграване на ситуации, в които те, проучвайки проекти за нови предприятия, се обучават да вземат решения и да действат в реални условия (Brennan).

Вторият аспект от дейността на СИИДБ е осигуряването на програми за управленско развитие на МСП. Тези програми се адаптират според конкретните пазарни потребности и търсене, но преди всичко са насочени към задоволяване на потребностите на МСП, намиращи се в различни стадии: стартиране, развитие, ръст.

В основата на разработването на програмите лежи убеждението, че обучението на собствениците/мениджърите (т.е. предприемачите) дава по-добри резултати, ако са отчетени следните фактори:

- предприемачите се интересуват от практическите проблеми и възможности, а не от теоретичните концепции;
- те са предимно краткосрочно ориентирани;
- предпочитат да се учат чрез практика;
- техните лични и делови цели са тясно свързани;
- по-ефективна форма на усвояване на информацията е вербалната.

Отчитайки тези презумпции, програмите на СИИДБ представляват комбинация от:

- установяване на бизнес потребностите и личните умения;
- практическо управленско обучение и семинари;
- работа в малки групи;
- посещения във фирми;
- индивидуални консултации;
- развитие на уменията;
- разработване на бизнес планове;
- интензивни контакти с различни звена на бизнес мрежите и техни представители, предимно банкери.

Перспективи на политиката за МСП и образованието в Северна Ирландия

Очакваните драматични промени на бизнес средата в Северна Ирландия ще доведат до нарастване необходимостта от обновяване на знанията и способността за активна ответна реакция на възникналите нови възможности.

МСП се възприемат от правителството като важен генератор на икономически ръст за цялото Обединено Кралство. Приетият през май 1995 г. правителствен акт за подпомагане на малките фирми чрез повишаване на конкурентоспособността им детайлно определя допълнителните мерки и предоставянето на финансирането.

Основните недостатъци на МСП в сравнение с по-големите фирми са:
по-големият относителен размер на данъчното бреме за МСП;

трудностите при привличането на финансови ресурси от външни източници;

затрудненото проникване на чужди пазари;

ограничените управленски способности.

Мерките, които ще бъдат предприети от правителството, трябва да са насочени именно към отстраняването на тези бариери.

Освен това при северноирландските МСП трябва да бъдат отчетени и някои съображения (Górecki 1995):

1. Нарасналият интерес към инвестициите в машиностроене, НИРД - поради очакваната по-дългосрочна социална и икономическа сигурност.
2. Засилената интеграция към европейския и дори световния пазар, дължаща се на променената нагласа към Северна Ирландия като място за развиване на бизнес. Това ще осигури възможности не само за вътрешна експанзия, но също и за износ. С навлизането на чуждите фирми на местния пазар неминуемо ще се появят и заплахи в средата.
3. Повишаването на ефективността на правителствените мерки за стимулиране на икономическия ръст и износа, т.е. фирмите ще бъдат по-склонни да поемат риск.

Литература

1. Board of Trade (1995) Proceedings. European Small Business Seminar, Sept 1994, Slovenia.
Competiveness. Helping Smaller Firms
DTI May 1995, London.
2. Brennan, M. (1994) Entrepreneurship Education: What Can It Do for Scientists.
3. Compton, P. (1995) Demographic Review, Northern Ireland, 1995
Northern Ireland Economic Council, Belfast.
4. Eurostart (1993) Rapid Reports, Regions, 1993/1.
5. Gorechi, P. (1995) Through Peace to Prosperity
Northern Ireland Economic Council, Belfast.
6. LEDU (1990 - 93) Annual Reports
Local Enterprise Development Unit, Belfast.
7. NIERC (1995) The Economic Implications of Peace and
Political Stability for Northern Ireland.
Northern Ireland Economic Council, Belfast.
8. NIEC (1993) R&D Activity in Northern Ireland
Northern Ireland Economic Council, Belfast.
9. Pathfinder Report (1987) Department of Economic Development, Belfast.
10. Porter, M. (1990) The Competitive Advantage of Nations
The Free Press.
11. Scott, R. (1993) 'Does a Regime of Intensive grant Assistance
to Small Firms Create Jobs'
Proceedings. European Small Business Seminar,
Sept. 1993, Belfast.

Дребният бизнес и предприемачеството в три измерения: образование, изследване, консултиране

(Българският пример В процеса на трансформация)

КИРИЛ ТОДОРОВ

Въведение

Един от ключовите моменти в извършвания уникален, но същевременно и специфичен преход на държавите от Източна Европа от централно планирано към пазарно стопанство е формирането на т.нар. “дуална” икономика чрез изграждането на силен сектор на дребния бизнес. Това е твърде важно за източноевропейските страни, тъй като в тях доминира държавната собственост, представена на първо място от голямразмерните държавни предприятия, които на практика формират “едноразмерна икономика”. Тази констатация е особено валидна за страна като България, със силна доминация на държавната собственост и особено голямо присъствие на такива предприятия (в сравнение с останалите източноевропейски страни - според броя на населението и територията). А именно чрез дребния бизнес и засилената предприемаческа активност е възможно промяната на подобна негативна ситуация, тъй като, са способни да допринесат извънредно много за смяната на държавната собственост, правейки това, което големите предприятия не могат и допълвайки ги в дейностите там, където това е необходимо и възможно.

Изключително бързото разрастване на МСП е отчетлива и нарастваща тенденция във всички страни от Източна Европа, като в някои сектори (търговия, транспорт, услуги) те извършват доминиращата част от оборота. Такава е тенденцията и в България, въпреки недостатъчната законова уреденост и институционална (държавна) подкрепа, а също и неразвитата поддържаща инфраструктура. По неофициални данни, към средата на 1995 г. МСП са вече над 360 000, като този брой разбира се е твърде динамичен (една значителна част от тях не функционира или действа от време на време).

За страните от Източна Европа и конкретно България, ролята на ДБ може да се диференцира в няколко основни направления:

- Смяна на собствеността;

- Динамизиране на националната икономика и рационализиране на нейната структура;
 - Задоволяване на бързо променящото се търсене на пазара и на малки (постоянни) потребности на клиентите;
 - Генериране на нововъведения; (Известно е, че в световен мащаб МСП са важен носител на нововъведения.) За България това е от съществено значение, предвид технологичното изоставане и неинновативното поведение на големите държавни предприятия;
 - Използване на местни суровини и материали, с което се повишава конкурентоспособността и независимостта на икономиката (в момента около 65% от използваните енергия и суровини са от внос);
 - Решаване на важни социални задачи - на първо място проблема с безработицата. В сектора на дребния бизнес са заети около 800 000 човека, което е около 1/4 от общия брой на заетите;
 - Решаване на важни регионални проблеми, възникващи преди всичко от разпадането на СИВ. Например, намаленото производство или ликвидация на големи предприятия, ориентирани изключително към пазарите на СИВ доведе до закриването на голям брой техни филиали и малки мощности, разположени предимно в гранични райони;
- Съхраняване и развитието на традиционни занаяти и изкуства. Това направление е с голяма перспектива поради наличието на силни традиции и разрастването на туристическата дейност в страната;
- Подобряване на международната ориентация и позиции на националната икономика чрез по-активното включване в международното разделение на труда (субконтракторни вериги, “джойнт-венчъри” и др.).

Развитието на жизнеспособен дребен бизнес и предприемаческа активност, които да допринесат в горните направления обаче е в най-голяма степен зависимо от наличието на:

- активна държавна подкрепа (нормативна уредба, улеснения, преференции и т.н.);
- развита система на предприемаческо образование и обучение (на първо място в университетите и бизнес-школите);
- развита система и приоритети за изследването на ДБ и изготвянето на препоръки за неговия просперитет (главно в университетите и някои специализирани институции);
- развита консултантска инфраструктура (известно е, че голяма част от МСП се нуждаят от консултантска помощ поради тяхната природа и недостатъчни ресурси). Това е още по-наложително за една страна в преход, каквато е България поради непрекъснато динамизиращата се, турбулентна бизнес среда, прекъснатите предприемачески традиции и факта, че една голяма част от предприемачите идва от големите държавни предприятия със своето остатъчно поведение.

По-нататък в нашето изложение ние ще се спрем “на трите кита”: образование (обучение), изследвания и консултиране (фиг. 1). Що се отнася до първия и най-ва-

жен “кит”- държавното регулиране на МСП, той е прародителя на останалите, с най-голяма тежест и влияние върху ДБ и е предмет на отделна публикация.

За по-голяма яснота в изложението и пояснението на авторската позиция ще си послужим с представителни примери от областите на действие на трите “кита”. Поради тяхната близост, образованието и подготовката на предприемачите ще бъдат разгледани на едно място.

Дребният бизнес и предприемачеството: обучение, изследвания, консултиране

Вън от съмнение са два факта: че има необходимост от предприемаческо обучение и че то е със собствена специфика (за разлика от мениджърското обучение, което се отнася до големите фирми или до фирми, в които предприемаческата и мениджърската функции са разделени). За да откروим тези специфични нужди от образование и обучение следваме Конинг (1992), който дефинира връзката между дребния бизнес и неговия персонал (на първо място предприемачите):

- доминираща роля на предприемача и мениджъра,
- ограничен човешки фактор в малката (средна) фирма, липса на функционална специализация,
- уязвимост по отношение промените в бизнес средата.

Тук можем да добавим и: необходимостта от стратегическа визия, поемането на риск и наклонност към иновация (в нейните пет измерения по Шумпетер: пазар, потребители, организация, продукти и технологии).



Фиг. 1. Три измерения на дребния бизнес: образование, изследване, консултиране

От другия поглед - жизнения цикъл на ДБ, необходимостта от познания и умения могат да включват основните моменти в създаването, функционирането и развитието на ДБ:

- стартиране на ДБ (генериране и оценка на идеята, избор на оборудване, пазари и конкуренти, разходи, оценка на риска, привличане на капитал и т.н.),
- управление на собствения бизнес (бюджетиране, анализ и контрол, вземане на решение, комуникации, структуриране, управление на персонала),
- развитие на ДБ (вътрешно - продуктово развитие и диверсификация; външно - включване в субконтракторни вериги и предприемачески мрежи, рисково управление).

Как се получават на практика тези познания и умения? От една страна, това става чрез висшето образование, а от друга, чрез обучение в различните бизнес школи. Интересното е да се отбележи, че за разлика от западните предприемачи (със сравнително ниско образование, но с голям опит), типичният български предприемач е с високо образование и естествено с малък опит. Това е логично, защото в коренно променена бизнес среда, характерна с нарастваща динамика и трудна предсказуемост по-голяма вероятност за успешна ориентация има образования предприемач. Образователните институции, в които се изучава предприемачеството по синтезиран начин са все още сравнително малко. Един факт: докато в САЩ има над 300 университета, даващи такова образование, то в Западна Европа те са не повече от 20. Следователно положението в Източна Европа е повече от ясно.

В България университетите, даващи подобно образование са още в самото начало на внедряването на такива програми. Първата лястовица в това отношение беше специалността “Икономика и управление на индустрията” при Университета за национално и световно стопанство (УНСС) - София, където беше въведена и първата предприемаческа програма във ВУЗ в началото на 1991 г. Синтез на натрупаните знания е и предстоящото откриване на Междууниверситетския център по предприемачество. Следващата година ще бъдат открити и три локални центъра в Свищов, Велико Търново и Пловдив, асоциирани с него.

Що се отнася до обучението на действащите или начинаещите предприемачи, то се реализира в самостоятелни бизнес школи (частни, асоциирани към някои университети, или сдружения на различни организации), консултантски фирми и частни фирми за обучение с лиценз. Сред тях най-популярни са бизнес школите - тук на първо място могат да се посочат “Информа-Интелект”, Бизнес школата на УНСС, Бизнес школата на Техническият университет - София.

Нека разгледаме накратко дейността на Бизнес школа “Информа Интелект”, ползваща се с престиж сред действащите и начинаещите предприемачи. В школата се предлагат дълго-, средно- и краткосрочни курсове по: индустриален и фирмен мениджмънт, маркетинг, офис (административен) мениджмънт, счетоводство, управление на персонала, финанси, предприемачество. Обучението по предприемачество заема значимо място в профила на школата, като включва:

- дълго-, средно- и краткосрочни курсове в различни браншове на икономиката, обучение на начинаещи и действащи предприемачи,

- обучение на предприемачи из средата на безработните (на първо място с висше образование - инженери),

- обучение по български и чужди методики и преподаватели (най-вече чрез фондациите “Карл Дуисберг” и “Ханс Зайдел” - Германия и чрез българо-холандския проект “ПСО”, спонсориран от холандското правителство).

Особено внимание заслужава обучението на безработни с висше образование, като резултат от структурната безработица (например голяма част от тези безработни са от бранша на електрониката, в който България беше специализирана в рамките на бившия СИВ). Последният курс беше предвиден да бъде проведен в рамките на два месеца, но фактически той продължи четири. Основните причини бяха в това, че, от една страна, това бяха инженери с техния типично технократски начин на мислене и поведение (някои от тях дори очакваха да им се дадат алгоритми за работа с хората в пазарна среда), а от друга - висококвалифицирани, приоритетни доскоро кадри, които вече се чувстваха ненужни - едно непознато досега чувство за тях. На практика преподавателите, наред с изискванията за висок професионали-

зъм, се налагаше да бъдат и “медицински сестри”, въпреки, че 12-те курсисти бяха подбрани по специална методика из средата на 30 кандидати, т.е., оценени като хора с предприемачески потенциал. Крайните резултати бяха добри - 11 от тях разработиха бизнес планове за конкретен бизнес (за пробиване на сондажни кладенци, за измерване на нитрати в зеленчуците, за строителство на малки фамилни жилища и т.н.). Седем от тези бизнес планове са оценени като много добри, а четири са одобрени за финансова помощ по програмата “ФАР”.

Изследване на дребния бизнес и предприемачеството

Несъмнена е ролята на изследванията на дребния бизнес и предприемачеството като извор на диагностични анализи, дефиниране на проблеми и предлагане на решения за тяхното отстраняване. Ако излезем от състоянието, в което се намира науката в Източна Европа (недостатъчно финансиране, кадрови проблеми, лош имидж) и неразвитостта все още на дребния бизнес и предприемачеството (налице е едва няколкогодишен опит) ще разберем в какво положение се намират тези изследвания. Тук трябва да се прибави и факта, че, от една страна, предприемачеството не разполага със собствена теоретична конструкция, парадигма (заимства се от икономическата, мениджърската, социологическата, психологическата и антропологическата теории). От друга страна, дребният бизнес и конкретно предприемачеството е една изключително трудна за трансфер на “ноу-хау” област, поради множеството и хетерогенността на обектите и влиянието на субективното “аз” на предприемачите, и то в условията на един такъв уникален, но и специфичен преход към пазарна икономика (К. Тодоров, 1993).

Въпреки всички тези трудности, вече са налице някои изследвания, правени от различни организации, програми и университети. На първо място тук трябва да се посочи изследването на дребния бизнес и предприемачеството в България, направено през 1992 г. от Холандския институт за малки и средни предприятия в Зьотермеер. Това е първото мащабно изследване, направено от реномиран западен институт с многократно апробирана методика. Общо то дава широка картина на състоянието и проблемите на зараждащият се сектор на дребния бизнес и предприемачите в България. Посочват се и някои важни предписания, които могат да служат като основа на управленски решения в тази област. Заедно с това са налице и някои съществени недостатъци от рода на: механично приложение на методиката - недостатъчно добре отразена местна специфика; непълна информираност в някои области (подценяване на неформалните комуникации); ненамиране на “райт партнерс” от българска страна и т.н.)

Налице са и първите изследвания на дребния бизнес и предприемачеството, направени от Националния статистически институт, които съвсем доскоро не следеше развитието на дребния бизнес. Заедно със сериозните резултати и изводи, тези изследвания на практика не обхващат една голяма част от дребния бизнес в сянка (укриващ доходи и неплащащ данъци).

Покрай внедряването на първите предприемачески програми за обучение на студентите, стартираха и някои проекти, изследващи предприемачеството и дребния бизнес - на първо място за нуждите от по-голяма практическа насоченост на обучението на студентите и отразяване на българската специфика и практика. Такъв е изследователският проект “ЕСБИД” (Развитие на дребния бизнес и предприемачеството в България), с продължителност от 1993 до 1996 г. По замисъл проектът трябва да диагностицира и предпише всички основни области, засягащи ДБ и предприемаческата дейност - като се почне от анализа на бизнес средата и смяната на собствеността, премине се през създаването, функционирането и развитието на мал-

кото предприятие и се завърши с внедряването на резултатите в учебните програми по предприемачество (разгледани вече по-горе). В този проект, наред с по-опитни преподаватели участват и изявили се студенти в обучението (разработили ефикасни бизнес планове). Завършилият вече първи етап на проекта показва, че тяхното участие е изключително полезно за съчетаване на процесите на обучение и изследване. От една страна, предварителното, добро обучение подпомага участието в изследването, а от друга, резултатите се имплантират много лесно и ефикасно в учебния процес. На първо място това важи за създаването на казуси, взети от реалната практика. За съжаление, до момента изследванията по предприемачество в голяма степен са импровизирани, откъснати едно от друго защото липсва необходимата институционална и финансова подкрепа. Повече се разчита на мотивацията на отделни преподаватели, изследователи и консултанти с техните неформални връзки (например за финансовото осигуряване на отделните проекти).

Консултиране

Консултантската дейност е сравнително нова за Източна Европа и конкретно за България. Това се отнася с още по-голяма валидност за дребния бизнес и предприемачеството. Защото ако по отношение на големите държавни предприятия може да се говори, че тази дейност не е съвсем непозната (вкл. и трансфера на консултантско “ноу-хау” от развитите страни), то нейната насоченост към дребния бизнес и предприемачеството едва сега започва.

В момента в страната действат значителен брой консултантски фирми - чужди, смесени и чисто български. Сред чуждите могат да се споменат “КПИМГ”, “Артур Андерсен и Со”, “Прайз Уотърхауз”, “Вест-Ост консулт” и редица други. Някои от тях имат филиали или само представителства, но повечето от тях наемат в голяма степен български консултанти, познаващи добре местната специфика и придобили знания и опит в чуждата фирма. На практика, нито една от чуждите, смесените или българските консултантски фирми не е заложила в своя предмет на дейност консултиране само в областта на дребния бизнес. Обикновено тази дейност се разделя както между големите (обикновено подлежащи на приватизация) предприятия и малките предприятия, така и в различни направления: стратегическо управление, структуриране, маркетинг, финанси и одитинг. Само една малка част от чуждите, реномирани фирми прилага силна специализация в някоя(и) от изброените по-горе области на консултиране.

Ако разгледаме накратко профила на една от сравнително успешните, чисто български консултантски фирми - “Хирон - Мениджмънт Консултинг” ООД - София, ще установим следното:

- * Фирмата консултира българския бизнес на всички етапи от неговото развитие и сътрудничи с чуждестранни фирми при навлизането им на българския пазар.

- * Тя работи в следните основни проблемни области:

 - преструктуриране и приватизация на държавните предприятия;

 - развитие на частното предприемачество;

 - изследвания и разработки;

- * Партньорство и сътрудничество (фирмата партнира и сътрудничи с ЮНИДО, Японската агенция за подпомагане (JICA), програмата PHARE, работи с известни консултантски фирми като “КПИМГ”, а също с най-важните държавни институции. Член е на Българската асоциация за управленско консултиране (БАУК)).

В направлението “Развитие на частното предприемачество” области от ключов интерес са:

- планиране и оценка на бизнеса;
- финансово-икономически обосновки;
- анализи и оценки на инвестиционни проекти;
- трансфер на управленски знания и умения;
- оценки на недвижими имоти и машини за ипотеките и застраховки.

Фирмата, както и други консултантски фирми, има намерение да засили своята дейност в областта на частното предприемачество, но в тези си намерения среща съществени проблеми от рода на:

- неразвит пазар на консултантски услуги;
- неквалифицираност на предприемачите, вкл. по отношение на необходимостта и начините за ползване на такива услуги;
- наличието на множество малки и слаби фирми-потребители, които не могат да си позволят скъпите консултантски услуги;
- субективното отношение на предприемачите, които смятат, че сами ще се справят в най-сложните ситуации (нежелаят да дават “грешни пари”);
- все още слаби сдружения на ДБ, от една страна, и на консултантските фирми, от друга, които да направят взаимни усилията за съкращаване пътя на консултантската услуга до фирмата и да я популяризират;
- на пазара се срещат и “всеядни” консултантски фирми, които правят лош имидж и на истинските професионалисти.

Пазарът на консултантски услуги в областта на ДБ и предприемачеството в близко бъдеще е обещаващ, но за това са необходими “правила на играта” и помощ от различните национални, регионални и браншови институции и сдружения на предприемачите и консултантите. Като начало би трябвало да се извърши внимателно лицензиране на предлагащите консултантски услуги и последващ контрол на тяхната дейност.

Връзките и Взаимоотношенията между обучението, изследването и консултирането на дребния бизнес и предприемачите: проблеми и решения

Несъмнено е, че ако дейността по отделните направления: обучение, изследвания, консултиране е много важна, то тяхната взаимна връзка и съчетаване с цел получаване на синергичен ефект е от критична важност. Защото по-добре е всяко от тези направления да бъде развито на едно добро или дори задоволително равнище, но дифузията, взаимното проникване между тях трябва да е задължително на високо равнище. По този начин свързаният и умножен ефект би достигнал комплексни измерения до едно голямо множество малки и средни фирми.

Общо погледнато (и без специални изследвания) може да се установи, че тази връзка и взаимно проникване не са налице за да се затвори цикъла: изследване - обучение - консултиране - практика. Като оставим настрана факта, че отделните направления или “носещи китове” не са в добра кондиция сами за себе си нека потърсим състоянието и проблемите в тяхната взаимна връзка.

А. Проблеми на взаимодействието между обучението, изследването и консултирането

Обучение - изследване

Беше споменато, че и обучението, и изследванията на ДБ, и предприемачите са в начална фаза. Що се отнася до обучението, основно в него се трансферират налични знания и практики от развитите индустриални страни. Същевременно (доколкото е възможно) в учебните програми се отразява натрупаният опит от отделни потоци в университетите и курсовете в бизнес школите. Както беше казано, повечето изследвания по ДБ и предприемачество се правят с налични методики внесени от други страни, засега твърде малко адаптирани според българските условия. Следователно липсва чисто българската специфика в двете направления, което се отразява и във връзката между тях. Отсъствието на координираща институция води до положението, че резултатите от изследванията (ако за тях е известно на съответния преподавател) биват имплантирани в обучението или не в зависимост от волята (умението) на съответния преподавател. Основно тук проблемите могат да се дефинират в няколко насоки:

- Липса на съгласуваност между изследователи и преподаватели (когато субектите на изследването са различни);
Преподаватели и изследователи често говорят на “различни езици” - например едните са последователи на американската, други на скандинавската школа;
Ненадеждността на статистическата база, отнасяща се до ДБ и предприемачеството води до недоверие от страна на преподавателите при прилагане на резултатите от изследването (например случая с броя на МСП, установени от статистиката и от други изследвания);
- Липсват значими и особено нужни изследвания (и съответно публикации),
използващи метода на казусното изследване - “Кейс стади”.

Изследване - консултиране

Тук проблемите са подобни на тези, диагностицирани при връзката изследване - обучение. Поради липсата на истинска връзка изследване - консултиране, най-често консултантските фирми са принудени да извършват собствени проучвания по конкретна тематика или да апробират механично чужди изследвания в една толкова специфична бизнес среда, намираща се в уникален преход.

Особено силно консултантските фирми чувстват нуждата от изследвания, дефиниращи проблемите и предписващи решения (даващи прогнози) на бизнес средата, засягащи ДБ и предприемачеството. Тези резултати са им особено необходими при генериране на стратегии за създаването, функционирането и развитието на бизнеса. От своя страна изследователите почти не търсят консултантите като корективи или допълнения на своите изследвания. Това сътрудничество би било особено ефективно при използването на “кейс метода”: синтез на важни резултати на примера на действащи фирми, най-добре познати в процеса на консултантска дейност.

Обучение - консултиране

Априори връзката обучение - консултиране би трябвало да бъде много силна. От една страна, защото обученият предприемач би търсил когато се налага консултантска помощ. От друга страна, консултантът твърде често предписва на съответния предприемач обучение в дадена проблемна област като допълнение (или условие) за

ефективно изпълнение на консултантските предписания. Заедно с това консултантите имат нужда от солидна подготовка, конкретно за ДБ и предприемачеството (начинаещи консултанти) и актуализация на подготовката (за действащи консултанти с опит). На практика тези съображения често не се вземат под внимание (въпреки, че подсъзнателно се чувствуват от двете страни).

Основният проблем тук е в липсата на регулярна, ефикасна връзка между обучаващи и консултантски институции и преподаватели и консултанти, която рефлектира в следните направления:

- при подбора на млади (нови) консултанти из средата на студентите или курсистите в бизнес школите,
- при използването на действащи консултанти в процеса на обучение,
- по изготвянето на учебни програми по ДБ и предприемачество консултантите биха допринесли твърде много по отношение на:
 - засилване практическата насоченост на обучението,
 - ефективния трансфер на предприемаческо “ноу-хау”, което те вече са изпитали (адаптирали) за местната специфика, '
- по осъществяването на съвместни проекти, по които двете направления имат (най-често е така) общи интереси - когато обучението е съставна част от консултантските предписания;
- при кандидатстването за съвместно осъществяване на комплексни проекти, финансирани от национални и международни институции (Световната банка, програмата “ФАР” и т.н.).

Б. Предписания за подобряване на взаимодействието

За един такъв труден обект, какъвто е предприемачеството и ДБ е несериозно да се дават задължаващи решения, още повече, че става дума за условията на уникалния и специфичен преход към пазарна икономика. И все пак, натрупания вече опит и оформящата се инфраструктура (обучение, изследване и консултиране - разглеждани по-горе) ни дават основание да маркираме, макар и общо, основните направления за подобряване на взаимодействието между инфраструктурата и ДБ и предприемачеството.

1. Преди всичко това е ангажиращата роля на държавата/правителството по отношение на: регулиране на ДБ и предприемаческата дейност; изграждане на надеждна статистическа база; поощряване развитието и стандартизирането на поведението на поддържащата инфраструктура (обучение, изследване и консултиране); телекомуникации; трансфер на “ноу-хау” и т.н. Въпреки че тази решаваща роля на държавата по отношение на ДБ и предприемачеството не беше предмет на разглеждане в този доклад, няма съмнение, че без нея развитието на тази инфраструктура не би било възможно.
2. Изграждане на предприемачески центрове в икономическите и техническите университети, в които да се съчетае обучението с решаването на реални практически задачи. На първо място, това се отнася до разработването и промоцирането на реализацията на бизнес планове от студентите с потенциал. На второ място, е разработването на бизнес планове по поръчка на практиката или отделни проблемни направления (маркетинг, инвестиции, подбор на персонал). По този начин ще стане възможно целевото обучение на обещаващите студенти

и подготовката им като бъдещи предприемачи. На трето място, резултатите от дейността на такъв предприемачески център (инкубатор за млади предприемачи) ще допринесе извънредно много за подобряване на съдържанието и имиджа на обучението по ДБ и предприемачество. Не на последно място, тук ще се инициират изследователски проекти, чиито резултати ще се ползват както от обучението, така и от други институции и програми извън университетите.

3. Създаване на целеви, регулярни отношения между Националната служба по заетостта и реномирани бизнес школи, подготвящи предприемачи. Натрупаните средства по фонд “Преквалификация на безработни” биха могли да се ползват много по-ефективно, ако се разработи целева програма за обучение със съответни приоритети, която да се реализира от целево създаден център. Основният акцент трябва да се постави върху обучението на безработни висшисти с предприемачески потенциал, на първо място от най-засегнатите от разпадането на СИВ икономически сектори. Тези т.нар. “Центрове за обучение на безработни” или по-подходящо по психологически причини “Центрове за подготовка на предприемачи” биха могли да изиграят ролята на амортизъри или гасители на нарастващата безработица, т.е., в стратегически аспект за държавата би било много по-изгодно да прави вложения в това направление, отколкото да раздава пари на “безработен калпак”.
4. Създаване на браншови и регионални сдружения, подкрепящи и допринасящи за развитието на обучението, изследванията и консултирането по предприемачество, подобно на Ютландия (Дания) и Северна Италия. В момента са налице наченки на такива сдружения, но те са откъснати едно от друго и често се конкурират нелоялно (особено при набирането на средства по различни програми). Основният акцент на тези сдружения би трябвало да се насочи към диагностиката и подпомагането на динамичните предприемачи в сектора или региона, тъй като те биха служили като локомотиви и за останалите предприемачи.
5. Разширяване обхвата и дълбочината на консултантските услуги. За целта могат (подобно на някои други страни) да се създадат специални консултантски центрове, които да разширят спектъра на предлаганите услуги - например, намирането на “райт партнер”, помощ при включване в субконтракторни вериги, изграждане на предприемачески мрежи, помощ при интернационализиране на бизнеса и т.н. Тези консултантски центрове могат да бъдат поставени на държавно-частно начало. Така държавата ще предоставя определени средства за дадени поръчки (консултиране на високотехнологични предприемачи, на експортъри, използващи евтини и налични местни ресурси и т.н.), докато частните консултантски фирми - съдружници в Центъра ще ги изпълняват.
6. Засилване на съвместните прояви между институциите и субектите, реализиращи процесите на обучение, изследване и консултиране, и практикуващите предприемачи. За целта могат да се организират общи и специализирани (по бранш и проблемна област) семинари, кръгли маси и други подобни, на които да се диагностицират важните проблеми и да се търсят пътища за тяхното решаване. Уместно е създаването на една такава “ад хок” координираща институция на държавни и частни начала, която да изготвя програмата за такива прояви и осигурява организацията (чрез подизпълнители) и необходимите за това ресурси (част от тях ще се набавят от спонсори и международни програми).

Заклучение

Изграждането на жизнеспособен дребен бизнес и подготовката на динамични предприемачи е процес без алтернатива в прехода на източноевропейските страни от централно планирана към пазарна икономика. Във връзка с това осигуряването на този процес чрез развитие на изследванията, обучението, консултирането, отчети както постиженията на развитите страни, така и уникалността и спецификата на извършвания преход към пазарна икономика за всяка страна, излиза на преден план. Съчетаването на държавното и частното, на браншовото и регионалното, на институционалното и неформалното начала, ще позволи отразяването на всички общи и специфични интереси в областта на ДБ и предприемачеството, възникващи в процеса на тяхното изграждане и развитие. В този смисъл е необходимо формирането на национална програма, съчетаваща всички тези интереси и координираща начините, формите и ресурсите за тяхното достигане, като е несъмнено, че тук водеща, но не директна роля трябва да играят държавата и нейните институции.

Литература

1. НСИ, Извадково изследване на дребния бизнес в България, 1993.
2. Donald, I., *SME's and The Challenge of the New Economy: An Appropriate Role for Governments*, paper presented at the 20th International Small Business Congress, Interlaken, Switzerland, 1993.
3. Gibb, A., *Development of Small Business in Central and Eastern Europe - an Opportunity for Rethinking?*, Durham University Business School, Durham, 1992.
4. Koning, C., *Autonomy and the Employment Relationship in Small Business*, paper presented at the Workshop "Autonomy and Independent Work", November-December, Nijmegen, The Netherlands, 1992.
5. Todorov, K. *In Search of Golden Fleece: Or Something More About Transforming Entrepreneurial "Know-How" in The Period of Transition*, paper presented at the "IntEnt '93" (Internationalizing Entrepreneurial Education and Training), Vienna, 1993.

Търговските центрове, като стимулиращ фактор за регионален икономически растеж в светлината на маркетингово изследване

Януш Дживота, Ришард Словински, Павел Туст

1. Кратко представяне на проблематиката

Извършващите се все по-резки от 1990 г. насам социално-политическите трансформации доведоха до значителни промени в много отрасли на икономиката, в т.ч. индустрията и търговията. Тези промени се съпътстват от непознати преди явления, като например, безработица, която има характеристиките на структурна в Лодзското воеводство и динамичния ръст на броя на новите бизнес единици.

Едно от специфичните проявления на това явление е оформянето на голям пазар в рамките на урбанизирания регион на Лодз в съседство до натоварената магистрала, водеща от полския север - от Гданск, през Лодз на юг до Силезия. Въпросният търговски център се намира в близост до два малки града - Тушин и Ржгов и се състои от четири базара, разположени с малки прекъсвания в протежението на 11 км на магистралния път. Поне засега този център е най-големият по размер в Полша. Пазарът заема площ от 300 дка, върху които са установени 6500 шанда и закрити магазини. В три от тях търговията се извършва под чадъри, предимно от пътнически каравани и автомобили, а четвъртият - най-новият и най-добре развитият, предлага шандове в огромни халета, построени от нагънати стоманени парчета.

На тези базари преобладава търговията на едро и дребно с текстилни изделия, включвайки широка гама от дрехи, платове, прежди, трикотаж, кожени изделия, украшения и т.н. Макар и рядко, там се предлагат електроника, домашни потреби или туристическа екипировка и съоръжения. Голямото разнообразие на стоки привлича много клиенти, което се дължи главно на факта, че цените тук са средно с 20 - 25% по-ниски отколкото в Лодз.

Основните на пазара бяха положени през лятото на 1990 г. Експлозивният ръст на предприемачеството, започнал през 1990 г., се свързва със създаването на хиляди нови малки фирми. Много от тях стартираха производството на текстил, което е традиционно за Лодзското воеводство. Трудностите при реализацията, предимно на дрехи, бяха предизвикани от прекъсването на връзките с бившия Съветски съюз, където се изнасяше значителна част от продукцията, и от големия дял на незаконната търговия със стоки, произведени в Унгария и бивша Югославия. Тези труднос-

ти принудиха производителите да привличат клиенти на открити примитивни щандове, продавайки директно от автомобили, колички и сергии. Тази “дива” търговия беше цивилизована, когато градските власти в Тушин осигуриха място за първия базар. Оттогава земната площ, заета от различните базари, постоянно се увеличава, но въпреки това, е невъзможно да бъдат удовлетворени желаещите да наемат нови щандове.

2. Методология на изследването

През февруари и март 1995 г. екип от Университета на Лодз проведе изследване на базарите, резултатите от което се дискутират по-нататък.

2.1. Изследователски техники

Изследването премина на два етапа:

- обширно изследване, базирано на количествени методи (между 9 и 15 февруари 1995 г.);
- изследване, базирано на качествени методи (7 март 1995 г.).

2.2. Изследователски процес

Изследването беше направено по поръчка на местните власти от Тушин и обхващаше три пазара в Тушин и Глухов. Количественото изследване е проведено посредством интервюта. Изготвени бяха четири варианта на въпросника, предназначени за следните групи:

- жителите на Тушинското воеводство;
- търговци;
- клиенти на търговците на текстил на едро;
- индивидуалните купувачи.

За целите на качествено изследване е използван метода на фокусирано интервю, проведено в две работни групи, състоящи се от осем души всяка, които включват търговци и жители на Тушин. Това изследване позволи допълване на информацията.

2.3. Размер и избор на извадката

(а) Количествено изследване

- търговци - 250 интервюта (избор на извадката - случаен, систематичен избор);
- купувачи (избор на извадката - метод гнездова извадка):
 - купувачи на едро - 200 интервюта;
 - купувачи на дребно - 200 интервюта;
- жители на Тушинско воеводство:
 - жители на Тушин - 202 интервюта;
 - жители на селата на тушинското воеводство - 98 интервюта.

Общият брой на проведените интервютата възлиза на 905.

(б) Качествено изследване:

- две работни групи от по осем члена всяка:
- 8 жители на тушинското воеводство;
- 8 търговци от пазарите в Тушин.

3. **Мащаб на явлението**

Годишният оборот на изследваните пазари, на които на 15 март 1995 г. се извършва търговия от 4 533 щанда, се оценява на 19000 млрд. стари злоти, допусне, че значителна част от този оборот не се посочва в официалните отчети за приходите и разходите на търговците, което се потвърждава от направеното сравнение между действителния оборот (превишаващ 19 000 млрд. злоти) с декларираната от интервюираните оборот - 6 000 млрд. злоти.

Направена беше оценка и на броя на сключените сделки в течение на една година - 13,2 милиона сделки годишно се извършват на анализирания пазари, както следва:

- 8,2 милиона сделки с купувачи на дребно;
- 5 милиона с купувачи на едро.

В структурата на продаваните стоки, според техния произход, преобладават тези местно производство - 77% (или 14,6 трилиона злоти годишно), като 89% от тях са произведени в региона на Лодз (13 трилиона злоти).

Проблем от първостепенна важност, който се стремиме да обхванем беше определянето на броя на търговците, продаващи произведени от тях самите стоки. Получаването на достоверни данни за "самозаеетостта" на респондентите беше затруднено от огромния брой стопански единици. Затова прибягнахме до сравнение с оборота на няколко предприятия за производство на конфекция, декларирали оборота си за целите на данъчното им облагане. Това сравнение показва, че около 100 000 души са непосредствено въввлечени в производството на продаваните продукти, от които 80 000 от Лодзкото воеводство и 60 000 от самия Лодз. Разбира се, тези цифри са получени при грубо приближение и вероятно съдържат грешка в оценката.

4. **Характеристики на търговците**

Жителите на лодзкото и околните воеводства (Пиотрков, Шкйернйевице и Шйерадж) съставляват преобладаваща част от търговците. От тях 76,5% са от Лодзкото воеводство, а цели 89,4% от региона на Лодз. Това воеводство е традиционен център на конфекционното производство в Полша, което обяснява откриването на пазарите именно в тази област. Десетки хиляди малки и динамични фирми от този бранш успешно заеха мястото на големите, негъвкави държавни предприятия, повечето от които са заети преди всичко с подобряването на тежкото си финансово състояние.

Икономическия натиск и финансовия успех са основните причини за стартирането на търговска дейност на въпросните пазари. Могат да бъдат разграничени две основни групи търговци:

- 61% бивши държавни служители и безработни, намиращи работата в търговския център за по-привлекателна от предишните си длъжности;

- 34%, които и преди това са имали собствен бизнес и виждат в пазарната търговия възможност за увеличаване на доходите си и производителите, откриващи нов пазар за продуктите си.

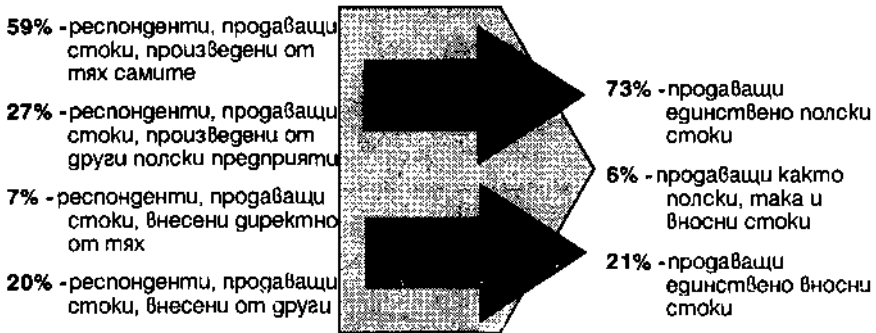
Сред факторите, мотивиращи икономическата активност на хората, като най-важни могат да бъдат дефинирани:

- икономически натиск:
 - клиентите все по-рядко купуват от фирмите, а предпочитат търговския център, където предлаганите стоки са много по-разнообразни;
 - дефицит на работни места;
 - липса на перспектива на предишното работно място (в случаите на бивши държавни служители);
- възможност за развитие:
 - приемане на предизвикателството да си осигуряваш сам работно място, увеличаване на дохода (отново за бивши държавни служители);
 - смяна на сферата на активност към по-печелива (за тези, които и преди са имали собствен бизнес).

На пазарите в Тушин и Глухов се търгуват предимно местни стоки, произведени от самите търговци. Сред респондентите, продаващи стоки на тези пазари: 80% са собственици на щандове; 20% са наети от собствениците на щандове работници.

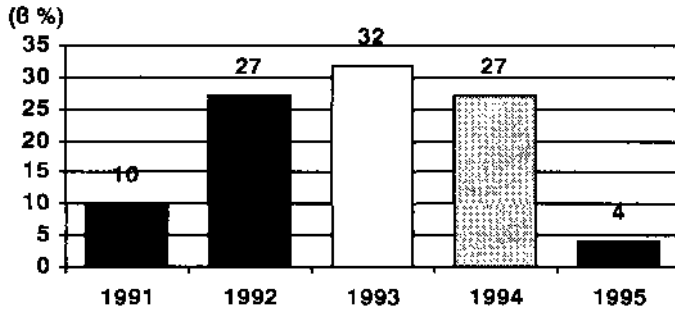
Респондентите са заети с извършването на търговията средно пет дни в седмицата.

Структура на търговците според вида на продаваните стоки



По преценка на респондентите, търгуващи на пазарите и същевременно заети с производствена дейност, те реализират около 70% от годишната продукция на тези пазари.

Структура на търговците на пазарите в Тушин и Глухов според годината на започване на продажбите

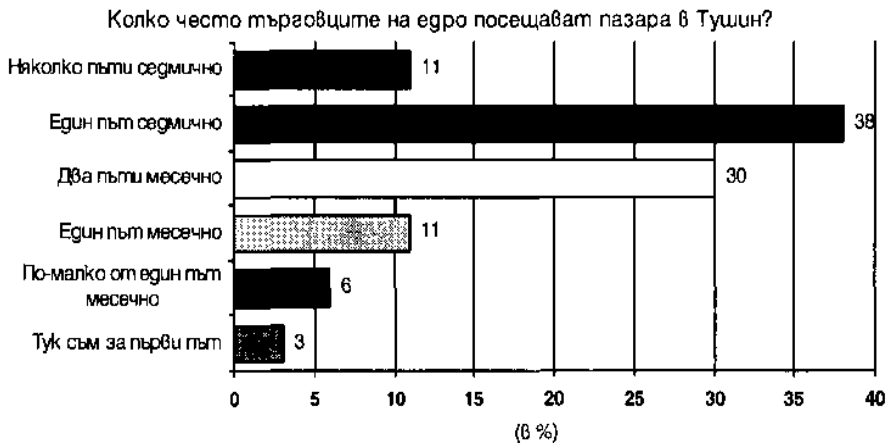


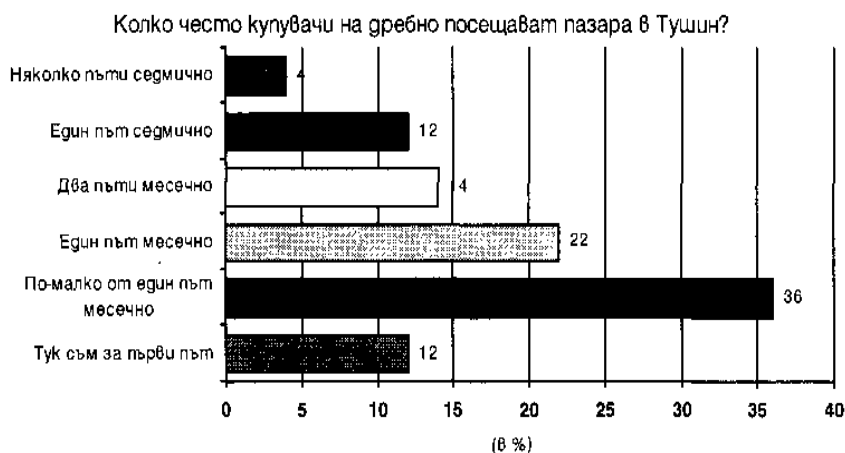
5. Характеристика на клиентите

Основната група клиенти са купувачите на едро, които редовно посещават пазарите и представляват една постоянна група от 10 000 клиента, пазаруващи от определени търговци (според търговците, редовните клиенти имат принос за 49% от оборота на щандовете).

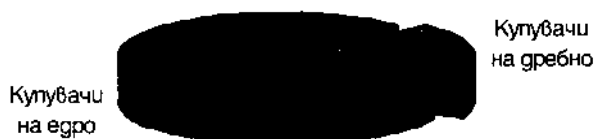
Индивидуалните или купувачите на дребно са отчасти инцидентни (случайно минаващи през пазара) и отчасти клиенти, редовно пазаруващи тук.

Честота на покупките





Структура на клиентите според дела от оборота на пазарите в Тушин и Глухов



Двете основни причини за извършване на покупки на този пазара са:

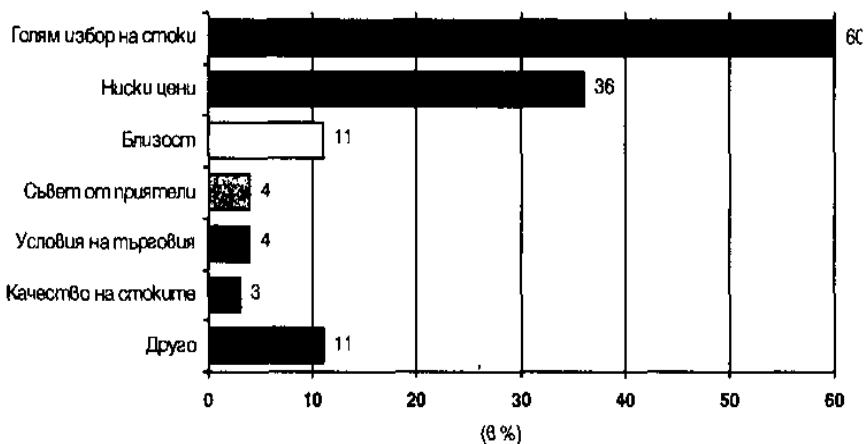
- богатия избор на стоки;
- ниските цени.

Същевременно е налице значителна разлика във възприемането на горните два фактора от купувачите на едро и дребно. Първите, които имат възможност да извършват покупки от различни центрове за търговия на едро или направо от производителите, акцентират преди всичко на разнообразието на предлаганите стоки (което също така означава и възможност за сравняване на цените на различните производители и следене на модните тенденции). За индивидуалните клиенти пазаруването в Тушин е уникална възможност за закупуване на стоки по цени на производител, а така за съпоставка и избор на стоки, каквато обикновено им се предоставя в магазините. В техния случай (и особено що се отнася до онези, които идват за първи път на пазара), важна роля играят препоръките на приятели и познати, което по същество е неофициална реклама.

Между другите причини, подтикващи към посещение на пазара, клиентите сочат:

- възможност за постигане на цена по споразумение;
- случайни покупки (по време на пътувания по магистралата в близост до пазара);
- възможност за закупуване на стоки директно от производителя.

Причини за избор на тушинския пазар от клиентите



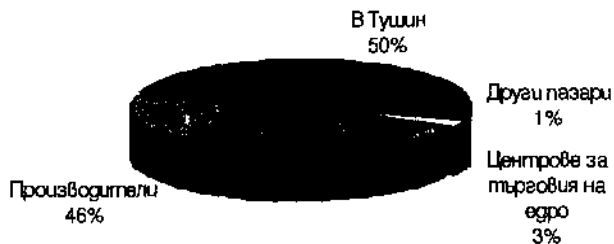
Средна стойност на извършваните покупки в Тушин:

- купувачи на едро - 30 млн. злоти;
- индивидуални клиенти - 7 млн. злоти.

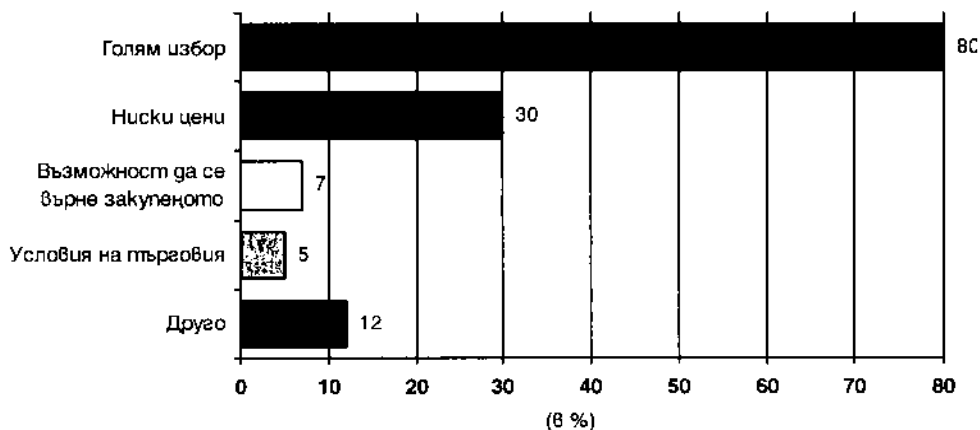
Купувачите на едро реализират закупените стоки чрез:

- шандове на други пазари - 55% от респондентите;
- магазини за търговия на дребно - 45% от респондентите;
- центрове за търговия на едро - 8%;
- износ - 6%.

Коя форма на снабдяване е най-добра според купувачите на едро в Тушин?



Защо най-добрата форма на снабдяване е пазара в Тушин?



Анализът на географската структура на клиентите разкри две основни зависимости.

1. Индивидуалните купувачи са предимно жители на лодзското, пиотрковското и други съседни воеводства, т.е. детерминанти на структурата на тази група са разстоянието и пътните разходи.
2. Купувачите на едро идват в търговския център на Тушин от различни части на страната и разстоянието, което трябва да изминат не оказва практически никакво влияние върху тяхната структура (с изключение на клиентите от лодзското и пиотрковското воеводства). Структурата на тази група се определя от:

броя на населението в даденото воеводство на страната и, съответно, от размера на търсенето на продуктите, купувани в Тушин (Познан, Катовице, Краков и Варшава);

близостта до границата (това се отнася до западната и южната граница на Полша - стоки, предназначени за немци, чехи и словаци; що се отнася до източната граница на Полша, може да се предположи, че жителите на ОНД подминават посредниците в граничните региони и извършват покупките си направо в Тушин, на което се дължи незначителния брой на купувачите на едро от тези гранични региони).

6. Гражданите на ОНД като клиенти на пазара.

Делът на гражданите на ОНД в оборота на изследвания пазар възлиза на 12,5% (2,4 трилиона злоти), а средната стойност на извършваните покупки от един търговец - на 3,5 млн. злоти.

Настъпилите промени в стойността на извършваните от граждани на ОНД покупки се дължат преди всичко на:

увеличаване на броя на гражданите на ОНД, които посещават Полша и по-голямата им склонност към пазаруване в нея (преди това, те по-често продаваха, отколкото купуваха в страната);

формиращите се конкурентни пазари в близост до източната граница на Полша.

Гражданите на ОНД обикновено купуват продукти, допринасяйки за реализирането на 15% от оборота на търговците, предлагащи предимно полски стоки и 8,5% от оборота на предлагащите вносни стоки. Това свидетелства за ценовата атрактивност на полските стоки.

5. Търговците за бъдещето на пазара

Откритията, направени по време на изследването, не позволяват да се даде конкретна оценка за бъдещето на пазара. Това означава, че търговците са наясно със все още несигурната им позиция, а също не са достатъчно уверени и за своето бъдеще, което е характерно за стопанските единици, опериращи в един неформален сектор на икономиката.

В същото време те свързват плановете си в перспектива с пазарите, създавайки неизбежността от конкуренция с новозараждащите се пазари в други региони на Полша. Търговците биха се радвали, ако условията за търговия се подобрят и ако пазарите бъдат по-активно представяни и промоцирани в Полша и съседните страни (особено в ОНД).

Проблемите на малките предприятия - предизвикателства и възможности за управленското консултиране

МИЛЕН БАЛТОВ

Интересът към развитието на дребния бизнес у нас нарасна значително през последните пет години. През този период броят на новорегистрираните фирми достигна около 400 000, като повече 90% от тях са с персонал до 10 души. Същевременно големият брой малки фирми не е чисто български феномен, а едно нормално статукво за всяка развита пазарна икономика.

Въпреки това, управленското консултиране за малки предприятия е слабо застъпено. Този сегмент от пазара на консултантските услуги, поради спецификата, трудността и несигурността си, неоснователно (и то не само у нас) беше пренебрегван и недостатъчно изследван. Същевременно той се превърна и в едно интригуващо предизвикателство.

Скептичното отношение към необходимостта и възможността за консултантска намеса по проблемите на малките предприятия започва да отстъпва пред постиженията в аналитичен и практически план. Същевременно управленското консултиране трябва да се адаптира (досега често неуспешно) към проблематиката на дребния бизнес и да жертвува част от лустрото си. Насоката от една страна е по отношение на видовете консултантски услуги - ролята им за развитието на фирмите и управленския процес. От друга страна, се очертава новото място на общопрофилния консултант и некомплицирания подход към малките предприятия.

Така обект на изследване тук са специфичните процеси и проблемите на управленското консултиране за малки предприятия. Предметът се разглежда в три измерения: проблемите на тези предприятия; пунктовете и характера на необходимата консултантска помощ за тях; отношението на управленското консултиране към подобни проблеми, проявата на слабости и акценти в тази област. Широко застъпени са анализът и дискусиата върху други проведени проучвания, резултати от конференции и публикации, както и анкети сред малките фирми и беседи със западни специалисти.

В така поставения обект, предмет и методология на изследването е заложен както стремежът да се внесе повече пълнота и яснота по изложените в началото проблеми, така и да се даде насока за бъдещи разработки и решения.

1. Малките предприятия и техните проблеми

При консултантския процес е от съществена важност, наред с опасностите и предимствата на средата, да се оценяват и съобразяват специфичните силни и слаби страни на малките предприятия (МП). Някои от тези слабости могат да се преодолеят чрез оздравителни мерки, на други да се повлияе само косвено, защото са вътрешноприсъщи за дребния бизнес.

С цел по-ясното дефиниране на наблюдаваната група стопански субекти, е правилно да се съблюдават критериите зададени от Комитета Болтън (1971):

1. *Ограничено влияние върху пазара* - малката фирма да има сравнително ограничен пазарен дял и да не може да влияе върху пазара;
2. *Независимост* - да е независима и да не е част от по-голяма компания;
3. *“Персонално” управление* - фирмата да е управлявана с личното участие на собственика или от съдружник.

Що се отнася до количествените характеристики, фирмите се различават обикновено (в случая по критериите на Администрацията по дребен бизнес в САЩ (7, с.3) по (1) броя на наетия персонал, (2) оценката на активите и (3) обема на оборотите. Конкретно в България, ако се приложи варианта на ССИГ (2, с.14), ограничението за малко предприятие беше 10 млн. лв. дълготрайни материални активи и 20 души персонал. Този вариант не можа да се наложи и няма необходимата нормативна сила и публичност, затова обикновено като малки се възприемат фирмите до 50 души, а като средни - до 200 (според нормативите на Министерството на промишлеността).

Както се подразбира от даденото определение, дори в характеристиките, носещи предимство в бизнеса са скрити множество слаби страни. Така, цената на независимостта и “персоналното” управление се заплаща от обичайната невъзможност на генералния мениджър да поделя и обсъжда с някого основните проблеми, за които е отговорен. Тази цена се изплаща и с тенденцията да се оперира без адекватна количествена информация или без достатъчна професионална подготовка (11, с.6).

Засегнатите слабости се отнасят до общата политика и проектите, които изискват по-съществено ангажиране на фондове, като за значимо разрастване на капацитета или за добавянето на нов продукт. Освен това, без подходящо изградена информационна система, особено когато бизнесът се разраства, става изключително трудно за генералния мениджър да има балансиран поглед само чрез неформалните, вербални комуникации и да запази нужната информация в главата си.

Във връзка със слабостите в управлението и проблемите на МП като цяло, възниква и въпросът за набирането на квалифициран персонал. Не случайно собственикът - мениджър често бива оприличаван на “банда от един музикант” - готов за съвместяване и допълване на множество функции (7, с.55). При сравнението между малките и големите фирми, се е наложил терминът “дуални трудови пазари”. Големите фирми предпочитат квалифицирани, стабилни и с опит служители, преимуществено с добро семейно положение и с профсъюзно членство. Малките фирми са подготвени да наемат хората, неотговорили на тези изисквания, като могат да си позволят да плащат по-малко и набират предимно по неформален начин.

Частично вече бяха засегнати трудностите, изживявани от типичната малка фирма при промяна на методите ѝ на опериране при растеж. Във все по-тежко за мениджъра се превръща справянето с ежедневните операции и същевременно необходимостта да реализира, планира и провежда желаните промени в организацията си (11, с.7).

Друга хронична трудност е свързана с набирането на капитали. Като се отчете бъдещето на фирма, зависи от решенията обикновено на един човек, чистата сметка на съотношението възвращаемост срещу риск, обикновено не би привлякла професионалния инвеститор. Често и собствениците на МП не са склонни да имат партньор с който се задължават да се съветват за важни решения. Затова обикновено остават вариантите с приходите от дейността или с банковите заеми, а последните са възможни само при бързооборотен бизнес.

Малките фирми са изключително чувствителни към рецесията. Те са един вид “буфер” за проблемите на цялата икономика. Сравнение между кризисни периоди и периоди на подем за частния сектор в България все още не са възможни, но ще бъдат логични реакциите в другите европейски страни. Така във Великобритания, където исторически 11% от малките фирми годишно престават да съществуват, за годините 1991-1992 този процент е бил 18% (толеранс от 7%). Обикновено 75% са в “статично състояние”, а едва 4% могат да се нарекат “бързи влекачи” (с поддържане на ръста в продажбите и персонала).

Ако трябва да се степенуват проблемите, то са възможни два подхода. От гледна точка на изследователите те са свързани главно с некомпетентността/ неопитността - 44%; липсата на управленска практика - 17%; небалансирания опит - 16%; неопитността в бранша - 15%; небрежността и измамите - по 1% (данните са за Великобритания, базирани на изследване на Дън и Брадстрийд от 1987 г.). Малко по-различно е от гледна точка на собствениците. Проблемите са почти изцяло финансови като неадекватни продажби - 49,9%; тежки оперативни разходи - 13,6%; трудности с дължниците - 8,3% (за Великобритания) и често отрицателен паричен поток - 25% и труден контрол на разходите - 11% (за САЩ) (9, 728).

Подобни констатации правят и собствениците на малки фирми в България. Номер едно пак са финансовите проблеми. Този път става въпрос за високите данъчни тарифи - 87% или възможностите за кредит - 61%, открити в изследването на ЕИМ, проведено в началото на 1992 г. (изчисленията са на база над 100%) (4, с.32). Това разбиране се подкрепя и от данните от изследването на проекта ЕСБИД, от лятото на 1994 г. (вж. табл. 1) в пунктовете за недостатъчните финансови средства - 33,33% и трудностите при събирането на вземанията 8,33%. От друга страна, на въпроса съществува ли за тях остра нужда от обучение по мениджмънт - около 3/4 от запитаните собственици на МП отговарят положително (4, с.49). И макар в сравнение с необходимостта от финансова подкрепа (77%) да не се набиват на очи услугите, свързани с обучението по маркетинг и мениджмънт (по 55%) са все по-осъзната необходимост (4, с.41).

Макар и да не е коректно, абсолютното сравнение между данните в двете изследвания, след известно допускане се забелязва, че за 2,5 години този ентусиазъм да се избират приоритетно курсовете по управление е позагаснал. Резултатите на ЕСБИД показват интерес от страна на 14,58% от анкетиранияте, (вж. табл. 2). Паралелно с това представата за малката фирма като за “банда от един музикант” се запазва, ако се отчете, че и през 1994 г. неголяма част са тези собственици, изпълнявали и преди управленски функции 31,25%, (вж. диаграма 1). По-малък е броят на бизнесмените, уверени в това, че бизнеса им се управлява от квалифициран мениджърски екип - 29,16% (вж. диагр. 2).

Така, в крайна сметка, при набирането на капитали и финансовата неадекватност проблемите за МП са изострени от изолацията, управленската неопитност и некомпетентност и чувствителността към кризи.

2. Необходимостта от консултантска помощ

Логично е след тези факти конкретно да се постави въпроса: нуждаят ли се собствениците - мениджъри на малки фирми от консултантска помощ? В световната практика делът на този вид консултантски услуги към общия им обем не е значима величина. У нас пък е направо рядкост ползването на такива услуги от МП, но необходимостта от консултантска помощ не се отрича от страна на бизнесмените - 89,61% от отговорилите на анкетите на ЕСБИД, заявяват подобна нужда (вж. диагр. 3).

“Придържайте се към по-опростеното”, апелират в своя статия за “Джърнъл ъф мениджмънт консултант” новозеландските автори Ричард Дж. Печ и Алестеър Матю (12, с.61). Според тях подходите, действащи добре при по-големите компании най-вероятно няма да сполучат при дребните предприемачи.

В по-общ план при отговор на въпроса, защо малките фирми се нуждаят от помощ, Малкълм Харпър насочва вниманието в 5 направления (8, с.5). Това са: капитал, клиенти, съвместни дейности, управление и информация. Внимание заслужава акцентът върху развиването на съвместни дейности, където се подчертава, че всяка форма на коопериране се нуждае от инициативата на опитна личност (най-правилно консултант), която има времето и възможността да го организира. За съжаление, недостатък в прилаганите идеи е, че се надценява ролята на правителствената намеса. Нуждата от консултантска дейност, специализирана в управлението, изцяло се приравнява с необходимостта от образователна подготовка и най-важното не се възприемат причините в тяхната комплексност.

Съвременният подход се демонстрира от споменатите вече новозеландски автори. Целта при даването на съвети за дребния бизнес е подобреното представяне на фирмите. За постигането на това, трябва първо да се идентифицират причините за провала на толкова много малки фирми. Вече споменатата управленска некомпетентност е най-важната причина и за Печ и Матю (12, с.61). Някои автори посочват и други специфични области. Високите лихвени проценти, инфлацията и правителствената политика действително затрудняват оцеляването на малките фирми. Способността на собственика да оцелее зависи и от личностните характеристики, образованието, квалификацията и опита.

Сред конкретните фактори за ползването на консултантска помощ двамата автори изтъкват (12, с.62):

- липсата на управленски опит, умения и обучение;
- невъзможността на мениджърите да са функционални експерти във всички области на бизнеса;
- финансовата им невъзможност да наемат вътрешни експерти;
- голямата емоционална обвързаност и нефинансовите им мотиви да са в бизнеса;
- често липсата на ресурсова база за отговор на малките кризи и грешки.

Дискусията по проблемите на МП ще се развива все повече, като е необходимо отчитането на различните мнения на изследователи и собственици. Тя би дала положителни резултати при едно правилно идентифициране на областите за консултантска намеса и на механизмите за инициране на контактите с консултанта.

3. Характеристики, трудности и възможности на управленското консултиране за малки предприятия

В предишната точка се утвърди виждането, че опростяването е ключов елемент при работата със собствениците на малки фирми. Този акцент ще стои в основата и на по-нататъшните разсъждения. С него е свързано и разбирането, че за да бъде от полза за дребния бизнес, консултантът трябва да предоставя съвети, базирани на действителните нужди на клиента, а не като част от пакетирано, масово изфабрикувано решение за проблемите на живота. Новозеландските автори Печ и Матю дават примери за иначе блестящи планове, които собственикът на дребен бизнес не може да си позволи (12, с.61). Според тях, предприемачът има време и пари само за сравнително прости и лесни за прилагане планове. Подобно мнение изказва и Баумбек (7, с.85). Според него, това от което повечето малки фирми се нуждаят е (1) специализирана помощ, когато настъпят някои сериозни затруднения и (2) периодични проверки за откриване на скрити “капани”, които могат да се избегнат ако се установят навреме.

Наред с това, представителите на Азиатската организация по производителност, базирана в Токио, смятат, че от по-специализирано консултиране се нуждаят по-големите фирми (11, с.47). Потенциалът за съкращаване на разходите в специализирани области обикновено е по-голям за по-голямата фирма и така лесно се оправдават консултантските хонорари; обратен е случаят при малките фирми.

Съвременното прилагане на нововъведения е свързано с доста повече риск за малките фирми отколкото могат да си позволят, докато при голямата фирма той може да се разпредели по няколко проекта и съществува по-голям потенциал за оползотворяването им в дългосрочен план. Това, според екипа на Куан Ли (11, с.47) също трябва да се отчита от консултантите.

Дискусията по тези пунктове често е подчинена на противопоставянето между специализирания и общопрофилния консултант. Идеалният случай е и двата типа консултанти да бъдат на разположение на малката фирма, но това финансово и функционално е почти невъзможно. Затова трябва да се отчита, че в повечето случаи проблемът за който е нает консултантът не е осъзнат правилно от собственика - мениджър и се оказва, че е просто симптом. Често отчетеното затруднение в една част от фирмата е последица от проблем в друга, типично за МП. Така общопрофилният подход се оказва по-необходим за избягване на излишния разход на време по разработването на правилното решение за грешния проблем.

Други специфични особености за УК за МП, които вече бяха споменати са ограничените финансови ресурси на фирмите и същевременно практиката консултантът да бъде търсен едва при настъпване на кризисен момент (11, с.47). Тези факти поставят ударението върху незабавни действия, независимо от това че по-добро решение може да бъде намерено ако има достатъчно време. Финансовата недостатъчност пък ограничава алтернативите, които могат да се препоръчат. Трябва да се отчита и недостатъчното образование и умение за прилагане на част от решенията, които биха били подходящи за голямата фирма.

Важно е да се знае, че собственикът-мениджър на малка фирма е склонен да чувства, че актът на обръщането към консултантът за съвет отразява оценката за собствените му управленски способности. Това също е причина ангажиментите с малките фирми да са ангажименти на кризата. Следователно пред консултантът по дребен бизнес стои специфичният проблем да избегне накърняването на наранената гордост на собственика - мениджър. Всъщност, една от задачите на консултантът е “поправянето” на егото на собственика - мениджър.

За консултанта обикновено е трудно да получи информация за малката фирма, защото собственикът - мениджър не би отделил достатъчно време за предоставянето на нужните данни. Необходимо е той да се убеди в нуждата от оценяване на времето. Консултантът същевременно трябва да бъде гъвкав при подготвянето и промяната на работните си планове при ангажмента с МП.

Друг момент за разсъждения е свързан с качеството в което се наема консултант - като вътрешен или като външен. Преобладава мнението, че за малките фирми наемането на вътрешен (наричан още и собствен) консултант е икономически неоправдано (5, с.8), защото разходите по неговата издръжка са постоянни и при сравнително малък обем на продажбите те заемат значителен процент от себестойността на продукта.

Много от консултантските компании развиват свои отделни офиси и предлагането на "временен мениджмънт". Феноменът е изключително интересен, но сред клиентите са все още само големи компании - венчърни компании и банки за ЕИМ или държавни компании за Stream Resources (10, с.9).

Въпреки това за някои видове консултантски услуги, като счетоводните например, е възможен и се прилага "абонаментният" принцип. Тук часовата база на ангажиране не е толкова голяма (съответно и нужните финанси), но е разпределена оптимално във времето. Възможно е и към договорите за консултантска намеса да присъстват анекси за последваща помощ, позволяваща извършването на вече споменатите периодични проверки за откриване на скрити "капани". Така се постига и толкова важното доверие между двете страни.

Подценяването на дребния бизнес като пазар на тези услуги все още е валидно, но се наблюдава и тенденция към преориентация на част от операциите и ресурсите, при това от сериозни фирми. В броя от март 1993 г. на бюлетина "Консултинг нюз"(6, с.1) се цитират 7 национални и регионални компании в САЩ, чиито приходи само от договори с малки фирми за 1992 г. достигат 135 млн. щ. дол., а печалбата на партньор за тях е средно 125 хил. щ. дол. годишно - 15% по-висока от средната печалба на всички членове на АСМЕ.

Интересно е запознаването с конкретните сектори на такива операции. Първенецът в тази област, Джордж С. Мей Ко, предоставя главно услуги свързани с производствения контрол, индустриалното инженерство, подобряване на рентабилността и организационното развитие. Те твърдят, че не се ангажират "ако не спестят на клиента поне два пъти по-големи суми от платените им хонорари".

Кърт Селман Асошиейтс предлага генерален мениджмънт, производствени и информационни технологии, управление на човешките ресурси, маркетинг. Интересен е подходът на Филип Крозби Асошиейтс, които демонстрират предоставянето на услуги за огромен брой малки пазари как това да се извършва при една конкурентна цена. Любопитен е и фактът, че Ърнст енд Янг спонсорира един от конкурентите си Муут Корп, като се канят екипи от завършващи студенти с цел развиването на планове за растеж на нови фирми.

Що се отнася до някои конкретни действия, предприемани от консултанта при възникване на проблемни ситуации, цитираните вече новозеландски автори дават систематизирана представа чрез формата за бърза оценка и препоръки (12, с.63), (вж. табл. 3), която действително е полезна за едно систематизирано начално проучване на клиента. Но прилагането на препоръката за опростени действия при работата с МП, изисква отчитането на цял комплекс от фактори, като финансова ограниченост, липса на управленско обучение и опит, емоционална окраска, трудности при прилагането на препоръките. Налага се общопрофилният подход и комплексност в предлаганите услуги.

Заклучение

Хитът на 80-те години “Малкото е красиво” зазвучава в нов рефрен. Проблемите на малките предприятия със своето значение и сериозност са вече от интерес и за иначе аристократичните занимания на управленските консултанти. Консултирането обаче трябваше да се подчини на некомплицирани методи и да се утвърди ролята на общопрофилният консултант. Така се формира един нов и обещаващ сектор подпомагащ развитието на дребния бизнес.

Приложения

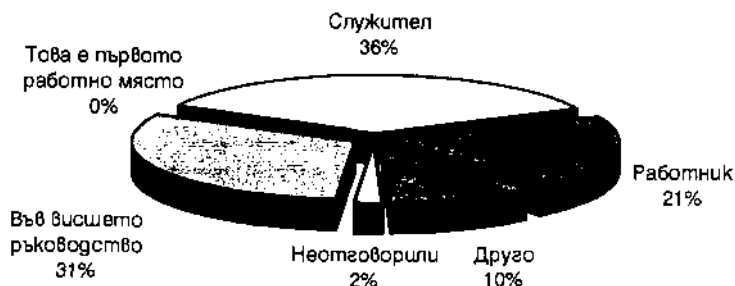
Таблица 1. Най-сериозни проблеми, влияещи върху бизнеса на малките предприятия

Няма такива	6,25
Неразвит пазар	14,58
Недостатъчни финансови средства/неспособност да се получат такива	33,33
Остаряла технология	4,16
Недостатъчно високо квалифицирани работници	2,08
Трудности при събиране на вземанията	8,33
Лошо качество на суровините	10,41
Трудности при транспортирането	4,16
Неподходящо държавно регулиране	10,41
Други	6,25
Неотговорили	0,0

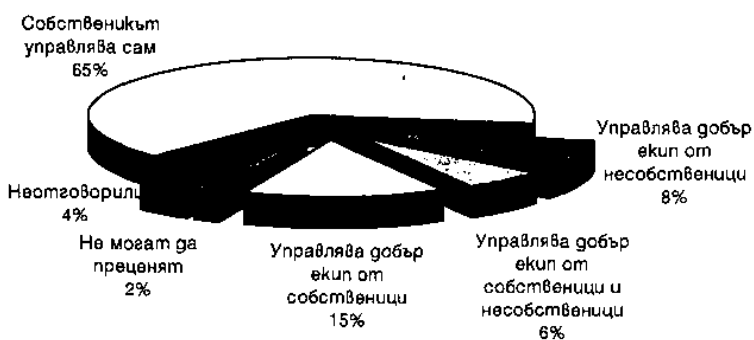
Таблица 2. Най-полезен кратък курс, избран от бизнесмените.

Никакъв	14,58
По счетоводство	16,66
По маркетинг	10,41
За получаване финансиране от банки и др. фин. институции	10,41
По право	2,08
По управление	14,58
Внос/износ	6,25
Технологии	8,33
Езиков курс	10,41
Друго	2,08
Не могат да преценят	4,16

Диаграма 1. Длъжност, заемана при предишното работно място от анкетираните бизнесмени



Диаграма 2. Управление на бизнеса с квалифициран мениджърски екип



Диаграма 3. Обстоятелства при които собствениците на МП биха се обърнали към консултантска помощ

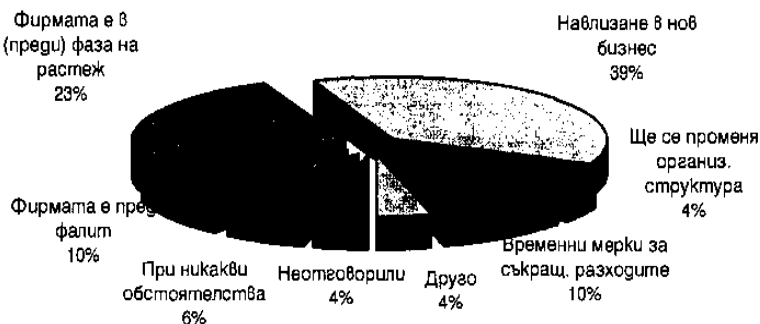


Таблица 3. Форма за бърза оценка и препоръки

Въпрос	При отрицателен отговор	Препоръка
На каква база се основава бизнесът?	Няма или почти липсват доказателства за осигурен пазар или за разбиране на такъв пазар	Провеждане на проучване на пазара и установяване базата за развитие на бизнеса
Има ли някакви доказателства за финансово планиране на бъдещите дейности?	Няма доказателство за финансово планиране или подобно на него за повече от 3 месеца	Въвеждане на финансово планиране и свързаното му към известния пазар
Какво е положението със счетоводната документация?	Липсва отчитане или е поддържано лошо	Въвеждането на точна система за отчитане, която собственикът трябва да разбира и поддържа
По какъв начин са оправдани дълговете на бизнеса?	Няма или почти липсва доказателство за планиране	С помощта на маркетингова информация и финансови планове, прогнозите за паричните потоци ще индикират нивата на нужния заеман капитал
Как се определят разходите на услугите/Как се формират цените на продаваните продукти?	Липсва методически подход при определянето на разходите и цените	С въвеждането на горните препоръки се формира разходна и ценова политика
Разбира ли и използва ли отчети за движението на паричните потоци собственикът?	Няма отчети за движението на паричните потоци или ако има те не са от значение за собственика	Започване на разбираема счетоводна система, която поддържа коректни отчети за паричните потоци
Използва ли фирма та и поддържа ли лесна за ползване система за управление на дълговете?	Липсва такава система за момента или е трудна за ползване	Въвеждане на коректна система за управление на дълговете и изграждане на реалистична политика по отношение управлението на дълговете
Как е планирано, поръчано, съхранявано и поддържано оборудването?	Оборудването е прекалено голямо или пристига късно. Лошо е съхранявано и не е опазвано от кражди	Начало на точна и лесна за ползване система за планиране, поръчване, съхранение и контролиране на оборудването

Литература

1. Балтов М., “Преходът от мениджър към предприемач”, сп. “Мениджър”, № 12, 1993.
2. Информационен бюлетин, ССИГ, С., 1993.
3. Тодоров К., *Управление на фирмата*, Век 22, С., 1992.
4. “Характеристика и проблеми на частните фирми в България”, Том А, ЕИМ, С., 1992.
5. Хирон МК, “Консултантските услуги в бизнеса и ползата от тях”, сп. “Финанси на фирмата”, № 8, 1993.
6. Academy of Management Session, “Are You Overlooking the Small Business Market?”, *Consultants News*, March, 1993.
7. Baumbach A., *Basic Small Business Management*, IRWIN, Boston, 1983.
8. Harper M., *Consultancy for Small Businesses: The Concept, Training the Consultants*, Intermediate Technology Publications, London, 1976.
9. Ivancevich J., J. Donnelly, Jr. and J. Gibson, *Management - Principles and Functions*, BPI/IRWIN, Boston, 1989.
10. Jones St., “Interim Management Business Booms”, *Management Consulting International*, Oct. 1991.
11. Lie K. and R. Taussig, *Productivity through Consultancy in Small Industrial Enterprises*, Asian Productivity Organization, Tokyo, 1974.
12. Pech R. and A. Mathew, “Critical Factors for Consulting to Small Businesses”, *Journal of Management Consulting*, Spring 1993.
13. Watts G., *Selected Lectures in Small Business and Entrepreneurship*, *Wirtschaftsuniversität*, Wien, 1994.

Изграждане на бизнес подкрепа в Централна и Източна Европа

*Лестер Лойд-Ризън, Тревор Дж. Уеб,
Милена Маринова*

Въведение

В новолитерализираните по-малки икономики от Югоизточна Европа големите компании привлякоха вниманието на чуждестранните инвеститори, както и станаха цел за предлагашите услуги от чужбина. Много малки фирми се борят за своето съществуване. При отсъствие на законова и търговска инфраструктура, те правят това с минимум формални изисквания. Между двата крайни размера съществуват предприятия, които не са нито толкова малки, че да се управляват изцяло от своя собственик(ци), нито достатъчно големи, че да подкрепят вътрешни специализирани услуги. Тези обстоятелства определят голямата група предприятия, които в развитите страни формират клиентелата за услугите, подпомагащи бизнеса. Онези, които предлагат такива услуги варират от банки и търговски комитети чрез счетоводство, консултиране и законови форми, до правителствени агенции и такива обекти, като оператори на застрахователния пазар, статистици, инспектори, патентни агенти и други, заедно с професионалистите, които управляват тяхната дейност, както и търговски фирми и агенции с идеална цел. В новите пазарноориентирани икономички тази инфраструктура е безспорно от голямо значение за осъществяването в конкуренцията с развития свят, но или все още липсва, или постепенно заема място под натиска на бързата политическа и икономическа промяна. Ние се стремим да я направим действаща, правим важни изводи за политиката в сектора на малките и средните предприятия и поставяме репер, чрез който може да се измери прогреса в бъдеще.

В следващите глави разглеждаме целите и обхвата на изследователския проект, изгодите, които се очакват след публикуването на резултатите и използваната методология. На предварителните разговори и срещи с останалите изследователи се определи срока на проекта. В резултат, нашите открития и изводи дотук, които формират основния смисъл в доклада, са свързани именно с тези аспекти. Някои много различни перспективи се откриха към предварително очакваните.

Теоретичното изследване за определянето на сравнителните икономически и бизнес профили от миналите периоди досега, от една страна (и с едно изключение), се оказва възнаградено, но незначително. В публикуваните резултати ще бъде посочена помощна литература за различните страни в региона за периода между

войните, разкриваща икономическите взаимоотношения, много от които се появяват отново и днес.

А изключението? За изследователите, от поколение, за което политиките и институциите от студената война, СИБ, формираха установена основа на събитията преди 1989 г., съществуваше нещо, което единствено може да се нарече културен шок от възприемането на огромните щети, нанесени на живота в толкова много страни, сравнен с предвоенния период. Изследвайки резултатите от безмилостната довоенна търговска и политическа експанзия на Германия, след леко надигнали се надежди за връщане на неформалността, цялостното потушаване на икономическия плурализъм и предприятията в региона, последвано от прегледа на постигнатото през 1989 г., е дейност, насочена към връщане степента на историческа катастрофа на страните в изследвания регион, която те преживяха. Това не е без влиянието на начина, по който сега се провежда емпиричното изследване.

Цели и обхват на проекта

Целта на изследователския проект е да определи степента, в която инфраструктурата, поддържаща бизнеса, съществува или се появява, и колко е възможно да се отнесе до търговското развитие на група страни, намиращи се в чувствителен регион на Югоизточна Европа. Страните, избрани за емпиричната работа, са пряко свързани и териториално граничещи - Унгария, Чехия, Словения, Румъния и България. Австрия също присъства в изследването като източник на сравнителна информация и като съответен модел за появата на по-малки икономики в региона. Гърция ще формира част от изследването като страна, която дълго е била член на ЕС, но продължава да прилича на новите либерализирани икономики по много черти.

Изследването е фокусирано изключително върху по-малките страни, където размерът на местната икономика е важна детерминанта в скалата на източниците, които могат да се разгърнат в инфраструктурата, поддържаща бизнеса. Полша е изключена; Словакия не фигурира по друга причина, тъй като търговската ѝ инфраструктура е силно изопачена и е трудно да се предскаже бъдещето ѝ. Словения е включена на основата на нейните силно симбиозни отношения с Австрия, което предлага възможност на една малка страна да постигне много бързо сложна инфраструктура, поддържаща бизнеса.

Унгария и Чехия са в центъра на вниманието при изследването, тъй като те следват различни пътища за развитие, но предлагат много съответни сравнения. Географското положение на избраните страни също е много важно. Откриването на канала Рейн-Майн-Дунав през 1992 г. създаде траен търговски път между Северо-западна Европа и Черно Море. Малките икономики са отворени и въпреки изопачаването на балканския конфликт, всички избрани страни ще са задължени да търгуват в международната ресурсна верига, особено в допълнение към селскостопанската продукция и използването на модерни производствени технологии, ако искат да се радват на бъдещ икономически растеж. Това показва необходимостта от използване и адаптиране на стандартите на външния свят колкото е възможно по-бързо. Румъния и България са включени като примери за страни, повлияни от всички споменати развития, но в значително различно положение от Унгария и Чехия, що се отнася до стартови позиции и очаквания.

Кой ще спечели?

Тези, които ще спечелят от програмата ще бъдат главно предприятията, участващи в изследователската програма и организациите за услуги, които са предназначени да им помагат. Очаква се резултатите да мотивират компаниите и тези, които предоставят услуги, да си сътрудничат в създаването и развитието на организации, поддържащи бизнеса и да работят заедно, за да повлияят на създателите на обществената политика в същата посока. Обратно, онези, които формират политиката, могат да бъдат убедени пряко от фактите, за да осигурят по-добри законодателни рамки и действителни ресурси за развитието на модерна инфраструктура, поддържаща бизнеса. Това мощно звено от организми, разпръскващи знания, е вероятно най-големия самостоятелен фактор, по който изследваните страни се различават, много от които притежават високопродуктивни ресурси от техните западни клиенти, доставчици и конкуренти. Регионалният акцент на изследователската програма се очаква също да подчертае възможностите за коопериране между съседни страни в поделено развитие на взаимноизгодните механизми за поддържани бизнес и институции. Приложените Таблици I и II показват размера и типа на бизнес организациите, изследвани във всяка страна, както и специфичните услуги, подпомагащи бизнеса.

Изследователски методи и резултати

Емпиричното изследване се проведе чрез структурирани интервюта и лично проведени анкети на фона на количествено и качествено изследване на бизнеса и икономическата структура на всяка страна поотделно. Двете постижения са описани по-долу.

1. Бизнес и икономическа структура

Бяха подготвени три профила на основата на вече съществуващ публикуван изследователски и статистически материал, както следва:

1.1. Исторически основано проучване

Спори се, че на основата на общата култура, история и традиция, за да допринесе за бъдещата стабилност на поддържащата бизнеса инфраструктура във всяка страна, при други равни условия, моделът трябва да наподобява последния, извършен при спъващи обстоятелства. Много страни показват дългосрочни стабилни модели на търговска инфраструктура, въпреки жестоките политически разрушения: например Испания и Португалия. Подобно бъдещо развитие на икономиката може да продължи да се основава на дългосрочни предимства. По тази причина беше проведено предварително изследване, което да установи съответния фон в историческия момент, за който то е подходящо. Основната икономическа и индустриална структура и поддържащите институции на всяка страна са изследвани от или почти от 1936 г., със последващи факти от периода 1945-1948 г. Това проучване представлява приблизително 20-25% от изследователската работа и е основано на събирането на съвременни данни и литература от Британската библиотека за политически и икономически науки, намираща се в Лондонската икономическа школа.

1.2. Икономически профили

Сегашните икономически и бизнес структури в избраните страни са профилирани и анализирани по съвременно развитие за влиянието им върху еволюцията на бизнес дейността като цяло и по-специално бизнес поддържащата инфраструктура.

Други малки страни, които следват профил за стръмно развитие в близките години, като Португалия, ще бъдат включени където е необходимо.

1.3. Австрийският модел

Австрия е добре известен пример за високоразвита страна с ефективна бизнес поддържаща инфраструктура, особено подходяща за малка, сложна, отворена икономика. Близките географски, исторически и културни връзки на страната с обектите на емпиричното изследване я прави подходящ модел за сравнителен анализ и дискусия за възможните политики.

2. Изследователски интервюта и анкети

Включени са два етапа на интервюиране, основани на, и използващи предишна работа, както и информационна основа, отнасяща се до следното:

2.1. Първоначални интервюта

Те са проведени със съществуващите или сега осъществени контакти на изследователите, с цел да се определят областите на осигуряване на бизнес подкрепа, които мениджърите и собствениците смятат за най-важни, както и някои принципни осигурители на услуги. Използва се и възможността да се проверят по-ранни версии на крайните анкети.

2.2. Заключителни интервюта

Анкетите ще бъдат завършени в присъствието на бизнес мениджъри и собственици, осигурители на услуги и други, като част от структурата на интервюто. Моделът ще е възможно най-голям и балансиран, но ограничен до разпространение, с което може да се работи чрез структурните интервюта, целящи (а) да гарантират, че при попълване на анкетата се следва подходяща стратегия за избор и (б) да осигури допълнителна информация и прозрения от самите отговорили и техните колеги чрез лични контакти.

3. Разпространение

Резултатите ще се представят чрез разпространение и публикуване на отчет и доклади и статии от конференции, както и включени, където е възможно, в консултантска работа и учебни програми на бизнес училища. Изводите и препоръките за политиката ще бъдат достъпни за бизнеса и за тези, които правят политика в изследваните страни, както и в други подобни места и в Западна Европа. Крайният отчет ще бъде публикуван на конференция и пресконференция, която ще се състои през март 1996 г. в Будапеща, във Фондация Сорос.

Природата на изследователската програма

Тук дискутираме определението на самите услуги, подпомагачи бизнеса, зададените изследователски въпроси, външния вид на анкетата и балансирането на мултинационалния, мултикултурен микс сред изследователите, отговорилите и обекта на самото изследване, заедно с прилагането на анализа на данните.

Определение

Услугите, поддържащи бизнеса, са определени тук като съвкупност от действия, които са резултат от разгръщането, от един човек или организация от името на друг при обстоятелствата, описани по-долу, на материални, нематериални, човешки или интелектуални активи от всякакъв вид. Такива активи включват информация и

процес на информиране; специални знания или умения на хора или системи; привилегирован достъп до трети страни, технически процедури или средства за комуникация; или трансферен предишен опит от всякакъв вид.

Ние избягваме множеството сиви области, възникващи при решаването какво е или какво не е бизнес подкрепяща услуга чрез два разделителя: първо, определение, което се опитва да ограничи основата и второ, определителен списък какво включват изучаваните услуги. По този начин сивото е боядисано в черно или бяло според вкуса. Техниката може да даде възможност за дебати извън контекста на настоящото проучване - други може да изберат друго определение и, при изключителен случай, да основат собственото си проучване на него - но поради нуждата да се обхване основата и емпиричната среда на многото изследователи в рамките на проекта, ние почувствахме, че е по-добре да адаптираме установено постижение след пълно консултиране с колегите по проекта. Определенията следват: определителният списък е в развитие и достъпен, но е в този доклад.

Услугите, които поддържат бизнеса **ИЗКЛЮЧВАТ** рутинните услуги, които са съществена част от нормалната дейност на фирмите, (например, разпределение на продукцията). Те обграждат процеса на съветване, оформяне, установяване и приемане на първоначалните отговорности за осигуряването на основна услуга (например, установяване на система за разпределение).

Услугите, подкрепящи бизнеса, **ВКЛЮЧВАТ** осигуряването на услуги, които, въпреки че са съществени за дейността на фирмата, изискват по-големи по размер или по-технически специализирани ресурси или експертизи от фирми в процеса, типичен за индустрията (например, тестване на материал) и/или се използват само на периоди или за специфични проекти (оформяне и дизайн на фабрика).

С други думи за типичните индивидуални фирми в дадена индустрия да си ги осигуряват сами тези данни би било неикономично и неосъществимо. Така, от някои или всички, ще се очаква да последват конкурентни недостатъци:

- невъзможност за външна услуга
- прекомерни ресурсни разходи за самоосигуряване
- загуба на производителност поради неадекватно самоосигуряване.

От страна на доставяне, бизнес подкрепящите услуги могат не непременно, или действително в множеството случаи, да се осигуряват от търговско ориентирани бизнес единици. Често се изисква да се определи техния мотив за осигуряване.

Трябва отделно да се изследва начина, по който предлагашите услуги се финансират или са склонни да започнат да осигуряват. Финансирането е важен момент в определянето на реалните разходи за услуги, подпомагащи бизнеса и начина, по който ресурсите ще се насочат към тях. По този начин ще е възможно да се измери степента, до която осигуряването е мотивирано от търговско, широко икономично или друго, неикономично съображение.

Ползващите поддържащи услуги по принцип е прието да бъдат търговски единици, мотивирани от желанието да оцелеят и преуспяват в конкурентна среда и целейки да посрещнат ресурсните си нужди, вкл. тези за специализирани услуги, при най-ниски разходи с приемливи стандарти.

Изследователски въпроси

1. Какви дейности включват услугите, които поддържат бизнеса?
2. Какво е равнището на осигуряване на такива услуги в изучаваните страни и как е организирано и финансирано това?
3. Какви са механизмите за доставка и търсенето на услуги и какви взаимоотношения съществуват между и сред предлагачите и ползващите?
4. Какви са сегашните и бъдещите равнища на ефективността на осигуряването?
5. Какви определящи модели са включени като приети от някъде или подновени от съществуваща традиция, за да оформят цялата инфраструктура на осигуряването на бизнес подкрепящите услуги?
6. Какъв е икономикса на осигуряването им в групата на изучаваните страни, по принцип в по-малките икономики или като цяло?

Изследователски усилия в България

Следващата част от този доклад представя предварителната работа в България. По-специално, фокусът ще бъде върху използваната методология и върху някои открития на този ранен етап от работата.

Изследователският проект е финансиран от Програмата ACE - PHARE-1994 на Европейския Съюз. Емпиричното изследване се проведе между май и юли 1995 г. То включваше 100 предприятия (търговски и индустриални компании) и 20 фирми, предлагащи услуги. Основната методология съдържа предварително определени, структурирани лице в лице интервюта и където е възможно въпросници. Отговарящите са бизнес управители и собственици, които търсят услуги, подкрепящи бизнеса, и хора, определени като отговорни за предоставянето на такива услуги. Продължителността на интервютата варираше от 45 минути до час и половина, свързани със заетостта на работата и ограниченията на времето. Екипите от интервюиращи бяха формирани в регионите, посочени по-долу, което пести време и ресурси. Познанството с някои от включените лица означава, че достъпът до компаниите е добър и мнението и наблюдението на интервюираните може да бъде по-добре непокрито. Интервютата представляват главен източник на информация, тъй като предлагат възможност да се разкрие не само какво е било установено, но и защо. Въпросниците съдържат 8 твърде детайлни въпроса. Има възможност за включване на допълнителни коментари и бележки от интервюиращите. Неуспехът на компании, използващи подкрепящи услуги, е основан на следните категории: размер, местоположение, история, сектор и собственост. Както по-рано беше отбелязано, личните контакти помогнаха при достъпа, но трябва да се има предвид психологичния фактор, като отрицателното отношение към изследване и липсата на разбиране що се отнася до дългосрочния положителен ефект от подходяща структура, подпомагаща бизнеса. Резултатите от това изследване ще бъдат публикувани след приключване на проекта.

Предварителна работа

Главният въпросник включва специфичните за страната определения, използвани да изяснят основната категоризация на отговорилите. Тези определения засягат главно следните категории - размер на компаниите и предлагачите услуги; брой заети; оборот и брой години от стартирането. Така преди етапа на интервюиране,

изследователският екип трябваше да вземе крайния избор на съответните за България точни числени ограничения за всяка категория. Както ще бъде дискутирано по-късно, тези категории имат някои особености, които са главния източник на неудобство за изследователите.

Размер - Могат да се посочат описателните и теоретичните усилия за анализиране въпросите за малките предприятия в България. В действителност, няма безспорно определение на малки и средни предприятия (МСП). Данни от съответната литература предполагат, че съществува някаква степен на разнообразие в терминологията, отнасяща се до МСП и различните автори използват различни определения (т.е. определението на ЕС, Определението на доклада на Болтън и др.). По-нататъшното проучване разкри, че някои от чуждите фирми, предлагащи услуги, използват американската класификация за МСП. Преглед на законодателството показва, че някои определения, основани на критерий оборот са вече старомодни (т.е. определението за МСП в Указа за финансиране на малките предприятия). Данни от различни източници - Министерство на финансите, Централната банка, Българския комитет за търговия и индустрия и т.н. не разкриват случайност в практическото използване на този термин. Въпреки това достъпните модели често са в конфликт, и множеството от случаите два елемента бяха задължително включени - брой заети и оборот. Извън обхвата на този доклад е да обсъжда проблема за определяне на основните елементи на това какво се разбира под малка фирма. За цели те на интервютата ние използваме *брой заети* като главен критерий за размера на компанията и тези, които предлагат услуги. Оттук много малка (микро) фирма има от 1 до 4 заети, малка - от 5 до 49, средна - от 50 до 199, и голяма фирма - 200 и повече заети. *Оборотът* се използва като подкрепящ критерий.

Местоположение - Мнозинството от компаниите в модела са разположени в град София (35), а останалите са в Пловдив, Варна, Плевен, Бургас, Хасково и Силистра (общо 45). Включени са и малък брой компании (20) от малки градове и села, за да се оцени колко силно е влиянието на фактора местоположение за равнището на подкрепящите услуги и тяхното използване. Пловдив беше избран като втория по големина регион по население, където всички сектори са представени пропорционално на дела им за страната. Варна и Бургас бяха включени като региони с висока концентрация на трудовата сила на страната, от която значителна част е заета в индустриалния сектор и сектора на услугите. Хасково представя интересен случай, където е концентрирано 10,7% от населението и има най-голям дял над средния за страната - 56% в индустрията. Личните контакти в определените компании и предлагащите услуги също са важен фактор за избора на местоположението.

История - Като повратен момент в икономическата либерализация в България годината 1990 беше определена, тъй като бизнесът можеше ефективно да стартира след това поради сравнително по-добрия икономически климат. Компаниите попадат в две групи - новостартиращи компании и продължително действащи през либерализацията.

Сектор - Включени са производство, търговия и услуги. Според по-ранни изследвания, не се включват селскостопански компании, но хранително-вкусови може да се включат. Затворени монополи (например Булгартабак), които определят цялата основа на дейността си, не са включени в изследването. Беше взето предвид местоположението при неуспех в сектора.

Собственост - Предварителната работа по този въпрос предполага, че ще се появят някои трудности в осигуряването на необходимия брой държавни и смесени (държавни/частни) компании в определени сектори. Това изисква да се държат числените граници в минимум.

Някои изследователски открития

Тъй като проектът е още в началото, твърде рано е да се анализират резултатите от изследването на бизнес подкрепящата структура в България. Въпреки това се появиха някои интересни открития. Дори на този ранен етап, съществува твърде обръкана картина на видовете услуги, които се ползват и количеството и типа на услуги, подпомагащи бизнеса, които се предлагат, както показва анализът на направените досега анкети. Разширяването на МСП стимулира мениджърите да обърнат по-голямо внимание на въпроса за бизнес подкрепящите услуги, въпреки факта, че достъпът им до тези услуги е все още спорен. Нуждата да се инвестира в подобни услуги все повече се приема. Примери за по-стратегическо доближаване до тях има сред големите компании или такива със задокеански собственици. Размерът, типът дейност, собствеността и местоположението са само някои от факторите, които определят степента и начина, по който бизнес подкрепящите услуги се използват. Пропастите между предлагащите и ползващите, както и някои слаби или липсващи елементи в подкрепящата структура за МСП (т.е. липса на умения за оценка на риска или механизми за застраховане от риск, неадекватна законова основа и възможности за подобряване на закона и т.н.) са главните пречки в използването на подкрепящи услуги.

Накратко, обемът на теоретичните проучвания на МСП в България е значителен. В същото време, имаше само ограничени изследвания на обкръжаващата среда на бизнес дейността. Така изследването на бизнес подкрепящата структура има потенциална ценност при илюстриране тенденциите и процесите в тази област в България. Съвременната природа на темата я прави значима като изследователска област и откритията на изследването ще могат да се отнесат до по-обща дискусия върху развитието на МСП и вероятно ще могат да се използват като основа за по-нататъшни проекти.

Таблица I. Характеристики и избор на предприятието

	ГОЛЕМИ	СРЕДНИ (Целева група)	МАЛКИ
РАЗМЕР ПАЗАРИ	Над 250 ЗАЕТИ	От 25 до 250 ЗАЕТИ	Под 25 ЗАЕТИ
РАЗМЕР ПАЗАРИ	Вътрешни и външни, способни да проникнат на развитите пазари	Предимно вътрешни, слабо развити	Предимно локални, слабо развити
ПОДКРЕПА ОТ ЗАПАД	Силно участие и внимание от запад	Незначително участие на някои западни фирми	Почти никакво западно участие
ВАЛУТА	Достъп до твърда валута	Ограничен достъп до твърда валута	Ограничена единствено до местна
СЪСТОЯНИЕ	Достъп до властнически и ресурсни центрове	Слабо, зависимо от поддръжката, неефективен и ограничен достъп до необходимите ресурси	Изолирано и слабо с достъп до неофициални ресурси
ПРОДУКТИ/ УСЛУГИ	Подходящи за разработване и големи резерви	Малки резерви, особено по отношение на селскостопански продукти, слабо разработени	Малки резерви, тесни ниши или продуктови листи
ФИНАНСИ	Добър достъп и адекватна балансова структура	Ограничен достъп, незначителни активни, кредитни и финансови позиции	Никакви сметки, силно ограничен достъп до финанси и кредит
ПОДДЪРЖАЩИ МЕХАНИЗМИ	Достъп до чужди поддръжници и съветници и до някои местни специалисти	Зависимо от общите поддръжници механизми все още в процес на развитие, или нелегитимни	Зависимо от достъпната на локално равнище поддръжка и традиционните механизми на кооперирането
КОНКУРЕНТО- СПОСОБНОСТ	Наясно с изискванията и в състояние да им отговори	Не е наясно с много от възможностите е пазарните изисквания, особено в съседни и по-отдалечени стани	Конкурира се с съперници на локално равнище със слабо диференцирани продукти
Типични ПРОДУКТИ/ УСЛУГИ	Потребителски и промишлени стоки, специални местни храни/напитки и дрехи; вериги за търговия на дребно	Транспорт, дистрибуция, строителство, леко машиностроене и др. производства, ХВП	Селско стопанска продукция, занаяти, търговия на дребно, туристически услуги

Таблица II. Поддържащи бизнес услуги и доставчиците им

УСЛУГА	ЗА ГОЛЕМИ ФИРМИ	ЗА МАЛКИ ФИРМИ	ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКИ ИНТЕРЕС
Експортна документация и консултантски услуги	Вътрешно или чрез Търговско-промишлена палата	Търговско-промишлена палата	Локализиране на експертното знание и установяване потребностите на фирмата
Продуктово етикетиране, сертификати за произход и съответствие с международни стандарти	Вътрешно, консултиране с чуждия партньор, консултанти или световно известни агенции	Съществуващо вътрешно ноу-хау, проби и грешки, клиенти, търговско-промишлена палата	Равнище на знанието във фирмата е наличието на консултации и услуги
Регистрация на патенти, защита на изработката и авторското право, лицензиране навън	Вътрешна услуга и организации на национално равнище	Състояние на законодателството и осигуряването не се познават или не са ясни	Идентифициране на потребностите и осигуряването на местно и международно равнище
Правни, нормативни, счетоводни и данъчни консултации, вкл. изготвяне на договори и преговаряне	Вътрешна услуга, чужди партньори или фирми	Правителството, местни консултанти и фирми, новосъздавачи се официални органи и собствени средства	Идентифициране на потребностите, осигуряването, структурните слабости и местните проблеми на развитието
Управленско консултиране и обучение	Чужди партньори и фирми	Чужди, местни, държавни и частни фирми	Идентифициране на потребностите и риска от недобро осигуряване
Консултиране по въпросите на собствеността, оценката и оразмеряване	Собствени услуги и чужди и местни фирми	Местни фирми, настоящото осигуряване не е известно	Идентифициране на потребностите според променящото се законодателство
Услуги от организации на работодателите, споразумения за взаимно осигуряване с информация и сътрудничество	Национални органи и търговски обединения	Настоящото развитие на местните организации и мрежи не е известно	Измерване на състоянието на осигуряване на потребностите и идентифициране на оптималната политика за целевите фирми
Преговори с наднационални, национални и местни власти	Национални органи, търговски обединения и националните търговско-промишлени палати	Национални и местни ТПП, търговски организации, обединения на работодателите	Измерване и оценяване на потребността от цели, политика, организации и мероприятия
Търговска и техническа информация	Правителствени отдели и национални органи	Настоящото осигуряване и осъзнаване на потребности не е известно	Идентифициране на равнището на осигуряването и потребностите
Международен маркетинг и реклама	Чуждите партньори, собствени средства или организации	Настоящото осигуряване и степента на сътрудничество не е известно	

Институции за подпомагане на малки и средни предприятия - Софийска агенция за МСП -

ДИМИТЪР ХРИСТОВ

Въведение

В представения проект са съгласувани интересите на група организации, имащи ясното съзнание, че само обединяването и сериозния системен подход могат реално да помогнат на малките и средни предприятия (МСП) в страната. Проектът третира създаването на Софийска Агенция за МСП и е насочен към осигуряване на необходимото финансиране по линия на чуждестранната помощ за България. Инициаторите на проекта, участващи в различни международни програми, насочени към области свързани с МСП осъзнават, че резултатите от тези програми са най-често трудни за идентифициране и след завършването на срока на финансиране на проектите, обикновено престават да съществуват. Ето защо проектът за създаването на Агенция, резултатите от чиято работа ще бъдат видими и ще останат в полза на София и страната за десетилетия напред се посрещат с видим интерес и надежди.

Без да се впускаме в изследване на състоянието на МСП в страната можем да обобщим, че за периода 1990-1994 г. по обективни и субективни причини в България не се създаде “благоприятна среда” за тяхното развитие. Ситуацията по-точно е следната:

- няма вътрешно непротиворечива нормативна база отразяваща целенасочена държавна политика в тази област;
- няма механизми и институции за финансиране на производствената и рисковата дейност и гаранционни схеми за малките предприятия;
- не се институционализира помощта за МСП и практически не са поставени основите на една бъдеща национална система за подпомагането им;
- и което е особено неприятно, не беше използвана пълноценно международната техническа и финансова помощ за реструктуриране на икономиката и развитие на частния сектор.

Защо Софийска агенция за МСП?

Определено смятаме, че създаването на Софийска агенция за МСП може да се окаже извънредно успешен инструмент за изграждане на “среда” за тяхното развитие, който първоначално (още в края на 1996 г.) може да активизира, а след това да съдейства за изграждането на национална система за МСП.

Прилагания до момента подход “от горе на долу” по отъпкания път - нормативен акт - държавна институция - изпълнителен орган (например, Постановление 108 - Фонд “Малки предприятия” - Отдел “Малки предприятия” в Министерството на промишлеността) не донесе желания успех. Нещо повече, намерил външна проява в невъзможността на държавните структури бързо и ефективно да използват и да привличат чуждестранна техническа и финансова помощ в тази област, такъв подход стана една от основните причини за сегашния неуспех.

В практиката на развитите страни, там където действа логиката на икономическия и обществен прогрес, оказваната правителствена помощ за МСП е част от общата макрорамка и правителствената политика върви с предимство пред другите частни и обществени схеми за подпомагане. В нашата ситуация потребностите на малките предприятия вървят далечно пред възможностите на обществото да създава механизми и да заделя средства.

При тази ситуация единствената възможна формула е максимално да се използва външната помощ и да се мобилизират възможностите на местните делови среди като се приложи подхода “от долу на горе”. Първо да се създаде извън правителствена работеща структура, а след това тя нормативно и функционално да се интегрира в държавната политика. София като най-активна “арена” за развитие на частния малък бизнес притежава характерните черти както на регионалното, така и на местното равнище от бъдещата система за подпомагане на малкия бизнес в страната. Ето защо за разлика от повечето консултанти на ФАР, които препоръчват създаването на подобни структури предимно в провинцията (Пловдив, Бургас, Смолян), ние смятаме, че първо трябва да се създаде Софийска агенция за МСП и опита ѝ след това да се пренесе в другите градове.

Кои да бъдат създатели на Агенцията и кои са заинтересуваните страни?

Като се вземат предвид икономическите и политическите процеси в страната, учредители и инициатори за създаването на Агенцията могат да бъдат среди, имащи най-силен контакт със зараждащия се частен сектор, ориентиран към производството, услугите и търговията. Това са обществени и частни организации, които в някаква степен и сега участват в процеса на обучение, информиране, финансиране и регулиране на бизнеса, извършван от собствениците на малки предприятия и от предприемачите. Това са бизнес центрове, бизнес школи и ВУЗ, информационни и рекламни агенции и бюра, консултантски и счетоводни фирми, банки и инвестиционни фондове, фондации, стопански и професионални камари, правителствени и общински структури.

Заинтересувани от съществуването на Агенцията би трябвало да бъдат чуждестранните “донори”, които в момента оправдават своята безпомощност в реализацията на програмите на ЕС в България с липсата на адекватни “реципиенти”.

Логично е да се очаква и интерес от страна на чуждестранните инвеститори, на големите приватизирани предприятия и дори на държавните големи предприятия, които би трябвало да търсят подконтрактори в осъществяването на производствените и търговските си процеси (например РОДАКАР - съвместно дружество Ровър

груп - Дару). Очевидно е, че всички те ще имат интерес от създаване на “правила на играта” и намаляване на риска от взаимоотношенията си с новосъздаваните частни МСП.

От дейността на Агенцията създателите ѝ могат да очакват нарастване на активността и оживление в стопанската дейност, което е пряко свързано с деловите им интереси. Около нея може да започне това, което нито стопанските камари нито съюзите и асоциациите са в състояние да постигнат сами, а именно целенасочена, активна и съчетана с правителствената политика конкретна помощ в изграждането и поддържането на малките предприятия. Разбира се, макрорамката, нормативната среда и състоянието на обществото са определящи, но в условията на ограничени ресурси единствено правилен подход може да бъде разработването на механизъм за рационалното им използване, а това е Агенцията.

Интерес от нейното създаване има и правителството, което в по-голяма степен ще получава “сигнали” за резултатите от своята политика в областта на безработицата, професионалното ориентиране на младите хора, формирането на средна класа и развитието на частния сектор въобще. Очевиден е и потенциалния интерес на общината да реализира част от своите социални и икономически програми със съдействието на добре функциониращ и специализиран орган за това.

Какъв статут, цели и задачи ще има Агенцията?

Отговор на тези въпроси трябва да се даде след достатъчно задълбочено проучване, което ще бъде обект на първата фаза на подготовката за реализация на проекта. Категоричният ни извод до момента обаче е, че Агенцията трябва да бъде неправителствена (квази-правителствена) структура, създадена с инициатива “от долу” и призната от правителствените и общинските власти с активното им участие в управлението ѝ. Тя не може и не бива да бъде ориентирана към печалба, но е необходимо да се самоиздържа. Тя трябва да се институционализира т.е. да има структура, персонал, помещения, екипировка, производствени и офис площи, зали за обучение и т.н.; да има ясен механизъм за управление и отчетане.

Необходимо е Агенцията да насочи своята дейност и да има принос в решаването на следните пряко свързани със подкрепата на частния бизнес и МСП в София проблемни области:

професионално ориентиране и преквалификация на активната част от населението;

- безработица и създаване на работни места;
- предприемачество и занаятчийство;
- създаване на нови МСП.

Агенцията трябва да бъде в състояние да съдейства за реализация на правителствената и общинската политика и да може да решава три основни задачи:

1. Да оказва услуги от всякакъв тип на МСП (информация, консултации, обучение, др.);
2. Да инкубира малки предприятия при облекчени за тях условия;
3. Да подпомага функционирането на МСП във “враждебна среда”.

Това може да се постигне ако тя изгради към себе си *бизнес център за МСП* и създаде *бизнес инкубатор*, който да бъде в състояние да “отглежда” постоянно около 80-100 предприятия.

Още в средата на 1997 г. се разчита инкубаторът към Агенцията да създаде над 25 малки предприятия в областта на услугите, машиностроенето, химическата и хранително-вкусовата промишленост (за сравнение - Фонд малки предприятия до момента за две години е финансирал само 18 предприятия без да има реален принос във функционирането им).

Първоначалните проучвания показват, че инкубаторът може да бъде в състояние да се самоиздържа, като освен очакваните най-малко 350 работни места в инкубираните от него предприятия, той ще осигури и работа на още около 30 специалисти, преподаватели, консултанти и др. При успешен старт през 1996 г. през следващите години до края на 1999 г. може да се очаква нарастване броя на офисите на Агенцията в София и региона и създаване на още 1-3 инкубатора към нея.

Програмата на Агенцията би трябвало да е резултат от съгласуване на интересите на общността с тези на правителствените и общински органи. Софийската агенция няма да бъде Национална агенция за МСП, предвидена в Закона за МСП, но трябва да координира и съгласува дейността си с нея. От своя страна ролята на Националната агенция ще бъде голяма в усилията решенията за подпомагане на тези предприятия да не “затихват” в коридорите на Министерството на промишлеността или другите органи на изпълнителната власт.

Софийската Агенция ще бъде на последното от трите равнища на националната система за подпомагане на МСП и тя няма да зависи от правителствените решения, от персоналните и политическите промени или пък от парламентарните “повеи”. Тя ще решава конкретните производствени и професионални въпроси на МСП и ще работи като независима обществена институция.

Може ли Агенцията да се самофинансира?

Отговорът е “да”, защото характерът на дейността ѝ сам по себе си ще бъде в състояние да привлече средства от разнообразни източници, като:

международни програми в области пряко свързани с развитието на малките предприятия - социализация, демократизация, безработица, регионално развитие, екология, предприемачество, промоциране на експорта, коопериране между предприятия от различни страни, регионално развитие и др. правителствени и общински програми, финансиращи конкретни проблеми от икономическата и регионалната политика фондации, големи предприятия, чуждестранни инвеститори и други донори, които посредством извършваните от Агенцията функции могат да реализират някои от своите цели.

С постъпленията от тези източници би могло да се осигури покриване на постоянните разходи и издръжката на офиса както и покриване на финансовите облекчения за МСП като: намаление на цените на услугите за тях, покриване на разходи за изложби, безплатни информационни бюлетини, консултации и т.н.

Очаква се бизнес центъра и бизнес инкубаторът да се самоиздържат изцяло и дори да осигуряват излишък, който може да бъде рационално използван за увеличаване на финансовите постъпления.

Първоначалното създаване и финансиране не би могло да се осъществи по друг начин освен с техническата и финансовата помощ на международна програма подпомагаша България. Би трябвало да се очаква и помощ от международна финансова институция. Смята се, че при осигуряване финансирането на един 3-годишен проект, всички елементи на Агенцията могат да започнат да функционират още в

средата на 1997 г. като през третата година същия проект ще осигури адекватно подпомагане на работата ѝ в началния период.

Предстои да бъде реализиран проект, посредством който трябва:

- да се разработи концепция и бизнес план на Агенцията за 5 години;
- да се осигури финансиране, да се създаде и оборудва бизнес центъра;
- да се осигури финансиране, организира и пусне в действие бизнес инкубатора.

За да може да се осъществи това българската страна трябва да подготви и осигури минималните предпоставки, които най-общо се състоят в:

- организация на българските заинтересовани страни за участие в проекта;
- осигуряване на подходяща база за офиси и за бизнес центъра;
- предоставяне на производствени площи за разполагане на бизнес инкубатора.

Последните две условия трябва да бъдат осигурени безплатно или при изключително ниски (не пазарни) наеми.

Проектът може да финансира техническата помощ от западни експерти, реиниовирането на избраните сгради, закупуването на оборудване, организационните разходи както и частично експлоатационните разходи през първата година.

Какво е направено досега?

По инициатива на “Евро-инфо център” към ССИГ и консултантската фирма “Хирон - Мениджмънт консултинг” ООД е разработено задание и е направено предварително проучване по проекта. До момента е съгласувана подкрепата на представители от различни организации като - фондации, банки, съюзи и камари, информационни и консултантски фирми, университети и бизнес училища. Своята принципна подкрепа са дали Министерствата на труда, на регионалното развитие, на търговията. Всички тези организации са представили виждането си с писма на намеренията. Проведени са разговори с представителите на ФАР, ЮНИДО и други международни институции.

Получено е съгласие за финансиране на първата (проучвателната) фаза на проекта. Разработено е предварително предложение за локализиране на агенцията заедно с бизнес центъра и инкубатора. Проучена е подходяща институция в страна от ЕС и е получено тяхното принципно съгласие да бъде създадена с тяхна помощ такава структура в София.

Какво трябва да се направи ?

Проектът да получи принципната подкрепа от правителството и на столичната община. Трябва да има и парламентарно съгласие, че такъв проект е в интерес на обществото в София и страната; необходимо е решение относно предложената сграда, тъй като нейния статут е свързан пряко с Министерството на промишлеността. Изборът на тази сграда да е бъде съчетан с програмата на това министерство за реструктуриране и приватизация.

Представителите на посочените общности трябва да формират сдружение и да пристъпят към реализация на проучвателната фаза, като с помощта на чуждестранните си колеги разработят концепцията и формират бизнес плана на Агенцията. Необходимо е усилено да се продължи и да се намери финансиране за следващата фаза на проекта.

Предприемачеството в Западна и Източна Европа

РОБ ВАНДЕР ХОРСТ

1. Въведение

Все повече внимание се отделя на МСП, възприемани като създател на работни места и оръжие срещу безработицата. Всички страни-членки на ЕС са запознати до една или друга степен с програмите и мерките, насочени към МСП и предприемачите. За провеждането на адекватна политика в това направление е важно да се познава състоянието и развитието на предприемачеството в страните-членки. Годишният отчет “Европейски наблюдател на МСП” е изобилен източник на информация¹. Този доклад се базира на една малка част от неговото съдържание

2. Европейското наблюдение на МСП

2.1 Ще ЕН?

Какво представлява Европейския наблюдател на МСП? Броене на звездите или следене на изребителите на далечен враг? При изясняването на същността му на някои езици наистина би могло да изглежда, че Европейският наблюдател не е нищо повече от това. Но всъщност, ние извършваме мониторинг на структурата и развитието на МСП в ЕС.

Проектът стартира през 1992 с решение на Комисията на Европейската общност по Предприемаческа политика, търговия и туризъм. Основна цел на Наблюдателя е да предоставя на Комисията структурирана информация от гледна точка на политическата й активност, отнасяща се до МСП, вкл. и занаятчийските. Освен това, информацията трябва да предизвиква интерес както за националните правителства, така и за междудържавните организации в областта на бизнеса. В рамките на проекта се изготвя независим *годишен отчет*, който представлява структуриран преглед на европейските МСП и занаяти, в качествен и количествен аспект.

Първият годишен отчет беше публикуван през май 1993 г. и фокусираше предимно върху *структурата* както на МСП като цяло, така и на техните сфери на

¹ European Network for SME Research, The European Observatory for SMEs, First Annual Report, May 1993 (437 страници); European Network for SME Research, The European Observatory for SMEs, Second Annual Report, April 1994 (380 страници); European Network for SME Research, The European Observatory for SMEs, Third Annual Report, April 1995 (481 страници).

Отчетите можете да поръчате чрез координатора на проекта на адрес EIM Small Business Research and Consultancy, PO Box 7001, 2701 AA Zoetermeer, The Netherlands, Fax 31 79425786.

действие. Вторият годишен отчет отразяваше тяхното *развитие*, особено онези, които допринасят за оформянето на вътрешния пазар на Общността. Вторият отчет съдържа и задълбочено проучване на занаятчийския сектор. Третият годишен отчет, публикуван през април 1995 г., разглежда предизвиканото от окончателното оформление на вътрешния пазар развитие, имащо отношение към МСП. За разлика от предишните два отчета, този осигурява информация за 16 страни: 12-те членки на ЕС, новоприсъединилите се Австрия, Финландия и Швеция и Норвегия.

2.2 Организация

Всеки от отчетите се изготвя от Европейската мрежа за изследване на МСП (ЕМИМ) с координиращото участие на института ЕИМ Изследване и консултиране за дребния бизнес в Холандия. ЕМИМ е мрежа на водещите организации, специализирани в изследването на МСП и обхваща всички страни-членки на ЕС.

Всеки раздел от отчета се съгласува с партньорите от мрежата. За отразяване на резултатите от изследването и подпомагане на ЕМИМ бяха създадени две референтни групи. При стартирането на проекта Общата референтна група вече функционираше и в състава ѝ влизаха представители предимно на *европейски* организации, чиято дейност е свързана с МСП или с бизнеса като цяло. Референтната група по занаятите беше сформирана за подпомагане на изследователския екип при провеждането на задълбоченото им проучване. Нейни членове бяха представители на *европейски и национални* организации, опериращи в областта на занаятите или МСП. Европейската комисия присъства на събранията на двете групи като наблюдател.

Третият годишен отчет е изготвен на английски, френски и немски език (първият само на английски). Резюме на отчетите е преведено на всеки от деветте официални езика на ЕС.

2.3 Съдържание на Третият годишен отчет

¹ Той е структуриран по малко по-различен начин от другите два. Преобладаваща част от съдържанието му е посветена на измерването на ефектите от създаването на вътрешен пазар върху МСП. Тъй като сформиранието на вътрешен пазар повлия върху дейността и бизнес средата на МСП, първите две части на отчета третират именно тези два проблема: част първа съдържа информация за дейността, а част втора - за бизнес средата, или както следва:

Първа част Аспекти на дейността на МСП

Глава 1 Динамика на бизнеса и предприемачество

Глава 2 Икономически ръст и отраслово развитие

Глава 3 Труд

Глава 4 Регионални несъответствия

Глава 5 Износ и ориентация към външните пазари

Втора част Бизнес среда

Глава 6 Макроикономическа среда

Глава 7 Направления на сегашната политика, влияещи върху МСП

Глава 8 Пазар на труда

Глава 9 Капитал и финанси

Глава 10 Инфраструктура

Глава 11 Технология и иновация

Глава 12 Образование и предприемачество

Глава 13 Законова рамка

Трета част Тематично изследване на административните пречки за МСП, производствените услуги и занаятите.

Четвърта част Заключение - най-важни резултати от изследването и направления на правителствената политика, произтичащи от съдържащата се в отчета информация

3. Предприятията

В Европа на 16-те през 1990 г. има общо 16,4 млн. предприятия, 99,9% от които са МСП, с по-малко от 500 души персонал. Общо в тях работят 72,5 млн. души, съставляващи почти 72% от заетите в тези страни.

Основни индикатори за предприятията, Европа - 16, 1990 г.

Показатели	0-9 заети	10-99	100-499	>500
Брой предприятия	15 210	1 045	75	15
Общо заети в предприятията	31 450	25 500	15 500	28 900
Среден размер на предприятията	2	24	204	2 064
Оборот на едно предприятие (хил. ЕКЮ)	190	3 050	33 200	273 750
Добавена стойност на един зает (хил. ЕКЮ)	25	30	45	40

В периода 1988 - 1993 г. броят на предприятията значително се увеличава. Най-бързо се разрастват в търговията, транспорта, комуникациите и услугите. По време на рецесията от 1990 до 1993 г. се забелязва забавяне темпа на увеличаване на броя на микро и малките фирми. Броят на средните и малките фирми намалява като абсолютна величина. Неблагоприятните икономически условия по време на рецесията оказват негативно влияние върху ръста на предприятията. От една страна, условията за стартиране на нов бизнес стават сравнително непривлекателни, а от друга, изострилата се конкуренция води до увеличаване на "коефициента на смъртност" на предприятията.

Брой на предприятията, Европа -16, 1988 -1993 г. (1988 г. = 100)



Броят на предприятията на 1 000 жители е различен в отделните държави. Той показва по-голямата разлика между регионите в южните страни-членки на ЕС (особено Гърция и Португалия) в сравнение с тази в северните (Дания, Холандия и Белгия). С други думи, броят на предприятията на 1 000 жители в рамките на страните-членки на ЕС намалява в посока от юг на север.

Брой на предприятията на 1 000 жители

Европейски съюз	45
САЩ	57
Руска Федерация	7
България (1992)	22

3. Заетост

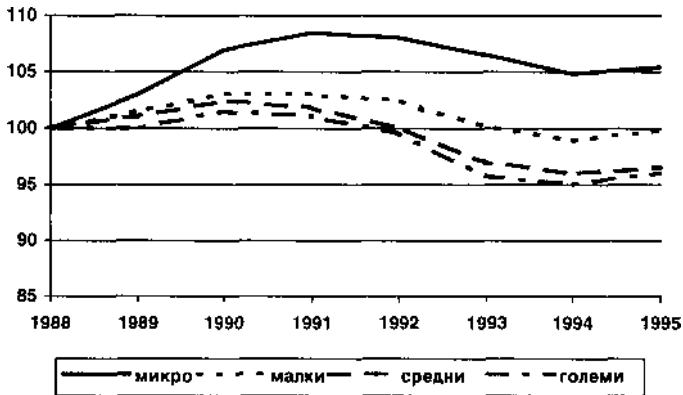
Заетите в микро предприятията съставляват една трета от всички заети както в Европа-12, така и в Европа-16, а в малките и средни предприятия съответно 25 и 15%.

Средно в предприятията в региона са заети 6 души, вкл. и предприемача, в МСП - 4 души. Мащабите на предприятията в различните страни варират в широки граници. Средният брой на заетите е 6, но той варира между 3 и 13 души. Предприятията са сравнително малки на юг: Гърция, Италия, Испания и Португалия - 3, 4 и 4 души. В Гърция, Италия и Испания преобладават микро предприятията. В Северна Европа мащабът им се увеличава. Сравнително големи са те в Дания (9 души), Германия (9 души), Люксембург (10 души) и Холандия (10 души). В предприятията от страните-членки на ЕАСТ са заети средно 12 души. В Първия и Втория годишен отчет е изведено съотношение между БВП на човек от населението и средния размер на предприятията. Установено е, че на по-високия БВП на човек от населението съответства по-висока степен на концентрация, а съответно и по-голям размер на предприятията.

В периода 1988 - 1990 г. е налице концентрация на работната сила в микро и малките предприятия, още веднъж потвърждаваща намалението на дела в общата заетост на средните и големите предприятия. Такава ситуация се наблюдава в пет от страните-членки. Особено изразена е тя в Дания, докато в Германия, Гърция, Холандия и Испания нарастване на дела в заетостта отбелязват само микро предприятията. Противоположна е тенденцията в Ирландия, където работната сила е концентрирана в средните и големите предприятия, а делът на малките и микро предприятията спада.

Увеличаването на заетостта в МСП е значително над това в големите предприятия през разглеждания период. По време на рецесията 1990 - 1993 г. заетостта постепенно намалява както в средните, така и в големите предприятия. В малките фирми броят на заетите е сравнително постоянен през 1991 г. като отбелязва спад в последствие, който започва в големите и средни предприятия и едва след известно време в малките и микро фирми.

Изменение на броя на заетите в микро, малките, средните и големите предприятия,
Европа-16, 1988 -1995 г., 1988 г. = 100



В таблицата са представени данни за създадените работни места в 12-те страни-членки на ЕС.

Създадени работни места, 1989 -1992 г.

Периоди	микро	малки	средни	големи	общо
	X 1 000				
1989 - 1990 г.	620	615	400	800	2 435
1991 - 1992 г.	190	-10	-180	-300	-300
1989- 1992 г.	810	605	220	500	2 135

Данните илюстрират ръста на броя на заетите в предприятията от различен размер в абсолютни величини. След 1992 г. секторът на МСП разкрива работни места, чийто нетен брой възлиза на 1,6 милиона, което съставлява малко повече от 75% от създадените работни места в икономиката. Микро фирмите разкриват 800 000 работни места - 38% от общия брой на създадените работни места, което съответства на заемания от микрофирмите дял от 30% в общата заетост. Делът на средните и големите фирми в общата заетост намалява.

5. Динамика на бизнеса

5.1 Въведение

Променяният се брой на предприятията отразява появата на нови и загиването на създадените предприятия, както и периодът, през който те са в състояние да оцелеят. Отчитането единствено броя на предприятията не би могло да осигури надеждна информация за причините, породили тези количествени изменения. Увеличеният им брой би могъл да е следствие от създаването на нови, от по-дългия среден живот на предприятията или от по-ниския коефициент на смъртност.

Високият "наталитет" на предприятията е в синхрон с политическите интереси, поради възприетото схващане, че той отразява предприемаческата инициатива, гъвкавостта на бизнеса, иновативността и (потенциалното) разкриване на работни

места. За съжаление, все още няма съвсем категорични доказателства за подобно влияние на предприятията, с изключение създаването на работни места.

3.1 Наталитет и смъртност

Наталитетът може да бъде определен като отношение на броя на новите предприятия към общия брой; коефициентът на смъртност - като отношение на закритите предприятия към броя на съществуващите. Брутният наталитет в ЕС (в 12-те страни-членки) възлиза на 10,1% през 1989 г., което означава, че броят на новосъздадените предприятия е 1,4 милиона. Разпространените различни дефиниции затрудняват сравнението между отделните страни и говорят за големи разлики. С цел избягване на подобни несъответствия се използва тренда на наталитета.

Тренд на наталитета и коефициента на смъртност във всички сектори, 1990 -1992 г.

Страни	Наталитет	Смъртност
Белгия	-	=
Дания	+	NA.
Франция	-	+
Германия	+	+
Ирландия*	-	-
Италия	+	+
Холандия	+	+
Португалия	-	NA.
Испания*	-	-
Обединено кралство	-	+

* 1988 - 1990 г.

+ нарастващ тренд на наталитет/смъртност

- намаляващ тренд на наталитет/смъртност

= постоянен тренд на наталитет/смъртност

Трендът на наталитета е различен в отделните европейски страни, докато този на коефициента на смъртност е несъмнено нарастващ. Между коефициента на смъртност на предприятията и наталитета им съществува положителна зависимост: в страните с висок коефициент на “раждаемост” е висок и коефициентът на смъртност. Рецесията в цяла Европа доведе до увеличаване на последния и за периода 1990-1992 г. коефициентите на смъртност в нито една от страните, за които са налице данни, не отбелязват спад.

3.2 Оцеляване

Оцеляването на новите предприятия ще зависи от вътрешни и външни фактори. Вътрешните са например качеството на бизнес плана, способност за адаптиране към пазарните и технологични условия; външните фактори са икономическото развитие - в национален и международен план.

Определянето на коефициента на оцеляване изисква внимателно проследяване на основаните през базовата година предприятия и до момента на обобщаване на съответните статистически данни (които в повечето страни не се актуализират своевременно) винаги изминава определен период. Средно от всички стартирали в Европа предприятия 87% оцеляват през първата година, 68% в продължение поне на три години и 55% до края на петата година. Между отделните страни в Европа са

налице значителни разлики: например, процентът на оцеляващите в продължение на пет години варира от 45 в Люксембург до 63 в Германия.

Коефициент на оцеляване на фирмите (%)

Страни	До 1-та година	До 3-та година	До 5-та година	База
Белгия	84	п.а.	п.а.	1990
Дания	п.а.	69	58	1985
Франция	84	62	48	1987
Германия	86	70	63	1985
Ирландия	91	70	57	1986
Италия	87	66	54	1987
Люксембург	76	56	45	1980
Холандия	90	74	п.а.	1988
Португалия	76	56	47	86/87
Испания	п.а.	70	п.а.	1986
Обединено Кралство 87		62	47	1980
Финландия	91	63	55	различни
Новрегия	92	68.	53	1980
Швеция	п.а.	70	54	1988

Големите вариации на коефициента на оцеляване в отделните европейски страни могат да бъдат обяснени частично с разглежданите различни периоди и сектори, особено що се отнася до отчитането на влиянието на рецесията. Сравнително висок е коефициентът на оцеляване в Дания, Германия, Ирландия и Швеция. Съществуват различни причини за загиването или свиването на даден бизнес, но един от факторите за високия като цяло коефициент на оцеляване е основаването на много от предприятията като хоби. Това намалява вероятността от неуспех на бизнеса и последвалото му закриване.

Дори само адекватното отразяване на вътрешноевропейските различия изисква много работа и усилия, какво остава за тяхното тълкуване. Общо факторите, възпрепятстващи функционирането на новостартиралите фирми и съответно намаляващи вероятността за оцеляване, в различните страни са сходни: финансови, организационни, технически, дори бюрократични и лични проблеми.

4. Самонаемането в Европейския съюз

Характерна особеност на европейския пазар на труда през 80-те години беше увеличението на броя на заетите в собствения си бизнес, или т. нар. самозаетост. В страните от тогавашната Европейска икономическа общност за периода 1970 - 1989 г. самозаетостта нарасна с почти 25%, докато общата заетост - едва 9%. Към края на 70-те във всички от 12-те членки на ЕС бяха приети програми за насърчване и подпомагане на самозаетостта.

Увеличаващият се дял на самозаетостта в общата заетост в преобладаваща част от страните от ЕС през 1986 - 1991 г. отразява както структурната промяна в европейските икономики, така и влиянието на комбинация от редица социо-икономи-

чески фактори - например, промяна на данъчните режими, разширяване на гамата на предлагани услуги и по-гъвкавите производствени системи. Висок ръст през този период се наблюдава в Португалия - 35%, Ирландия, Обединеното кралство (ОК) и Испания - 24 - 20%.

В Германия (60%) и Дания (53%) заетите със собствен бизнес, които наемат и други работници и служители, са повече от тези, които не наемат. Във Франция и Люксембург съотношението е 50 на 50. В Ирландия, Холандия, Португалия и ОК около една трета от всички заети в собствения си бизнес имат нает персонал, докато в останалите четири страни-членки те са едва по-малко от една четвърт. Причините за тези различия не са достатъчно изяснени, но те несъмнено отразяват различната национална, законова и фискална рамка. В Германия "дуалната" занаятчийска система налага отговорности на малките предприятия по осигуряването на първоначално обучението на чираците. Ако собственикът на занаятчийска работилница не притежава званието "майстор", той трябва да наеме такъв за наблюдение и контрол на чираците. *Направените изводи за заетостта имат особена значимост.* Политическите мерки, насочени към увеличаване на самозаетостта, ще имат по-изразен ефект върху заетостта в онези от страните, в които преобладават заетите със собствен бизнес, разполагащи с нает персонал. Проведените изследвания на новосъздадени предприятия в ОК показват, че стартиралите собствен бизнес рядко имат потенциал за растеж и не се стремят към него. Насърчаващата стартирането на собствен бизнес политика може да доведе до еквивалентна промяна в заетостта в страни като Италия, докато увеличаването на самозаетостта с една единица в Германия би довело до повишаване на брутната заетост с повече от единица. Политиците би трябвало да разграничават бизнесмените, които макар и наели персонал, всъщност притежават микропредприятия и нямат намерение да растат и тези, които са стартирали собствен бизнес по други причини. Проблемите, пред които са изправен двете групи са съвсем различни и се нуждаят от диференциран подход.

5. Жените и предприемачеството

Все повече стават жените, които започват собствен бизнес. В Холандия, Португалия и Люксембург 30% от самозаетостта се пада на жените, а в Гърция и Ирландия - едва 20%. Отчитайки присъствието на жените в работната сила, вероятността за стартирането на собствен бизнес от жените в Дания е едва 21%. Тази вероятност нараства на 33% за италианските, датските, белгийските, люксембургските, португалските и испанските жени. В повечето страни от ЕС има съществени разлики между мъжете и жените от гледна точка на наемането на персонал. Единствено в ОК (не)наемането на персонал не зависи от пола, докато в Белгия то е три пъти по-голямо за мъжете, отколкото за жените. Тези заключения повдигат интересни въпроси: по-слаб ли е предприемаческият дух на жените, по-големи индивидуалисти ли са те или им липсват управленски способности да наемат хора, съществуват ли допълнителни или финансови бариери, възпрепятстващи самостоятелното им навлизане в бизнеса? Ако последното е вярно, политиците би трябвало да разгледат този въпрос и да коригират несъответствието.

6. Създаване на работни места

Неоспоримо важна е ролята на малките предприятия в разкриването на работни места и намаляването на безработицата. Проведено в САЩ изследване показва, че за периода 1969 - 1976 г. малките предприятия (по-малко от 20 души персонал) са осигурили 37% от новите работни места, като същевременно техният дял в общата

заетост в САЩ е едва 20%. Резултатите от изследванията (проведени през 80-те години) за създаването на работни места в Дания, Германия, Италия и ОК сочат, че в първите три страни ръстът или спадът на заетостта в създадените предприятия влияят почти два пъти по-силно върху промяната на работните места, отколкото natalитетата или коефициента на смъртност. В ОК обаче брунтните загуби на работни места в резултат на закриване на предприятия, съставляват 4,8% от общия брой на работните места през базовата година, докато загубите в резултат на намаляването им - 2,6%.

Интересът на изследователи и политици се фокусира предимно върху влиянието на създаването на нови предприятия върху заетостта. Наистина съществуват данни за забележимо увеличаване броя на работните места, но въпреки това стартирането на нов бизнес е само един от елементите, подлежащи на анализ при изследване на разкриването им. Така средният брой работни места в едно предприятие нараства от 1,5 на 3,2 в 61% от стартиралите в края на 1985 г. и оцелели до 1990 г. предприятия в Холандия, което означава 30% увеличение на работните места за 4,5 години. Националната агенция за новосъздадени предприятия във Франция проследява модела на заетостта в новите предприятия от 80-те години насам. Изследвания на разкриването на работни места, акцентиращи върху размера на предприятията, се провеждат и в Дания и в ОК. Нетният ръст на заетостта в Дания за периода 1981 - 1989 г. се ограничава само до малките и микро предприятия (с по-малко от 100 души персонал) и предимно до последните (по-малко от 10 души). Проведените в ОК изследвания показваха съществените различия в Европа, наблюдавани между периода на икономически растеж (1978 - 1988) и този на рецесията (1989 - 1991). Общото заключение за двата периода е изненадващата стабилност на факторите, влияещи върху създаването на работни места, въпреки ясно изразените различия в макроекономическите условия, но само що се отнася за сектора на МСП. Не може да се твърди същото обаче за намаляването на работните места в големите (с повече от 500 души персонал) предприятия.

Въпреки подчертания политически и изследователски интерес към създаването на нови предприятия, брунтният размер на откритите в тях работни места съставлява 70% от брунтния ръст на заетостта в ОК през 1987 - 1989 г. и 75% през 1989 - 1991 г. МСП, които са 99% от всички основани предприятия и през двата периода, допринасят съответно за разкриването на 69 и 63% от брунтния размер на новите работни места. Едно задълбочено проучване на влиянието на МСП при създаването на работни места изисква обхващане на "качеството" на работните места, не само на техния брой. За съжаление, наличните данни в ЕС се ограничават до заетостта в МСП като цяло и не отчитат новооткритите работни места.

7. Политика на ЕС

В Бялата книга на ЕС за ръста, конкуренцията и заетостта се подчертава необходимостта от създаването на възможно най-благоприятстващата бизнеса и особено МСП среда. Глобалният подход, или подобряването на макроекономическата рамка, се превърна във първостепенна цел на националните правителства и на ЕС. Този подход не е напълно нов, тъй като осигуряването на благоприятен климат за извършването на бизнес присъстваше в политиката за МСП на някои от страните-членки като Дания и Холандия. Препоръките на ЕС бяха взети под внимание от страните-членки. Те започнах въвеждането на нови програми за МСП, предприеха мерки по подобряването на икономическите условия за предприятията, като дерегулация, либерализация, приватизация, данъчна реформа. Най-често политика-

та на страните е насочена към облекчаване на административното бреме, повишаване на гъвкавостта и ограничаване регулирането на пазара на труда. Административното бреме се смята за доста тежко за МСП. Общите годишни разходи на европейските предприятия, породени от него се оценяват на 180 - 230 млрд. ЕКЮ, или между 3 и 4% от БВП.

Специална политика се въвежда по отношение на МСП. Тя е насочена към засилване на техните позиции и включва: осигуряване на съдействие чрез иновации, продуктови разработки и рискови инвестиции; съдействие при износа и осигуряване на достъп до финансиране. За намаляване на зависимостта на МСП от банковото финансиране в някои страни бяха въведени схеми, насърчаващи инвестирането в облигации. Положени бяха усилия за усъвършенстване на човешкия капитал в МСП, главно под формата на обучение на управленските кадри и работната сила.

8. Централна и Източна Европа

В много от страните от Централна и Източна Европа се наблюдават феноменален ръст на броя на новите частни предприятия. Преди няколко години Холандския институт по дребен бизнес (ЕИМ) реализира финансиран от програмата ФАР проект. По наша преценка броят на регистрираните частни предприятия по данни от февруари 1995 г. е около 200 000.

Брой на частните предприятия на 1 000 жители

Европейски съюз	45
САЩ	57
Руска федерация	7
България (1992)	22

От таблицата се вижда, че частните предприятия на 1 000 жители в България са 22, което е значително повече отколкото в Русия, където тези процеси протичат по-бавно.

Голяма част от новите фирми оперират в сферата на търговията (на едро и дребно). Стартирането на търговски бизнес е по-лесно от производствения, когато липсва първоначален капитал. Освен това неговото натрупване най-бързо се извършва отново в търговията. Зараждаща се нова икономическа номенклатура, съвсем различна от старата политическа.

Един от основните проблеми във всички страни, осъществяващи преход, е липсата на институционална рамка и законова база за предприемачеството. В Западна Европа правителствата признаха значението на МСП за икономическия ръст и създаването на работни места. Отчитайки проблемите на тези предприятия при стартирането на бизнеса, набиране на информация, капитал, излизане на външни пазари, разработването на нови продукти и т.н., правителствата на тези страни провеждат специално насочена политика към подпомагане на МСП.

Законовата рамка е от изключителна важност за осигуряването на безпрепятственото опериране на частните фирми - лоялна конкуренция, защита на работещите, на потребителите, защита на околната страна.

**Индустриалната организация и предприемачеството
в условията на преход**

материали от международна конференция
Албена, 5 - 8 юни 1995

Българска, първо издание

ISBN 954 - 8492 -24 -5

Под редакцията на:

ст.н.с. к.и.к.н. Митко Димитров

Икономически институт на БАН

доц. к.и.к.н. Кирил Тодоров

Департамент "Индустриален бизнес и предприемачество"
Университет за национално и световно стопанство

Превод: *Диана Димитрова, Светлана Проданова*

Предпечатна подготовка: *Костадин Коларов*

Корица: *Недко Алдев*

Издава: "Информа Интелект" ООД, София.

Отпечатана в "Полипринт" Враца