

**СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА
СТРУКТУРНИТЕ ПРОМЕНИ В
СТРАНИТЕ ОТ ЦЕНТРАЛНА И
ИЗТОЧНА ЕВРОПА**

**Съставител и отговорен редактор:
Митко Димитров**

Серия „ИКОНОМИКА В ПРЕХОД“

ГОРЕКС ПРЕС
София, 1996

**Тази книга е публикувана с финансовата подкрепа
на Фондация „Отворено общество“**

Серия „Икономика в преход“
© Издателска къща „Горекс Прес“

ISBN 954-616-009-1

СЪДЪРЖАНИЕ

УВОД.....	5
ГЛАВА ПЪРВА	
Икономическа политика и макроикономически параметри на прехода.....	9
I. Макроикономическата динамика в страните от Централна и Източна Европа.....	10
II. Особенности на икономическата политика.....	25
ГЛАВА ВТОРА	
Адаптивност на отрасловите структури (на примера на България).....	37
I. Структурни промени на основните сектори.....	38
II. Структурни промени по подотрасли на промишлеността	40
III. Фактори, влияещи за промяната на структурата на промишлеността.....	41
IV Промени в структурата на външната търговия	45
V Потенциални възможности за благоприятни структурни изменения.....	50
ГЛАВА ТРЕТА	
Модел на приватизация.....	55
I. Методи на голяма приватизация.....	55
II. Модел на масова приватизация.....	68
III. Методи на малка приватизация.....	84
ГЛАВА ЧЕТВЪРТА	
Преструктуриране на индустриалните предприятия	103
I. Индустриална политика, преструктуриране и приватизация	103
II. Промени във фирмената организация.....	109
III. Децентрализация	119
IV Финансово преструктуриране.....	132

ГЛАВА ПЕТА

Структурна реформа в земеделието	143
I. Особенности на колективизацията на земеделието в страните от Централна и Източна Европа.....	143
II. Различия в аграрното законодателство за транс- формиране на земеделското производство.....	145
III. Производствена структура и жизненост на земеделските стопанства в България.....	163

ГЛАВА ШЕСТА

Развитието на дребния бизнес – изводи за България	177
I. Дребният бизнес и предприемаческата дейност в Централна и Източна Европа: състояние, проблеми, насоки на развитие.....	179
II. Дребният бизнес и предприемаческата дейност в Централна и Източна Европа – изводи.....	206
III. Дребният бизнес и предприемаческата дейност в Централна и Източна Европа – изводи за България	214

ГЛАВА СЕДМА

Системи за осигуряване при безработица – основни тенденции на развитието	221
I. Разрушаване на илюзията за „пълна заетост" и парадоксите на прехода.....	222
II. Схеми за поддържане на доходите при безработица (сравнителен аспект).....	228
III. Основни тенденции в развитието на схемите за осигуряване при безработица.....	238
IV. Някои изводи и препоръки за практиката в България.....	241

УВОД

Преходът от централно планирано към пазарно стопанство постави особени предизвикателства към провежданата в страните от Централна и Източна Европа (СЦИЕ) икономическа политика. Последователността на реформите, скоростта на тяхното осъществяване и градацията на приоритетите се реализират по различен начин в тези страни. Натрупаният опит от изминалите вече 4-5 години, както и конкретните резултати от прилаганите стратегии за осъществяването на прехода, дават основание за определени оценки и поуки.

Основният интерес на изследователи и политици през първите години на реформите бяха преди всичко към процесите на макроикономическата стабилизация. По-малко внимание се отделяше на структурните промени в икономиката, въпреки че с всяка година тези проблеми стават все по-актуални.

Сега вече се очертава определен завой в стратегията на прехода: преобладаващата в началния етап неолиберална философия отстъпва място на концепции, свързани с по-голяма ангажираност на държавата в хода на икономическата трансформация. Наред с това източноевропейският регион става все по-хетерогенен и диференциран по отношение на протичащите в различните страни процеси.

В това изследване авторският колектив прави опит да се изведат положителните и отрицателните страни на отделните модели с оглед на структурните процеси в българската икономика.

В глава I **Икономическа политика и макроикономически параметри на прехода** се прави опит за сравнителен анализ на макроикономическата рамка на прехода в отделните държави. Макроикономическите параметри се анализират в контекста на провежданата в тях икономическа политика. Авторът се опитва да оцени в каква степен различията в показателите на икономическото развитие през последните години са следствие от тази политика и в каква – от различията в стартовото състояние в отделните страни към началото на **прехода**.

В рамките на изследването се съпоставят основните макроикономически показатели в СЦИЕ и основните параметри на икономическата политика в тях.

На базата на осъществения сравнителен анализ се очертават и някои от главните макротенденции в бъдещото развитие на тези страни, както и на бъдещите икономически позиции на България в региона.

В глава II – **Адаптивност на отрасловите структури на примера на България** се изследват различията в потенциала на СЦИЕ и се анализира процесът на адаптиране на икономиките в краткосрочен и дългосрочен аспект.

Анализират се структурните промени в основните сектори на икономиката и факторите, влияещи за тези промени. Специално внимание се отделя на измененията в промишлеността и външната търговия. Изследват се също и потенциалните възможности за благоприятни структурни реформи в икономиката на България, като се вземат предвид различните модели, осъществявани в СЦИЕ, и спецификата на българските условия.

В глава III – **Модели на приватизацията** се обобщава приватизационната практика, извеждат се типичните ѝ характеристики и се съставят различни модели на приватизация; оценяват се резултатите от 5-годишния опит в тази област и се очертават възможностите за пренасяне на чужд на българска територия.

Процесът на приватизация в отделните страни е представен чрез анализа на нейното място в икономическите реформи – голямата, масовата и малката приватизация.

В глава IV – **Преструктуриране на индустриалните предприятия** се прави сравнителен анализ на извършваните промени в структурата на предприятията в СЦИЕ. Изследват се индустриалната политика, промените във фирмената организация, децентрализацията и финансовото преструктуриране на предприятията. Специално внимание се отделя на съотношението между приватизацията и преструктурирането на размерната структура на предприятията, на връзката между структурните изменения и демонополизацията на икономиката.

В Глава V – **Структурна реформа в земеделието** се изследват особеностите на колективизацията в СЦИЕ и различията в аграрното им законодателство за трансформация на земеделското производство! Специално внимание се отделя на проблема за производствената структура и жизнеността на земеделските стопанства в България. Анализът се осъществява от гледна точка на възможностите на отделните стопанства да организират интензивни земеделски производства и дейности и да осигурят пълна и/или сезонна заетост.

В глава VI – **Развитие на дребния бизнес – изводи за България** се анализира състоянието и развитието на този сектор в СЦИЕ с цел да се открият общите и специфичните черти и проблеми и се предложат решения /предписания/, улесняващи функционирането на частния сектор в България. Изследват се ролята и състоянието на дребния бизнес, факторите, съдействащи/възпрепятстващи неговото развитие, законодателната рамка, институционалното осигуряване на необходимата инфраструктура.

На основата на направения сравнителен анализ и диагностицирани проблеми и формираните хипотези за приоритетите на страната са дадени предписания за развитието на дребния бизнес в България.

В последната VII глава се изследват **Системи за осигуряване при безработица – основни тенденции на развитието** от гледна точка на по-доброто приспособяване на съответните социални политики към националните реалности на икономиките в преход и към европейския опит и практика. Това е осъществено чрез сравняване на:

мащабите на безработицата през последните години и на основните икономически фактори, които го определят и са предмет на анализ в другите раздели на разработката;

основните характеристики на използваните системи за осигуряване при безработица в контекста на техните законодателни и институционални рамки: принципи на организация; условия за достъп до обезщетенията при безработица; вид, определяне, размер и продължителност на престойта при безработица; изменения в броя на бенефициентите; финансово осигуряване на системите; институции и управление.

В книгата са представени основните страни от Централна Европа – Чехия, Полша и Унгария, и от Югоизточна Европа – България, Румъния и Албания. В отделни случаи, когато авторите са разполагали с информация, са включени и други източноевропейски страни.

Периодът, който се изследва, е 1989-1993 г. За отделни показатели, свързани преди всичко със структурните промени в Българската икономика, са използвани данни за 1994 г.

Намирането на съвременна и достоверна статистическа информация беше един от главните ограничители при изследването. Проблем не е само свежестта на информацията, но и нейната съпоставимост. Все още сме твърде далеч от времето, когато статистическите служби на различните страни ще могат да предоставят съпоставими данни по едни и същи показатели. Въпреки тези трудности, надяваме се, че авторите, които са специалисти в съответните области, са успели да представят една сравнително точна картина на протичащите процеси.

Отделните части на книгата са разработени от следните автори: **глава I** – Икономическата политика и макроикономическите параметри на прехода в страните от Централна и Източна Европа – ст. н. с., к. ик. н. РУМЕН ДОБРИНСКИ; **глава II** – Адаптивност на отрасловите структури на страните в преход – ст. н. с., к. ик. н. СТОЯН ТОТЕВ; **глава III** Модели на приватизация в страните на преход – н. с. СПАРТАК КЕРЕМИДЧИЕВ; **глава IV** – Преструктуриране на индустриалните предприятия - ст. н. с., к. ик. н. МИТКО ДИМИТРОВ, н. с. ВЕСЕЛИН МИНЧЕВ; **глава V** – Структурната реформа в земеделието – ст. н. с., к. ик. н. НИКОЛА ВЪЛЧЕВ, ст. н. с., к. ик. н. ИЛКА ДРАГАНОВА; **глава VI** Сравнителен анализ на дребния бизнес в страните от Централна и Източна Европа – изводи за България – доц., к. ик. н. КИРИЛ ТОДОРОВ; **глава VII** – Системите за осигуряване при безработица – основни тенденции на развитието – ст. н. с., к. ик. н. ГЕОРГИ ШОПОВ.

ГЛАВА ПЪРВА

ИКОНОМИЧЕСКАТА ПОЛИТИКА И МАКРОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПАРАМЕТРИ НА ПРЕХОДА В СТРАНИТЕ ОТ ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА

Процесът на икономическа трансформация в страните от Централна и Източна Европа (СЦИЕ) е в ход вече шеста година. Въпреки че резултатите са нееднозначни, последните две години вече отбелязват определен прелом в този процес. Започналото през 1993 г. обръщане на общия тренд на депресивен спад се затвърждава и през 1994 г. се очертава обстоятелството, че всички страни от региона ще отчетат положителен икономически растеж. Това свидетелства, че пазарните икономически реформи в повечето страни вече дават своя позитивен резултат.

Цената на прехода обаче остава болезнено висока даже в сравнително най-успешите в реформите страни, като надхвърля и *най-песимистичните* прогнози от неговото начало. Изминалите години предоставиха примери на драстично разминаване между прокламираните цели на икономическата политика и фактическите резултати. Едно от големите разочарования за населението от региона (България е може би най-фрапиращият пример в това отношение) беше бавният ход на реформите, съчетан с продължителна депресия от безпрецедентен мащаб.

Независимо от изменящото се настроение на населението, вече е ясно, че социално-икономическите и политическите промени в СЦИЕ са необратими. Ако обществото на тези страни иска промени сега, то това е само за курса на реформите, а не за връщане назад. Връщането на власт на партиите, наследнички на бившите комунистически партии, би трябвало да се тълкува именно в тази насока, а и техните действия потвърждават подобна теза. Смяната на правителствата в наши дни не води до фундаментална промяна на процеса на икономическа трансформация.

I. Макроикономическата динамика в страните от Централна и Източна Европа

Общата картина на икономическото състояние в СЦИЕ сега е твърде хетерогенна (вж. Табл. 1). Така например Полша отбелязва положителен ръст на БВП за трета последователна година и може определено да се каже, че е излязла от депресивната фаза на прехода. Духът на подем вече осезателно се чувства в Чехия, Словакия и Унгария и по всяка вероятност тези страни ще затвърдят позициите си от 1994 г. Румъния отбелязва растеж за втора последователна година. Предварителните данни за България също сочат скромни икономически напредък. Независимо от някои признаци на съживяване, положението в тези страни остава несигурно, главно поради продължаващата макроикономическа нестабилност (Табл.3).

Таблица 1

Темпове на растеж на БВП в страните от ЦИЕ в %

Страни	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 предв.
Централна и Източна Европа	-8.20	-11.10	-0.40	0.90	3.30
България	-9.10	-11.70	-5.70	-4.20	0.50
Бивша Чехословакия	-4.70	-14.40	-7.10	-	-
Чешка република	-1.20	-14.20	-7.10	-0.50	2.50
Словашка република	-2.50	-14.50	-7.00	-3.20	4.00
Унгария	-3.30	-11.90	-4.50	-2.30	3.00
Полша	-11.60	-7.80	1.50	3.80	4.70
Румъния	-8.20	-12.90	-13.80	1.30	2.00

Таблица 3

Безработица, инфлация и бюджетен дефицит в страните от Централна и Източна Европа

Страни	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г. предв.
А. Безработица в края на съответната година (в % от работната сила)					
България	1.80	11.50	156.0 0	16.40	17.4 0
Бивша Чехословакия	1.00	6.60	5.50		
Чешка Република		4.10	2.60	3.50	3.30
Словашка Република		11.80	10.40	14.40	15.00
Унгария	1.70	7.40	12.30	12.10	10.0 0
Полша	6.30	11.80	13.60	15.70	16.2 0
Румъния	1.30	3.10	8.40	10.20	11.0 0
Б. Цени на потребителските стоки (СР1)(годишни темпове на растеж, %)					
България	23.80	338.50	91.30	74.00	96.0 0
Бивша Чехословакия	9.90	57.90	10.70		
Чешка Република		56.60	11.10	20.80	10.0 0
<i>Словашка Република</i>		61.20	10.00	23.40	14.0 0
Унгария	28.90	35.00	23.00	22.50	20.0 0
Полша	584.70	70.30	43.00	35.30	32.0 0
Румъния	5.70	165.50	210.4 0	256.4 0	160. 00
В. Бюджетен дефицит ('-' превъшение) (% от БВП)					
България	4.90	3.80	6.00	11.20	6.00
Чешка Република	0.00	1.90	0.20	-0.10	-1.50
Словашка Република	0.20	3.90	3.20	6.80	5.00
Унгария	0.10	4.90	7.00	6.00	8.00
Полша	-0.20	3.80	6.00	2.80	4.00
Румъния	-0.40	1.90	4.80	1.80	6.50

Източници. World Economic and Social Survey; Economic Survey of Europe, Виенски институт за сравнителни икономически изследвания

Икономическото съживяване в СЦИЕ трябва да се анализира на фона на обстоятелството, че в хода на прехода загубиха около 20-35 % от годишния си БВП; 30 до 50 % от индустриалното си производство, а някои страни като България и Румъния – над 50 % от износа си. Повечето от тях страни няма да са в състояние да достигнат предишното си равнище на икономическа активност до края на настоящия век. А успехите на Полша трябва да се анализират по-внимателно, тъй като нейната икономика вече беше преминала една фаза на реструктуриране в началото на 80-те години, след кризата на *външния* си дълг и в известен смисъл тя беше по-подготвена за радикалната трансформация.

Може да се отбележи, че както депресията, така и започващата фаза на оживление в СЦИЕ до голяма степен е свързана със състоянието на промишлеността в отделните страни (табл. 4). Регистрираният през 1994 г. положителен растеж беше предшестван в повечето случаи от ръст на производителността на труда в този отрасъл (вж. табл. 3; бивша Чехословакия е изключение), което може да се разглежда като ефект от реструктурирането на промишлените дейности. В по-напредналите, в реформата страни това реструктуриране частично се дължи на успешната приватизация на редица промишлени предприятия. (табл. 2 и 5)

Таблица 2

Производителност на труда в промишлеността на страните от Централна и Източна Европа (годишни темпове на растеж %)

Страни	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г. предв.
Централна и източна Европа	-10.10	-6.70	0.80	4.60	
България	-12.00	-5.50	-7.00	1.70	
Бивша Чехословакия					
Чешка Република	-0.30	-14.40	-2.30	-1.20	
Словашка Република	-1.10	-14.60	-10.20	-7.30	
Унгария	-3.90	-10.20	-1.40	13.40	
Полша	-20.30	-5.20	13.70	7.00	
Румъния	-4.40	-15.00	-13.40	3.60	

Източник: Виенски институт за сравнителни икономически изследвания.

Таблица 5

Промишлено и селскостопанско производство и инвестиции в СЦИЕ
(годишни темпове на разтеж, %)

Страни	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г. предв.
А. Брутно промишлено <i>производство</i>					
Централна и Източна Европа	-15.70	-17.90	-7.80	0.90	4.10
България	-17.20	-22.20	-16.20	-9.30	2.20
Бивша Чехословакия	-3.50	-24.70	-11.50		
Чешка Република	-3.30	-24.40	-10.60	-7.10	0.80
Словашка Република	-4.00	-25.40	-12.90	-15.40	4.50
Унгария	-4.50	-19.10	-9.80	3.80	7.00
Полша	-24.20	-11.90	4.20	7.40	7.00
Румъния	-19.00	-18.70	-22.10	1.30	-1.5
Б. Брутно селскостопанско производство					
Централна и Източна Европа	-3.20	-3.50	-13.60	0.20	0.90
България	-6.00	-6.40	-12.90	-18.80	-5.00
Бивша Чехословакия	-3.90	-8.40	-11.80		
Чешка Република	-2.30	-8.90	-11.80	-0.50	-1.50
Словашка Република	-7.20	-7.40	-11.90	-4.00	4.00
Унгария	3.80	-5.00	-22.70	-6.00	3.00
Полша	-2.20	-2.00	-11.90	2.20	0.00
Румъния	-2.90	1.20	-13.30	11.00	5.00
В. Брутни инвестиции					
Централна и Източна Европа	-12.60	-16.00	0.70	-2.00	5.00
България	-18.50	-10.90	-1,50	-9.00	-6.00
Бивша Чехословакия	6.10	-27.20	4.70		
Чешка Република	6.50	17.70	-3.80	-10.60	10.00
Словашка Република	5.30	-20.00	6.40	-4.70	-5.00
Унгария	-7.10	11.90	-1.60	0.20	15.00
Полша	-10.10	-4.10	0.70	1.20	6.00
Румъния	38.30	-25.80	-1.10	0.70	0.00

Източници: World Economic and Social Survey; Economic Survey of Europe

Обръщането на негативния тренд и преминаването към положителни темпове на растеж несъмнено е свързано и ускореното развитие на частния сектор – най-динамичното ядро в икономиките на СЦИЕ. Както по линията на приватизацията, така и успешното развитие на новосъздадените частни фирми са основен двигател на икономическото развитие в тези страни. В някои от тях частният сектор вече заема над 50% от произвеждания брутен вътрешен продукт.

Друг фактор за оживлението е динамичното развитие на сферата на услугите – сектор, който се намираше в рудиментарно състояние при централно планираната икономика. Благодарение на появата и разширяването на частния сектор на услугите, който запълни многото съществуващи ниши, този сектор сега се превръща в един от двигателите на подема. Трябва обаче да се посочи, че поради силната функционална зависимост на третичния сектор от състоянието на промишлеността, пречупването на негативния тренд стана възможно само след съживяването на отрасъла.

Сред най-болезнените ефекти на процеса на икономическа трансформация върху населението трябва да се отбележи скокообразното нарастване на безработицата, явление, което е било непознато за няколко поколения в тези страни. Вече е ясно, че хроническата висока безработица се очертава като средносрочно и даже дългосрочно явление в СЦИЕ.

През 1994 г. около 6.2 млн. души или 13.5 % от работната сила в този регион се оказаха в списъците на регистрираните безработни. Двучифрени стойности на безработицата характеризират всички СЦИЕ с изключение на Чехия (Табл. 2, Б). Още повече, че това едва ли показва пълната картина поради неефективността и липсата на опит на новоизградените бюра по труда в тези страни и поради все още съществуващата скрита безработица.

Разпадането на Чехословакия разкри твърде различна картина по отношение на безработицата в двете новообразувани държави: докато Словакия не прави изключение от общата картина, безработицата в Чехия остава съвсем ниска по всякакви стандарти. Това може да се разглежда като резултат, от една страна, на активна политика към пазара на труда, която се следва от чешкото правителство, и от друга, на съзнателното изчакване на властите, с оглед да прехвърлят

проблема за реструктурирането на трудовата заетост на новите собственици след приключването на ваучерната приватизация.

Безработицата в СЦИЕ едва ли е достигнала своя пик (поне за някои страни), тъй като по редица оценки равнището на открита безработица все още изостава от равнището на свиването на производството. Това от своя страна свидетелства за все още съществуващо „презапасяване с трудови ресурси“, (labour hoarding). Независимо от причините за подобно явление, рано или късно, в хода на пазарните реформи равнището на заетост трябва да се нагоди по-близо до това на производство, което може да предизвика покачване нивото на открита безработица. Свидетелство за това е и фактът, че икономическото оживление през 1994 г. не беше съпроводено с увеличение на броя на заетите и намаление на безработицата.

Главно поради структурния характер на безработицата в СЦИЕ може да се очаква, че тя ще продължи да нараства и в близките години. „Презапасяването с трудови ресурси“ е съсредоточено в обществения сектор на икономиката, който още не е изцяло реструктуриран. Въпреки бързорастящия частен сектор, неговата способност да поглъща трудови ресурси изостава от потенциалното им освобождаване, свързано с неизбежното реструктуриране на промишлените предприятия (главно пораждено от тяхната приватизация). Всички страни в региона в една или друга степен ще се сблъскат с този проблем.

Високата инфлация е другият от най-болните проблеми на СЦИЕ. Ценовата стабилизация беше една от областите, в която действителното развитие явно се размина с целите и очакванията. Даже в сравнително по-напредналите страни от Централна Европа (с изключение на Чехия) инфлацията все още е над приемливите равнища, а за България и Румъния въобще не може да се говори за постигане на някаква макро- икономическа стабилизация.

Развитието на инфлационните процеси през последните години (табл. 2, Б) показва твърде големи различия между отделните страни. Тези, които са водещи в процеса на реформите и в излизането от депресията, са водещи и по отношение на макроикономическата стабилизация. Това още веднъж

показва, че постигането на по-голяма макроикономическа стабилност е едно от най-важните условия и за икономически растеж.

Източниците на инфлация в отделните страни са разнородни и комплексни; те твърде много се различават от сходните процеси в развитите пазарни икономики. За съжаление степента на изследване на тези процеси в СЦИЕ все още не е на задоволително равнище, което от своя страна е пречка за разработването на ефективни и консистентни антиинфлационни мерки. Освен това при преходното състояние на тези икономики регулаторната рамка все още е недоразвита и не е в състояние да обхване множеството (понякога неидентифицирани) инфлационни канали, което е пречка за установяването на стабилно макроикономическо равновесие. При такива условия инфлацията може да се превърне в хронична, а опасността от хиперинфлационни взривове продължава да съществува. Проблемът се усложнява и поради обстоятелството, че инфлационните фактори не са ограничени само по линията на търсенето или линията на предлагането, а обхващат тези две страни едновременно.

Стартовата точка в преходния процес също има значително въздействие върху последващата ценова динамика в различните страни. Повечето от тях в периода на централно планиране също се характеризираха с висока инфлация, само че тя не се проявяваше в откритата си форма, а като скрита или потисната. Явните свидетелства за това бяха стоковите дефицити и паричните излишъци (*monetary overhang*). Освен началното равнище на инфлация, друга важна характеристика на стартовото състояние по отношение на ценовата динамика е степента на деформация на структурата на цените спрямо равновесните цени. Колкото по-голяма е била тази деформация, толкова по-дълго трае процесът на адаптация на цените, толкова по-продължително ще съществува структурният инфлационен натиск. Този фактор въздейства твърде силно на цените на услугите, които не подлежат на международен обмен и където външните цени не могат да играят ролята на репери.

По стартовото си състояние Унгария и бивша Чехословакия бяха с най-добри позиции по отношение степента на съществуващите макроикономически неравновесия.

Унгарските реформи от 70-те и 80-те години спомогнаха за елиминирането на някои от ценовите деформации, докато Чехословакия винаги се е характеризирала със сравнително добре функциониращ вътрешен пазар, балансиран бюджет и балансирани външни финанси.

Началните условия на другите страни са доста по-неблагоприятни. Полша вече беше изпитала хронически висока открита инфлация, а България и Румъния се характеризираха със значителен паричен излишък и стокови дефицити. Тези различия дават едно от обясненията за инфлационните процеси в региона през последните години.

Фискалната и монетарната политика, както и политиката на доходите, провеждана в различните страни, също изигра определена роля за развитието на инфлационните процеси в СЦИЕ. Високите бюджетни дефицити (табл. 2.В), съчетани със структурни проблеми на правителствените разходи, подклаждат инфлационно напрежение. Най-сериозно в това отношение беше засегната Румъния, където (поне доскоро) продължаваше прякото и косвено субсидиране на държавните предприятия и се провеждаше твърде мека монетарна политика. След последното стъп-бай споразумение с МВФ тази страна беше затегната, което през 1994 г. вече даде определени резултати. Така през декември 1994г. измерената в Румъния инфлация спрямо декември 1993 г. спадна до 65%, но средногодишната стойност остана висока поради пренесената от миналите периоди инфлация (табл. 2, Б).

Макроикономическата нестабилност в България се подклажда от множество фактори, които действат както по линията на предлагането, така и по линия на търсенето. Една от основните причини за това е провежданата непоследователна икономическа политика през последните години да неутрализира или поне да понижи инфлационните очаквания на икономическите агенти. Започнатата през 1991 г. стабилизационна програма постепенно беше изпразнена от съдържание, а нейните инструменти се оказаха негодни за създадите се условия. През последните 2-3 година в България практически отсъства номинална котва, която да възпира инфлационните очаквания и да неутрализира инфлационното напрежение. Режимът на плаващ валутен курс действа все по-ерозиращо върху макроикономическото равновесие. Двете ва -

лутни кризи – през ноември 1993 г. и особено през март 1994 г. изведоха на преден план силната уязвимост и незащитеност на българската икономика спрямо внезапни промени в условията на валутния пазар.

В Унгария повишеният бюджетен дефицит (табл.2, В), съчетан със влошаващ се през последните години външнотърговски баланс (табл.5, В) ,извежда на преден план проблема за външното неравновесие. Страната изпитва все по-големи затруднения с финансирането на платежния си баланс и особено с обслужването на външния си дълг, който в началото на 1995 г. надхвърли 28 млрд. дол. и е най-големият в СЦИЕ на човек от населението.

Таблица 7

Износ и внос в страните от ЦИЕ

Страни	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г. предв.
А. Стойност на износа в текущи цени млн. дол.)					
Централна и Източна Европа	48.37	44.16	43.71	48.15	57.50
България	5.23	3.44	3.92	3.58	3.60
Бивша Чехословакия	10.73	11.33	11.68	-	-
Чешка Република	-	11.12	11.91	12.55	13.80
Словашка Република	-	6.36	6.40	4.93	6.40
Унгария	9.55	10.23	10.65	8.90	10.00
Полша	18.29	14.91	13.18	13.66	17.70
Румъния	4.57	4.25	4.29	4.53	6.00
Б. Стойност на <i>вноса</i> в текущи <i>цени</i> млн. дол.)					
Централна и Източна Европа	45.52	46.32	49.81	56.67	63.80
България	5.58	2.71	4.47	4.31	3.70
Бивша Чехословакия	11.81	10.96	12.56	-	-
Чешка Република	-	10.16	12.96	12.79	14.80
Словашка Република	-	6.81	6.98	5.66	6.70
Унгария	8.62	11.45	11.08	12.50	13.50
Полша	12.62	15.53	15.81	15.96	18.70
Румъния	6.89	5.67	5.89	5.45	6.4

Страни	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г. предв.
В. Външнотърговски баланс (И) В) в текущи цени (млн. дол.)					
Централна и Източна Европа	2.85	-2.16	-6.10	-8.52	-6.30
България	-0.35	0.73	-0.55	-0.73	-0.10
Бивша Чехословакия	-1.80	0.37	-0.89	-	-
Чешка Република	-	0.96	1.05	-0.24	-1.00
Словашка Република	-	-0.45	-0.58	-0.73	-0.30
Унгария	0.93	-1.22	-0.44	-3.60	-3.50
Полша	5.67	-0.62	-2.63	-2.30	-1.00
Румъния	-2.32	-1.42	-1.60	-0.92	-0.40
Г. Темпове на разтеж на физическия обем на износа (%)					
Централна и Източна Европа	-6.20	-9.30	-0.10	-5.00	-
България	-23.70	-40.00	16.00	-10.00	-
Бивша Чехословакия	-4.20	-2.40	4.70	-	-
Чешка Република	-	-	5.80	6.20	-
Словашка Република	-	-	6.80	-20.00	-
Унгария	-4.30	3.00	1.00	-19.00	-
Полша	13.70	-12.60	-9.00	1.40	-
Румъния	-46.00	-7.00	3.50	3.00	-
Д. Темпове на нарастване на физическия обем на вноса (%)					
Централна и Източна Европа	-8.90	2.30	5.30	-0.70	-
България	-28.20	-53.20	62.00	-2.50	-
Бивша Чехословакия	9.70	-11.30	15.70	-	-
Чешка Република	-	-	23.50	-1.00	-
Словашка Република	-	-	3.00	-16.00	-
Унгария	-3.40	28.50	-7.60	10.00	-
Полша	-17.90	33.60	-1.00	1.50	-
Румъния	4.00	-17.00	2.10	-4.50	-

Източници: World Economic and Social Survey; Economic Survey of Europe, Виенски институт за сравнителни икономически изследвания.

Чешката република отново се откроява като страната с най-стабилно макроикономическо състояние. През 1994 г. инфлацията беше свалена до 10% и се очаква, че през следващите години ще се поддържа на равнище, измервано с еднозначни числа. Бюджетът на Чехия е уравновесен (през 1994 г. даже приходите са в излишък), а външният дълг не представлява проблем благодарение на натрупаните значителни валутни резерви и положителния платежен баланс, който в голяма степен се дължи на значителния приток на чужди инвестиции в тази страна.

След разделянето на Чехословакия състоянието в двете части на бившата федерална държава значително се различава: новосъздадените републики поеха траектории на развитие, които силно се отклоняват една от друга. Състоянието на Словакия далеч не е така здравословно, както това в Чехия, по отношение на безработицата, бюджетния дефицит, външните финанси.

Наред с безработицата, намаленият жизнен стандарт са едни от основните източници на социално напрежение в СЦИЕ (табл.6, Б). Стачките все още са често прилаган метод за въздействие върху провежданата икономическа политика, особено в страни като Румъния, България и Полша. Синдикатите са все още необичайно активно въвлечени в политиката на някои от тези страни. Първоначалната еуфория от зашеметяващите политически и икономически промени се замени от нарастващо недоволство от общото обедняване, загубата на лична сигурност и неясните перспективи за по-значително подобряване на икономическото и социално благосъстояние в обозримото бъдеще. Бързата диференциация на доходите и имуществото, които доведоха до неизбежна стратификация на традиционно егалитарните общества в СЦИЕ, е друг източник на социално напрежение. Вълната на нарастваща престъпност, вкл. и на организирана престъпност (нещо, което беше непознато при тоталитарните режими), добавя още едно предизвикателство към изпитанията на населението.

Външнотърговските връзки на СЦИЕ през последните години се характеризират в голямата си част със значителен търговски дефицит. През последните три години (1992, 1993 и 1994) тази тенденция обхваща всички страни от региона

Таблица 4

Номинална и реална работна заплата в СЦИЕ

Страни	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г. предв.
А. Средногодишна номинална работна заплата (годишни темпове на растеж,%)					
България	31.80	165.70	113.80	60.80	60.00
Бивша Чехословакия	4.00	15.10	21.00		
Чешка Република	3.50	16.70	22.50	25.80	16.40
Словашка Република	4.50	14.20	18.50	21.20	22.40
Унгария	22.60	33.40	27.80	23.50	16.70
Полша	397.60	76.50	37.60	32.80	35.20
Румъния	10.50	121.30	170.00	201.00	151.50
Б. Средногодишна реална работна заплата (годишни темпове на растеж, %)					
България	6.50	-39.40	11.80	-7.60	-18.40
Бивша Чехословакия	-5.40	-27.10	9.30		
Чешка Република	3.50	-25.50	10.30	4.10	5.80
<i>Словашка Република</i>	4.50	-29.20	7.70	-1.80	7.40
Унгария	-4.90	-1.20	3.90	0.80	-2.80
Полша	-27.30	3.60	-3.80	-1.80	2.40
Румъния	4.50	-16.60	-13.00	-15.40	-3.3

Източници. World Economic and Social Survey; Economic Survey of Europe

без изключение (табл.5, В). Няколко са основните фактори, които определят това състояние. На първо място, процесът на трансформация като цяло имаше несиметрично отражение по отношение на износа и вноса. След либерализацията на търговията се оказа, че търсенето в тези страни е значително по-еластично към промените, отколкото предлагането. Възможността за достъп до множество пазари и стоки, който в миналото беше ограничен, породил значително нарастване на търсенето на вносни стоки. От своя страна, производителите в СЦИЕ не бяха подготвени в същата степен да осъ-

шествят експанзия на нови пазари.

Па второ място, следва да се отбележи динамиката на валутните курсове в СЦИЕ и особено на реалните валутни курсове (табл.7, В). През последните години във всички СЦИЕ те са се ревалоризирали в реално изражение, което се е отразявало негативно на конкурентоспособността на изнасяните стоки, и обратно, е правило вносните стоки по-привлекателни за местните потребители.

На трето място, пречупването на негативния тренд и преминаването към положителни темпове на икономически растеж като правило е свързано с повишаване на импортното търсене. По този начин търговският дефицит се очертава като една хронична тенденция през последните години. Засега не може да се каже, че това е оказало общо негативно икономическо въздействие върху СЦИЕ. Повечето от тях са успявали да неутрализират въздействието върху платежния баланс чрез положително салдо на услугите си, чрез привличане на чужди инвестиции, както и чрез нови външни заеми. Ясно е обаче, че продължаването на хроничния търговски дефицит в средносрочен план не може да не окаже отрицателно влияние.

Една от отличителните черти на сегашното развитие в Централна и Източна Европа е разклонението и диверсификацията на траекториите на развитие на отделните страни и на хода на осъществяваните в тях реформи. Въпреки че те все още имат твърде много общи черти, хетерогенността им става все по-очевидна както по отношение на провежданата икономическа политика, така и по отношение на състоянието на техните икономики. Факторите за това са комплексни, но някои играят по-важна роля.

Геополитическите фактори несъмнено спомогнаха значително за по-успешната и ускорена трансформация в страните от централната част на Европа (това особено се отнася за Чешката република и Унгария и в известна степен за Полша). Тяхното географско разположение и близостта им до важни пазари, както и културните им и други традиционни връзки със съседните развити страни, дадоха силен тласък на процеса на икономически преход. Западате гранични региони на Чехия и Унгария сега са едни от най-динамично развиващите се региони на Европа. С възможността си да предложат ква-

Таблица 6

Валутни курсове и външен дълг в СЦИЕ

Страни	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г. предв.
А. Средногодишен номинален валутен курс (национална валута за ивО)					
България	2.70	17.80	23.30	27.80	54.00
Бивша Чехословакия	18.00	29.50	28.30		
Чешка Република	18.00	29.50	28.30	29.20	30.00
Словашка Република	18.00	29.50	28.30	30.90	34.00
Унгария	63.20	75.70	79.00	93.00	102.00
Полша	9500.00	10576.00	14000.00	18850.00	22500.00
Румъния	22.40	76.40	321.5 0	793.5 0	2000.00
Б Средногодишен номинален валутен курс (годишни темпове на разтеж, %)					
България		558.9 0	31.10	19.20	94.20
Бивша Чехословакия		64.30	-4.10		
Чешка Република		64.30	-4.10	3.00	2.90
Словашка Република		64.30	-4.10	9.10	10.20
Унгария		19.80	4.30	17.70	9.70
Полша		11.30	32.40	34.60	19.40
Румъния		240.6 0	320.9 0	146.8 0	152.10
В. Средногодишен реален валутен курс (спрямо СР1)(годишни темпове на разтеж %)					
България		50.30	-31.40	-31.50	-0.90
Бивша Чехословакия		4.00	13.40		
Чешка Република		4.90	-13.70	-14.70	-6.40
Словашка Република		1.90	-12.80	-11.60	-3.40
Унгария		-11.20	-15.20	-3.90	-8.60
Полша		-34.60	-7.40	-0.50	-9.60
Румъния		28.30	35.60	-30.70	-3.10
Г. Брутен външен дълг в края на съответната година (млн. ивй)					
България	10600.00	11375.00	12960.00	12410.00	9500.00
Бивша Чехословакия	5900.00	9300.00			
Чешка Република			7500.00	8700.00	9350.00
Словашка Република			2322.00	3600.00	4100.00
Унгария	21270.00	22658.00	21438.00	24560.00	27750.00
Полша	48500.00	48400.00	47000.00	46809.00	40000.00
Румъния	230.0 0	1143.00	2354.00	3355.00	4500.00

Източници. Национална статистика на страните; Виенски институт за сравнителни икономически изследвания.

лифицирана и образована работна ръка срещу една десета от заплащането в съседните Германия и Австрия, тези области привличат нарастващи потоци от външни инвестиции. Голям брой чуждестранни фирми предислоцират някои от своите дейности в тези новоразвиващи се и атрактивни пазари. Крайграничната търговия също процъфтява.

Началните условия, от които всяка страна започна прехода си към пазарна икономика, също изиграха важна роля. Освен аспектите, засегнати по-горе, имаше и други фактори, които насочиха развитието в отделните страни в различни посоки. Стартовата макроикономическа ситуация имаше сериозно въздействие не само върху стабилизационната политика, но и върху цялостния процес на системна трансформация поради различните усилия, които трябваше да се отделят на поддържането на макроикономическо равновесие. В това отношение, както вече беше споменато, Чехословакия и Унгария бяха в по-добри позиции от останалите СЦИЕ.

Структурата на външната търговия в началото на прехода и особено степента на зависимост от пазарите на СИВ беше друга характерна черта, която имаше важно въздействие върху по-нататъшното развитие. Страните с по-голям дял на търговията в СИВ се оказаха много по-уязвими към неочакваните външни шокове. В това отношение българската икономика, с около 75%, се оказа най-силно засегната. Чехословакия (втората по този показател) много по-успешно преориентира търговията си към други пазари, в частност благодарение на факторите, посочени по-горе. От своя страна Унгария и Полша бяха вече частично реструктурирали външнотърговските си потоци през 70-те и 80-те, намалявайки експозицията си към пазарите на СИВ, поради което бяха по-слабо уязвими към външния шок.

Наличието на външни дебаланси също изигра важна роля върху хода на икономическия преход в различните страни. Отново бивша Чехословакия беше най-малко обременена с външни финансови проблеми на старта на прехода си, което ѝ позволи да отдели повече внимание на вътрешните реформи и тяхното ускоряване. Румъния започна прехода си практически без външен дълг (табл.7, Г), което обаче беше постигнато с цената на изтощаващи усилия от страна на пре-

дишния режим и големи вътрешни диспропорции. Унгария, независимо от растящия си дълг, поне в началото на прехода си го обслужваше безпроблемно. Положението беше значително по-тежко в Полша (с неуредени дългови проблеми още от началото на 80-те години) и в България, която едностранно прекрати обслужването на външния си дълг през март 1990 г. Достъпът до външните финансови пазари и общото доверие на финансовата общност се оказаха едни от най-важните фактори за успешния преход, тъй като притокът на външни финансови ресурси беше от особено значение за икономическото реструктуриране в тези страни.

Диверсификацията в траекториите на развитие по всяка вероятност ще се разширява и в бъдеще поради системния характер на определящите я фактори. По такъв начин може да се очаква, че регионът Централна и Източна Европа ще става все по-хетерогенен в бъдеще, като икономическата стратификация между *страните* ще се разширява.

И. Особенности на икономическата политика

Един от често задаваните въпроси в СЦИЕ днес е дали беше възможно преходът към пазарна икономика да се осъществи по други, алтернативни пътища; можеше ли икономическата трансформация да протече по-бързо и с по-малко тежнени за населението?

Едва ли някой (на Изток или на Запад) на старта на прехода осъзнаваше какви херкулесови усилия ще бъдат необходими от всяка нация и какви огромни жертви тя ще трябва да се подготви да направи за осъществяването на икономическата трансформация. Може би това беше и една от причините за общо взето оптимистичния поглед към бъдещето, който господстваше тогава. Опитът на всяка страна, която следва своя уникален ход на икономическа и политическа трансформация, разкри обаче много неочаквани особености на този процес, които едва ли някой можеше да предвиди в началото.

Икономическата политика от началото на реформите беше комбинация от две основни групи мерки: на макроикономическата стабилизация и такива, насочени към системно

преобразуване на институционалната, регулаторната и микроикономическата инфраструктура в отделните страни. Относителното тегло на тези два компонента в цялостния пакет на икономическата политика отразяваше акцентите на политиката в различните страни и основните цели на управляващите политически сили.

Опитът от няколко години преход, често по метода на пробите и грешките, разкри определени, неизвестни дотогава особености на преходния период и направи лидерите на икономическата политика по-внимателни и предпазливи, тъй като те започнаха по-добре да осъзнават възможните последиствия от своите действия. В същото време стана ясно, че политика, основаваща се на чиста макроикономика, често се проваля в преходните икономики поради недооценяването на реалната микроикономика в тези страни.

По-доброто разбиране на проблемите обаче не води автоматично до тяхното решение. Напротив, разбирането на взаимосвързаните икономически проблеми в СЦИЕ в днешно време неминуемо води до трудноразрешими дилеми, при които по принцип не може да има „най-добро“ решение, а би трябвало да се търси определен компромис. При това възниква определен парадокс: колкото повече напредва една страна по пътя на икономическата си трансформация, толкова повече намаляват нейните степени на свобода по отношение на икономическата политика и толкова по-тесен става коридорът, по който тя може да се движи напред.

Кои сега са най-сериозните дилеми пред СЦИЕ? Една от тях е дали и до каква степен да се продължават монетарните и фискалните ограничения в усилията да се преодолее инфлацията?

Стабилизационните мерки, които бяха въведени в началото на прехода, бяха оправдани от необходимостта да се превърне „икономиката на дефицита“ в икономика, ограничена от търсенето, която да е в състояние да реагира на неговите промени. Както е изведено и теоретически обаче, монетарните и фискалните ограничения действат успешно в тази насока само в степента, в която макроикономическите неравновесия са причинени от свръхтърсене, т.е., когато инфлацията е от рода „demand-pull“. В случая на „cost-push“ инфлация (подклаждана по линия на предлагането) рестриктив-

ната политика не е в състояние я да укроти и в същото време депресираща допълнително икономиката. Положението става още по-комплицирано, когато едновременно действат и „demand-pull“ и „cost-push“ фактори, както се оказва в повечето СЦИЕ.

Монетарните и фискалните рестрикции не се оказаха толкова успешни, колкото се очакваше в частност поради „нечувствителността“ на предлагането и неспособността му да се приспособи в исканата посока, както и поради пропуски и несъгласуваност в самите икономически програми.

Голяма част от проблемите бяха свързани и с факта, че микроикономическото поведение в страните в преход в редица случаи не следваше предписанията на макроикономическата политика. При липсата на ефективно корпоративно управление, вместо много по-трудния избор за реструктуриране на държавните предприятия, повечето от тях избираха по-лесни решения. Основните им критерии бяха оцеляването чрез намиране на алтернативни източници на финансиране, често благодарение на пропуски в съществуващите регулаторни норми. Така, когато дотациите от държавата бяха преустановени и търговският кредит стана твърде скъп, много предприятия се насочиха към други, нездравни форми на „кредитиране“ – неизплащане на задълженията към доставчици, към бюджета и към търговските банки. Системното натрупване на загуби, от своя страна, водеше към декапитализация на фирмите и банките. Практически всички СЦИЕ, в една или в друга степен, се сблъскаха с негативните последици от рестриктивната монетарна и фискална политика, които се изразиха във влошена финансова дисциплина, натрупване на лоши дългове и декапитализация на корпоративния сектор.

Първата реакция на такъв тип поведение е да се „запушат дупките“, например чрез въвеждането на строго законодателство за фалита. Унгария направи най-радикалната стъпка, като пред 1992 г. въведе изключително строг закон за фалита, включващ т.нар. „автоматичен спусък“, по силата на който мениджърите на неплатежоспособни предприятия се задължават сами да заявят фалит под заплахата от криминално преследване. Един от резултатите от опита за прилагане на този закон обаче беше задръстването на съдилищата с про-

цеси за фалит, тъй като техният капацитет беше далеч по-нисък от генерирания от закона поток от заявени фалити. Вследствие на това „автоматичният спусък“ по-късно беше отменен. Други страни като Чехия, Словакия и Полша не оказваха такъв натиск по отношение на фалитите, независимо от наличието на такива закони. Подобен е и опитът на България, която последна от СЦИЕ въведе закон за фалитите през 1994 г., но досега той не е приложен спрямо нито едно държавно предприятие. Очевидно опасенията от другите негативни въздействия от фалита (например домино-ефект или каскадни фалити) надделява над сухата икономическа логика.

Освен това, когато рестриктивната политика наистина действа в очакваната посока, тя предизвиква ликвидацията на хронически нерентабилните предприятия и реструктуриране на оцеляващите (обикновено свързани със значителни съкращения на работна ръка). Резултиращото нарастване на безработицата (и оттук на задълженията на социалното осигуряване и разходите за активна политика на пазара на труда), съчетани със свиващата се данъчна основа (тъй като както печалбите на предприятията, така и индивидуалните доходи се влияят негативно от рестриктивните мерки) увеличават фискалните дебаланси и бюджетния дефицит. Тази обратна връзка засилва инфлационното напрежение и в крайна сметка оказва точно обратния ефект на очаквания от прилагането на рестриктивните мерки. Такъв ефект беше особено силно забележим в България, но също и в Полша и Унгария.

Освен това продължителното прилагане на рестриктивен режим води до изчерпване ресурсите на производителите, до масовото натрупване на големи загуби и в крайна сметка до силен натиск към правителствата за предприемане на спасителни мерки. През периода 1992-1994 г. редица СЦИЕ предприеха някои мащабни финансови операции по държавно подпомагане на банковия сектор и държавни предприятия, обременени с лоши кредити. Най-значителни те бяха в Унгария и България. В Унгария тази операция се проведе на два етапа на първия, определени нестандартни кредити на банките бяха заменени с лихвоносни държавни ценни книжа, а на втория – държавата рекапитализира държавните банки чрез увеличаване на капитала им с цел подобряване на капиталовата

им адекватност. В България, на базата на Закона за „лошите кредити“, всички необслужвани банкови кредити, отпуснати преди 1990 г., бяха заменени с държавни облигации в портфейлите на държавните банки. Все още е рано, за да се оценява позитивният резултат от тези операции, но негативните ефекти, свързани с нарастване на вътрешния дълг и на бремето по неговото обслужване, вече са налице. В България това се наслажда с общата макроикономическа нестабилност и повишава инфлационния натиск.

Сега често се задава и въпросът, доколко бяха и са оправдани рестриктивните мерки, когато те водят до такива противоречиви резултати. За съжаление отговорът не е еднозначен поради разнородния характер на инфлационното напрежение и поради другите негативни ефекти, които би имало свалянето на рестрикцията.

Така увеличаването на реалните работни заплати в някои от страните през определени години (табл.6, Б) и резултиращото повишено вътрешно търсене не водят автоматично до растеж в производството. Отчасти това може да се обясни с ниската еластичност на предлагането. Същевременно в условията на преходна икономика се изяви един друг, още по-силно действащ фактор. Оказа се, че тази на импортното търсене от дохода е значително по-висока от еластичността на търсенето на местни продукти. В съчетание с ревалоризиращите се в реално изражение валутни курсове през периода 1992-1994 (табл.7, В) това доведе до отрицателните търговски баланси (табл.5, В) и влошена външна експозиция на СЦИЕ.

От друга страна, развитието в Румъния до 1994 г. (когато бяха направени съществени корекции в икономическата политика) ясно показва, че меката монетарна политика в една преходна икономика неизбежно води до много висока инфлация и съществено забавяне в процеса на икономическо реструктуриране. Натрупващият се голям държавен дълг в някои СЦИЕ (най-вече Унгария, а в последно време и България) също действа като бариера за провеждането на експанзионистична фискална политика и ограничава степените на свобода на провежданата икономическа политика.

Съществуват и други дилеми на икономическата политика, които отчасти опират до монетарните и фискалните

проблеми, но са свързани главно с външната търговия. В началото на прехода в региона се пропагандираше (а и беше приложена на практика в повечето СЦИЕ) пълна либерализация на търговията. Смяташе се, че незабавното отваряне на икономиките на тези страни ще спомогне за разчупването на местните монополи, ще внесе конкурентен натиск, необходим за реструктурирането на техните икономики, и ще съдейства за установяването на немонополистични равновесни цени. В тази политика отново не беше дооценена способността на местните фирми да откликнат на променящите се пазарни условия и да се адаптират към външни шокове. Загубата на традиционните пазари на СИВ, смущенията в снабдяването с основни суровини и материали, липсата на маркетингови и мениджърски умения и на опит за действие в силно конкурентна среда, изкривяванията в местните пазари, липсата на ориентири и стимули за мениджърите на фирмите, както и общата съпротива към промени са само някои от множеството фактори, които възпрепятстваха процеса на реструктуриране и адаптация. При тези условия внезапната либерализация на търговията се оказва явно предозирана вместо да лекува икономиките на СЦИЕ, тя започна да ги смазва.

Положителното въздействие на либерализацията върху търговския баланс на СЦИЕ, който се забелязваше в първите една-две години, се оказва само еднократен ефект, частично предизвикан от първоначалното свръхобезценяване на валутните курсове и частично резултиращ от разпродажбата през този период на натрупани запаси от стоки. След 1992 г. първоначалният импулс, предизвикан от тези фактори, се изчерпа и практически всички СЦИЕ започнаха да трупат търговски дефицит. Широката търговска либерализация оказва и отрицателен фискален ефект, тъй като ограничи притока на бюджетни приходи от някои стабилни източници.

Проблемите на търговията и на монетарната стабилизация са тясно свързани и с провежданата политика на валутния курс в страните в преход. Общо казано, стабилизационните програми (с изключение на Унгария, която се ориентира към плавен преход) бяха твърде близки по своята философия и съдържание. В един аспект обаче те се различаваха значително и това са номиналните котви, които бяха използ-

вани за „фиксиране“ на равнището на вътрешните номинални индикатори. В Полша и Чехословакия това беше на първо място валутният курс и едва на второ и трето място номиналните доходи и паричното предлагане. В Чехословакия (а сега и в Чешката, и в Словашката република) беше приложена и още се прилага политика на фиксиран валутен курс. Полша също въведе фиксиран курс в началото на програмата си, който впоследствие беше заменен с пълъящ, който периодично се актуализира спрямо инфлацията по предварително определена формула. Пълъящият курс се прилага и в Унгария.

Нито в България, нито в Румъния валутният курс не беше избран за номинална котва. Вместо това и двете страни въведоха плаващ курс, като основният аргумент беше, че страните не разполагат с достатъчно валутни резерви за поддържането на друг тип политика на валутния курс. Така че, даже ако се ограничим само до този аспект, стабилизационната политика в България и в Румъния остана изцяло незащитена спрямо смущения, породени от колебанията във валутния курс (които са в състояние мигновено да внесат инфлационно напрежение в икономиката). Примерът от двете валутни кризи в България са пряко доказателство за това. Същевременно несигурността относно неговото бъдещо равнище, при отсъствието на ясна и прозрачна валутна политика, предизвикват предпазно ценово поведение на икономическите агенти с оглед минимизиране на валутния риск (добавяне на рискова премия към цените), което от своя страна се трансформира в хронична инфлация. Това е поне един от факторите, които обясняват значително по-високата инфлация в България и Румъния в сравнение с останалите СЦИЕ (табл.2, Б).

Фиксираният и плаващият курс обаче поставят други дилеми пред икономическата политика. От една страна, стабилният и предсказуем валутен курс определено оказва положително въздействие за стабилизацията на цените. От друга страна, централноевропейските държави, които следваха такава политика, регистрираха съществена ревалоризация на своите валути през периода 1992-1994 г., което оказва негативно въздействие върху търговския им баланс, и, както беше посочено, се превръща в хронично явление през послед-

ните години. Това възбуди вътрешен натиск (главно от страна на производителите) за девалвация поради депресивния си ефект върху производството и безработицата.

Последното обаче също не би било еднозначно решение. На първо място, независимо от ревалоризацията, валутите на СЦИЕ все още са обезценени спрямо конвертируемите валути по паритета на покупателната си способност. На второ място, което е може би по-важно, девалвацията е най-безболезненото решение за производителите, което не стимулира така необходимото реструктуриране и адаптация, докато относително по-скъпата национална валута създава натиск за повишаване на производствената ефективност и подобряване на конкурентите им позиции на външните пазари.

Освен това, никой от посочените по-горе проблеми не може да се разглежда в изолация. Всички те са взаимно свързани и всяко действие на икономическата политика предизвиква вторични ефекти в цялата икономика.

Може би най-дискутираният проблем на икономическата политика в СЦИЕ сега е как да се премине от стабилизация към растеж в една ситуация, когато не може да се смята, че целите на стабилизацията са били постигнати (поне за болшинството страни). При условията, посочени по-горе, традиционната индустриална политика или политика на стимулиране на износа най-вероятно ще има противоречиви резултати. Стимулирането на вътрешното търсене, както беше посочено, също крие своите опасности. От своя страна, степените на свобода на икономическата политика също са твърде ограничени.

Индустриалната политика е скъпа и ще окаже допълнителен натиск върху състоянието на бюджета. Освен това стимулирането на износа изисква и достъп до определени валутни ресурси, което не е по силите на част от СЦИЕ. Големият държавен дълг, слабите външни позиции и липсата на вътрешна стабилност са фактори, които възпрепятстват провеждането на активна експортно-ориентирана политика. Сред всички СЦИЕ единствено Чехия, по параметрите на вътрешното си състояние, може би е в състояние да си позволи такава политика

В същото време развитието през последните години недвусмислено показва, че Източна Европа вече е неделима част

от Европа и конюнктурата в развитите страни оказва твърде силно въздействие върху състоянието на икономиките на СЦИЕ. Началните години на прехода съвпаднаха с период на силна рецесия в Западна Европа (а и в повечето развити страни) и това беше допълнителен негативен шок за икономиките в преход. Обратно, признаците на съживяване в СЦИЕ се почувстваха точно когато Западна Европа излезе от рецесията, при това със силна възходяща фаза. Икономическият растеж във всички СЦИЕ през 1994 г. в значителна степен може да се обясни с повишеното търсене в Западна Европа вследствие на подема и резултиращия ръст на износа от СЦИЕ за този регион.

Освен това, макар и в ограничена степен, през периода 1992-1994 г. СЦИЕ все по-често предприемаха мерки, насочени към съживяване на техните икономики. Чехия и Румъния започнаха действия за защита на производството и заетостта; Унгария, Полша и България промениха търговския режим чрез въвеждане на умерени протекционистични мерки. В някои от страните се предприема селективно стимулиране на търсенето на местни стоки с инвестиционно предназначение като средство за стимулиране на бъдещ растеж. Би могло да се очаква, че нарастващият натиск от страна на производителите и на населението ще породи възприемането на някои елементи на индустриална политика, разбира се, в рамките на съществуващите общи ограничения на икономическата политика в тези страни.

Другият фокус на икономическата политика е предлагането и главно процесът на системна трансформация на производителите. Досега реформата в собствеността беше в центъра на тази политика, тъй като тя представлява основата за прехода към пазарна икономика. Формирането на нови, частни икономически агенти в икономиките се осъществява в две основни направления: чрез приватизация на държавните предприятия и чрез появата и развитието на новосъздадени частни фирми.

Процесът на приватизация в различните страни протичаше неравномерно и следваше различни стратегии и техники. Сега обаче, след първоначалното колебание, всички СЦИЕ са се насочили към едни или други схеми за масова приватизация на големите държавни предприятия, чрез предлагане

на преференциални условия за местните инвеститори при приватизацията на такива обекти. Несъмнено успехът на ваучерната приватизация в Чехословакия, а впоследствие в Чехия, в значителна степен повлия за промяната на политическите настроения по отношение на масовата приватизация.

От 1993 г. и особено през 1994 г. приватизацията навлезе и в някои преди това смятани за чувствителни сектори на икономиката. Две големи полски банки вече са приватизирани; практически всички чешки и словашки банки бяха включени във ваучерната приватизация; няколко унгарски и полски банки са в процес на подготовка за приватизация. Телекомуникациите и електроснабдяването в Унгария и Чехия също бяха частично приватизирани.

Независимо от този напредък, с изключение на Чехия, приватизацията на големите държавни предприятия все още изостава от очакванията. Основните пречки за това са свързани с лошото финансово състояние и остарялата материалотехническа база на голяма част от тези предприятия в региона, което намалява привлекателността им на потенциалните инвеститори поради значителните разходи за евентуалното им реструктуриране. Друга пречка е общият недостиг на свеж капитал във всички СЦИЕ.

Нововъзникващите частни фирми засега са основните двигатели на промените, а и на растежа в СЦИЕ. В началото този процес беше концентриран в сферата на услугите. Частни фирми или изместваха държавните (както това стана в търговията), или предлагаха нови, несъществуващи преди това услуги (финансови, консултантски и други, свързани с бизнеса). Новият частен сектор, поне в някои от страните, все повече се насочва и към промишлеността.

Развитието на частните фирми обаче среща значителни проблеми, най-вече от гледна точка на финансирането на своята експанзия. Проблемът с лошите кредити и налаганите монетарни рестрикции нравят достъпа до кредит за малките фирми (които не разполагат с необходимото осигуряване) изключително труден, ако не и невъзможен. Тъй като за тези фирми не съществуват други външни източници за финансиране, те могат да разчитат само на собствените си печалби за бъдещите си инвестиции.

Независимо от посочените затруднения, частният сектор

продължава да се развива динамично. По оценки на различните страни през 1994 г. той е създал между 25 и 60 % от брутният продукт в СЦИЕ.

Общо може да се отбележи, че СЦИЕ навлизат в нова фаза на прехода си към пазарна икономика. Съживяването на икономиките им (ако продължи успешно) ще сваля значителна част от сега съществуващото напрежение в икономическата политика. Икономическият растеж ще увеличи потенциала за продуктивни инвестиции, което е залог за динамично развитие и в бъдеще. Подемът ще увеличи и наличните ресурси за правителствата на тези страни, които ще могат да провеждат по-многогранна и гъвкава икономическа политика.

В същото време трябва определено да се каже, че е рано за прекален оптимизъм и розов поглед към бъдещето. Преходната депресия доведе икономиките на СЦИЕ в такова състояние, че ще бъдат необходими години и десетилетия за пълното им възстановяване. Масовото обедняване на населението значително охлади ентузиазма му към радикални реформи. Макро и микроикономическите проблеми в тези страни определено са с дългосрочен характер и дилемите на икономическата политика скоро няма да отслабнат. Рисковете, несигурността и нестабилността също ще останат за дълго време характерни черти на икономиките в преход.

ГЛАВА ВТОРА

АДАПТИВНОСТ НА ОТРАСЛОВИТЕ СТРУКТУРИ (на примера на България)

Въведение

Проучването има за цел да анализира адаптивността на отрасловите структури на страните в преход, да се проследи и прогнозира тяхното възможно и очаквано развитие. Тежестта на изследването се поставя върху установяването на общото и специфичното в развитието на България през преходния период в сравнение държавите от Вишеградската група и Румъния.

Преходният период протича по съвсем различен начин в отделните страни. Чехия например във всяко отношение се ориентира успешно в новата обстановка. Очакването, че всички останали страни ще вървят по този път, не се потвърди. На другия полюс е България, която среща значителни трудности. Различията в развитието се оказаха много големи и годините на преход дават основание да се очаква, че те ще продължават да нарастват. Една от причините за благоприятното икономическо развитие на Чехия е, че голяма част от пасивите на плановото стопанство, като неадекватна отраслова структура, се поеха от Словакия, икономиката на която стагнира значително в сравнение с на останалите страни от Вишеградската група*.

Основен фактор, обуславящ възможностите за адаптиране на икономиките в преход, е съответствието на икономическите структури на пазарните условия.

Съществени различия между страните с планова икономика и тези с пазарна не се наблюдават при разпределението на брутния вътрешен продукт (БВП). Реални разлики има само по отношение на изменението на запасите, където висо-

* Информацията за страните в преход е набрана от Статистическите годишници и международните публикации, предимно тези на Секретариата на Европейската икономическа комисия в Женева.

кият процент за плановете икономики е резултат на тяхната неефективност.

Таблица 1

Структура на разпределението на БВП по основни компоненти
(пресметната в националните валути _____ за 1990 г.)

Страни	БВП	Крайно лично потреблен ие	Колективн о потреблен ие	Инвестици и за основни произв одс твени фондове	Измене на запасите	Вн шно търгов ски баланс
Австрия	100.00	65.80	7.60	24.60	0.70	1.20
Чехословакия	100.00	61.40	10.30	28.00	2.20	-1.90
Гърция	100.00	76.20	15.20	19.20	0.30	-10.90
Унгария	100.00	64.40	6.20	19.10	6.60	3.60
Югославия	100.00	71.10	11.10	15.50	5.50	-3.20
Полша	100.00	53.90	7.50	19.10	11.20	8.20
Турция	100.00	67.10	10.60	22.80	-0.10	-0.50
Румъния	100.00	71.80	7.40	19.80	10.50	-9.50
СССР	100.00	58.30	10.40	30.00	1.80	-0.60
България	100.00	66.80	7.20	22.80	9.10	-4.40

Източник: International Comparision of Gross Domestic Product in Europe 1990, Results of the European Comparision Programme, United Nations, New York and Geneva, 1994.

Различията в структурата по сектори и отрасли при производството на БВП е основен фактор, определящ и нееднаквото развитие на икономиките в преход.

I. Структурни промени по основни сектори

Структурата на България по основни икономически сектори е може би най-неблагоприятната в сравнение с остана-

лите страни. Без да е била индустриална държава, сега България има най-голямо относително участие на промишлеността, която обаче се оказва несъобразена с реалните и сравнителни преимущества – оттук и неефективна при новите икономически условия*. Тази неадекватна структура е една от основните причини за големия спад на икономиката, като по този показател страната се нарежда след Полша, Словения, Унгария, Чехия и Румъния.

Структурата на БВП през 1992 (по цени от 1989 г.) е напълно идентична с тази, която България е имала през 1980 г., и което е по-интересно, производството като обем е на приблизително същото равнище (Табл. 2)**. Ако се приеме, че промените в структурата на БВП през периода 1990 – 1992 г. са били пазарно ориентирани, това би означавало, че българската икономика се насочва към по-ефективна структура, каквато страната е имала през 1980 г.

Таблица 2

Структура на производството по основни сектори _____ (текущи цени)

Сектори	1980 г.	1989 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.
Селско и горско стопанство	14.40	10.90	15.40	10.30	10.10	12.00
			/14.40/	/14.10/		
Индустрия	53.80	59.40	47.60	46.60	39.80	38.50
			/53.70/	/53.00/		
Услуги	31.80	29.70	36.70	43.10	51.10	49.50
			/31.90/	/32.90/		
Всичко	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Структурата в скоби е в постоянни цени от 1989 г.						

Източник: По данни на НСИ

* Единствено в Чехия при формирането на БВП относителното участие на промишлеността е по-високо, но при нея отрасъла е далеч по модерен и съобразен със сравнителните преимущества.

** Може да се приеме, че различията в структурата по основни сектори за годините 1980, 1989 (при постоянни цени от 1989 и при текущи цени) са несъществени.

Основните икономически показатели за структура и динамика на производството, инвестициите и за заетите показват добре познатия проблем, с който се сблъскват икономиките в преход – структура, неотговаряща на икономическите изисквания на пазарната икономика. Диспропорциите в България са много изяви, което определя и остротата на проблемите, с които се сблъсква страната. Показателно за това е и равнището на безработицата, която е относително най-висока. Освен това характерният спад в селското стопанство за икономиките в преход е най-силен в България.

За разлика от другите страни във Вишеградската група, промените в структурата по сектори у нас в България е трудно да бъдат определени като реално структурно адаптиране, защото те са резултат от спада на производството във всички сектори, или имаме негативна структурна адаптация, при която неефективната промишленост продължава да доминира развитието на стопанството*. Това определя и интереса за икономическия анализ от проследяването на структурните изменения на равнище отрасли на промишлеността.

II. Структурни промени по подотрасли на промишлеността

До 1989 различieto в темповете по подотрасли на промишлеността са значителни. Те са предизвикани до голяма степен от изкуствените приоритетни условия, създавани в определени отрасли – по-точно черна металургия (вкл. добив на руди), машиностроителна и металообработваща промишленост и преди всичко електротехническа и електронна промишленост**. Структурните промени по отрасли на промишлеността също са най-значителни в годините на преход. Най-общо се изразяват в слабо намаляване дела на промишлената продукция на типичните отрасли на леката промишленост, които според пазарните изисквания би трябвало да имат преимущества в сравнение с тези на тежката промишленост. Това показва, че реални изменения като резултат на адаптиране съобразно

* Сега наблюдаваното нарастване дела на услугите до голяма степен се дължи на конюнктурни причини.

** Това са отраслите, които свиха производството най-силно в годините на прехода (спад повече от 60 процентни пункта, резултат преди всичко на загубата на пазарите на СИВ).

пазарните условия при отраслите на промишлеността все още не са настъпили. Отрасли като черна металургия, цветна металургия, химическа и нефтопреработвателна промишленост са увеличили своя относителен дял с около 15 процентни пункта.

Тези промени са резултат от нарастване на производството, преди всичко предизвикано от конюнктурни причини*. Ако може да се говори за някакво влияние на реформата в България, то това са отраслите, които в най-малка степен са засегнати от нея. В това отношение показателна е леката промишленост, където приватизацията има някакво присъствие, отраслите ѝ имат сравнителни преимущества като цяло, но на практика стагнират**. Това развитие в България идва да потвърди фактът, че не може да се говори за настъпването на някакви реални промени по отношение на структурна адаптация на промишлеността съобразно икономическите изисквания на пазарната икономика. Причините за различията с останалите страни са много, но главните са: изкуственото приоритетно развитие на тежката промишленост в България и изключително едностранчивите търговски взаимоотношения с СССР. Отраслите на леката промишленост, въпреки по-големите възможности за адаптиране, силно страдат от загубата на пазарите в страните на Общността на независимите държави (ОНД) и зависят от осъществяването на бартерни сделки, което още повече засилва влиянието на конюнктурата. Така отрасъл хранително-вкусова промишленост, независимо от очевидните си сравнителни преимущества, които би имал при реални пазарни условия, страда от депресираното вътрешно търсене и бавно се преориентира към нови външни пазари. Възможностите за подобна преориентация са стеснени поради сравнително ниската технологична база и липсата на инвестиции.

III. Фактори, влияещи за промяната на структурата на промишлеността

В таблица 3 е представено ранжирането на отраслите на промишлеността в зависимост от различни показатели. Това поз

* В конкретния случай това са преди всичко дотации от бюджета, незапартно формиране на някои цени, използване на икономическа и политическа конюнктура, вкл. и войната в Босна и Херцеговина.

** Леката промишленост в страните от Вишеград увеличава своя относителен дял.

Таблица 3

Ранжиране на отраслите на промишлеността по _____ определени показатели

Отрасли	а	б	в	г		д
				1989 г.	1994 г.	
Производство на електро и топло енергия	5.00	2.00	6.00	4.00	7.20	5.00
Каменовъглена промишленост	4.00	3.00	4.00	1.00	1.90	8.00
Нефтодобивна и газодобивна пром.	2.00	1.00	1.00	0.00	0.10	4.00
Черна металургия	16.50	9.00	3.00	2.80	5.80	1.00
Цветна металургия	8.00	5.00	7.00	2.90	5.10	2.00
Машиностроителна и металообработваща пром	15.00	15.50	17.50	32.60	14.60	14.50
Електротехническа и електронна промишленост	18.00	17.00	17.50			14.50
Химическа и нефто преработваща промишленост *	14.00	6.00	8.00	16.50	26.60	3.00
Промисленост за строителни материали	16.50	15.50	13.00	2.60	2.40	10.50
Дърводобивна и дърв опреработваща промишленост	9.00	11.00	10.00	2.50	2.70	13.00
Целулозно хартиена промишленост	11.00	7.00	9.00	1.10	1.50	6.00
Стъкларска и порцеланова фаянсва промишленост	7.00	8.00	5.00	0.80	1.50	7.00
Текстилна и трикотажна промишленост	12.00	14.00	16.00	5.50	3.80	16.00
Шивашка промишленост	6.00	12.00	15.00	1.80	1.50	17.00
Кожарска, кожухарска и обувна промишленост	10.00	10.00	14.00	1.70	1.50	10.50
Полиграфическа промишленост	1.00	4.00	2.00	0.50	1.40	9.00
Хранително-вкусова промишленост	13.00	13.00	12.00	21.40	20.40	12.00
Други отрасли на промишлеността	3.00	18.00	11.00	2.10	2.40	18.00
Общо	12.50	14.50	11.00	100.00	100.00	14.00

Легенда: а – рангът на индексите на промишлено (1993/1989 постоянни цени)
б – рангът на индексите на промяна в цените на производител в промишлеността (1994/1990) в рангът на индексите на изменението на относителния дял от общото промишлено производство (1994/1989 текущи цени)
г – относителен дял от общото промишлено производство
д – рангът на индексите на заетостта (1994/1989) * – най-високият индекс има ранг 1.

Източник: По данни на НСИ.

волява да се определи влиянието на някои характерни за прехода фактори, влияещи на промените в отрасловата структура.

При отраслите Производство на електроенергия и топлоенергия, Каменовъглена промишленост фактор, определящ високите им рангове в таблица 2, е либерализирането на цените на вътрешния пазар и държавното регулиране, изразено предимно под формата на дотации. За втория отрасъл действието на фактора държавно регулиране е основен за достигането на относително високия ранг по наблюдаваните показатели. Тези енергийни отрасли в по-малка степен са повлияни от настъпилата криза, първо, едно поради малките възможности за внос на енергия и второ, поради социалната политика по отношение на въгледобива. При отрасъл Нефтодобивна и газодобивна промишленост обемът на продукцията е съвсем незначителен, което определя и неговото конюнктурно развитие на сегашния етап. Структурните изменения на тези отрасли в останалите страни е сходно. Разликата е, че при по-ниска ефективност и логично най-висок спад на отрасъл черна металургия в България останалите високи рангове на показателите б, в и д са изцяло резултат на държавно регулиране, характерно за плановете икономики, каквото нито една от другите страни в преход не провежда*.

1 При отраслите Химическа и нефтопреработваща промиш-

*** Така при най-голям спад на производството в Черната металургия се запазва най-висока заетост.**

леност и Цветна металургия за измененията в структурата основна роля играе отварянето на международните пазари. Това води до относителното разширяване участието на тези отрасли при формирането на общата промишлена продукция. Производството при тях е благоприятствано от международната конюнктура, включително и от рестрикциите по отношение на екологическото замърсяване в България, които са по-либерални. В този смисъл може да се говори, че в случая и държавното регулиране оказва известно влияние*. Тези отрасли в останалите страни са относително по-неефективни.

За отрасли като Машиностроителна и металообработваща и Електротехническа и електронна промишленост промяната в цените е резултат от загубите на пазара на СИВ, или може да се каже, че основен фактор е отварянето на международните пазари. Това са високотехнологични отрасли, спадът при които се чувства и в останалите страни в преход, но за България той е най-рязък.

Част от различията при структурните изменения у нас в сравнение с другите страни са предизвикани от продължаващото субсидиране на тежката промишленост, изразяващо се в поддържането на губещи производства.

За всички останали отрасли на леката промишленост основна роля изигра отварянето на международните пазари и либерализацията на цените, което в конкретния случай за България резултира в загубата на пазарите на бившия СССР. В сравнение с другите страни в преход, където типичните отрасли на леката промишленост като хранително-вкусова и шивашка се определят като отрасли „победители“, то в България особено първата е в силна криза**. Единствено за полиграфическата промишленост либерализирането на цените на вътрешния пазар изиграва решаваща роля за нарастване на производството. За останалите отрасли либерализацията на цените на вътрешния пазар доведе до повишаването им до степен, която силно сви потребителското търсене.

Различията в страните в преход по отношение формирането на структурата на промишлеността се наблюдават преди всичко при леката промишленост са резултат на разно-

* Социално икономическата настройка в България е такава, че екологическите проблеми ще бъдат игнорирани пред икономическите в Периода на преход.

** Economic Bulletin for Europe, Volume 43 (1994), p. 159.

родни фактори, основни от които за България са: ниското технологично равнище в сравнение с останалите страни; загубата на пазарите и невъзможността от преориентация към нови пазари; липсата на каквато и да е преференциална политика по отношение на тези отрасли от страна на държавното регулиране. В това отношение България в развитието си изостава и от Румъния.

IV. Промени в структурата на външната търговия

Радикалните политически реформи в Източна Европа ускориха разпадането на СИВ и съществуващите икономически взаимовръзки. Повечето от страните, членки на СИВ, се опитват да стартират една търговска и икономическа активност, ориентирана към западните държави. Докато страните от Вишеградската група бяха повлияни в най-голяма степен от загубата на пазара на ГДР, то за България това беше загубата на пазара на бившия СССР.

В процеса на търсенето на нови пазари и икономически взаимоотношения основен въпрос, който икономистите си задават, е до каква степен съществуващите взаимоотношения на България в сферата на СИВ са резултат на непазарни взаимоотношения на плановата икономика. Ориентацията ни изцяло към пазара на СИВ, особено за износа (85% към СИВ, от които 65% към СССР) беше най-силна в сравнение с тази на другите страни. Структурата на износа е една и съща за отделните видове стоки и различието се появява само при селското стопанство, чийто относителен дял към страните от СИВ е 50%. Картината за износа е близка: различието се изразява в нарастването с 10 процентни пункта на дела на западните страни.

Очевидната деформация на българската търговия по времето на плановата икономика рефлектира в загубата на пазарите в началото на 90-те години и драстичното намаляване на външнотърговския стокообмен. Спадът му за България е най-висок в сравнение със страните от Вишеградската група и Румъния.

Структурата на външната търговия по групи страни в периода след 1990 г. се променя значително. По отношение на

износа спрямо страните от бившия СИВ от приблизително 85 % през 1989 г. относителният дял спада на 35% през 1994 г., като най-голям е спрямо Общността на независимите държави (от около 65%, сега този относителен дял възлиза на 17 -20%). Тези изменения в структурата на износа са преди всичко за сметка на увеличаването на износа към Европейския съюз с близо 30 проценти пункта и на страните от Балканския полуостров с близо 20-24 процентни пункта. Оценката на икономистите в България определя реалното му намаляване на повече от 60% през 1991 г., спрямо 1989 г., или спад с около 2.5 пъти (вж. Табл. 4)*. Приемайки общия спад за 2.5 пъти през 1991 г. спрямо 1989 г., може да се определи приблизителното изменение на експорта като абсолютни величини по отделни страни.

Таблица 4

Търговията на България

	Милиони долари				1991 = 100			
	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1004 г.
Експорт	3432 6	3957 1	3679 0	4187 2	100	115.2	107.2	113.8
Импорт	2700 4	4521 7	5112 2	4224 9	100	167.4	189.3	157.5
					1989 = 100			
				1989 г.	1991 г.	1992 г.	1992 г.	1994 г.
Експорт				100	40	46	43	45.5
Импорт				100	35	58.6	66.2	54.8

Източник: По данни на НЦИ

За страните от Източна Европа абсолютният спад на износа е от порядъка на близо 5 пъти, като само за тези от бив-

* Поради изкуствения обменен курс оценката на спада на търговията за периода 1989-1991 г. на базата на щ. дол. не би дала реална информация за търговския стокообмен.

шия Съветски съюз е близо 8 пъти – към останалите източноевропейски страни е около 2.5 пъти. Спрямо Европейския съюз износът е нараснал близо 3 пъти, толкова се е увеличил и към балканските страни.

Изменението в структурата на импорта е в същата посока, но не толкова драстично. Спадът на относителния дял за страните от Източна Европа е от 74 на 40%, като за страните от бившия Съветски съюз той е от 53 на 31%. Тези относителни изменения в структурата са за сметка на увеличаване дела на Европейския съюз и балканските страни с повече от 3 пъти. Като абсолютни величини в сравнение с 1989 г. вносът е спаднал близо 3 пъти през 1991 г. С Източна Европа той е намалял като обем повече от 2 пъти (вкл. и този със страните от бившия Съветски съюз). Нарастването му с Европейския съюз и с балканските страни е близо 2 пъти.

Наблюдаваната преориентация по отношение на западните страни може да се приеме, че е резултат от действието на пазарните механизми. Загубата на пазара на страните от бившия Съветски съюз не е пряко следствие от действието на тези механизми, а по-скоро на политическите и икономическите процеси, протичащи в тях. Това доведе до нарушаване възможностите за стабилни търговски отношения.

Сравнението със страните от Вишеградската група и Румъния потвърждават резултатите от анализа за изменението на отрасловата структура на БВП по основни сектори и общата промишлена продукция по отрасли в България. Външнотърговските взаимоотношения са били най-силно нарушени в нашата страна, където спадът на стокообмена е най-силен. Промените в териториалната структура на външната търговия на страните в преход се характеризират със силната преориентация към западните държави и по-специално към Европейския съюз износа на Унгария, Полша Чехия и Словакия е от порядъка на 71-73%, докато за България и Словакия като страни, изпитващи по-големи трудности с реализацията на западния пазар, този процент е 35 – 40.

Интересни за сравнение са данните в таблица 5*, където се визира изместването на търговските отношения на страните от Източна Европа от ОНД към Германия.

* Таблица 3.2.2 от Economic Bulletin for Europe, Volume 43 (1994), p. 57.

Таблица 5

Източна Европа: преориентация на търговията от Руската федерация към Германия, 1988,1993-1994 (%)

Относителен дял на търговията с Германия	1988 г.		1993 г.		1994 г. ³	
	Износ	Внос	Износ	Внос	Износ	Внос
България	1.00	5.00	6.90	12.30	7.70	14.00
Чехия	7.70 ⁶	9.30 ⁶	26.90	25.10	34.10	28.90
Унгария	10.90	13.90	26.60	21.60	28.20	23.10
Полша	13.10	13.30	36.30	28.00	34.30	27.50
Румъния	6.60 ^в	2.20 ^б	14.30	16.50	15.60	19.20

Относителен дял на търговията с Русия	1988 г.		1993 г.		1994 г.	
	Износ	Внос	Износ	Внос	Износ	Внос
България	62.50	53.50	19.40	36.20	10.50	18.30
Чехия ,	33.40 ⁶	31.00 ⁶	7.50	14.00	6.10 ^г	13.50 ^г
Унгария	27.60	25.00	15.30	22.20	12.80 ^г	16.60
Полша	24.50	23.30	7.20	10.70	5.90	6.10
Румъния	21.70	31.60	9.20	15.90	4.50	14.50

Легенда: а – януари – юни

б – Чехословакия

в – 1989 г.

г – Всички страни от ОНД

Бележка: Данните за търговията с Русия за 1988 г. отговарят на тези с бившия СССР.

Продуктовата структура на външната търговия в България претърпя сериозни промени особено по отношение на износа. Експортът на селско стопанство на продукти значително увеличи своя относителен дял. Отраслите от тежката промишленост машиностроителна и металообработваща и електротехническа и електронна силно свиват своя износ, който беше насочен предимно в Източна Европа и по-специално в страните от бившия Съветски съюз. Леката промишле-

ност изцяло е засегната, като най-силно това се е отразило на хранително-вкусовата промишленост. Ограслите на тежката промишленост като черна металургия, химическа промишленост и цветна металургия намират пазари, подпомогнати от субсидирането на производството, особено за черната металургия. Участието на тези ограсли нараства не само относително, но и абсолютно.

Импортьт в България до голяма степен е повлиян от ек. порта и от развитието на икономиката. В периода на криза се запазва вносът на суровини, който е от порядъка на 36%, главно от страните на ОНД. След като няма инвестиции, то и вносът на продукти на машиностроителната и металообработваща промишленост рязко спада.

Структурата на продуктовата външна търговия в България е много нестабилна. За икономика, която се намира в рецесия, износът на продукти се предопределя от конюнктурни фактори. Бартерните сделки, особено със страните от ОНД, са практика. Това определя и големите изменения в структурата на вноса и износа в рамките на две последователни години. За трудностите, които среща България във външнотърговските си отношения, е показателен търговският баланс, който през последните 3 години е отрицателен като цяло, както и към основните търговски партньори. Положителен е към балканските, арабските и групата на останалите страни.

Балансът на вноса и износа по отделни продукти дава ясна картина за възможностите на страната в този период по отношение на продуктовата си ориентация. Реализиран беше положителен износ на селскостопанска продукция*, лека и химическа промишленост.

Промените в продуктовата схема на износа на източноевропейските страни от Вишеградската група не са така драстични както при България – те запазват износа на машини и съоръжения на значително по-високо равнище от нашето и което е по-интересно, независимо от това има изместване към нарастване дела на леката промишленост.

* Този износ доведе до намаляване на едрия рогат добитък повече от 2 пъти в България.

V. Потенциални възможности за благоприятни структурни изменения

Като наследство от развитието при плановата икономика нашата страна стъпи към пазарните отношения при условия, които са най-негативни в сравнение със средноевропейските страни в преход. Главната причина за това е неадекватната икономическа структура, едностранчиво насочена към осъществяване на икономическите взаимоотношения в рамките на СИВ и по-специално с бившия Съветски съюз. В резултат потенциалът и структурата на българската икономика се различават значително от тази, съответстваща на сравнителните ѝ преимущества.

У нас не само икономическите, но демографските и социалните характеристики нямат близък аналог*. Може би това е причината всички негативни отличителни черти на структурните диспропорции да достигнат до крайност в сравнение с тези на другите източноевропейски страни.

България за разлика от Чехия, Полша, Унгария, Словения и даже Румъния 'не успя да съчетае икономическия спад с реални позитивни структурни изменения, каквато тези страни в по-голяма или по-малка степен успяха да осъществят.

Икономическото и социалното развитие сочат, че стратегическият въпрос за формиране на адекватна секторна структура остава на заден план. Икономическата криза в България доведе до пълно пренебрегване на дългосрочните ефекти за сметка на краткосрочните. Това е тенденция в икономическата политика не само на микроравнище, но и на макроравнище. Тази така да се каже кризисна нагласа води до игнориране на въпросите, свързани с определянето на дългосрочната икономическа политика за сметка преди всичко на краткосрочни социални аспекти. Отлагането на решаването на структурните неравновесия поставя икономиката във все по-тежко състояние, затруднявайки същевременно и решението им в бъдеще, т.е. стеснява икономическия потенциал на бъл-

* Демографска криза в България дава много силно отражение върху икономическото и развитие. Като пример могат да се дадат два коренно различни фактора, които действат в една и съща посока: на един зает в страната се падат повече от двама неработещи, които трябва да бъдат издържани; общото остаряване на населението спъва въвеждането на реформата: промени трудно се приемат и още повече осъществяват от възрастно население.

дешото развитие. Подобно развитие в другите страни не се забелязва, поне по начина, по който става у нас. Това е резултат било на реалното действие на пазарните механизми, било поради осъществяването на икономическа политика, неповлияна единствено от конюнктурата.

Общият извод, който се налага при сравнението с развитието в страните от Вишеградската група, е, че българската икономика се оказва най-неподготвена за преход към пазарни условия. Трябва да се приеме, че това, което с години се осъществява в другите източноевропейски държави, не може да стане много по-бързо у нас.

Ако се ранжират страните по икономическото си равнище преди прехода и след прехода, ще се забележи, че промени не са настъпили в мястото, което те заемат, но различията са нараснали значително. Страните, които са били в по-голяма степен репресирани от плановата икономика в рамките на СИВ, сега лесно осъществяват своя потенциал и България изостава в сравнение с тях. Икономическите различия ще предопределят и нарастващото различие в икономическите отношения към една или друга страна. Това несъмнено в бъдещото интегриране на страната към европейските структури ще окаже решаващо влияние.

Изводът, който се налага, е необходимостта от преценка и приемане на реалностите и даденостите, които преходът поставя пред България. Развитието на структурната политика и структурните изменения ще зависи до-голяма степен и от сценария, който ще се изпълни не само като вътрешно развитие, но и по отношение на интеграцията ни с Европейския съюз. Истината е, че до голяма степен желаните и очаквани структурни промени в България се покриват с тези, които си поставят източноевропейските страни, така че е възможно да се развие и допълнителна конкуренция. В този смисъл ние трябва ясно да очертаем своите сравнителни преимущества, както и регионалната си ориентация за реализирането им – ориентация, която ще е свързана очевидно в по-голяма степен с Балканския полуостров и по-специално с Гърция като страна от Европейския съюз, както и с държавите от Изтока, в сравнение с очакваната ориентация на средноевропейските централни икономики.

В известен смисъл положението в България напомня това

след края на Първата световна война, когато страната въпреки изолацията и икономическата криза е съумяла да постигне икономическо развитие, което е впечатляващо на фона на останалите държави. Това е резултат на съобразяване с тогавашните сравнителни икономически преимущества и пазарните механизми.

Подобно развитие сега би предполагало ориентиране към съществуващите сравнителни преимущества на българската икономика, които не се различават значително от тогавашните. Ориентиране към най-близките партньори – балканските държави, източноевропейските страни, и разбира се, към европейския пазар. Няма съмнение, че добрите установени икономически взаимоотношения със страните от ОНД не би трябвало да се изоставят, но не и с цената на поддържане на икономически несъобразена отраслова структура.

Развитието в останалите страни, преминаващи към пазарна икономика, както и сложените се изменения у нас позволяват да се направи една сравнително коректна прогноза по отношение на основните стопански сектори. Услугите имат ясно изразени статични сравнителни преимущества на фона на развитието на индустрията и селското стопанство. И в средносрочна, и в краткосрочна перспектива те ще запазят преимуществата си в сравнение с индустрията. Очевидно е, че тази сфера ще се разширява, но границите и срокът на това развитието ще зависят от това каква ще бъде съдбата на очакваните икономически реформи. Статичните сравнителни преимущества, въпреки несъмнения потенциал на сектор селско и горско стопанство, поради трудностите със собствеността не могат да се реализират. В средносрочна и особено в дългосрочна перспектива обаче това ще е секторът, който ще доминира по отношение на възможностите за ефективно развитие.

Развитието на промишлеността е лесно прогнозируемо като насока, но не и като етапи, разпределени във времето. Промените в структурата могат да бъдат очаквани преди всичко в повишаването на ефективността на леката промишленост и намаляване на тежката промишленост*. Петте години на

* Пазарните изисквания ще доведат рано или късно до промени в конюнктурните преимущества, които имат в момента някои отрасли на тежката промишленост в сравнение с леката – преимущества формирани преди всичко от изкуствената политика на плановата икономика, която и в годините на преход не се е променила.

преход показаха, че тези промени ще настъпят сравнително бавно. Големи изменения не могат да се очакват в краткосрочен и даже в дългосрочен план. Тази оценка се основава както от развитието на икономическите процеси, така и преди всичко на този на приватизацията.

ГЛАВА ТРЕТА

МОДЕЛИ НА ПРИВАТИЗАЦИЯ I

Методи на голяма приватизация

Е Определение

Голямата приватизация съдържа трансфера на активи на големи и средни държавни предприятия към частния сектор. Масовата приватизация е също част от голямата, но поради твърде различната си технология на провеждане тя ще бъде разгледана в самостоятелна част. За разлика от приватизацията на големите предприятия, извършвана в държавите с развита пазарна система, в СЦИЕ те се продават основно чрез извънборсови методи. Поради това, че различията в голямата приватизация се свеждат до подбора и приоритета на различните техники на приватизация, опитът на страните от Централна Европа ще бъде разгледан не поотделно, а според използваните методи (вж. табл. 1).

2. Трансформация на държавните предприятия

Трансформацията* на държавните предприятия в търговски дружества често представлява първата стъпка към приватизацията им. С нея капиталът на тези предприятия окончателно се обособява и се разпределя в ценни книжа, които са обект на последваща продажба. Освен това предприятието приема корпоративна структура с общо събрание, чиито функции в началото се изпълняват от специален орган (агенция, фонд) или от отрасловия министър и управителни и надзорни съвети, назначавани от съответния собственик. По този начин се прекратява системата ма работническите съвети (съветите на предприятието), въведени през 80-те години и доминирани от представители на персонала.

Като синоними на трансформацията често се използват термините „комерсиализация“, „преобразуване“, „корпоратизиране“.

Таблица 1

Методи на голяма приватизация

Критерии	Техники на приватизация						
Прав на собственонос	Отчуждаване на собствеността:				Отчуждаване на дохода:		
	- публична продажба на акции				- отдаване под наем		
	- конкурс				- отдаване под наем с клауза за изкупуване*		
	- търг				- франчайзинг		
	- директна продажба				- мениджърски контракт		
	- приватизация чрез увеличаване капитала на дружеството						
	- конверсия на дълг и собственост						
	- образуване на смесени предприятия						
	- откупуване на предприятието от мениджъри						
- откупуване на предприятието от работниците							
Участие във фондова борса	борсови				извънборсови		
Конкурентност при продажбата	открита продажба				закрита продажба		
Купувачи на предприятието	местни предприемачи	нуждестрани инвеститори	мениджъри	персонал	мениджъри и персонал	банки	инвестиционни и други фондове
Платежни средства	налични пари	дългови инструменти	приватизационни бонове		компенсационни бонове		комбиниран
Източник на средства за изплащане на предприятието	частни средства		банков кредит			печалба на предприятието	
Срок на изплащане	веднага		отложено			комбиниран	
Размер на продаваната част от предприятието							

Забележка: * Точното място на тази техника за приватизация е по средата на двете колони, защото при нея едновременно се отчуждава в собственост ■ доход.

В Полша трансформацията на държавните предприятия се извършва според Търговския закон под контрола на Министерството на приватизацията. По време на последното комунистическо правителство трансформация на малки предприятия е била възможна по силата на закона за държавното предприятие, което е довело до ефектите от спонтанната приватизация. Трансформацията е осъществена като формален акт, без пряка връзка с приватизацията. Една от преследваните цели е намаляване влиянието на работническите съвети в предприятията и установяване на централизация на правата на собственост в ръцете на Министерството на приватизацията. За потушаване съпротивата на синдикатите и персонала при трансформацията са предвидени отстъпки за тях като например намаляване данъка върху нарастването на средствата за работна заплата, избор на една трета от членовете на Надзорния съвет на дружеството от персонала, а също и освобождаване от данък върху активите (имуществото) на предприятието.

Особеното на трансформацията на предприятията в Румъния е, че успоредно с нея протича и демонополизация на икономическите дейности, защото се ликвидират големите държавни конгломерати (централи), които са служели като посредническо звено между министерствата и предприятията. Трансформацията на държавни предприятия има два изхода: автономни режим или търговски дружества. Предполага се, че първите ще останат продължително време държавна собственост. Търговските дружества, обратно, ще се продават бързо, като тяхната собственост ще бъде разделена в пропорция 70:30 между Държавния фонд и петте частни фонда (вж. раздела за масовата приватизация). Въпреки че технологията на трансформация в Румъния предвижда създаване на смесени дружества, тази възможност е слабо използвана.

В Унгария трансформацията започна през 1988 г. след приемане на закон за търговските дружества, който дава права на съвета на предприятието да създава нови търговски дружества с активи на държавното предприятие. Този процес се осъществява напълно автономно, без санкция от държавата. Нов тласък дава приетият през 1989 г. Закон за трансформацията, който разрешава цялото държавно предприятие да се преобразува в търговско дружество. При този процес е раз-

решено на вътрешни купувачи да придобият 20% от акциите на новото дружество с отстъпка до 90%. Тъй като цената на придобитите акции и дялове от тези купувачи е подценена, чрез трансформацията се трасира възможността за спонтанна приватизация. Този процес е установен през 1990 г. със създаването на Агенцията за държавна собственост, която започва да контролира процеса на трансформация. В Унгария тя се използва за привличане на външни акционери в новото дружество.

В Чехословакия трансформацията на държавните предприятия започва през 1990 г. но сложна процедура, която бързо е изоставена. След това тя е подчинена изцяло на приватизационната процедура, като се преобразуват предприятия с одобрени планове за приватизация. Функциите на собственик на тези предприятия се прехвърлят от отрасловото министерство към специално създадения Фонд за национална собственост, чиято цел е не да администрира, а да приватизира. Този фонд изпълнява роля на акционер в компаниите, където е проведена частична приватизация или е останал непродан държавен дял. След разделяне на федералната република бяха създадени два фонда за националната собственост съответно за Чехия и Словакия, със сходни функции.

3. Класически методи на приватизация

Класическите методи на приватизация като публична продажба на акции, продажба чрез търг, конкурс и т.н. във всичките им разновидности са адаптирани и използвани с различен приоритет от страните в Централна Европа (вж. табл. 2, 3,4, 5 и 6).

За разлика от приватизационния опит на развитите пазарни икономики, в Централна Европа борсовите техники на приватизация са най-слабо застъпени поради неразвитост на фондовите борси, слабо търсене и предлагане, прекалена сложност на процедурата и ниска икономическа култура на населението. Единствено в Унгария и Полша продажбата на акции на фондовия пазар има умерен успех, докато в другите страни тя е по-слабо развита и позната. В Чехия и Словакия масовата приватизация се смята като основен двигател за развитие на фондовия пазар, така че го ще стане важно средство за регулиране едва след нейното приключване.

Таблица 2

Състояние на приватизацията в Албания

Отрасли	Държавни обекти	Продадени	Отдадени под наем
Търговия	12643	9574	831
Услуги	5015	4415	99
Транспорт ;	5730	4839	30
Селско стопанство	8015	6609	10
Промишленост	1797	990	106
Строителство	474	264	40
Други	3884	2214	261
Общо	37558	29123	1377

Източник: National Privatization Agency, 1004.

Темпото на използване на извънборсовите техники на приватизация в Албания, Унгария и в по-малка степен в другите страни се определя от потока на чуждестранни инвестиции. В Унгария например 60-80% от приходите от приватизация са резултат от чуждестранни инвестиции. Това поражда отрицателни реакции сред населението, че държавата се продава на безценица на чужденци, че се губи национален икономически суверенитет и че приватизираните предприятия се превръщат в суровинни доставчици и поддоставчици на западните компании.

Преди продажбата по тези методи на приватизацията предприятията преминават през сериозна подготовка на селекция, правен анализ, финансово оздравяване, бизнесоценка, подготовка на офертна документация. Като продължение на изброените дейности е маркетинг на продаваните предприятия, подбор на консултанти по сделката, търсене и привличане на потенциални купувачи, проучването им, водене на преговори, подготовка на договори за продажба и т.н.

Таблица 3

Резултати от приватизацията в Полша

Показатели	Ситуация към:				
	31.12. 1990 г.	31.12. 1991 г.	31.12. 1992 г.	31.12. 1993 г.	
Брой държавни предприятия.	8453	8228	7254	5924	5258
Приватизирани чрез ликвидация предприятия:	49	989	1576	1999	2132
- по силата на чл. 19*	18	540	857	1082	1171
- по силата на чл. 37**	31	449	719	917	961
Трансформирани предпр.	38	260	480	522	579
Капиталова приватизация:	1	30	52	98	119
- Изкупуване от мениджъри и персонал	1	3	3	3	3
- Публична емисия на акции	0	12	13	16	17
- Открита продажба	0	11	34	79	99
- Други*	0	4	2	0	0
		1991	1992	1993	1994
				++	+++
Приходи от приватизация в милиарди злоти:		1.7	5.2	8	12.3
- от капиталова приватизация		1.6	3.2	4.4	4.5
- от отдаване под наем и продажба чрез ликвидация			1.6	3.3	3.5
- от банкова приватизация		0	0.4	0.8	4.3

Източник: Dinamika Prywatyzacji, Ministry of Privatization, № 19, 1994.

+ от закона за предприятието

++ от закона за приватизация

* От 1994 г. по тази класификация не се отчита статистика

** Предварителни данни

*** Според закона за бюджета

Таблица 4

Приватизация на държавни предприятия в Унгария

Показатели	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.
Брой приватизирани предприятия	27	218	602	760
Номинална стойност, млрд. форинта	26.19	345.07	645	650.85
Общо приходи, млрд форинта	0.7	30.4	67.6	30
- пари в брой	0.2	4.8	17.5	8.8
- дългови инструменти	-	1	9.1	9.8
- във валута	0.5	24.6	40	11.2
- компенсационни купони	-	-	2.3	3.5

Източник: Бакаш, Г Унгарската реформа, сп. Икономика, май 1994 г.

Таблица 5

Резултати от приватизацията в Словакия

Показатели	Приходи (млн. словашки крони)		Приходи (млн. долари)
	А	Б	
Директна продажба	А	13846	484
	Б	19500*	6356*
Търгове	А	49	171
	Б	107	4
Конкурс	А	2	7
	Б	7601	1074
Прехвърляне на собственост към общините	А	688	24
	Б	164**	5**
Общо	А	14585	509
	Б	27372	892

Източник. Juris A. Privitazation in Slovakia, Jransition in Progress, Proceedings of the First Roundtable Conference, Budatest, 1994 А 1992 г. Б до 31.10 1993 г. * предварителни оценки ** по балансова стойност

Таблица

Техники на голямата приватизация в Чешката република

(по Време на първата вълна)

Техника на приватизация	Брой предпр.	Капитали млрд. крони	Дял от общия размер на капитала в %	Заети '000	% от заетите
Търг	447	5	1	15	1
Конкурс	424	14	3	62	5
Директни продажби	1385	13	6	130	11
Смесени предприятия:	1294	477	88	978	82
- чрез ваучери	1233	247	46	938	78
Безвъзмездни трансфери	1175	10	2	14	1
Общо	4725	539	100	1199	100

(по време на втората вълна)

Техника на приватизация	Брой предпр.	Капитали млрд. крони	Дял от общия размер на капитала в %	Заети '000	% от заетите
Търг	18	0	0	1	1
Конкурс	38	2	3	9	6
Директни продажби	168	4	7	26	17
Смесени предприятия:	83	50	87	116	75
- чрез ваучери	69	22	33	103	67
Безвъзмездни трансфери	257	2	3	1	1
Общо	633	58	100	153	100

Източник: Ministry of Privatization of the Szech Republic, quoted by Mladek Jan, Voucher Privatization in Czechia and Slovakia, OECD Advisory Group on Privatization, Paris 2-4 March, 1994, p 8.

Всичко това отнема много време и струва скъпо. Затова темпото при този тип приватизация не е особено високо и е съпоставимо с динамиката на приватизация, постигната в най-бързите продажби на държавни предприятия в западните страни.

Ограничеността на класическите методи на продажба се определя и от лошото финансово състояние на предприятията, западането на пазарите им, дълбоката криза в производството и потреблението в страните в преход, нестабилната макроикономическа среда, вътрешната съпротива срещу приватизацията от страна на мениджърите и персонала, както и на определени политически групи и партии, политическия риск, рецесията в западната икономика, насочването на потока от мощни чуждестранните инвеститори в страните от Азия*.

Това принуди учените, консултантите и правителствата да търсят пътища за ускоряване на стандартните процедури на продажби, вкл. чрез въвеждане на облекчени схеми на разплащане, нарастване на преференциите за мениджърите и персонала, децентрализиране на продажбите, включване като платежни средства на дългови инструменти и компенсационни купони. Въпреки това, дори при най-оптимистични сценарии, приватизацията по стандартни методи се изчислява на десетки години и радикалното решение за ускоряване на процеса беше намерено в масовата приватизация.

4. Изкупуване на предприятието от вътрешни купувачи

Във всички анализирани приватизационни технологии с изключение на използваните в Албания, Чехия и Словакия, освен системата на преференции при закупуване на акции от персонала са установени техники за изкупуване на част или на цялото предприятие от него. Те ще бъдат обект на анализ в следващото изложение.

Приватизация чрез ESOP и MBO

Методът ESOP (Employees Stock Ownership Plan) е въведен в Унгария през юли 1992 г. с цел да се увеличи и улесни участието на персонала в собствеността на предприятията.

* Ramanadam V. Concluding Review, pp. 356-357, in Ramanadam V. (ed.) *Constraints and Impact of Privatization*, Routledge, 1993, p. 122.

Дотогава само около 2% от приватизираната собственост е станала притежание на персонала и мениджърите въпреки съществуващата отстъпка от 90% от цената на 10% от акциите, предназначени за заетите в предприятието*. Според закона за ESOP персоналот може да закупи ограничен брой акции на половин цена, ако поне 40% от персонала участват в ESOP организация. Предвидено е акциите да се изкупуват чрез разсрочени вноски. Програмата няма широко разпространение, а са известни само отделни случаи на приложение в сферата на търговията и услугите. Причините за това се крият в ниската норма на печалба на унгарските предприятия и трудността при получаване на кредит от банките при този метод.

В Румъния техниката на изкупуване на предприятието от мениджърите и персонала (MEBO – Management and Employees Buy Out) се отнася за предприятия с до 500 души. Предвидено е продажбата да се извършва *пряко*, без търг по балансова стойност. Първата вноска трябва да е поне 10-15% от балансовата стойност на предприятието, като е възможно получаване на нисколихвен кредит.

Приватизация чрез ликвидация

Приватизацията на държавните предприятия чрез ликвидация е въведена в Полша чрез чл. 37 от Закона за приватизация и чл. 19 от Закона за предприятието. И двете процедури отразяват силата на синдиката „Солидарност“ и отчитат съществуването на работнически съвети в предприятията. Затова чрез тях се дава предимство на купувачите от самото предприятие пред външните инвеститори.

Член 19 от Закона за предприятието въвежда системата на ликвидация на изпаднали в неплатежоспособност предприятия. Съгласно тази процедура активите му се продават или се прехвърлят към новосъздадено смесено предприятие. В този случай органът, който изпълнява функции на собственик (най-често отрасловото министерство или общината) не трябва да иска съгласие от работническите съвети за откри-

* Privatization and Transformation in Eastern Europe: A Trade Union Perspective, Warsaw, 1993, p. 80.

ване на процедурата по ликвидация. Въпреки че приватизацията по чл. 19 е открита и за външни участници, най-често мениджърите и персоналот изкупуват активите на ликвидираното предприятие или съвместно с тях учредяват ново дружество, като получават възможност за разсрочено плащане, гратисен период и субсидирана лихва.

Приватизацията чрез ликвидация по чл. 37 се инициира от органа, изпълняващ права на собственик, или от работническия съвет на предприятието, а Министерството на приватизацията трябва да даде своето съгласие за това. Тази процедура има три изхода:

отдаване под наем и изкупуване на предприятието; даване във владение с последваща продажба; даване във владение без последваща продажба.

Предприятието се отдава под наем или владение на ново дружество, съставено от мнозинството от персонала, с капитализация не по-малка от 20% от капитала му за срок от 5 до 10 години при облекчени условия на плащане.

Както се вижда от таблица 3, приватизацията чрез ликвидация е най-често използваната техника. Трябва обаче да се има предвид, че тя се прилага за малки и средни предприятия. Въпреки че приватизацията по чл. 19 е прилагана по-често от тази по чл. 37, последната има по-важно значение, защото се отнася за по-големи предприятия и повече персонал. Резултатите от изкупуването на предприятия от вътрешни купувачи в Полша са обнадеждаващи. Според извършени изследвания 90% от така приватизираните предприятия променят своя производствен профил, а 75% чувствително са повишили производителността си. Около 10% от тях през 1993 г. са изпитвали сериозни затруднения при изплащане на наемните си вноски*.

5. Спонтанна приватизация

Спонтанната („тихата“) приватизация в различна степен засегна страните в преход. В Унгария тя се употребява за означаване на несанкционирания от държавата процес на създаване на самостоятелни филиали на държавните предпри-

* Poland. Etude économique de l'OCDE, Paris, OCDE, 1994, p. 91.

ятия, чиито акции могат да се продават, или образуване на смесени предприятия между държавни и части (вътрешни и чуждестранни) капитали, при които държавният дял е миноритарен. Друг смисъл, който се влага в това понятие, е свързан с иницирираното от самото предприятие откриване на процедура за трансформация или приватизация. В този случай мениджърите на държавните предприятия постигат предварителна договорка с външни за предприятието инвеститори и след това търсят санкция от страна на Агенцията за държавна собственост.

Легалните предпоставки за спонтанна приватизация са създадени през 1985 г. с учредяването на съвети за управление на предприятията с над 500 души персонал. Членовете на тези съвети се избират, като 51 % са от персонала, а 49% от управата на предприятието. Законът за съветите за управление дава широка свобода и независимост на мениджърите да управляват собствеността на предприятията. След влизане в действие на Закона за търговските дружества през 1988 г. съветите за управление на предприятията имаха права да трансформират предприятията в търговски дружества, да участват с държавно имущество в смесени дружества. Според непубликувани данни на Министерството на търговията и промишлеността 40% от държавните предприятия от търговията, промишлеността и строителството са участвали в няколкостотин дружества средно с по 10% от капитала им*, като се смята, че държавният дял не участва с пазарната си стойност, а е подценен. Като контрамярка на този пропеев в края на 1990 г. е създадена Агенцията за държавна собственост, чиито задачи са да организира и контролира пропеев! на трансформация и приватизация.

Спонтанната приватизация намира проявление и в Словакия в средата на 1993 г., когато концентрацията на власт в ръцете на министър-председателя достига кулминацията си. През април 1993 г. словашкото правителство обявява приватизационна програма, съдържаща 200 предприятия на стойност 80 млрд. крони (2,5 млрд. дол.). Тази програма е частично реализирана, като са приети 61 проекта за приватизация, от които 45 са утвърдени един месец преди подаване

* Earle, J. R. Fridman A., J Turkevitz. Small Privatization. CEU, Press, 1994, p. 132.

оставката на това правителство. Извършената по този начин приватизация се оценява като „дива“*.

Най-облагодетелствани от спонтанната приватизация са управляващите екипи на предприятията и членовете на комунистическия елит, затова в Полша този тип приватизация е известен като „номенклатурна приватизация“. Там тя се осъществява преди установяване на първото некомунистическо правителство основно чрез трансформация на държавните предприятия в търговски дружества, където управляващи екипи са изкупували ценни книжа от предприятията по ниски цени. Друга разновидност на тази приватизация, развила се в Полша, е приватизацията на дохода на държавното предприятие чрез сключване на неизгодни договори за него с частни търговски фирми за доставка и продажба на продукцията**.

6. Изводи

1. Основният извод, който може да се направи от анализа на процеса на голямата приватизация, е, че главната дилема за приоритета на скоростта или приходите от приватизацията е решена в полза на първата. Колкото по-бавно се развива приватизацията, за сметка на преките приходи от нея, толкова повече нарастват съпротивителните сили и толкова повече държавният капитал се декапитализира. За да се избягнат тези ефекти, всички страни в преход търсят алтернатива в ускоряване на стандартните процедури на продажба и чрез въвеждане на схеми на масова приватизация.

2. Класическите методи на приватизация, използвани в страните от Централна Европа, са бавни и скъпоструващи. Чрез тях обаче се постига установяване на класически права на собственост, инвестиции за реструктуриране на предприятията, стабилност в управлението.

3. Разпространението на техниките за изкупуване на предприятията от мениджърите и персонала и установяване на работническа собственост е пропорционално на историческото наследство от моделите за работническо самоуправление

* Blaha J. Les privatisation en Slovaquie, Le courrier des pays de l'Est. No. 390, juin-juillet 1994. p. 41.

** Fridman R., A. Rapaczynski, J. Karle et al. The Privatization Process in Central Europe, CEU Press, 1993. p. 183.

и общественото влияние на синдикатите върху икономическата реформа. Въпреки че тези техники нямат и не могат да имат доминиращо влияние, подходящото им използване може да помогне за ускоряване на приватизацията, да мотивира по-силно персонала и мениджърите и да намали съпротивата им към нея.

4. Повечето страни в преход не успяха да избягнат процесите на спонтанната приватизация. Най-сериозно средство за изолирането ѝ се оказва бързото въвеждане на процедури за легална приватизация и установяване на институции за управление и контрол на този процес.

II. Модели на масова приватизация

1. Определение и цели

Масовата приватизация включва група или част от предприятия, за разлика от класическия пазарен подход, чиято приватизация се извършва „случай по случай“. Най-важната цел на тази приватизация е бързо да създаде основата на пазарната икономика чрез ускорено прехвърляне собствеността на държавните предприятия. Чрез схемите на масова приватизация с помощта на ваучери (бонове, купони или сертификати) се разпределя собствеността на държавните предприятия пряко към населението и/или към специално формирани за целта инвестиционни фондове.

Масовата приватизация е изкуствено *създадена* схема за бърза и евтина трансформация на собствеността в частни ръце, за разлика от конвенционалните (класическите) методи на приватизация, които са бавни и осъществяването на процеса изисква високи разходи, а също и пазарна среда, която да позволява определяне на пазарна стойност на предприятията. Масовата приватизация преодолява още един недостатък на конвенционалните методи, а именно необходимостта от свободни капитали за закупуване на предприятията чрез емисия на квазипари сред населението.

Обобщено измеренията на тази приватизация се търсят в три посоки*:

* Lieberman, Ira. Mass Privatisation in Central and East Europe and the Former Soviet Union: A Comparative Analysis, OECD, 1994, p 1

политическа – създаване на обществена поддръжка на икономическите реформи чрез въвличане на населението в приватизацията и обезсилване на съпротивата срещу нея;

социална – справедливо разпределение на държавната собственост сред населението;

икономическа – осигуряване необратимост на икономическата реформа, ускоряване създаването на икономическата основа на пазарното общество.

2. Технология на масовата приватизация

Масовата приватизация в Чехия и Словакия

Масовата приватизация в Чехия и Словакия се основава на подход отдолу-нагоре. (Вж. Табл. 13). Това означава, че за всяко предприятие от него или от потенциален купувач се подготвя приватизационен план, които се представя в Министерството на приватизацията или в съответното отраслово министерство на всяка република. Приватизацията е разделена на две вълни в зависимост от готовността на предприятията за нея. Приватизационните планове съдържат възможности за използване на различни техники и масовата приватизация е само една от съществуващите възможности. За разпределение чрез ваучери се предвижда от 3% до 97% от акциите на предприятията, така че поне 3% от тях остават държавна собственост и служат за покриване на евентуални реституционни претенции. В редки случаи част от собствеността се заделя за осигуряване на банкови кредити и други вземания, тъй като преди началото на първата вълна на масова приватизация лошите кредити на предприятията са изчистени.

Въпреки че акцентът по време на първата вълна е поставен на масовата приватизация, при раздържавяване на средни и големи предприятия са използвани едновременно с нея и други пазарни техники на приватизация (Вж. Табл. 6). По време на втората вълна дялът на масовата приватизация намалява от 46% на 33% в дела на приватизирания капитал за сметка на относителното увеличение на директните продажби.

*Основни принципи на модела на масова приватизация в Чехия и Словакия**

Обобщено, тези принципи се свеждат до:

- подход отдолу-нагоре или самоинициирана от предприятията приватизация;
- висока степен на свободни пазарни отношения и минимално регулиране на процеса;
- основен акцент върху скоростта на приватизацията и масово участие на населението в приватизацията като акционери;
- преимущество на масовата приватизация пред техниките на конвенционална приватизация чрез оказване на натиск върху предприятията бързо да приготвят приватизационни планове;
- насърчаване участието на чуждестранните и местни инвеститори в изкупуването на предприятия, вкл. и чрез масовата приватизация;
- създаване на конкуренция в приватизационния процес чрез подготвяне «а приватизационни планове от предприятията;
- липса на преференциите за персонала на предприятията пред останалите граждани на страната;
- липса на предварително реструктуриране на предприятията, което е оставено в ръцете на бъдещите собственици;
- стремеж към разпръскване на собствеността между няколко основни собственици в едно предприятие;
- силна връзка между програмата за масова приватизация и развитието на капиталовите пазари.

По време на първия тур от масовата приватизация в Чехия бяха създадени 423 инвестиционни приватизационни фонда. Те обхванаха 71,8% от всички възможни ваучерни точки. Въпреки многото съществуващи инвестиционни фонда вместо разпръскване се стигна до концентрация на собствеността. Като доказателство за това често се цитира, че 13-те най-големи фонда притежават 100 млн. ваучерни точки, което прави 40% от всички възможни точки по време на първата вълна от масовата приватизация. Това е сериозен аргумент,

* Заключениета за Словакия са валидни за първата приватизационна вълна, извършена едновременно в двете републики, но в рамките на ЧСФР.

но той не отчита факта, че една инвестиционна компания в Чехия има право да създаде няколко фонда. Например акционерното дружество Harvard Capital and Consulting A. S. е учредило 8 инвестиционни фонда. Затова по-точна представа за равнището на концентрация на собствеността може да се получи, ако фондовете се групират по учредители.

По този критерий се получава, че 13 инвестиционни групировки контролират 4 744 364 700 ваучерни точки или 77,3% от принадлежащите на всички фондове, което прави 55,5% от всички точки. Тези ваучерни точки са трансформирани в 119 149 916 акции, което представлява 67,7% от акциите на всички фондове и 42,8% от всички придобити срещу ваучери акции. Девет от тринадесетте дружества са банки, две са застрахователни дружества и две дружества са учредени от частни лица.* Така, въпреки предварителните очаквания за установяване на подобие на американската, широко дифузирана система на собственост, в Чехия се стига до модел, сходен с „корпоративната банкова собственост“, която е характерна за Германия.

Първата вълна на масова приватизация в Словакия протече в синхрон с чешката програма. Тя обхваща 533 държавни предприятия, които частично или изцяло са предвидени за приватизация чрез ваучери. Нейното приключване според първоначалните замисли беше планирано за края на 1992 г., но до началото на 1994 г. все още някои приватизационни проекти на предприятията не са приети за изпълнение. Според разчетите 60% от акциите на предприятията ще се държат от индивидуални акционери или инвестиционни фондове, а за останалата част правата на акционер ще се изпълняват от Словакия национален фонд за собственост, като 10% от акциите ще се държат постоянно от него, а 30% ще бъдат само временно притежание на фонда.**

За разлика от Чехия инвестиционните фондове в Словакия са успели да привлекат 32% от ваучерните точки, а пряко в приватизация на предприятията са участвали притежателите на 39% от тях. Около 20% от словациите по време на

* Mladek J. Voucher Privatization in Czechia and Slovakia, OECD Advisory Group on Privatization, Paris 2-4 March, 1994, p. 21-23.

** Blaha J. Les privatisation en Slovaquie. Le courrier des pays de l'Est, No. 390, juin-juillet 1994, p. 40.

първата вълна са инвестирани в чешки предприятия срещу 1 -2% от чехите, които са направили същото в словашки предприятия. След приватизацията се оценява, че Словашкият национален фонд за собственост е запазил доминиращата си позиция в собствеността и управлението на предприятията*, а чрез него концентрацията на икономическа власт в ръцете на министър-председателя става огромна, защото той изпълнява функции и на президент на този фонд.

След разпадането на чешко-словашката федерация политиката на приватизация е съществено преоценена, като приоритет се дава на конвенционалните методи и привличането на чуждестранни инвестиции, способни да реструктурират словашките предприятия. Масовата приватизация се разглежда като допълнителен метод, което не пречи да се подготвя втора вълна на приватизация. Тя е приета през април 1993 г. и включва 600 предприятия на стойност 200 млрд. словашки крони, от които 30% трябва да се приватизират чрез ваучери. Бурните политически дебати около резултатите и проектите за втората вълна на масова приватизация и смяната на правителството на Словакия са причина за многократни промени, настъпили в приетата програма, в резултат на което нейното осъществяване е отложено за след парламентарните избори, които се проведоха в края на 1994 г.

Полският модел на масова приватизация

Вторият основен модел на масова приватизация, който се разработва паралелно с чехословашкия модел още от 1990 г., е полско творение. Той се различава съществено от подхода на „максимална пазарност“, прилаган в Чехия, въпреки че първите му версии са разработвани също през 1990 г. от либералните полски икономисти Я. Зомбург и Я. Левандовски. Процесът на масова приватизация е направляван „отгоре-надолу“ и е предварително подсигурен по отношение осигуряването на корпоративно управление на предприятията след приватизацията им. Първоначалните идеи, заложи в модела, предвиждаха около 400-600 големи и средни държавни предприятия самостоятелно да се предложат за участие в ма-

*

совата приватизация, но фактически 467 предприятия бяха подбрани от специалисти на Министерството на приватизацията по следните критерии:

- годишен оборот на фирмата – изисква се той да бъде над 10 млн. щатски долара за предходните години;

финансова стабилност акционерните дружества трябва да се намират в добро финансово състояние.

Тези предприятия трябва да се разпределят по специална процедура, първоначално предлагана с наддаване, а след това чрез принципа на лотарията между 15 финансови посредници – инвестиционни фонда, които в началото ще са изцяло държавна собственост (Вж. Табл. 13). По този начин всеки фонд ще има доминираща позиция в около 30 предприятия. Първоначалните ще бъдат от затворен (closed-end) тип, а след определен период ще се превърнат в отворени (open-ended). Полският модел залага на това управлението на тези фондове да се осъществява от привлечени и подбрани на конкурсен принцип известни чуждестранни мениджъри и фирми за управление на инвестиционни фондове и рисков капитал и инвестиции. На тях се разчита да привлекат чуждестранни инвестиции за реструктуриране и технологично обновяване на предприятията и да осигурят пазари за продукцията им. Заплащането на мениджърите на фондовете ще се осъществява чрез мениджърски контракти и ще се постави в зависимост от увеличаване капитала на фонда и финансовите резултати от реструктуриране на активите му.

Акциите на включените в схемата предприятия ще бъдат разпределени по следния начин:

33% от тях ще се държат от един водещ фонд;

- 27% ще бъде разпръснати между останалите инвестиционни фондове;

- 25% ще останат в държавата за оказване на първоначален контрол, а впоследствие ще бъдат предложени за продажба;

- до 15% ще бъдат предоставени безплатно на персонала на предприятията, в зависимост от индивидуалните средни работни заплати.

Управлението на фондовете е предвидено да се състои от Надзорен и Управителен съвет. Поне 60% от членовете на Надзорния съвет трябва да са полски граждани, които пър-

воначално ще бъдат назначени от полското правителство, включително и представители на синдикатите. Управителният съвет, чиято основна работа ще бъде текущото управление на фонда, ще се избира от членовете на Надзорния съвет чрез конкурс между утвърдени чуждестранни и полски фирми за управление на дялови участия и рискови капитали.

След организиране на инвестиционните фондове, разпределението на предприятията между тях и назначаването на членове на Надзорния и Управителния съвет полските граждани ще получат бонове, които ще могат да заменят срещу акции на фондовете. Размяната ще се извърши на Варшавската фондова борса, една година след започване реалното функциониране на фонда и след одиторска заверка на счетоводните му документи.

Основната разлика между чехословашкия и полския модел на масова приватизация се състои в начина на създаване и функциониране на финансовите посредници. Докато при първия модел те възникват спонтанно и се борят за привличане на бонове на гражданите, то при втория случай държавата предварително ги създава и извършва първоначалното разпределение на собствеността на държавните предприятия между тях, за да минимизира риска за масовите участници и да гарантира качествено корпоративно управление на предприятията. И двата модела имат за цел да ускорят развитието на капиталовите пазари и да повишат пазарната култура на населението.

Основни принципи на полския модел на масова приватизация

- подбор „отгоре-надолу“ на предприятията, включени в схемата за масова приватизация, и акцент върху подготовката им за приватизация чрез участие на външни консултанти и одитори;
 - по-бавен ход на тази приватизация, отколкото в Чехия и Словакия;
 - по-трудно постигане на обществена поддръжка на програмата за масова приватизация, отколкото в Чехия и Словакия;
- програмата за масова приватизация в Полша е със

скромни параметри по отношение размера на капитала, включен в нея, и участието на широката публика;

- крайно оспорвано и източник на неспирни политически атаки е предвижданото управление на фондовете да се извършва от чужди мениджъри и фирми, което води до блокиране и забавяне осъществяването на програмата;

- използване на чуждестранен утвърден мениджмънт на фондовете за реструктуриране на предприятията, привличане на чуждестранни инвеститори в тях и възможности за допълнителни емисии и пласиране на цепни книжа;

- намаляване на инвестиционния риск за полските граждани, участници в масовата приватизация, и уеднаквяване на стартовите условия за участие в собствеността, но наред с това ограничаване на възможността за инвестиционен избор и съответно по-големи печалби и загуби;

- съчетаване на масовата приватизация с другите техники на приватизация, като се очаква за разлика от Чехия тя да не бъде доминиращата форма на приватизация;

- създаване на ограничения за избягване на изключителната концентрация на собствеността в ръцете на един собственик;

- по-ограничено свободно пазарно насочване на процеса, отколкото в Чехия и Словакия;

- програмата за масова приватизация предвижда придаване на силен импулс на капиталовите пазари чрез размяната на боновете за акции на инвестиционните фондове.

Резултати от осъществяване на масовата приватизация в Полша

Прилагането на програмата за масова приватизация в Полша е съпътствано с големи трудности, предимно от политически характер. Политическите противници на програмата и лобито на директорите на държавните предприятия, предвиждани за включване в нея, успяха да „замразят“ разработването на програмата*. Тя беше няколкократно преработвана на концептуално равнище, спъваше се приемането ѝ от Сейма, а след идване на власт на първото правителство на левите сили наче-

* Winięcki J. Polish Mass Privatization Programme: The Unloved Child In A Suspected Family, Warsaw, 1994, p. 12-14.

ло с Н. Павлак избраните членове на Надзорните съвети на инвестиционните фондове бяха подменени. От предвидените дейности досега е извършен подбор на предприятия за участие в схемата, а предстоящите стъпки са: разпределение на предприятията между създадените вече 15 фонда, подбор на чуждестранни мениджъри за управление на фондовете, подписване на договори с тях и реално установяване на персонал на фондовете; отпечатване и разпределение на бонове между населението над 18-годишна възраст; одитиране и регистрация на книгата на фондовете на Варшавската фондова борса; размяна на боновете срещу акции на фондовете. Очаква се, че предприятията ще бъдат приватизирани 18 месеца след начало на работата на инвестиционните фондове.

Унгарският вариант на масова приватизация

Твърде условно може да се приеме, че наречената в Унгария Програма за преференциално изкупуване на акции (ППИА), представлява местна версия на прилаганата в другите страни масова приватизация. Основната разлика между тях е принципът, според който се придобиват боновете за закупуване на акции. Докато в другите страни те се получават безвъзмездно, при унгарската схема са възмездни и подлежат на възстановяване в 5-годишен срок чрез годишни вноски. Унгарската версия на масова приватизация стартира през май 1994 г. и отразява схващанията на доминиращата от началото на реформите в страната икономическа идеология, че безплатното разпръскване на държавната собственост между населението няма да доведе до сериозни икономически изменения*. Икономическите причини за въвеждане на подобна схема в страната са забавеното темпо на приватизация, което основно се определя от притока на чуждестранни инвестиции, осъществените вече продажби на най-атраktivните предприятия и по-трудната реализация на пазара на оставащата държавна собственост, както и необходимост от създаване на условия за достъпно и по-масово участие в процеса на широката публика. Последното е свързано с политическите причини за въвеждане на програмата, чието разра-

* Hungary in Transformation to Freedom and Prosperity, Blue Ribbon Commission, Budapest, 1990.

ботване и прилагане стана в навечерието на предстоящите парламентарни избори.

Унгарската версия на масова приватизация предвижда всеки пълнолетен гражданин на страната да има възможност да получи безлихвен кредит от 100 хил. форинта (1000 дол.) след заплащане на регистрационна такса от 2000 форинта (20 дол.). Очаква се, че по-голяма част от годишните погасителни вноски за изплащане на този кредит ще станат чрез бъдещите дивиденди от придобитите чрез програмата акции на предприятията.

Програмата е разчетена за 5 години и предвижда да се предложат акции за над 120 млрд. форинта от над 70 финансово стабилни и известни предприятия. В тяхната собственост и управление вече функционира стратегически инвеститор, като се очаква, че така ще се привлече и оправдае доверието на дребните инвеститори за участие в собствеността. Чрез програмата се предвижда да се емитират компенсационни купони за задоволяване на реституционни претенции на бивши собственици и наследниците им, както и чрез тях да се компенсират инвалидите. През петгодишния период на прилагане на програмата се очаква да се включат между половин и един милион граждани и над половин милион притежатели на компенсационни купони.

Началото на изпълнение на програмата се оценява като много успешно. Интересът към първите две предприятия, предлагани за продажба по този начин, е много голям, вследствие на което се стига да свръхзаписване за акции. Унгарската пивоварна Sopron, 51% от която се държи от Austrian Brau Union, е успяла да привлече 30 хил. дребни акционери, 1/3 от които са използвали компенсационни купони. Предлагането на компанията за пластмасови изделия Pannoplast успява да привлече 16 хил. дребни акционери. Но поради липса на предлагане на държавни активи за приватизация, пазарната цена на борсата на емитираните вече купони падна на 50% и дори в някои моменти още по-ниско от номинала им, което поставя под съмнение изпълнението на замислената програма*.

Намеренията на новото унгарско правителство и прекъс-

* Hungary Begins Own Version of Privatization, Central European, June 1994.

ването на програмата поради изборите правят неясно нейното бъдеще.

Основни принципи на унгарската схема на масова приватизация

- възмездност на боновете в 5-годишен срок чрез годишни безлихвени плащания;
- ограниченост на участниците и по-скромен обем приватизирана държавна собственост по този начин, в сравнение с конвенционалната приватизация;
- мобилизиране на спестяванията на дребните инвеститори за участие в приватизацията;
 - разширяване на обема и ускоряване на търговията с ценни книжа чрез утрояване броя на предприятията, чиито акции се котира на борсата, и четирикратно увеличаване на годишната ѝ капитализация;
- задоволяване на реституционни претенции чрез емисия на компенсационни купони;
- намаляване риска за дребните акционери и привличането им за участие чрез предлагане на предприятия с навлязъл вече стабилен стратегически инвеститор;

Масовата приватизация в Румъния

Масовата приватизация в Румъния се смята за водещ модел. През август 1991 г. е приет Законът за приватизация, с които се регламентира процеса на масова приватизация в страната. Според него 6280 търговски дружества с размер на капитала си, по цени от 1992 г. приблизително на 1500 млрд. леи трябваше да се приватизират по технологията на масовата приватизация (вж. табл. 7). Тя предвижда създаване на пет частни фонда, чието участие в капитала на предвидените за такава приватизация предприятия ще бъде 30%, а 70% от капитала им ще се притежава от специално създаден държавен фонд (вж. табл. 13).

Таблица

Основни характеристики на румънските предприятия, включени в програмата за масова приватизация

Отраслова принадлежност	Собствен капитал млн. леи	Брой предприятия	Малки предприятия*	Средни предприятия**	Големи предприятия***
Добивни предприятия мини и др.	11564.5	72	29	39	4
Промишленост	782686.6	1919	443	1162	314
Селско стопанство	181317.8	1259	442	773	44
Комуникации	358.5	6	4	2	0
Транспорт	85760.2	500	253	230	17
Строителство	64148.9	451	229	195	27
Изследвания и образование	95146.9	349	263	73	13
Търговия	74582.7	662	287	356	19
финанси и банки	38249.5	18	6	2	10
Услуги (вкл. туризъм)	110094.9	1044	612	397	35
Общо	1443910.5	6280	2568	3229	483

* малки – с капитал по-малко от 50 млн. леи;

** средни – с капитал от 50-500 млн. леи;

*** големи – с капитал над 500 млн. леи.

Източник: National Agency for Privatization, quoted in Trade and Policies in Privatisation, Vol. 1, No. 1, OCDE, 1993, p. 53.

Частните фондове ще бъдат организирани като акционерни дружества и основните им задачи са да максимизират печалбата и капитализацията на дружествата чрез инвестиционни и портфолио решения, да разменят сертификатите за собственост срещу акции на предприятията и да ускорят продажбата на акциите на предприятията, държани от държавния фонд*. Макар и да са наречени частни, съветите на ди-

* Fridman R., A. Rapaczynski, J. Earle et al. The Privatization Process in Central Europe, CF.U Press, 1993, p. 244.

ректорите им, състоящ се от седем членове, ще се назначава от правителството и ще бъде одобряван от Парламента и Сената.

Разпределението на предприятията между частните фондове ще се извършва централизирано, така че те да са с приблизително еднакви размери по печалба, капитали и заети лица. Очаква се тези фондове да бъдат специализирани географски и да имат офиси в по-големите градове, което да улесни продажбата на акции на предприятията.

- Участието на гражданите в процеса се осъществява чрез емисия на сертификати за собственост, които могат да се получат от всеки пълнолетен румънски гражданин срещу минимално заплащане от 100 леи (1% от средната брутна месечна заплата през 1991 г.). Очакваният брой на бенефициентите на сертификатите са 16,5 млн. румънски граждани, като всеки свитък съдържа 5 сертификата за собственост, по един за всеки частен инвестиционен фонд, а отделният сертификат се състои от 10 купона.

Съгласно Закона за приватизация сертификатите за собственост могат да се използват по следните начини*:

да се търгуват на борсата или да се продават директно на други лица, с изключение на чуждестранни физически и юридически лица;

да се заменят за акции на търговските дружества, включени в програмата за масова приватизация и притежавани от частните фондове чрез самите фондове;

като платежно средство в случай на изкупуване на предприятието от персонала със сертификати;

да служат като платежно средство при приватизация на предприятия от държавния фонд и притежателите им ще получат 10% отстъпка от офертната цена на акциите;

ако не бъдат използвани по някои от посочените начини след пет години, когато се очаква частните фондове да станат обикновени взаимни фондове, те ще се превърнат автоматично в техни акции. През този период правата на акционерите са ограничени, като те почти нямат възможност да контролират съвета на директорите на фондовете, не се предвижда провеждане на общи събрания на акционерите и през

* Bonciu F1, C. Munteanu Privatization in Romania, ICES, Bucharest, 1992, p. 12.

първите три години дивидентите им задължително се капитализират и едва след изтичането на периода могат да се получават дивиденти.

Принципът, който е лансиран за определяне цената на сертификатите и на самите акции на предприятията, е чрез борсовия пазар, но едва през август 1994 г. бяха приети законови рамки за работата на фондовите борси. Раздаването на сертификатите за собственост започна през май 1992 г., но частни фондове не бяха създадени; не бяха разпределени и предприятия между тях, което стопаира прилагането на програмата, а получените сертификати масово се разпродаваха на ниски цени. Междувременно през 1994 г. започна подготовката на промени в схемата за масова приватизация, които бяха приети през юни 1995 г. Според новия Закон за приватизация половината от държавните предприятия трябва да бъдат приватизирани до средата на 1996 г. по усъвършенствана технология на масова приватизация.

Основни принципи на румънския модел на масова приватизация

- подбор „отгоре-надолу“ на предприятията, включени в схемата за масова приватизация;
- силно централизирано и етатизирано ръководство на процеса, изразяващо се в доминиране на държавната собственост в предприятията дори след приключване на масовата приватизация, назначаване на управителните органи на проформа наречените в началото частни фондове и чрез силното им регулиране;
- по-бавен ход на масовата приватизация, отколкото в Чехия и Словакия;
- програмата за масова приватизация в Румъния е с твърдо зададени параметри (30% от капитала на включените предприятия) по отношение размера на капитала, което осигурява съчетаването ѝ с методите на конвенционална приватизация;
- намаляване на инвестиционния риск за румънските граждани, участници в масовата приватизация, и уеднаквяване на стартовите условия за участие в собствеността чрез дирижиране създаването на пет частни фонда за управление,

което води до ограничаване на възможностите за по-големи печалби и загуби;

- съчетаване на масовата приватизация с другите техники на приватизация, като се очаква конвенционалните да заемат водещо място;

- програмата за масова приватизация предвижда поливалентна употреба на сертификатите за собственост, вкл. и при конвенционалната приватизация

- изпълнението на програмата се характеризира със слаба поддръжка от обществеността, протакане приемането на важни решения за осъществяването ѝ, което я компрометира.

3. Изводи

Прилагането на различни модели на масова приватизация с различен успех в страните от Централна Европа подсказва някои важни изводи, с които могат да се съобразяват страни, където предстои тя концептуално да се избистри и практически да се осъществява.

Масовата приватизация е безпрецедентен експеримент бързо и евтино да се прехвърли голяма част от държавната собственост сред населението и специално създадени фондове за управление на собственост. Липсата на аналог и съобразяването с националните особености и политически дадености води до развитие на различни модели. Основните различия помежду им се свеждат до целите и обхвата на програмата за масова приватизация, степента на централизация и етатизация на процеса, начините за съчетаване на конвенционалната и масовата приватизация, условията за контрол и регулиране на приватизационните фондове, възможностите за използване на приватизационните бонове от притежателите им и технологията за размяната им срещу акции на предприятията или фондовете (Вж. Табл. 13). Използването на тези показатели позволява сравняването на прилаганите модели и извеждане на типологичните им характеристики. Представените три модела на масова приватизация не изчерпват разнообразието от съществуващи модели, особено ако се вземат предвид и използваните програми в бившите съветски републики, но дават достатъчно ясна картина за принципите за решаване на основните проблеми на този процес.

Политическата воля и поддръжката на масовата приватизация е първото условие за осъществяването ѝ. Без нея процесът се протака или отлага, а успоредно с това се засилва влиянието на различни лобистки групировки и политически противници срещу прилагането на масовата приватизация. Като правило може да се изведе максимата, че колкото по-късно тя започва да се осъществява, толкова по-трудно става това.

Изпълнението на програмата за масовата приватизация се нуждае от силна изпълнителна власт, която да има достатъчно време и средства да организира провеждането ѝ. Използването на масовата приватизация като средство за получаване на политическа поддръжка преди избори води до спиране или до налагане на съществени промени в изпълнението на програмата след смяна на властта, а това компрометира идеята и засилва съпротивителните сили, които са срещу нея.

Децентрализираният, пазарно насочван модел на масова приватизация има предимство пред централизираното провеждане на процеса, защото осигурява неговата изолираност от политическите фактори, намалява съпротивителните сили, по-бързо и по-малко болезнено прехвърляне на държавната собственост в частни ръце, което създава обществена подкрепа на масовата приватизация.

Умелото съчетаване на конвенционалните техники на прехвърляне на собствеността и масовата приватизация позволява да се преодолеят някои от нейните принципни недостатъци, като например привличането на чуждестранни инвестиции. В случаите, когато масовата приватизация обхваща по-малката част от активите на предприятието, а останалата се запазва като държавна собственост, ефектът от нея е незначителен.

Успешното осъществяване на масовата приватизация се нуждае от детайлно разработена програма (план), която да координира дейностите и усилията на институциите, упълномощени да се занимават с тази приватизация. В нея всяко звено от веригата е от изключителна важност за завършване на цикъла. Масовата приватизация е силно дирижиран процес и ако не бъде постигана координация на всеки етап от програмата, това ще означава крах за целия процес.

III. Методи на малка приватизация

1. Определение

Малката приватизация е нов термин, за пръв път използван в Чехословакия за обозначавање на специфичния процес на прехвърляне на държавна и общинска собственост на малки обекти предимно от търговията, услугите, занаятите, цехове или части от промишлени, строителни и транспортни предприятия в частни ръце. Този процес съществено се различава от процедурата на приватизация на големите предприятия, което се определя от размера на продаваните обекти и използваните техники на приватизация. Отсъствието на аналози на малката приватизация в другите икономики направи този процес уникален.

Важно уточнение, което трябва да се отбележи, е, че малката приватизация се отнася до прехвърляне права на собственост върху обекти, а не приватизация на определен бизнес. По този начин може да се направи разграничение на малката приватизация от стартиращия дребен частен сектор, а също като такава приватизация да се разглеждат и случаите на отдаване под наем на държавна и общинска собственост.

2. Малката приватизация в страните в преход

Албания

Страната започна прехода си към пазарна икономика с осъществяване на малката приватизация на обекти от търговията на дребно, занаятите, услугите и транспорта. До края на 1992 г. (вж. Табл. 8) получените приходи от тази приватизация на около 15 000 обекта са около 360 млн. леки (7,4 млн. щатски долара).

Резултати от малката приватизация

Страни	Обекти на малката приватизац.	Приватизи-рани единици	Приходи от продажбите	Валидност на данните
Албания		15000	360 млн. леки	дек. 1992 г.
Полша*		51352		дек. 1992 г.
Румъния	5821	1400	15 млрд. леи	ян.-дек. 1992 г.
Словакия	11099	9299	14.2 млрд. кр.	дек. 1992 г.
Унгария	10674	8723	11 млрд. фор.	авг. 1993 г.
Чехия	31914	21786	31.6 млрд. кр.	ян. 1993 г.

Източник: Les progres de la privatisation, 1990-1992, p. 244, Etude sur la situation economique de L'Europe en 1992-1993, Nation Unies, Geneve 1994; Privatization Newsletter of Czechoslovakia, No. 12, 1993; Earle, J., R. Fridman, A. Rapaczynski, J. Turkewitz Small Privatization, CEU Press, 1994, Transition in Progress, Proceedings of the First Roundtable Conference, Budapest, Vol. 1, 1994; Trends and Policies in Privatization, Vol. 1, Nos. 1, 2, OECD, 1993.

* Данните за Полша се отнасят за общинската приватизация.

** Данните за Унгария се отнасят за нредприватизационната й програма.

Полша

След приемане на закона за местното самоуправление през май 1990 г. полските общини на (брой 2700) получават права на собственост върху търговски площи, обекти на храненето и услугите, които по-рано са били управлявани от местни звена на централната и воеводската администрация. Едновременно с това на тях им е предоставена и голяма независимост от органите на централната администрация. С това се слагат формалните основи на малката приватизация, чието провеждане започва непосредствено след приемане на зако-

на за местното самоуправление. Поради децентрализирания характер на този процес статистическата информация за него е оскъдна. Според различни източници в началото на 1993 г. около 90-97% от търговията и услугите в Полша се намират в частни ръце, но тези дялове включват и новосъздадените частни предприятия.

Специфично за малката приватизация в Полша е фактът, че над 90% от обектите са отдадени под наем, а останалата част са продадени изцяло (Вж. Таблица 8). Поради затворения, неконкурентен характер на сделките (Вж. Табл. 9) се смята, че продажните и наемните цени на обектите са под пазарните.

Таблица 9

Методи за малка приватизация в Полша

Методи на приватизация	Процент на единиците, приватизирани по този метод
Директни преговори	61
Вътрешен търг	2
Търг с преференции за персонала	10
Открит търг	27

Източник: Earle J. R. Fridman A., Rapaczynski, J, Turkewitz. Small Privatization. CEU press, 1994, p. 214.

Румъния

Програмата за малка приватизация в Румъния включва магазини, складове, туристически агенции, обекти на услугите, храненето и други, които са обособени като самостоятелни единици и се продават на открити търгове, организирани от Националната агенция за приватизация. Очакваните приходи от продажбата на обекти в рамките на малката приватизация са за 56 млрд. леи и засягат 39000 д.

На търговете е разрешено участие и на чуждестранни инвеститори. Новите собственици са задължени да не препродават и отдават йод наем закупените обекти за срок от една година. Съществуващите наемни и други договори се запазват за две години след извършване на продажбата.

Словакия

Малката приватизация в Словакия и Чехия не се различават съществено поради това, че са проведени в рамките на една федерална държава и законовата база е еднаква за двете страни. До края на 1992 г. чрез търг е продадено имущество на стойност около 497 млн. дол. (вж. Таблица 8). Около 73% от продадените обекти са търговски магазини и складове, ресторанти и барове, 14% – от сферата на услугите, 9% – цехове за промишлена продукция, а останалите 4% са от строителния бранш.

Унгария

В унгарската приватизационна практика е трудно да се открие синоним на понятието „малка приватизация“. Това се обяснява с прокарването на различни програми за приватизация и отдаване под наем на обекти от търговията, услугите и храненето. Целите на тези програми твърде съществено се отличават от целите на малката приватизация в Чехословакия и Полша, както и от завареното наследство от реформите в тези сектори по времето на „социализма на гулаша“. Така близки до смисловия пълнеж на малката приватизация в Унгария е извършеното в рамките на програмата за предварителна приватизация (privatization) и самоприватизацията (selfprivatization).

Програмата за предварителна приватизация

Предприватизационната програма е единствената, която се отнася специално за сферата на търговията, услугите и ресторантите. Продажбата на магазини и други обекти, отдадени под наем, е замислена още по време на правителството на М. Немет, но предприватизационният закон е приет през 1990 г. В резултат от това забавяне поради страх, че ще им бъде отнета собственост, мениджърите на държавните предприятия-наемодатели са прекратили между 1989 и 1990 г. 27% от договорите за наем*. Предприватизационната програма е една от мерките за спиране на спонтанната привати-

* Earle, J., R. Fridman, A. Rapaczynski, J. Turkewitz. Small Privatization, CEU Press, 1994. p. 129.

зация, защото процесът се поставя под контрола на създадената Агенция за държавната собственост. При около 80% от продажбите агенцията провежда открит търг за наддаване над начално определената цена от оценителски и консултантски фирми. Тъй като в около 70% от случаите недвижимата собственост на обектите от предприватизационната програма принадлежи на общините, чрез нея фактически се продава бизнесът, оборудването, марката, а недвижимата собственост се взема под наем за срок от 10 години.

Въпреки че над 7000 обекта са продадени в рамките на тази програма, тя не се смята за успешна, дори самата Агенция за държавна собственост я оценява като фиаско*. Причини за това са, че много подходящи обекти са „извадени“ от програмата от държавните мениджъри: високи начални цени на търговете, в резултат на което половината от тях пропадат; изолиране на чуждестранни инвеститори от продажбите; сериозната рецесия в икономиката водеше до спад в стокооборота; проблемите с осигуряването на кредит за закупуване на обектите**.

Програмата за самоприватизация

Процедурата на самоприватизация е въведена в Унгария в отговор на неуспешните случаи, допуснати при провеждане на Програмата за предприватизация. Тя е лансирана от Агенцията за държавна собственост в средата на 1991 г. и цели ускоряване на приватизацията на по-малките предприятия със зает персонал до 300 души и стокооборот не повече от 300 млн. форинта. Вторият етап от програмата започва през 1992 г. и изменя параметрите на подходящите за включване в нея предприятия, като въвежда следните критерии: не повече от 1000 души персонал и оборот по-малко от 1 млрд. форинта.

Самоприватизацията се осъществява с помощта на избрани от агенцията 93 консултантски фирми, към които могат да се обърнат подходящи по определените критерии предприятия за трансформирането или приватизирането им. Основното средство на тази програма е „приватизация на при-

* Mihaly P. Property Rights and Privatization, Eastern European Economics, Vol. 31, No. 2, 1992-93, p. 29.

** Ibid., pp. 30-31.

ватизацията", т.е. прехвърляне на дейностите на приватизация от агенцията към външни посредници. Самоприватизацията се състои от два етапа. На първия етап предприятието се преобразува в подходящо търговско дружество, като консултантската фирма извършва преценка на активите, преценява има ли ненужни активи и ако намери за уместно, ги продава преди преобразуването. Тази фирма преценява също платежоспособността на предприятието и способността му да оцелее в конкурентни условия. Ако то няма шанс за развитие, на него му се препоръчва да бъде ликвидирано. Ако пред предприятието съществуват възможности за позитивно развитие, консултантската фирма подготвя неговия бизнесплан и проект за приватизация. След оценката на новото предприятие, извършвана от избран от агенцията оценител, консултантската фирма може да продава акциите му, но задължително на търг или с конкурс. За това тя получава комисионна, формирана като процент от постъпленията и премия от постигнатото надвишение на началната цена. Другите разходи на фирмата се покриват от самото предприятие. Поради различните интереси на мениджърите на предприятието, консултантските фирми и Агенцията за държавна собственост, резултатите от самоприватизацията не постигат очаквания ефект (Вж. Табл. 10 и 11). Едва 126 от общо 220 предприятия от търговията и услугите са успешно трансформирани в търговски дружества по време на двете години на приложение на програмата. Резултатите по отношение на нейната основна цел приватизацията – са още по-скромни, защото делът на приватизираните предприятия спрямо общия брой е 33%, а спрямо трансформираните – около 60%. Около половината от останалите 147 неприватизирани предприятия от търговията и услугите в рамките на програмата за самоприватизация попадат в процедура на фалит или ликвидация, вследствие от загубване на ключови магазини и обекти при предприватизацията (Вж. Табл. 42). Тези процедури се оказват печеливша карта за самите предприятия, консултантските фирми и външните купувачи, защото чрез тях собствеността на предприятието се отчуждава бързо, на ниска цена и което е немаловажно – необременена от дългове и договорни задължения.

Таблица 10

Трансформирани предприятия за търговия и услуги чрез програмата за самоприватизация до юни 1993 г.

Показатели	Търговия		Потребителски услуги	
	Първи етап	Втори етап	Първи етап	Втори етап
Брой предприятия	8 6	21 14	179 98	12 8
Брой трансформирани предприятия Среден размер на капитала	119.177	250.619	41.658	115.409

Източник: Earle, J., R. Fridman, A. Rapaczynski, J. Turkewitz Small Privatization, CEU Press, 1994, p. 158.

Таблица 11

Приватизирани предприятия за търговия и услуги чрез програмата за самоприватизация до юни 1993 г.

Показатели	Търговия		Потребителски услуги	
	Първи етап	Втори етап	Първи етап	Втори етап
Брой на трансформираните предприятия	6	14	98	8
Изцяло продадени	4	2	67	0
Частично продадени	0	1	9	1
Среден размер на продажбата '000 фор.	81.518	332.407	20.716	.
% от началната цена	63.7	88.8	84.4	.
Среден размер на контролния пакет акции	83.7	75.5	85.9	.

Източник: Earle, J., R. Fridman, A. Rapaczynski, J. Turkewitz Small Privatization, CEU Press, 1994, p. 159.

Предприятия, обявени в процедура на фалит и ликвидация чрез програмата за самоприватизация до октомври 1993 г.

Показатели	Търговия	Потребителски услуги
фалит	1	20
Ликвидация	3	31
Друго*	0	14
Общо	4	65

Източник: Earle, J., R. Fridman, A. Rapaczynski, J. TurkewitzSmall Privatization, CEU Press, 1994, p. 162.

* включва предприятия, чиито решения за закриване са взети от държавата, а приходите са разпределени чрез споразумение между кредиторите.

Чехия

Законовата база за малката приватизация в Чехословакия е създадена през октомври 1990 г. с приемане на закона за търговете. С установената децентрализирана, прецизна и ясна процедура тази приватизация бързо набира скорост, като през следващата година са продадени 15231 обекта, които са донесли приходи в размер на 18258 млн. крони. Малката приватизация обхваща основно различни видове магазини, книжарници, ресторанти, складове. Малките производствени обекти представляват едва 2% от всички продадени единици*. Повечето обекти на малката приватизация са продадени изцяло, а малко активи са дадени под наем. Средната финална цена е със 75% по-висока от началната.

Интересен опит е натрупан в Чехия по отношение прилагането на холандските търгове. По правило те се използват, когато участниците в търга преценят, че началната цена е висока и те не са склонни да я надвишават. Тогава се тръгва от началната цена надолу докато се срещнат търсенето и предлагането. Този метод в Чехия е използван при продажба на

* Bouin Ol. Privatization in Czechoslovakia, in: Ramanadam V (Ed.) Constraints and Impact of Privatization, Routledge, 1993, p. 122.

3453 обекта от общо 21786, или 15,8% от тях, като средно финалната цена представлява 53% от началната цена*. Най-голям относителен дял в структурата на продадените единици по този начин имат обектите за услуги, магазините за хранителни стоки и ресторантите**. Тъй като много хора смятат, че чрез холандските търгове се прави подарък на участниците от държавата, в първия тур от провеждането им е забранено участие на чужденци. Малката приватизация в основни линии се смята за приключила в Чехия в края на 1992г.

3. Изводи

Малката приватизация в 15 повечето страни на преход е в началото на процеса на трансформация както на собствеността, така и на цялото общество. Тъй като тя е свързана с ежедневните нужди на населението и резултатите от осъществяването ѝ са външно много лесно осезаеми, значението ѝ за по-нататъшния ход на реформата е огромно. В Полша, Унгария и Чехия гражданите бързо установяват предимствата на частните пред държавните магазини и ателиета като бързина на обслужване, асортимент и качество на стоките и възможности за плащане. Единственото предимство на държавните магазини и ателиета е в по-ниските цени на предлаганите стоки и услуги***. Бързите и осезаеми резултати от малката приватизация създават милиони поддръжници на реформата.

Малката приватизация е сравнително евтина и бърча. Поради спецификата на обектите за продажба тя не изисква големи средства за реструктуриране, трансформиране, оценка на активите, сложни и продължителни техники на приватизация. Провеждането ѝ зависи преди всичко от желанието на централните власти и местната администрация.

Методите на тази приватизация не са особено разнообразни. Предимно се използват открити и закрити търгове и директни продажби. В Полша и Унгария широко разпространение намира отдаването под наем с или без възможност за

* Mladek J. Small Privatization in the Czech Republic: the Hey-Day is Over, Privatization Newsletter of Czechoslovakia, No. 12, 1993.

** V Valbonesi P. Privatising by Auction in the Eastern European Transition Countries: The Czechoslovak Experience, Most, No. 1, 1995. p. 123.

** Earle, J., R. Fridman, A. Rapaczynski, J. Turkewitz Small Privatization, CEU Press, 1994, pp. 271-273.

подновяване или съчетаването на продажба на оборудване с него.

Според институциите, които я осъществяват, моделите на малка приватизация са централизирани или децентрализирани. При първите се търси съдействие от консултантски фирми и други посредници за ускоряване на приватизационните процедури.

Участието на чужденци в тази приватизация е въпрос с различен отговор в страните в преход. Рядко се среща пълна забрана за участието им в малката приватизация, а по-често се поставят ограничителни условия като възможност за участие във втория тур на наддаванията. Достъпът на чуждестранни участници се ограничава и с подбора на метод на приватизация, често недопускащ външна конкуренция.

По отношение на основната дилема на приватизацията: бързина или приходи от продажбите, при малката приватизация се откриват два противоположни подхода. В Чехия и Полша акцентът е поставен върху бързината, като за сметка на това се оценява, че обектите са отстъпени на новите собственици на по-ниски от пазарните цени. В Унгария поради необходимостта от средства за погасяване на вътрешния и външния дълг приоритет е отдаден на По-високите приходи от приватизация.

Малката приватизация по правило обхваща обекти от търговията, храненето и услугите, затова нейното влияние върху други отрасли като промишленост, строителство и т.н. е нищожно.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1

Сравнителен анализ на ключовите характеристики на масовата приватизация в Чехия, Полша и Румъния

	Чехия	Полша	Румъния
Цели	<ul style="list-style-type: none"> - справедливо разпределение на държавната собственост - създаване на активни акционери в лицето на инвестиционни фондове и гражданите за реконструиране на предприятията - създаване на капиталов пазар - схемата е основа на приватизационната програма, чийто девиз е: "Всичко трябва да свърши в рамките на две години." 	<ul style="list-style-type: none"> - справедливо разпределение на държавната собственост - създаване на учредени от държавата фондове, управлявани от чуждестранни мениджъри, с чиято помощ да се реконструират предприятията - създаване на капиталов пазар - масовата приватизация е важно средство за ускоряване на приватизацията, но тя е само един от съществуващите механизми 	<ul style="list-style-type: none"> - справедливо разпределение на държавната собственост - създаване на пет частни, но строго регулирани от държавата фонда, които да приватизират и управляват предприятията - създаване на капиталов пазар - масовата приватизация е ограничена в рамките до 30% от капитала на предприятията като останалата част ще се продава по конвенционални начини

	Чехия	Полша	Румъния
Обхват на програмата	<ul style="list-style-type: none"> - 3000 – 4000 предприятия на двата етапа като общия брой зависи от резултатите от представените от предприятията проекти за приватизация - до 90% и повече от собствеността на предприятията може да бъде включена в програмата - държавата запазва: - 3% от собствеността на предприятията в случай на реституционни претенции 	<ul style="list-style-type: none"> - около 450 предприятия - 33% от акциите им ще се предадат на водещ фонд - 27% ще се прехвърлят за управление в ръцете на другите фондове - 25% от собствеността на фондовете остава държавна собственост 	<ul style="list-style-type: none"> - включени са 6280 преобразувани предприятия - 70% от акциите на тези предприятия ще останат притежание на държавен фонд - 30% ще се разпределят между пет частни фонда и ще бъдат заменени срещу сертификатите за собственост или ще останат в портфолиото на фонда - сертификатите за собственост могат да се използват от персонала за участие при изкупуване на техните предприятия

	Чехия	Полша	Румъния
	<p>- 5% за гарантиране на банков и вземания</p> <p>- участието на персонала е без привилегии; в някои случаи той може да получи 10 -15% от акциите, но в рамките на приватизационния план, предложен от самото предприятие</p> <p>- предвижда се възможността за директна продажба на вътрешни и чуждестранни купувачи</p>	<p>-15% от собствеността остава за персонала в зависимост от индивидуалния размер на годишната работна заплата</p>	
	Чехия	Полша	Румъния
Етапи на програмата	<p>- спонтанно създаване на инвестиционни фондове</p> <p>- замяна на ваучери за книжа на тези фондове; 72% от ваучерите бяха заменени за книжа от фондовете</p> <p>- многоетапни национални търгове за замяна на акциите на предприятията за ваучери на населението и фондовете; край на първата вълна през декември 1992, а на втората в средата на 1994 г.</p>	<p>- създаване на национални инвестиционни фондове, които са изцяло собственост на държавата</p> <p>- прехвърляне на 27% от акциите на предприятията към всички национални инвестиционни фондове; разпределение на 33% от собствеността на включените в програмата предприятия към водещ фонд</p> <p>- ваучерите ще се раздават на населението след създаване на национални инвестиционни фондове и разпределението на предприятията по случаен принцип; ваучерите могат да се разменят</p>	<p>- създаване на пет частни и един държавен фонд за управление собствеността на държавните предприятия</p> <p>- назначаване на управителни органи на фондовете</p> <p>- разпределение на 30% от акциите на предприятията между петте частни фонда</p> <p>- раздаване на сертификатите за собственост и използването им за инвестиционни цели от гражданите</p>

	Чехия	Полша	Румъния
Портфолио характеристики	<ul style="list-style-type: none"> - предприятия предлагат проекти за приватизация; масовата приватизация е само една от възможностите, които те имат - многосекторен - средни и големи предприятия; няма пречки всички държавни предприятия (без тези от стратегическите сектори) да бъдат приватизирани през една от двете вълни 	<ul style="list-style-type: none"> - селекция на предприятия за участие в масовата приватизация от Министерството на приватизацията, за да отпаднат предприятия с лоши перспективи - многосекторен - около 450 предприятия, всяко от които има оборот над 10 млн. щатски долара - създаване на равностойни по големина 15 инвестиционни фонда 	<ul style="list-style-type: none"> - селекция на предприятия за участие в масовата приватизация от Агенцията за приватизация и правителството - многосекторен - създаване на равностойни по големина фондове, изградени на регионален принцип

	Чехия	Полша	Румъния
Избор и риск за населението	<ul style="list-style-type: none"> - свободен избор; висок риск за инвеститори, които нямат опит и точна информация за предприятията и конкурентните фондове; може да се стигне до силно спекулативни инвестиции - риск от неудовлетворени обещания - опасност от неизползване на ваучери поради ограничения им срок на валидност 	<ul style="list-style-type: none"> - ограничен избор; участниците могат да избират между книгата на 15 национални инвестиционни фонда - риск от пасивност и липса на интерес за участие - риск от пазарните флуктуации 	<ul style="list-style-type: none"> - ограничен риск за гражданите; защото всеки участник получава по един сертификат за собственост от всеки частен фонд - риск от пасивност и липса на интерес за участие, поради протакане изпълнението на програмата

	Чехия	Полша	Румъния
Ваучери	<ul style="list-style-type: none"> - имат номинал на 1000 точки - ваучерните книжки се продават срещу стойността на една средна седмична заплата - само една ваучерна книжка на гражданин над 18 годишна възраст - ваучерите могат да се търгуват и записват само срещу книжа на инвестиционните фондове или директно на включените в програмата предприятия - валидността на ваучерите е 10 месеца 	<ul style="list-style-type: none"> - нямат номинална стойност; тя ще се определя от пазара - след създаване на фондовете сертификатите за участие ще се продават на цена равна на около 10% от средния месечен доход - един сертификат за участие на гражданин над 18 годишна възраст - сертификатите за участие са прехвърляеми книжа извън пазара между граждани или ще могат да се разменят срещу книжа на фондовете - валидността на сертификатите е минимум 4 години 	<ul style="list-style-type: none"> - нямат номинална стойност; тя ще се определя от фондовия пазар след котиране на акциите на предприятията - сертификатите за собственост се получават на цена равна на около 1 % от средната месечна заплата - пет сертификата за собственост на гражданин над 18 годишна възраст - сертификатите за собственост имат поливалентна употреба

	Чехия	Полша	Румъния
Характеристика на търговете	<ul style="list-style-type: none"> - централно се определя предварителна (стартова цена) в точки и се приемат правила за наддаване на търговете; първата вълна е осъществена в пет тура - при огромен или нищожен интерес при подписката, държавата има право да пре- 	<ul style="list-style-type: none"> - предварително не се установява цена на предприятието; - разпределението на предприятията между водещия за тях фонд ще се извършва на случаен принцип 	<ul style="list-style-type: none"> - няма тръжна процедура, защото предприятията централизирано ще се разпределят между частните фондове

	Чехия	Полша	Румъния
Инвестиционни взаимни фондове	<p>инвестиционни фондове, които възникват свободно и се регулират от пазара</p> <p>- 435 инвестиционни фонда от затворен тип възникват в началото на масовата приватизация; съдебната им регистрация е задължителна</p> <p>- вероятна регионална и секторна специализация на фондовете; за да се осигури диферсификация един фонд не може да инвестира повече от 10% от активите си в едно предприятие</p> <p>- в управителните органи на фондовете могат да участват само чешки граждани</p> <p>- фондовете избират самостоятелно мениджъри; фондовете могат да бъдат управлявани от чешки и чуждестранни мениджъри; регулиране на фондовете е въведено след създаването им</p> <p>- всеки фонд може да</p>	<p>- инвестиционните фондове са създадени от държавата</p> <p>- първоначално са създадени 15 фонда от затворен тип</p> <p>- фондовете трябва да диферсифицират портфолиото си за да избегнат монополно поведение</p> <p>- 60% от местата в Надзорния съвет на фондовете са запазени за полски граждани</p> <p>- управлението на фондовете ще се осъществява от чуждестранни и/или полски управленски екипи</p> <p>- провистството се опитва да привлече за управлението на фондовете известни и утвърдени мениджъри и фирми</p> <p>- критериите за подбор на мениджърите включват професионален опит в управление- то на фондове и рис-ков капитал; познаване на полските условия</p>	<p>- частните фондове са създадени от държавата</p> <p>- членовете на съвета на директорите им се определят първоначално от държавата, а в последствие от акционерите на фонда</p> <p>всеки частен фонд притежава 30% от акциите на предприятието</p> <p>не се предвижда използване на чуждестранен мениджънт, но това не е забранено</p> <p>- преобразуване на частните фондове след 5 г. във взаимни фондове от западен тип</p>

	Чехия	Полша	Румъния
Ефект от чуждестранни инвестиции	<p>- усложнен процес на придобиване на собственост в резултат на разпръскването на акциите, възможност за извънпазарни поглъщания преди и по време на структурните промени</p> <p>- природата на процеса подпомага привличането на важни чуждестранни инвеститори</p>	<p>относително проста процедура; сравнително ограничен брой от акционери бързо ще се освободят от акциите си; чуждестранните инвестиции ще бъдат привлечени на етапа на реструктуриране на предприятията – чуждестранните мениджъри ще осигурят достъп до външни инвестиции</p>	<p>- чуждестранните инвеститори ще се привличат чрез конвенционалните методи на продажба на оста-ващите 70% акции от държавния фонд</p> <p>- не се предвижда привличане на чужди мениджъри за управление на частните <u>фондове при</u></p> <p>подбора им от</p>

	Чехия	Полша	Румъния
Развитие на капиталовложенията	<p>- създаден е вторичен пазар за търговия с акции на предприятията</p> <p>- фондовете ще се превърнат в отворени след определено време в зависимост от ликвидността си</p>	<p>- извънпазарните продажби на сертификати за участие е разрешено преди започване на замяната на сертификати за участие срещу книжа на фондовете; обмяната и публичното предлагане на акции от предприятията ще се решава от мениджърите на фондовете</p> <p>- книгата на фондовете ще се продават едва след като техните баланси и портфолиото им бъдат одитирани задължение за <u>затвореност на фондовете</u> е в рамките на 4 г.</p>	<p>очаква се създаване на вторичен пазар като сертификати за собственост ще могат да се оползотворяват и извън него</p> <p>сертификатите за собственост автоматично ще се заменят за акции на взаимните фондове в каквито ще се <u>превърнат частните фондове</u></p>

	Чехия	Полша	Румъния
Корпоративно управление	<p>- група от три фонда може да притежава преобладаващ дял в предприятията</p> <p>- при силна дисперсия на собствеността слабо корпоративно управление</p> <p>силно корпоративно управление ще се създаде след групиране на акционерите</p>	<p>- водещият инвестиционен фонд ще има контрол върху предприятието</p> <p>- това ще позволи въвеждане на стабилно управление и реструктуриране на предприятията; основните проблеми имат политически произход; правителството може да се намеси при съкращаване на персонала; националистическите страхове от това, че чужденците ще управляват полската индустрия</p>	<p>- първоначално доминиращо място ще има държавния фонд, а след това частните фондове и другите собственици</p> <p>първоначално силно регулиране на частните фондове от държавата</p>

	Чехия	Полша	Румъния
Разходи	<p>- основните разходи са за отпечатване на ваучери, за получаване и регистриране и за предпазване от фалшификации</p> <p>- разходите за получаване и регистрация се покриват от приходите от продажбата на книжките с ваучери</p> <p>- разходи по обмен на ваучерите с книжа на инвестиционните фондове</p> <p>- разходите по търговия, провеждани в пет кръга</p>	<p>- основните разходи са за отпечатване <i>на</i> ваучери, за разпределение и регистриране и за предпазване от фалшификации</p> <p>- разходите от превръщането на сертификатите за участие в книжа на фондовете ще бъдат намалени чрез посредници</p>	<p>- разходи за отпечатване и издаване на сертификати за собственост</p> <p>- разходи по обмен на сертификатите за собственост с акции на предприятията и на взаимните фондове</p>

	Чехия	Полша	Румъния
Политически надзор	- Министерството на финансите ръководи процеса на масова приватизация; Министерството на приватизацията и Националният фонд на собственост и съответните министерства играят активна роля	- Министерство на приватизацията	Агенция за приватизация

	Чехия	Полша	Румъния
Преференции за персонал	- няма преференции за персонала и мениджърите на предприятията	-15% от собствеността на предприятието остава в ръцете на персонала в зависимост от едногодишната индивидуалната работна заплата	- няма предвидени преки преференции за мениджърите и персонала - позволено им е да използват сертификатите за собственост при приватизацията на предприятията, в които работят

ГЛАВА ЧЕТВЪРТА

ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ НА ИНДУСТРИАЛНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

I. Индустириална политика, реструктуриране и приватизация

1. Понятие за индустриална политика и икономическо реструктуриране

Дефинирането на това какво е и какво трябва да включва индустриалната политика не е лека задача. Опитът на развитите държави подтиква към различни определения – технократски, предопределени от усилията за влагане на големи инвестиции в нови технологии, и по-общи, базиращи се на анализ на средата, в която функционират предприятията*.

Всичко онова, което може да бъде отнесено към индустриалната политика, търпи продължително и сложно развитие. В южноевропейските страни с пазарна икономика, чийто опит е интересен и поучителен за бившите социалистически страни, тя преминава през няколко етапа.

1. Индустириализация чрез стимулиране притока на чуждестранните инвестиции през 60-те и 70-те години.

2. Вертикален тип индустриална политика, при който набор от дейности и фирми се подпомагат по различни схеми от централната администрация.

3. Хоризонтална индустриална политика, при която се контролират основни макроикономически величини с оглед поддържането на благоприятни условия за развитие на фирмите.

В Централна и Източна Европа е познат единствено вертикалният модел индустриална политика. Ето защо промените след бурната 1989 г. не пощадиха дори и самата идея за индустриална политика. Тя все още се отъждествява с цен-

* Ajustement structurel et performance de l'économie, OECD, Paris, 1987, p239.

трализираното планиране. Така, вместо опити за разработване на нова индустриална стратегия, постоянно се повтаряше, че: „Най-добрата индустриална политика е липсата на политика“ („The best industrial policy is no policy“).

Независимо от подобно предвзето отношение към „индустриалната политика“ в началото на реформите, някои от мерките на структурни промени и адаптация могат да бъдат определени само като индустриална (макар и своеобразна, свързана с кризисно управление) политика.

В самото начало се приема, че приватизацията е най-добрата структурна политика. Въпреки отъждествяването на промените в правата на собствеността, от една страна; и на структурната реформа и индустриалната политика, от друга, управленските екипи в Централна и Източна Европа са изправени пред въпроса как се съотнасят, в каква последователност да се осъществяват приватизация и реструктуриране*.

По принцип **реструктурирането** трябва да предхожда **приватизацията**, какъвто е опитът на Еермания. Тази схема изисква огромни финансови средства, каквито на Изток няма. Нещо повече, почти всички източноевропейски страни (с изключение на Чехия и Словения) са в остра финансова криза. Структурните промени много често се блокират и поради липса на средства.

С хода на реформите се променя и отношението към отхвърлената в началото на прехода индустриална политика. Това се чувства най-напред в Унгария, където редица мерки от схемите за кризисно управление на „големите 13“ и дългова консолидация са пар екселанс индустриална политика. Редица аспекти на избора на схеми за приватизация, антимонополна практика и законодателство, регламентиране на ликвидационни процедури и т.н. в другите централно и източноевропейски страни също могат да бъдат третиращи като индустриална политика.

Две са областите от т.нар. реструктуриране на преходните икономики, в които са направени сравнения: – организационно реструктуриране (фирмена организация; децентрализация и т.н.) и финансово реструктуриране (дългове, консолидация, капиталови пазари).

* Economic Survey of Europe in 1990 – 1991, Chapter 43, p.26.

2. Централна Европа

Както е известно, **Унгария** е доайен на икономическата либерализация на изток. Децентрализацията на управленските решения, либерализацията на цените и т.н. датират от края на 60-те и началото на 70-те години. Единен валутен курс с въведен от началото на 80-те години. Въпреки тази продължителна адаптация, унгарските предприятия се оказаха в не особено добра „кондиция“ през 1988-1989 г. Що се отнася до самия термин „икономическо реструктуриране“, в него се влага твърде широко и многообразно съдържание. В Унгария то се разбира или като реструктуриране на цялата икономика, или като реструктуриране спрямо икономическите агенти (държава, компании). Според използваните методи то се определя като организационно или финансово. Различни интерпретации се правят и в зависимост от това дали то предшества, следва или се извършва по време на приватизацията.

В **Полша** само една от декларираните в стабилизационната програма на Л. Балцерович цели – „Разделяне на съществуващите монополи“ може да бъде отнесена към структурната реформа.

В **Чехия** приватизация и реструктуриране се отъждествяват. Смята се, че промените в правата на собственост са „видимите жалони“ на реструктурирането на икономиката. Неговата бъдеща динамика се поставя в зависимост от регламентирането и прилагането на процедури за фалит, както и от развитието на капиталовия пазар.

3. Югоизточна Европа

Анализът на опита на **Румъния** през последните пет години показва, че тя е типичен представител на страните, в които продължава предишната традиция на комплексно разработване и организационно осигуряване на целенасочена индустриална политика. На различните равнища са създадени органи, които трябва да координират дейността в съответните области и да осъществяват националните цели*. На макро равнище съществува Съвет по координация, стратегия и икономическа

* Zaman, G. I. Bratu. State Enterprises Restructuring in Romania, Bucharest, 1994, p.97

реформа, чиито обхват е националната производствена система и структурата между различните отрасли.

На мезоравнище индустриалната политика се осъществява от отрасловите министерства, които следят за обема, структурата и качеството на продукцията в съответните отрасли. И накрая, Фондът за държавна собственост (БОР) отговаря за нейното провеждане на микроравнище.

При разработването на индустриалната политика се използва широко помощта на чуждестранни експерти. Чрез финансиране от външни източници (напр. програма РПЛК_Н) се изследват сравнителните предимства или възможностите за реструктуриране на отделни отрасли или предприятия. Използват се различни форми за постигане на целите на индустриалната политика – бюджетно финансиране, участие на държавата като инвеститор, опрощаване на дълговете, гаранция за кредити и др.

Приватизацията и реструктурирането се разглеждат като допълващи се фундаменти на икономическата реформа. Нито само приватизацията, нито само реструктурирането са достатъчни, зй да се осъществи преходът от командна към ефективна пазарна икономика. В някои изследвания на румънски автори реструктурирането се разделя условно на два вида – предприватизационно, когато се променя финансовата зависимост на предприятията от държавата и юридическият им статус, и следприватизационно, когато се очаква да бъдат направени промени в производството, персонала, управлението и т.н.

По отношение на **Албания** може да се каже, че през последните години започват да се формират елементи на индустриална политика. Към правителството е създадена Агенция за реструктуриране на предприятията, чиято задача е да координира дейността по реструктурирането на 30-те най-големи албански индустриални предприятия. Агенцията чрез своите функционални отдели следи финансите, производството и търговията на тези предприятия. Тя може да предлага облекчаване на финансовото състояние, ограничено държавно финансиране, закриване на части или на цели предприятия, а заедно с Агенцията по приватизацията – частично или пълно приватизиране на някои предприятия.

Албанското правителство е приело средносрочна програ-

ма (1994-1996) за реструктуриране на индустриалните предприятия. В нея се предвижда по-активна и директна държавна намеса към предприятията от тежката промишленост преки инвестиции, модернизация (предимно чрез външни инвеститори), предоставяне на концесии и др. Отношението е различно към тези от леката промишленост. Усилията на правителството са насочени предимно към косвено въздействие, чрез насърчаване на развитието и реструктурирането им, към създаване на по-благоприятни условия за тяхната дейност. В програмата се предвижда също закриване на нерентабилни предприятия от всички отрасли, което може да бъде за определен период или окончателно.

Отношението приватизация-реструктуриране е един от въпросите, на които се отделя специално внимание. Приема се, че те се допълват при осъществяването на трансформацията на държавните предприятия в ефективни субекти на пазарната икономика.

Предвижда се (в т.ч. и в посочената програма), че една част от предприятията трябва да бъдат закрити, други – приватизирани, като реструктурирането бъде осъществено от новите собственици, а трета част от тях да бъде реструктурирана преди приватизацията им. В Албания се разграничават два аспекта на реструктуриране. Първият е свързан с възможния набор от дейности, чрез които се осъществява реструктурирането на юридическия и организационния статут, намаляване на финансовите задължения и на излишната работна сила, промяната в тяхното управление и маркетинг и др. Вторият аспект е свързан с резултата, т.е. възможността предприятията да станат печеливши преди приватизацията*.

Що се отнася до количественото съотношение между приватизация и реструктуриране, предвижда се ускоряване на приватизационния процес, в т.ч. и чрез масова приватизация, без да се изчаква реструктурирането на най-големите предприятия.

* Mara H. Misja, *State Enterprises Restructuring in Albania*, Tirana, 1994, p. 22.

4. България

Реабилитирането на индустриалната политика в България започна с декларациите на 5-то българско правителство след 1989 г. за необходимост от разумен баланс между стабилизационни мерки и структурни промени и с поставянето на реструктурирането пред приватизацията.

Новата индустриална политика в България прозира в усилията за: разработване на най-обща стратегия за развитие на държавните фирми;

поставянето на дневен ред на въпросите за управлението на тези фирми;

във финансовото оздравяване и ликвидация на фирмите, намиращи се в остра платежна криза.

Стратегията за развитие на държавните фирми се базира на предварителната им класификация в групи по определени критерии и възприемането на определена политика към всяка от групите.

Предприятията от първата група ще бъдат реструктурирани след приватизацията. Бъдещите собственици се задължават да направят необходимите инвестиции.

За втората група се предвиждат мерки за подобряване на финансовата им дисциплина като елемент от програмите им за реструктуриране. Това са предприятия, които влизат в различни схеми за приватизация.

В третата група са включени предприятия в безнадежно състояние, чийто фалит е неизбежен. Те ще бъдат ликвидирани.

В четвъртата група са големи по размер предприятия със сериозни финансови проблеми. Те не могат да бъдат ликвидирани поради многобройните негативни последици. Тяхното реструктуриране ще изисква големи капиталовложения. Засега не се предвижда приватизацията им.

Този елемент на новата индустриална политика е любопитен с отчитането на необходимостта от ликвидация на предприятия в безнадежно състояние и на реструктуриране извън схемите за приватизация*.

След много повече „против“ и твърде малко „за“, индустриалната политика е на път да бъде реабилитирана в Цент-

* Пегкова, Роска. Национална политика и институционална рамка на реструктуриране в България. Икономически институт, София, 1994, стр. 22-49 (ръкопис).

рална и Източна Европа. България не прави изключение. Без да е панацея на прехода, тя е неизбежният спътник на икономическите реформи.

II. Промени във фирмената организация

1. Централна Европа

Преди 1988 г. компаниите в Унгария действат в съответствие със закона от 1945 г. През 1988 г. е приет новият Закон за компаниите (Company Law), а през 1989 г. – Закон за трансформацията (Transformation Law). В резултат на това бизнесорганизациите в страната нарастват от около 300 хил. през 1988 г. на приблизително 800 хил. през септември 1993 г. Големите и средните предприятия (както държавни, така и частни) са в групата на „компания с статут на юридическо лице“. За този период техният брой се увеличава около 8 пъти (вж. табл. 1). Относителният дял на държавните предприятия (юридически лица) намалява от 22.0% през 1988 г. на 1.6% през септ. 1993 от броя на всички предприятия. Дружествата с ограничена отговорност (ООД) са предпочитани пред акционерните (АД). Относителният дял на броя на кооперативите намалява драстично, (табл. 2).

Таблица 1

Бизнесорганизации – правен статут (брой)

Бизнесорганизации	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.
Бизнесорганизации юридически лица	10811	15235	29470	52756	69389	80780
Компании без статут на юридически лица	29657	24143	54095	52136	70932	92459
Индивидуални	290877	320619	393450	510459	606207	650267
Бюджетни и неправителствени организации	28500	31200	38300	43322	48982	52944
Всичко	359845	391197	495315	658673	795507	876450

* До септември 1993 г.

Източник. Hungarian Central
Statistic Office

През първата фаза на реформите в Унгария при реструктурирането на големите държавни предприятия се разчита на т. нар. „спонтанна приватизация“ (както скрита, така и легална). Създават се холдинги от държавни предприятия, в които компании с посредствени резултати се чувстват „уютно“. Според някои оценки* по това време са преобразувани и раздробени около 250 големи държавни фирми с активи от около 150 млрд. форинта.

Таблица 2

Видове бизнесорганизации – юридически лица (%)

Бизнесорганизации	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.
Държавни предприятия	22.00	15.80	8.00	4.30	2.50	1.60
Дружества	8.80	31.60	66.00	80.90	85.60	87.70
в т.ч. ООД	4.20	29.60	62.30	78.10	82.50	84.60
АД	1.10	2.00	2.20	2.00	2.50	2.70
Кооперативни,	63.30	46.70	26.00	14.80	11.70	10.10
Други	5.90	5.90	-			0.60
Всичко – брой	10811	15235	29405	53765	69386	80780

* До септември 1993 г.

Източник: Hungarian Central Statistic Office.

Впоследствие децентрализирания¹ модел на приватизация се заменя от централизиран. Създава се Агенция за държавната собственост SPA (State Property Agency). На нея са делегирани правата на собственост на всички държавни предприятия, с изключение на 163-те компании (1500 млрд.форинта активи), контролирани от създадената по-късно Държавна холдингова компания SPC (State Holding Company).

Приетите през 1990 г. **Закон за комуникацията (Competition Law)** и през 1991 г. **Закон за разделянето (Separation Law)** превръщат (каквато е случаят с втория закон) браншовите министерства в арбитражи на разделянията. Потвърдени са 2/3 от тези разделяния, послужили за основа на възник -

G. Matolcsy/Hd/. 1991. Years of Recovery.

ването на 81 нови предприятия.

Важно значение има и влизият в сила от 1.1.1992 г. **Закон за фалита** (New Bankruptcy Law). В него има нови клаузи 90-дневен срок на ликвидация, възможност за разсрочване на дългове и за замяна на дълг срещу собственост и др., насочени към създаването на по-добри условия за неговото прилагане.

Две са нещата, които определят особеностите на законовата рамка и институциите на организационното реструктуриране в **Полша**: зависимостта на реструктурирането от използваните приватизационни схеми чрез ликвидация, корпоратизация; масова приватизация; ролята на синдикатите, реен, на работническите съвети по предприятия при регламентирането и избора на самите приватизационни схеми.

Въпреки че още през 1990 г. е приет Закон за приватизацията на държавните предприятия (Privatization Law for State-Owned Enterprises) и е създадено Министерство на трансформацията на собствеността (Ministry of Ownership Transformation) структурната реформа се активизира на Трипартитната комисия с приетия на 22.11.1992 г. Пакт на предприятията.

Министерството на трансформацията притежава разгърната регионална мрежа (43 воеводства са покрити от 13 регионални бюра; други 6 воеводства са в директен контакт с министерството) и си партнира с редица специализирани институции. Агенция за индустриално развитие, Агенция за развитие на дребния и среден бизнес, Агенция за технологичен трансфер, Фонд за кредитно застраховане и др.

Департаментът по правата на собствеността в министерството отговаря за около 500-те компании собственост на Трезора. Този департамент извършва корпоратизацията на компаниите.

Изборът на 600-те, впоследствие съкратени на 200, държавни фирми, попаднали в схемата за масова приватизация, както и самото разпределение на акции по тази схема, предстоящото участие на Националния инвестиционен фонд на сесиите на Варшавската фондова борса и т.н. ускоряват реструктурирането на полската икономика. В същата посока действа и схемата за приватизация на малки и средни предприятия от мениджърски групи „Приватизация чрез прест-

руктуриране".

Първоначално и в **Чехия**, както и в Унгария, се смята, че приватизацията трябва да се инициира отдолу и да бъде децентрализирана и по този начин би се постигал нужният компромис между държавна администрация и топ мениджъри.

В Чехия много бързо се разбира, че промяна на собствеността в големи размери и в кратки срокове може да се извърши само с нестандартни методи. Уникалната ваучерна система е подготвена за три месеца от чешката администрация. Тя няма отношение към собствено реструктуриране на фирмите, за каквото липсва достоверна информация. Реално реструктурирането е налице само там, където има сериозен външен инвеститор. Администрацията, от своя страна, взема мерки за финансовото оздравяване на компании с шансове на международния пазар.

С приемането на **Акта за защита на конкуренцията (Competition Protection Act)**, който влиза в сила през февруари 1991 г. и на Закона за фалита (Bankruptcy Law) се допълва институционалната рамка, необходима за реструктурирането на икономиката.

Актът за защита на конкуренцията е подобен на аналогичното законодателство в ЕС и особено на немския закон. В Чехия съществува диференциация на антимонополната политика по отрасли – в капитално-интензивните отрасли тя е по-гъвкава. Има и парадоксални примери, каквито са прекалено голямото раздробяване на предприятията от хартиената промишленост, или исканията на „ВАТА“ за защита срещу конкуренцията на чешкия пазар.

Законът за фалита е в сила от април 1993 г. **Фондът на националната собственост (Fund of National Property)** пък следи за избягването на верижни фалити, като субсидира определени предприятия. Освен опасенията от подобни фалити и поведението на търговските банки, блокира прилагането на закона. Те са кредитори, от една страна, а чрез фонда собственици на същите тези фирми, от друга.

Чрез т.нар. корпоратизация голяма част от преобладаващите преди 1989 г. в Чехия държавни предприятия и техни административни образувания са преобразувани в търговски дружества – ООД, АД. Към края на 1993 г. ООД са 1220, АД – 881; а държавните фирми – 577.

2. Югозападна Европа

През последните пет години в **Румъния** са приети над 20 закона, чрез което в основни линии е създадена законовата рамка на прехода към пазарна икономика. През август 1990 г. е приет **Закон № 15 за реорганизацията на държавните предприятия в автономни дружества (Regie autonome) и търговски компании**. Целта е държавният сектор да се превърне в обществен (публичен) чрез предоставяне на оперативна автономия на предприятията и осъществяване на дейността им на пазарни принципи. През месец октомври същата година е приет Закон N 26 (За търговските регистри), който през 1993 г. е обновен и променен.

През 1993 г. Министерският съвет издава още две Разпореждания, които са пряко свързани със статута на предприятията. В едното се стесняват областите, в които могат да бъдат създавани автономни дружества (RA), а в другото се предвиждат мерки за тяхното реструктуриране чрез засилване на финансовата автономия и икономическия характер на управлението им, както и се определя статутът на другите форми на предприятия – търговска компания (CC), акционерно дружество, дружество с ограничена отговорност и др.

Освен правителството и икономическите министерства в Румъния е изградена широка мрежа от други институции, които осъществяват реструктурирането на икономиката. Координационният съвет за стратегия и икономическа реформа е специален орган на правителството за определяне и контрол върху прилагането на неговата стратегия и програма за реформи. Румънската Агенция за развитие, подчинена също на правителството, е създадена, за да осигурява благоприятен климат за привличане на чуждестранни инвестиции и за развитието на малките и средните предприятия. Агенцията за реструктуриране, учредена през 1994 г., има за цел реструктурирането на държавния капитал в търговските компании. Към тези институции могат да се добавят Националната агенция по приватизация, екипите от икономически съветници на правителството и на президента и др.

В резултат от приемането и промяната на законовата рамка и дейността на институциите в румънската икономика се създаде възможност за разнообразяване формите на предп-

риятия. По наименование новите форми са близки до тези, съществували в страната преди войната, но по характер, както е и в другите преходни икономики, те носят белезите на предишните държавни предприятия.

Автономните дружества (РА) са стратегическите предприятия в румънската икономика, които са държавна собственост и няма да бъдат приватизирани в близките години. Законът предвижда единствено възможността управлението на тези предприятия да бъде предоставяно на частни лица чрез лизинг или договор за управление. Това може да се осъществи чрез публичен търг и при условие, че държавата ще получава годишна сума не по-малка от средната печалба на предприятието през последните пет години.

Друга основна форма на предприятия са търговските компании, които заемат най-голям дял от икономиката. Една част от тях са преобладаващо или изцяло частни. Повечето обаче са със смесен-държавен и частен капитал. Държавната собственост обхваща 70% от текущите активи, докато 30% са разпределени чрез сертификати за собственост сред възрастните граждани на страната. Делът на държавата се управлява от Фонда на държавната собственост (SOF), а делът на гражданите – от Фонда на частната собственост (POF). Такава практика чрез първия държавата има решаващо влияние както при определянето на мениджърските екипи, така и върху тяхното поведение.

Законовата рамка на реструктурирането в **Албания** започна да се създава през 1992 г. През юли същата година е приет **Закон за държавните предприятия**, чрез който се предоставя управлението и финансовата автономия на предприятията и се изясняват основните въпроси, свързани с тяхната дейност в пазарните условия. В Закона за търговските асоциации се уреждат въпросите за типовете асоциации, статута им, техните финансови взаимоотношения, управлението и юридическата им отговорност, вкл. проблемите с фалита. Чрез Закона за чуждестранните инвестиции се изравняват правата на чуждестранните с тези на местните инвеститори, предоставя им се защита, възможност за трансфер на печалбата и др. По-късно е приет отделен Закон за фалит на предприятията, в който се уреждат въпросите за времето, условията и процедурата на фалита.

Прави впечатление, че разнообразието на организацион-

ни форми на държавните предприятия в Албания не е толкова голямо, както в другите източноевропейски страни. Това се дължи вероятно на липсата на традиция и на сравнително малките размери на страната. Липсва общ закон, в който да се разглежда статутът на всички форми на предприятия, както държавни, така и частни или със смесена собственост. Решение на проблемите на най-големите 30 предприятия се търси чрез създаването на Агенция за реструктуриране на предприятията. Приема се, че поради малкия им брой е възможно тази институция да намери и предложи конкретно решение на всеки отделен случай.

С цел да се помогне приспособяването на предприятията към променената макросреда към Министерството на икономиката е създаден специален орган за подпомагане на предприятията чрез осигуряване на краткосрочни кредити, особено на тези, които имат потенциал за оцеляване и чрез подобряване на управлението им.

Като една от формите на децентрализация на икономиката предприятията в Албания бяха разделени на две групи – подчинени на отрасловите министерства и на общините. В условията на неразвит пазар, неизяснен статут и липсата на управленски традиции са възникнали редица противоречия между втората група предприятия и общинските органи, когато последните са се намесвали пряко в тяхната производствена и финансова дейност.

Предприятията от основните добивни и инфраструктурни подотрасли са обединени в асоциации – електроенергия, нефт и газ, хром, мед, телекомуникации и др. По форма това са корпорации с икономическа и управленска независимост от съответните министерства и самите осъществяват реструктурирането на включените в тях предприятия.

3. България

Едни от най-значителните промени в индустриалната организация на българската икономика са осъществени в организационната ѝ структура. Те бяха 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 юни 1991 г. беше приет **Търговски закон***, с което се целеше основното стопанско законодателство на България да се уеднакви с това на развитите страни с пазарна икономика. Нормите на Търговския закон 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 този закон през юли беше приет **Закон за образуване на търговски дружества****, с което започна преобразуването на държавните фирми в еднолични търговски дружества. Държавните акционерни фирми се регистрираха като акционерни дружества, а останалите държавни фирми като дружества с ограничена отговорност. Освен това след децентрализацията бяха създадени и редица нови дружества и **дружества** и от двата вида.

Промяната на фирмената организация може да се види от табл. 3. Пререгистрацията, съобразно изискванията на Търговския закон, не можеше да се осъществи за кратко време, затова през 1991 и 1993 г. в статистическите данни за формите на предприятията са показани както търговски дружества, така и фирми, регистрирани според Указ N 56.

Таблица 3

Регистрирани държавни предприятия по юридически статут

Вид	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1993 г.
1. Държавни фирми (Указ 56)	462	900	3356	1458
2. Клон. поделение	-	-	-	1926
3. Еднолично ООД	-	-	1151	7711
4. Еднолично АД	-	-	376	392
5. Дружествена фирма (Указ56)	135	315	559	-
6. Дружество с ограничена отговорност	-	-	-	1189
7. Събирателно дружество	-	-	-	414
Общо	597	1215	5442	13090

Източник: Национален статистически институт

* Търговски закон, ДВ, бр. 48/18.006.1991.

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

От таблица 3 личи разнообразяването на формите на стопанска организация, обособяването като отделни групи на дружествата с ограничена отговорност, акционерните дружества, както и различните форми на обединяване на предприятия или дейности. Сравнително стабилен е броят на акционерните дружества, след като веднъж вече са създадени през 1991 г. Въпреки че всички разглеждани 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 неговото място в икономиката, характера на неговата дейност и т.н.

Едни от най-важните елементи на промяната в предприятията това са промените в тяхното управление и контрол. Процесът има две страни, в зависимост от различните им организационни форми – създаването на предприемачи, които да бъдат движеща сила на развитието, и основните фигури, осъществяващи управлението и контрола в малките и средни предприятия и създаването на корпоративно управление в акционерните дружества. Проблемът се усложнява от това, че промените се осъществяват в две направления при възникващите частни и при променящите се държавни предприятия.

Във второто направление проблемите са по-сложни и по-трудно осъществими, защото възникват извън икономически противоречия и е необходимо да се съчетаят изискванията за ефективни изменения с избягването на провала на държавния сектор, който все още е основата на икономиката.

Управлението и контролът в предприятията е тясно свързан и произтича от точното определяне на имуществените права. В тази насока през 1991 г. беше направена съществена промяна – прекратено беше неясното съчетание между работническо самоуправление, технократизъм и държавна намеса. Министерският съвет е определен като органът, който отговаря за функционирането на държавната собственост, и през август 1991 г. беше приета Наредба за управление на Едноличните търговски дружества с държавно участие. Установиха се основните правила за провеждане на мениджърски конкурси, с което се целеше да се заменят назначените според политическите им заслуги стопански ръководители с

такива, които са избрали 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 N 56 в еднолични търговски дружества с държавно имущество. По този начин се направи последната с тьпка към уеднаквяване статута на държавните предприятия съобразно изискванията на Търговския закон.

Измененията във формите на организация на българските промишлени предприятия се осъществява в общи линии подобно на промените в останалите централно и южноевропейски държави. Замяната на социалистическото държавно предприятие с разнообразие от форми, които са присъщи на пазарната икономика, се осъществи както в България, така и в повечето други страни през периода 1990-1992 г. Подобни са и възприетите форми на предприятия, въпреки че наименованията се различават поради националните специфики или възприетите западни модели френски, англо-саксонски, германски и др. Като правило разнообразието е по-голямо в страните, кои то имат специален закон (например в България Търговския закон), в който е събрана на едно място цялата материя, свързана с формите на предприятия, функционирането им и взаимодействието между тях.

В повечето страни с преходни икономики се наблюдава също и разнообразие от институции за управление, реструктуриране и приватизация на държавните предприятия. В това отношение България изостава не съществуват например холдинги за управление на държавните предприятия, фондовете за реконструкция или за подпомагане на малките предприятия да функционират.

Формата, чрез която ще се управлява държавната собственост или държавното участие, не би трябвало да се вземе на готово от някоя друга страна, но все пак е необходимо да се посочи, че зад разнообразието си пробива път един принцип специализацията на органите, които ще осъществяват управлението. При това не може да се разчита, че всички чиновници в отрасловите министерства са способни да провеж-

дат компетентно държавната политика по отношение на отделните предприятия чрез включването им в неговите управленски органи. Още по-малко това е възможно, когато на практика липсва индустриална политика.

Ме само създаването на специализирани органи за управление на държавната собственост е достатъчно за неговото подобряване. Опитът на Румъния в това отношение е положителен. Там съществува стройна система от допълващи се специализирани органи на три равнища, но въпреки това не бихме казали, че румънските държавни предприятия функционират много успешно.

Като цяло може да се твърди, че в България вече има относително разнообразие от съвременни форми на организация. 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.). Това е положително явление, но все още не е достатъчно, за да се твърди, че организационните форми на предприятията са създадени 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.

III. Децентрализация

1. Централна Европа

Преструктурирането на преходните икономики зависи от фирмената организация и равнището на концентрация в тях. Както е известно, в тези страни организацията и размерите на предприятията са такива, че фирмената организация се оприличава на **„пирамида, с основата нагоре“**. В тях изцяло преобладаваха големите фирми като относителен дял в БВП, като относителен дял на заетите и дори като брой.

Централноевропейските страни не правят изключение. Въпреки сравнително по-либералния икономически режим на **Унгария**, първите опити за обръщане на „пирамидата“ са от началото на 80-те години и най-вече от 1985 г., когато започва да се въвежда самоуправлението в държавните ком-

пании. Едва след приемането на Търговския закон (1988) и Закона за трансформацията, с които стартира предприватизационната корпоратизация, започват радикални промени във фирмената организация.

След 1988-1989 г. отчетливо се проявяват две тенденции: **Първата** се характеризира с над трикратно нарастване от 1988 г. (само) до 1991 г. на относителния дял на малките предприятия (с не повече от 100 заети) в общия брой на всички предприятия (Вж Табл. 4). Същото се наблюдава и в държавната индустрия. Относителният дял на заетите в тези предприятия (до 100 души) нараства от 1.1% (1988 г.) на 12.8% (1991 г.), а относителният дял на заетите в предприятията с не повече от 1000 души персонал се увеличава съответно от 26.4% до 39.6% (Вж. Табл. 5).

Втората тенденция е противоположна на първата. Относителният дял на предприятията, в които са заети над 1000 души, в общия брой предприятия рязко намалява (през 1991 г. той е 1.6% – Вж. Табл. 4). Спада също дялът на заетите в държавната индустрия в предприятията с над 2000 души персонал (Вж. Табл. 5).

Таблица 4

Разпределение на промишлените предприятия по брой заети в Унгария

Брой заети	Относителен дял от всички предприятия				
	1980 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.
От 1 -100	6.60	27.80	46.50	76.50	88.30
От 101 -1000	49.90	47.60	33.70	19.20	9.60
От 1001 - 2000	20.50	15.10	5.90	2.70	1.00
От 2001 – 5000	17.50	7.50	3.10	1.30	0.50
Над 5000	5.50	2.00	0.80	0.30	0.10
Всичко	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Източник: Hungarian Central Statistical Office.

Таблица

Разпределение на заетите в различни по размер държавни
промишлени предприятия в Унгария

Брой заети	Относителен дял от всички заети в държавната индустрия				
	1980 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.
От 1 - 100	0.20	1.10	4.50	8.50	12.80
От 101 - 1000	16.30	26.40	30.50	35.40	39.60
От 1001 - 2000	18.40	25.90	22.20	21.30	18.80
От 2001 – 5000	33.80	26.30	24.80	21.40	18.80
Над 5000	31.30	20.30	18.00	13.40	10.00
Всичко	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Източник. Hungarian Central Statistical Office.

Преди началото на реформите в **Полша** има около 8000 големи предприятия. Първите стъпки към децентрализация на полската икономика са реализирани в изпълнение на антимонополните намерения, декларирани в програмата на Балцерович. По данни на Министерството на индустрията през 1989-1991 г. са закрити 106 държавни конгломерата. На тяхно място възникват 600 други предприятия.

Полша, макар и не така отчетливо както в Унгария (все пак размерите на икономиките са различни), също се наблюдават посочените две тенденции (вж. табл. 6).

Процесът на „поставяне на пирамидата на нейната основа“ в **Чехия** е също толкова динамичен, както в Унгария и Полша.

Както се вижда от таблица 7, броят на индустриалните предприятия в тази страна се утраява през последните години. Това се дължи на премахването през 1992 г. на голям брой изкуствено образувани хоризонтални обединения. В резултат на тези мерки броят на предприятията за производство на оптични и медицински инструменти нараства 15 пъти, а на производителите на кари и тролейбуси 11 пъти, и т.н. Същевременно расте концентрацията в машиностроенето и електрониката в производството на кокс и т.н.

Таблица

Разпределение на държавните предприятия в Полша

Показатели	1980 г.	1989 г.	1990 г.	1992 г.
Относителен дял на предприятията с до 200 заети	25.80	40.70	45.10	57.90
от 200 до 1000	53.00	42.60	40.80	33.20
над 1000	21.20	16.70	14.10	8.90
Заети в държавни предприятия с до 200 заети	3.90	6.00	7.30	12.50
от 200 до 1000	25.00	28.70	30.50	33.00
над 1000	71.10	65.30	62.20	54.50
Относителен дял на продукцията в държавни предприятия с до 200 заети	-	4.70	7.90	8.20
от 200 до 1000	-	30.00	31.40	33.00
над 1000	-	65.30	60.70	58.80

Източник: GVS, Rocznik Statystyczny 1993...

Таблица 7

Индустриални предприятия в Чехословакия

Показатели	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.*
Брой предприятия	430	937	1223	2416	3084
Обща продукция** билн. крони	647.4	550.2	472.4	425.2	391.1
Общ брой заети	1880	1542	1596	1522	1413
Среден брой заети в предприятие	2586	1645	1305	630	458

* ноември 1993

** постоянни цени

Източник: Data from Czech Statistical Office.

Рязко се увеличава делът на заетите в предприятията с не повече от 200 души персонал както в Унгария и Полша, докато тези с над 1000 души той намалява (вж. табл. 8).

Таблица 8

Разпределение на промишлените предприятия по брой заети в Чехословакия

Брой заети	1989 г.	1992 г.*
Под 200	4.14	47.45
от 201 до 1000	23.77	38.73
Над 1000	72.09	13.82
Всичко	100.00	100.00

* Предприятия с не по-малко от 25 души персонал

Източник: Data from Czech Statistical Office

През периода 1989-1993 г. значително нараства делът на 10 най-големи държавни компании в общата промишлена продукция (Табл. 9). Очевидно процесите в Чехия се характеризират не само с ликвидирането на неефективни административни образувания, но и с концентрация на производството в конкурентоспособни държавни компании.

Таблица 9

Относителен дял на най-големите предприятия в общата промишлена продукция*, Чехия/Чехословакия (%)

	1989 г.	1992 г.*
Относителен дял на 100-те най-големи компании	52.30	51.70
Относителен дял на 10-те най-големи компании	15.50	24.60
Относителен дял на 5-те най-големи компании	9.60	17.40
Относителен дял на най-голямата компания	2.40	6.40

* Промислена продукция в текущи цени

Източник: Data from Czech Statistical Office

2. Югоизточна Европа

Общо размерната структура на индустриалните предприятия в Румъния се променя подобно на останалите източноевропейски страни.

Таблица 10

Брой на промишлените предприятия в Румъния

Форми на собственост	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.
Обществена собственост	1683	2069	2116	2514
национална промишленост	1612	2011	2058	2117
местна промишленост	71	58	38	379
Смесена		-	35	107
Частна	-	7100	14207	20599
Кооперативна	558	740	727	638
Общо	2241	9901	17085	23858

Източник: Romanian Statistical Yearbook, 1994

Таблица 11

Динамика и структура на промишлените предприятия и на заетите в края на 1992 г.

Размер на предприятията			
Много големи	48.60	2.40	32.30
Големи	82.20	40.00	57.30
Средни	165.30	22.40	7.10
Малки	729.00	35.20	3.30
Общо	138.90	100.00	100.00

Източник: Romanian's Statistical Yearbook, 1993

При общо увеличение на броя на предприятията с 38.9% тези на големите намалява, а на малките и средните се увеличава. При това разликите са най-големи в двете крайни групи – броят на най-големите предприятия е съкратен повече

от 2 пъти, а на малките е увеличен над 7 пъти.

В действителност тенденцията на децентрализация при държавните предприятия се е проявила още по-силно. Реалният брой и структура могат да се получат, ако се прибавят и приватизираните държавни предприятия. За периода 1990-1994 г. са приватизирани общо 251 индустриални предприятия, по-голямата част от които са с малки и средни размери (Вж.Табл. 12).

Таблица 12

Структура на приватизираните предприятия в Румъния

Предприятия	Брой	Капитал(хил. леи)		Брой на заетите
		Общо	Продадени акции	
Общо:	1000	130614	821554	394243
малки	814	222029	155309	151168
големи	19	303367	167257	72205
средни	167	795218	498987	125870
По отрасли:				
промишленост	251	758544	416282	170654
селско стопанство	110	38549	25342	15980
строителство	191	171958	119257	113932

Източник: State Ownership Fund, Adevarul Economic N 19, May 6-12, 1995.

Или увеличение броя на държавните предприятия, в резултат на мерките за децентрализация, е близо два пъти.

При осъществяването на процеса на децентрализация на редица места са били разкъсани необходими и важни производствено-технологични и икономически връзки. Затова през последните години започва да се наблюдава обратният процес на сливания на предприятия със силни производствени и икономически връзки.

Посочените промени в размерната структура са сигурен признак за осъществявания се процес на децентрализация в

румънската индустрия. Една от причините за това са предприетите мерки за реорганизация на държавните предприятия след 1990 г. Много от големите предприятия тогава бяха разкрупнени и преобразувани в търговски компании. Втората основна причина е премахването на ограниченията пред развитието на частния сектор. В резултат броят на частните предприятия се увеличи изключително бързо и през 1993 г. надхвърли 500 хил.бр. (Вж. Табл. 13). Като част от този процес бяха създадени много нови предприятия и в промишлеността. Тъй като това са обикновено малки предприятия, тяхната поява подсилва тенденцията към нормализиране на размерната структура на румънските индустриални предприятия.

Таблица 13

Брой на малките и средни частни предприятия в Румъния

Форми на организация	Края на годината			Увеличение		
	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1992 г. 1991 г.	1993 г. 1992 г.	1993 г. 1991 г.
Търговски компании	75917	199902	308795	263.30	154.50	406.70
Фамилни асоциации	53506	67385	73028	125.90	108.40	136.50
Частни предприятия	101467	128921	142317	127.10	110.40	140.30
Общо	230880	396208	524140	171.60	132.30	227.00

Източник: Romanian's Statistical Yearbook, 1990 – 1993.

Децентрализацията на индустриалните предприятия в Албания се проявява в две насоки. Първата е децентрализация на контрола, т.е. предаване на функции на управление, контрол, координация от центъра на средни равнища, и втората разделяне на големи, обикновено хоризонтални обединения от предприятия на съставните им части. И в двете направления този процес се осъществява в непрекъснато променяща се макросреда, в рамките на цялостната промяна на същността на отношението на държавата към нейните предприятия; промяна от предишното директно управление към индиректно. Това може да се разглежда също и като трето направление в реализирането на процеса на децентрализация.

Първото направление се осъществява в няколко форми и

обхваща както големите, така и малките предприятия. Предприятията от основните отрасли на тежката и добивната промишленост остават включени в хоризонтални обединения, които получиха управленска и финансова автономия от държавата. Голяма част от малките и средни предприятия бяха предадени от държавата на общинските власти. Като на трета форма в провеждането на децентрализация в първото направление можем да се позовем на посоченото вече създаване на Фонд за реструктуриране, който поема от отрасловите министерства контрола върху тридесетте най-големи албански промишлени предприятия.

Както се вижда, промените са преди всичко административни. Чрез тях отрасловите министерства се разтоварват от осъществяването на контрол върху големия брой държавни предприятия, получили самостоятелност вследствие раздробяването на предишните обединения. Резултатите от посочените мерки са противоречиви. Не се налага увеличаване на държавния апарат с контролни функции. Предполага се, че директорите на запазените обединения от тежката промишленост познават по-добре проблемите от чиновниците в министерствата, но в полупазарни условия липсват институциите, които биха могли да упражняват върху тях някакъв контрол. Освен това бяха посочени вече и противоречията, които възникнаха между общините и част от предоставените им от държавата предприятия.

Второто направление – раздробяването на предишните обединения, се проявява по отношение на обхвата по подобен начин както и в другите източноевропейски страни. Запазени са обединенията в структуроопределящите и добивните отрасли, а всички останали предприятия получават самостоятелност. Спецификата на Албания е, че след тези мерки относителният дял на малките и средните държавни предприятия е 2-3 пъти по-висок, отколкото в другите страни и надхвърля 90% от общия им брой. Това от своя страна дава възможност за по-лесно и по-бързо приватизиране на по-голям брой предприятия. Към март 1994 г. от съществуващите 1797 промишлени предприятия 990 са продадени, а 106 са дадени под наем.

Като се има предвид, че новосъздадените частни предприятия са преди всичко с малки размери, че повече от поло-

вината смесени са малки и средни, може да се направи изводът, че се осигуряват условия за децентрализация и в третото направление, поне що се отнася до сектора на последните.

3. България

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 след цялостна експертиза по списък, утвърден от Министерския съвет по предложение на министъра на индустрията.

Освен обединенията, трябваше да се извърши разкрупняването и на други държавни и общински фирми с повече от едно предприятие, които дотогава 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.

Данните от Таблица 4 (т. 2.3.) показват не само разнообразяването на организационните форми на държавните предприятия в България, но и рязкото увеличаване на техния брой в резултат на осъществената децентрализация. Общо този брой е нараснал повече от 22 пъти за период от 4 години, като най-бързо този процес е протичал през 1991 г.

Увеличаване то на нечастните предприятия /общински, кооперативни и др./ може да се наблюдава както в националната икономика, така и в отделни те й отрасли /Вж. Табл. 14/

Въпреки неизбежните различия, няма отрасъл, в който броят на самостоятелните предприятия да не е увеличен няколко пъти. По особено голямо е увеличението в търговията, образованието, културата, туризма и финансовата област. Това се дължи на възможностите за създаване на по-малки предприятия в тези отрасли, както и на обстоятелството, че дейността в тях е по-печеливша, и на някои улеснения, създадени от закона.

Таблица 14

Разпределение на държавните и други нечастни предприятия по отрасли

Отрасли	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1993 г.
Общо	1534	3491	30660	38779
Промисленост	563	823	3508	3971
Строителство	305	409	1154	1313
Селско стопанство	259	1245	2537	4499
Транспорт	89	120	506	651
Търговия	141	430	2449	3386
Наука	81	198	534	833
Образование	4	9	8459	9110
Култура и изкуство	8	12	5005	5158
Здравеопазване, туризъм	12	34	3278	4024
финанси, застраховки	2	5	63	792
Други	-	2	2089	5042

Източник: Национален статистически институт

С най-бързи темпове нараства броят на новосъздадените частни предприятия – от 24 537 в края на 1990 г. на 37 000 в края на 1993 г., от които повече от 40 000 са от отрасъл промишленост. През тази година броят на частните предприятия надхвърли 400 хил. с над 1 млн.заети.

Когато оценяваме значението на частните предприятия, трябва да имаме предвид, че по оценка на експерти 30-40% от тях не функционират, а над 90% имат по-малко от 5 заети. Следователно, когато признаваме изключително голямото разрастване в този сектор, трябва да си даваме сметка за тяхната слабост и да очакваме също такова голямо фалиране, ако не се предприемат мерки за подкрепата на този бизнес.

Както децентрализацията на държавните, така и бързото развитие на частните предприятия измениха коренно разменната структура на българската промишленост.

Таблица 1

Размерна структура на промишлените предприятия в България през 1994 г.

Брой заети лица	Брой предприятия			Относителен дял
	Държавни	Частни	Всичко	
от 6 – 50	826	4400	5226	70.00
от 51 – 200	1576	80	1656	22.00
от 201 – 500	263	0	263	3.50
над 500	338	0	338	4.50
Общо	3033	4480	7483	100.00

Източник: Таблицата е съставена от автора на основата на данни от НСИ.

Както се вижда от данните в Таблица 15, подобна размерна структура почти се приближава до тази на индустриалните предприятия в страните с нормална пазарна икономика. Различията са две. Първо, в българската промишленост все още има повече предприятия в долната част на групите от 6 до 50 и от 51 до 200 заети, което отразява слабостта на малките частни предприятия. Второ, относителният дял на първите две групи в България е по-нисък, а на последната група е по-висок спрямо страните с развита пазарна икономика, макар че тези различия са несравнимо по-малки, отколкото преди няколко години.

Нарастването броя на нечастните предприятия в промишлеността е повече от 7 пъти. Това е няколко пъти по-малко, отколкото е в Румъния и почти равно на увеличението на броя на тези предприятия в Унгария и Чехия. Децентрализацията на държавните предприятия не е самоцел. Тя би трябвало да се разглежда само като основа за по-лесно осъществяване на ефективно производствено, технологично и организационно-икономическо реструктуриране. Може да се предположи, че този процес ще протече по следния модел при прехода към пазарна икономика. Първо, децентрализация чрез премахване на съществуващите предимно хоризон-

тални обединения. Второ, бърза приватизация и ускорено развитие на новосъздадени частни предприятия. Трето, осъществяване на интензивни процеси на интеграция и създаване на нови, предимно вертикално, а по-рядко хоризонтално интегрирани предприятия.

В България процесът на приватизация се забави; новият частен бизнес нарасна бързо на брой, но все още е толкова слаб, че не може да бъде не само инициатор, но дори и привлекателен обект за сливания, поглъщания и други форми, чрез които би се осъществила новата интеграция.

Нарасналият брой на самостоятелните предприятия в икономиката като цяло и в отделните отрасли и подотрасли спомага 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 съответния подотрасъл, каквито бяха допреди няколко години. Например в подемно-транспортното машиностроене производството на другите подечни 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, на който все повече се увеличава предлагането на цигари от внос.

Децентрализацията на държавните предприятия остава основният фактор за създаване на условия за демонополизация на икономиката. Влиянието на частните фирми за задаване на конкурентна среда е сравнително много по-слабо, въпреки че техният брой и този на другите институционални собственици е многократно по-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 предприятия, чувствителни към импулсите на конкурентната пазарна среда. Необходимо е по-нататък предприятията или голяма част от тях да бъдат приватизирани и да се създаде реалната пазарна среда, в която те да функционират.

IV. Финансово реструктуриране

1. Централна Европа

От 1991 г. унгарското правителство се ангажира с управление на финансовата криза в големи държавни предприятия. Прибягва се до индивидуални (на парче) мерки и решения, като например за оздравяване на някои каменовъглени мини и металургични предприятия.

Така нареченото кризисно управление стартира със специална политика и третиране на „Големите тринадесет“. При техния избор са се отчитали критерии като: относителен дял в националния експорт; относителен дял заети в определени райони; запазване на професионална култура и умения.

Министерството на индустрията и търговията предлага в програмата за кризисно управление да бъдат включени 40 големи държавни фирми. Впоследствие в списъка остават 13 компании. Специфичното при тях е, че дълговете им са към държавата, а не към доставчици, други фирми или търговски банки. Унгарската администрация включва в тези програми само фирми, чиито дългове са в тежест директно на бюджета. Активите на големите 13 възлизат на 150 млрд. форинта; в тях са заети около 80 000 души, а продажбите им са за 230

млрд. форинта. Общият дълг на компаниите е около 56 млрд. форинта; отделно на доставчици дължат около 25-30 млрд. форинта. По-голямата част от големите 13 компании са раздробени чрез „спонтанната“ приватизация, в т.ч. и с апробация от администрацията, а други са преобразувани в смесени дружества (Annafter, Rabu, Hungalu, Ikarus, Pannonglas).

Предприемат се следните мерки за оздравяване на компаниите:

- дълговете на 7 от фирмите на обща стойност 11,1 млрд.форинта са замразени, разсрочени или заменени срещу собственост;
- опростени са около 3,1 млрд.форинта нови кредити на други фирми;
- около 3,5 млрд. форинта дължими данъци и мита са замразени; постъпления в размер на 4,3 млрд.форинта от приватизацията са насочени към някои от компаниите с цел подпомагане на тяхната реорганизация.

Половината от всички средства отиват в една компания DunaiTer Co.

Програмата за кризисно управление постига частичен успех. Положително е, че бюджетът не се натоварва с допълнителни разходи. Едва 1/3 от отделните операции обаче са напълно успешни. Изпълнение на такава програма е възможно в случаите, когато фирмите имат неуредени задължения единствено с бюджета. Търговските банки имат специфични интереси, в съответствие с които кредити към групата на 13-те въобще не се приемат за рискови.

Дълговата консолидация е по-важна за финансовото реструктуриране на предприятията. В Унгария тя има два аспекта – оздравяване на портфолиото и рекапитализация на търговските банки и консолидация на лошите кредити на фирмите (както държавни, така и частни).

Първите операции по оздравяването на портфолиото на банките се извършват при утвърждаването на балансите на търговските банки през 1992 г. Те включват консолидация на 102 млрд. форинта лоши кредити, както и замяна на други 80 млрд. срещу съкровищни бонове. Лихвите по боновете са за сметка на бюджета. Големият печеливш от този първи тур

на оздравяване се оказват банките, допуснали най-много рискови кредити и без адекватни резерви. Не случайно само през първата половина на 1993 г. са натрупани нови 130 млрд.форинта лоши дългове.

През 1993 г. се увеличава капиталовата база на търговските банки. Рекапитализацията им се извършва със суап на високоликвени съкровищни бонове и с приспадане на разходите за консолидация. Двата тура на оздравяване на търговските банки имат един очевиден отрицателен ефект – натоварват изключително много бюджета.

През 1993 г. се пристъпва и към **консолидация на длъжниците**. Един от въпросите, който продължава да се дискутира в Унгария, се отнася до институцията, която трябва да управлява консолидацията. Критикува се дейността на създадената с тази цел през 1992 г. Унгарска корпорация за инвестиции и развитие (Hungarian Investment and Development Corporation). Новите предложения са фирмите сами да кандидатстват за консолидация на своите дългове, представяйки оздравителни програми. Голяма част от постъпилите предложения (около половината) са от частния сектор. В резултат на тези мерки администрацията пласира държавни бонове на стойност от порядъка на 200 млрд.форинта, с които увеличава държавния дълг през 1993 г. През тези операции преминават няколко хиляди предимно държавни фирми. *Всъщност това е програма за реструктуриране, обхващаща голяма част от унгарската икономика.*

Оздравяването и рекапитализацията на търговските банки и консолидацията на длъжниците увеличават държавния контрол както върху банковата система, така и върху държавните фирми.

Финансовото реструктуриране в Полша протича изцяло в контекста на предприватизационните дейности. През февруари 1993 г. е приет Закон за финансово реструктуриране на държавните предприятия и банки (Law of Financial Restructuring of State Enterprises and Banks). Той стимулира реструктурирането на перспективни фирми. Търговските банки, които обслужват тези фирми, разсрочват техните дългове. Рекапитализацията на банките става чрез съкровищни бонове, които се покриват от неизползваната част на създаде-

ния през 1989 г. стабилизационен фонд. Законът оторизира обслужващите банки да проведат проучвания за перспективите пред 11 големи държавни фирми. Седем от проведените анкети завършват с кредитни споразумения преди края на 1993 г. Тази схема се вписва в договорения на трикратната комисия „Enterprise Pact“, които препоръчва консолидация на дълговете при подготовката на приватизационни сделки. Освен това новосформиращият се капиталов пазар започва да играе важна роля за финансовото реструктуриране на предприятията в реалната икономика.

Варшавската фондова борса (WSE Warsaw Stock Exchange) стартира през април 1991 г. с котировка на предприятията от пионери ата приватизация. За 1991-1993 г. тя бележи истински „бум“, като достига дневен оборот от 100 млн. дол. (3 млн. дол. капитализация на 22-те котирани компании).

През февруари 1991 г. в **Чехословакия** Министерството на финансите и Фондът за национална собственост (Fund of National Property) създават **Консолидационна банка**. Кредит, възлизаш, на около 80 млрд. крони, предоставен на 4500 предприятия от Търговска банка и от Инвестиционна банка, се прехвърля в тази банка. През 1991 г. финансовата дисциплина по отношение на плащанията към консолидационната банка е лоша. През 1992 г. след въвеждането на 30% наказателна лихва (при годишна лихва 13%) дисциплината към банката се подобрява. Срещу 20% дисконт към нея е прехвърлен също и банков дълг отпреди 1990 г.

Фондът за национална собственост е друга институция, чрез която се провежда реструктурирането (в т.ч. и финансово) на държавните фирми. Този фонд селективно съкращава натрупани дългове на фирми в приоритетни производства; изплаща част от лихвите към консолидационната банка (до средата на 1993 г. от него са изплатени 2.3 бил.крони лихви) и др.

Всъщност дейностите на Консолидационната банка и Фонда за национална собственост очертават контурите на новата индустриална политика в Чехия. (Същото може да се каже и за „оздравителните“ операции по отношение на междуфирмения кредит, който е нараснал от 50 на 160 млрд. крони за периода 1991 – 1993 г.).

И в Чехия капиталовият пазар започва да играе важна роля. Той се състои от Пражката фондова борса (Prague Stock Exchange), която официално стартира през април 1993 г., и от RM -System Trading Rules с правила, подобни на ваучерната приватизация.

На Пражката борса се провеждат две сесии седмично, лицензирани са 60 брокери. Асортиментът ценни книги все още е твърде беден – засега се търгува само с акции на някои банки и с държавни бонове. Цените на книгата, търгувани на борсата, средно са по-високи от тези, търгувани чрез RM – Trading Rules.

2. Югоизточна Европа

Общо финансовото състояние на предприятията в **Румъния** е тежко. Но заедно с това съществува разлика във възможностите на предприятията с различна форма на собственост. Както се вижда от Таблица 16 частните предприятия имат няколко пъти по-висока норма на печалба от държавните, което им позволява и по-лесно да изплащат кредитите, получени от банките. В добавка към това, дори и без закон за фалита, съществуващото законодателство действа автоматично в тази насока при частните компании. Защото липсва специално законодателство за закрила на малкия и средния бизнес, а размерите на частните предприятия са твърде малки за да предизвикат поотделно обществен интерес и да бъдат предприети конкретни мерки за спасяването на някое от тях. По тези причини, когато се анализира проблема за финансовото реструктуриране на предприятията обикновено вниманието се насочва към държавните предприятия.

Периодът 1990-1993 г. се характеризира с изключително висок ръст на задлъжнялостта на държавните предприятия. Това се отнася както за задълженията към банките, така за тези между самите предприятия. Към юли 1992 г. общата задлъжнялост достига 26.7% от БВП, а към септември 1993 г. – 34.4%.*

* Zaman, G. I. Bratu. State Enterprises Restructuring in Romania, Bucharest, 1994, p.97.

Таблица 1

Промяна на нормата на печалбата според формата на
собственост

Година	Национална икономика средно	Държавни предприятия	Смесени предприятия	Частни предприятия
1991 г.	5.00	4.10	8.70	16.00
1992 г.				
3 мес.	6.50	5.70	15.00	13.60
6 мес.	5.10	4.00	11.40	12.20
9 мес.	4.50	3.80	13.20	11.30
12 мес.	4.50	2.70	7.50	11.30
1993 г.				
3 мес.	4.00	2.10	7.80	10.90
6 мес.	4.00	2.40	9.60	11.10

Източник: Ministry of Finance of Romania (In: G. Zaman, Slate Enterprises Restructuring in Romania, Bucharest, 1994).

През 1995 г. е приет Закон за фалита, но в действителност нито едно предприятие не е било закрито по него. Вместо това правителството, заедно с Фонда за държавна собственост, Фонда за частна собственост и Агенцията за реструктуриране предприема специални мерки и програми, с които се стреми да реши проблемите на предприятията с най-тежко финансово положение. Тридесет големи държавни предприятия са изолирани от банковата система на страната и с помощта на експерти от правителството, Министерството на финансите и др. се търсят възможности за оздравяването им. Петдесетте автономни дружества (RA) с най-голяма задлъжнялост са под пряко наблюдение на правителството.

Следователно независимо от декларациите за намеренията да се въведе пазарно ориентирана кредитна политика и намаляване на субсидиите, това не може да се осъществи на практика от румънското правителство.

Промените във финансовото състояние на предприятията

в Албания могат да се разделят на три периода. Първоначално, след ценовия скок, последвал либерализацията на цените, голяма част от предприятията бяха с добри финансови резултати, което се дължеше на запасяването им със суровини и материали, закупени на ниски цени. Впоследствие, през 1991-1992 г. започна изключително бързо увеличаване на задлъжнялостта, в т.ч. и на междуфирмената задлъжнялост.

Финансовата политика на албанското правителство след започването на реформата е насочена към намаляване на субсидиите и спазване на финансовата дисциплина. В условията на висока задлъжнялост тази политика беше конкретизирана чрез разделянето на предприятията на две групи и провеждането на селективна политика спрямо всяка една от групите. Селективната политика и резултатите от нея характеризират третия етап.

В първата група са включени финансово стабилните предприятия, които имат положителни резултати или потенциал да ги постигнат, т.е. финансовите им трудности не са по тяхна вина. Във втората група са включени предприятия с лоши финансови резултати.

Ролята на правителството за определянето на състава на двете групи е косвена. То следи за спазването на финансовата дисциплина – за това плащанията да се осъществяват навреме и да се налагат санкции при просрочването им, да се прекъсва достъпът до нови кредити на задлъжнелите предприятия и т.н. В резултат от тези мерки се формира съставът на двете групи, който се следи стриктно и спрямо предприятията от първата група. Се прилагат поощрителни мерки например възможност на предприятията да „изпишат“ задълженията, които имат към тях фирми от втората група; достъп до финансиране от специални фондове за преодоляване на временни трудности, породени от взаимоотношенията им с финансово слаби предприятия, и др.

Отношението към предприятията от втората група не е крайно. В Албания е приет Закон за фалита, но неговите процедури не се прилагат автоматично. Въпреки този закон на практика нито едно предприятие с лоши финансови резултати не е закрито. Това е още едно доказателство за провеждането на селективна и не съвсем твърда финансова политика на държавата спрямо предприятията.

3. Финансово пререструктуриране на предприятията в България

Финансовите резултати на предприятията от обществения сектор непрекъснато се влошават през последните години. Кумулативната загуба на нефинансовите предприятия (без предприятия от селското стопанство) към 31.XII.1994 г. се равнява на около 90 млрд.лв. Тя представлява 15% от собствения капитал на предприятията (24% от собствения капитал на губещите предприятия)*. През периода броят на губещите фирми надхвърля броя на печелившите. По данни на Агенцията за икономическо програмиране и развитие към края на 1993 г. в обществения сектор печеливши са 2643, а губещи – 2667 нефинансови предприятия**.

През 1994 г. се наблюдават положителни изменения. Загубата намалява с около 40% в сравнение с предходната година. Тя възлиза на около 23 млрд.лв. Намалението на загубата се дължи на положителния резултат, получен от т.нар. пряка производствена дейност, т.е. дейността на фирмите преди обслужването на финансовите им задължения.

В промишлеността загубата е 22.6 млрд. лв. (Табл. 17). Две трети от промишлените подотрасли са в загуба. Печеливши са цветната металургия, целулозно-хартиената, стъкларска и порцеланово-фаянсва, шивашка промишленост, полиграфия и други подотрасли на промишлеността. Загубата в транспорта и строителството е съответно 2.2 и 0.6 млрд. лв. Съобщенията и търговията са печеливши. В съобщенията печалбата е 1.3 млрд.лв., а в търговията – 547 млн.лв.

Тенденцията към увеличаване на задлъжнялостта на нефинансовите предприятия от обществения сектор продължава. По данни на НСИ към 31.XII.1994 г. тя е 314 млрд.лв., като 1/3 от дълговете са задължения към банковата система.

Стабилизационната програма е на път да бъде обезсмислена от лавинообразното нарастване на междуфирмената задлъжнялост. Към 31.XII. 1994 г. задълженията към доставчици за закупени суровини, материали, услуги и т.н. възлизат на 70.3 млрд.лв.; вземанията са 74 млрд.лв. Тези над 140

* Вж. Социално-икономическо развитие на България през 1990-1994 г. С, НСИ, 1995, с. 49

** Вж. К. Генов. Адаптация на реалния сектор към мерките на макроикономическата политика, в Преходът. С, 1995, е. 139.

Таблица 1

Нетна печалба/загуба по подотрасли на промишлеността
към 31.12.1994 г.

ПОДОТРАСЛИ	Нетна печалба/загуба млн. Лв.
Промишленост – общо	- 22596
Електродобив	- 6644
Въглища	- 1636
Нефт и газ	-
Черна металургия	- 1967
Цветна металургия	1680
Машиностроене	- 4676
Ел. техника и електроника	- 3131
Химическа	- 1465
Строителни материали	- 608
Дървообработваща	- 371
Целулозо-хартиена	86
Порцелан	46
Текстил	- 1146
Шивашка	47
Кожа и обувки	-6
Полиграфия	373
Хранително-вкусова и цигарена	- 32001
Други	24

Източник: Финансово състояние на предприятията, Януари – Декември, 1994. С., 1995, с. 8.

млрд.лв. са израз на възможностите за заобикаляне на т.нар. „гвърди“ бюджетни ограничения. Сезонните колебания на просрочията са малки при „добрите“ и големи при „лошите“ и „малките“ фирми, като при първите задълженията превишават значително вземанията. Всички просрочия намаляват преди счетоводното приключване на годината.

Задълженията на нефинансовия правителствен сектор към бюджета достигат 47 млрд.лв. Това е с 24.5 млрд.лв., или над

2 пъти повече, отколкото през 1993 г. Дълговете на сектора към социалното осигуряване и към персонала възлизат съответно на 11.9 и 9.8 млрд.лв.

През периода 1991-1993 г. събираемостта на данък печалба (разновидността на корпоративния данък в централно управляемите икономики) е едва 60-70%. За промишлеността този показател е 68%. В строителството и подотраслите на третичния сектор варира от 60 до 92%. През 1993 г. данъкът не е платен от 23.1% от фирмите. „Добрите“ фирми изплащат 2/3 от данък печалба и 3/4 от непреките данъци в бюджета*. Намаляването на данъчните плащания става по два начина – чрез редукия на данъчната ставка или чрез невнасяне на дължими суми. Въпреки подобрената финансова дисциплина през последните 2 години събираемостта на данъците остава сериозен проблем.

Острата платежна криза в нефинансовия правителствен сектор „гласка“ националните спестявания към „лошите“ и „малките“ предприятия. Очевидна е необходимостта от стриктен контрол на сметките на предприятията от сектора и ограничаване броя на банките, обслужващи едно предприятие. Не бива също да се закъснява със създаването на „клирингова къща“ или друга институция, която да „почиства“ неутрализиращите се просрочия. Нормално е администрацията да ограничи достъпа на неиздължилите се към бюджета фирми до кредитен ресурс (особено от държавни търговски банки).

Съществен е проблемът с т.нар. „лоши“ дългове, особено с онези от тях, които са натрупани преди 1990 г.** В България този въпрос се решава със Закона за уреждане на необслужваните кредити, договорени до 31.XII.1990 г. *** По него необслужваните към 30.VI.1993 г. повече от 180 дни кредити, договорени до 31.XII.1990 г. от търговски банки с над 50% държавно участие с държавни предприятия, фирми и търговски дружества с над 50% държавно участие, и неплатените по тях лихви към 30.06.1993 г. се заменят срещу държавни дългосрочни облигации. Това се отнася за левовите кредити и за тези, договорени в конвертируема валута. (Чл. 1 от закона).

* Вж. Преходът, С, 1995, с. 149-150.

** Dobrinski, Rumen, The Problem of Bad Loans and Enterprise Indebtedness in Bulgaria, Мост-Мост, N 3, 1994, p.37-58-

*** Държавен вестник, бр. 110, 1993 г.

Предприятията са длъжни в шестмесечен срок да преоформят въпросните кредити в задължения към държавата, като през този период не се начисляват лихви. Три месеца след това те трябва да изготвят програми за финансово оздравяване, въз основа на които да подпишат договор с Министерство на финансите или с упълномощен от него орган за сроковете и условията на погасяването и отписването на задълженията. Те са съставна част от договорите за управление на държавните предприятия (Чл. 12).

Програмите за финансово оздравяване се разработват на основата на четири групи критерии:

Първата група характеризират възможностите на предприятието да обслужва краткосрочните си заеми и да плаща задълженията си – коефициент на бърза ликвидност; съотношение на оперативния капитал (краткотрайни активи – краткосрочни заеми – задължения) към нетните приходи от продажба.

Втората група показва степента на използване на ресурсите спрямо продажбите – обръщаемост на активите.

Трета група показва рентабилността на фирмите на база продажби, активи и инвестиции.

Четвъртата група характеризира степента на финансовия риск – заемаен към собствен капитал, и коефициент на покриване на лихви по кредити*.

Програмите включват информация за счетоводните баланси и инвестиционната стратегия на фирмите. Те могат да съдържат предложения за приватизация от страна на мениджърските екипи.

В съответствие с Търговския закон (Раздела за обявяване в несъстоятелност) Министерството на промишлеността разработи Наредба и методика за прекратяване чрез ликвидация на губещи фирми. Въз основа на анализ на 1420 държавни предприятия е изготвен списък на 34 фирми, подлежащи на закриване, от които 10 от тях са обявени в ликвидация. Общо 231 търговски дружества и фирми с над 40000 души заети (от тях 191 – в промишлеността) са в остра платежна криза.

* Наредба за система от критерии за разработване на програмите за финансово оздравяване и реструктуриране на държавните предприятия, фирми и търговски дружества. Приета с ПМС N 45, Държавен вестник, бр.23, 1994 г.

ГЛАВА ПЕТА

СТРУКТУРНА РЕФОРМА В ЗЕМЕДЕЛИЕТО

I. Особенности на колективизацията на земеделието в страните от Централна и Източна Европа

Колективизацията на земеделското производство в централно- и източноевропейските страни започва непосредствено след края на Втората световна война. В отделните държави тя протича с различни темпове. Различен е и обхватът на земеделските земи и производството, включени в колективния модел. Традициите на кооперативното земеделско производство и преди всичко в съвместното стопанисване на земеделските земи са налице само в отделни страни. Там където ги има, а и самите кооперативни земеделски стопанства са трансформирани в колективни земеделски стопанства, отrekli се от принципите на кооперативизма и възприели тези на колхозите и совхозите в СССР.

Краят на 40-те години се характеризира с поземлени и аграрни реформи, водещи до отчуждаване на поземлената собственост на едрите земевладелци. Част от нея се одържавява и на тази основа се създават държавни земеделски стопанства. Друга част се използва за оземляване на безимотни и малоимотни селяни. Общата насоченост на провежданите реформи е подчинена на формирането на предпоставки от социално и икономическо естество, ограничаващи възможностите на частната поземлена собственост и производство и насочващи дребните собственици към колективните форми на земеделие.

През първите години след войната колективизацията обхваща Прибалтийските републики, Западна Украйна и Белорусия. Тук тя се осъществява точно по модела на колхозите и совхозите в СССР. Във втората половина на 40-те години в страни като България, Полша, Унгария и Чехословакия са

проведени аграрни реформи, е които се поставя началото на колективизацията. Тя протича с различни темпове и, общо взето приключва до края на 50-те години. До средата на 50те години са колективизирани до 35-40% от земеделските земи. След това е проведена масовизация на колективното земеделие, в резултат на която почти 100% от земеделските земи в България са колективизирани. В другите три страни колективизацията протича с по-бавни темпове и дори с разпускане на отделни кооперативни земеделски стопанства, каквито случаи има в Унгария.

Самостоятелното колективно развитие на земеделието в страните от Централна и Източна Европа започва в края на 50-те и началото на 60-те години. Изградените организационно-стопански форми са непрекъснато променяни, уедрявани, реформирани и трансформирани. Тези процеси довеждат в България, ГДР, Полша и СССР до създаването на огромни аграрно-промишлени и промишлено-аграрни комплекси, стопанисващи десетки хиляди хектари земеделски земи.

Реформирането на колективното земеделско производство не свършва само а реструктурирането на организационно-стопанските форми. Още в началото на 60-те години реформите целят известна децентрализация на производството в рамките на един непродължителен период се стига до отмяна на задължителните държавни доставки. На тяхно място са засилени механизмите на централно планираната икономика, но независимо от това изкупуването и преработката на земеделската продукция се осъществява на договорна основа и на сравнително по-изгодни цени за земеделските производители.

В средата на 50-те години в Унгария, а по-късно и в другите страни машинно-тракторните станции са разпуснати, а машините изкупени от кооперативните и държавните земеделски стопанства. Това е твърде съществен момент в реформирането на земеделското производство, доколкото е разрушен един важен държавен монопол в земеделието, с помощта на който е оказван пряк контрол и намеса в дейността на стопанствата. Заетите в колективните земеделски стопанства получават право на гарантирано трудово възнаграждение, пенсия и социално осигуряване. В Унгария на стопанствата им се дава известна самостоятелност, но тази практика не намира необходимото разпространение в останалите страни. В тях

планът за производството и изкупуването, дотациите, цените и финансово-кредитните механизми си остават като форма на силна държавна намеса в земеделието.

В началото на 60-те години в Унгария започва стимулирането на индивидуалната земеделска дейност. По-късно тази дейност се подкрепя и в другите страни – особено в България и СССР. След средата на 70-те години, когато първите признаци на аграрната криза вече не могат да се скрият и става ясно, че това е криза на колективния модел на аграрното производство, индивидуалната земеделска дейност в почти всички страни и особено в СССР и България е предмет на специални грижи от страна на държавата. В България през 1977 г. е въведена „Система за самозадоволяване“ със земеделски продукти. Тя позволява разгръщане на индивидуалната инициатива и дава икономически резултати, но те са далеч от очакваните.

Онова, което тази система показва в България и в другите страни, но по-малко отчетливо, е, че кризата на колективния модел на земеделие е всъщност криза на структурата на поземлената собственост, на организационно-стопанската структура и на структурата на производството. Индивидуалната земеделска дейност отвори категорично онези дейности, които са неефективни в колективните земеделски стопанства и които подронват тяхната жизненост. Тя подсказва и необходимостта от социално и организационно-стопанско реструктуриране на земеделието във всички страни. В рамките на прехода от централно-планирана към пазарна икономика реформирането на отрасъла можеше да се извърши само върху основата на поземлени и аграрни промени, които имаха за задача да изменят структурата на поземлената собственост, организационно-стопанските структури в отделните страни, а също и структурата на земеделските дейности.

II. Различия в аграрното законодателство за трансформиране на земеделското производство

Реформирането на земеделското производство в отделните страни започна със законодателството в областта на поземлените и аграрните реформи. Тук се появиха първите труд-

ности и различия на подходите, възприети в различните страни. Възникна и първият и най-важен въпрос на реформата в земеделието – трансформиране на съществуващите поземлени и организационно-стопански структури в пазарни или тяхното възстановяване в земеделието до неговата колективизация? В отделните държави се пристъпи по различен начин към решаването на този основен за прехода въпрос.

Различният подход към деколективизацията и пазарната трансформация на земеделското производство се наложи от редица политически и социални особености на прехода, но решаващо значение тук имат заварените структури в земеделието на отделните страни.* Става дума преди всичко за аграрната структура на поземлената собственост, организационно-стопанската и основните производствени структури на земеделието.

В края на 80-те години в СССР и България частна поземлена собственост почти няма. Земеделската земя се стопанисва предимно в кооперативни, колхозни и държавни земеделски стопанства. Само 2% от земите в СССР и около 13% в България се стопанисват индивидуално. Този сектор в СССР произвежда 26% от земеделската продукция на страната, предимно месо, плодове, зеленчуци. Индивидуалните земеделски стопанства в България произвеждат 30% от продукцията в страната. При това относителният ѝ дял е различен: 13% от зърнените култури, 36% от фъстъците, 38% от зеленчуците, 41% от плодовете, 33% от фуражите, 41% от месото, 27% от млякото. За отделни видове култури и животни, отглеждани в личните стопанства на населението, относителният дял е още по-висок, а някои изцяло се отглеждат само в тези стопанства.**

Произвежданата продукция в личните стопанства на населението на България има силно изразен стоков характер около 40%, като почти 90% от нея е държавно изкупената, а останалата се реализира на свободните кооперативни пазари. Личните стопанства осигуряват почти 50% от продуктите на свободните кооперативни пазари.*** Това показва за

* Вж. Деколективизация во веех своих проявлениях /Поиски альтернативных путей развития сельского хозяйства в странах Центральной и Восточной Европы/. Под ред. на Сесил Моро, Мала Виес, Полша /март 1991 г./, с. 7-15.

** Вж. Вълчев Н., Хр. Памукчиев. Структурно и организационно преустройство на личното стопанство на населението. С., БАН, с. 67-120.

*** Пак там, с. 103 и 104.

същественото място, което личният сектор заема в земеделието, производството и произведената стокова продукция. То е показателно и за една социална структура на земеделието – 70:30 в полза на колективното, но формирана не на основата на поземлената собственост, а на формата на извършваната дейност – колективна и индивидуална, доколкото земята в личните стопанства не е частна собственост. Съотношението изразява и високата степен на обвързаност на колективното и личното стопанство.

Далеч по-различно е положението в Полша. Там 77% от земята е частна поземлена собственост, 18% държавна и само около 4% се стопанисва от кооперативи. При това частните земеделски стопанства са с различни размери – от дребни, използващи животинска тяга, до едри и високо механизирани. Около 40% от заетите в тях работят в други сектори на икономиката. Социалната структура на земеделието в Полша е коренно различна от тази в България и СССР.

Междинно място по отношение структурата на поземлената собственост заемат Чехословакия и Унгария. Там частната поземлена собственост заема съответно 5% и 12% от земеделската земя. При това част от посочената земя в Унгария е само индивидуално стопанисвана. Кооперативите в Чехословакия стопанисват около 64% от земята, а държавните земеделски стопанства – 30%. Почти същото е и положението и в Унгария – 70% стопанисват кооперативите и 15% държавните земеделски стопанства. Частните стопанства в Чехословакия са запазени предимно в планинските и полупланинските райони. В Унгария тези стопанства произвеждат 35% от земеделската продукция – предимно плодове, зеленчуци и месо.

Значителни са различията и по отношение на заетите в земеделието, а също и по отношение на тяхната частична и целогодишна заетост. Докато в Полша 40% от частните стопани са с частична заетост в земеделието, то в другите страни статистиката не наблюдава този показател. Относителният дял на заетите в земеделието в Полша е 28%, в България 21%, в Унгария и СССР – по около 15%, а в Чехословакия само 12%.

Изброените различия в структурите и в заетостта в отрасъла, нарасналата социална несигурност и безработица по-

раждат конкретни проблеми пред аграрното законодателство. Самата деколективизация на земеделието изисква нормативно-правна основа и тя задължително се създава. Практиката обаче показва, че не във всички страни се отчитат особеностите на заварените структури, потребностите на пазарния преход и необходимостта от неговото осъществяване с минимални социални и политически деформации. Там, където това не е трезво отчетено, деколективизацията протича забавено, нормалната земеделска дейност е преустановена, има спад на производството и загубени пазарни позиции.

Началото на промените в законодателството, свързано с поземлените и аграрните реформи, веднага породи и втори не по-малко важен въпрос, отнасящ се почти за всички страни, (без Полша) – на кого да се предостави поземлената собственост, включена в кооперативните или държавните земеделски стопанства? Възможните отговори на този бяха два на тези, които в момента са заети в земеделското производство, или на бившите ѝ собственици до колективизацията физически и юридически лица. В повечето страни заетите се покриваха частично с предишните поземлени собственици.* Значителен беше делът на заетите без земя, в т.ч. и основната част от специалистите със средно и висше образование. В страни като България и Чехословакия процесите на колективизация бяха съпътствани с нормативно-правна уредба на поземлената собственост, довела до многократни промени на собствениците и владелците на земеделските парцели.

Отговорът на въпроса на кого да се предостави поземлената собственост засегна сериозно и един изключително важен социално-икономически и етнически проблем – остро изразен в регионите с етнически смесено население, каквито имаше в България, СССР, Чехия, Словакия, Литва и т.н.** Наложил се аграрното законодателство да отчете обстоятелството, че преобладаващата част от представителите на етническите малцинства бяха заети в земеделието и оземляването им би изострило отново и ненужно етническото напрежение. Това наклони везните в полза на основните националности и отговора на този важен въпрос получи формулата -

* Вж. Деколективизация во всех своих проявлениях..., с. 16.

** Вж. Деколективизация во всех своих проявлениях..., с.16.

възстановяване на поземлената собственост на собствениците ѝ до колективизацията.

Деколективизацията и възстановяването собствеността означаваше сериозно социално-икономическо реструктуриране на земеделското производство и засягаше стопанските и управленските функции на една значителна прослойка управленски персонал, зает на различните равнища на управление на съществуващите земеделски организации и техните отрасли и регионални съюзи и централи. Законодателството очакваше неговата съпротива, което наложи законодателни мерки, лишавачи го от съществуващите позиции.* Това намери израз във възприетото по законодателен път ликвидирание на действащите стопански структури, каквато е практиката в България, или приспособяването им към пазарните условия, каквато е практиката в ГДР, Чехословакия, Унгария.

Опит да се заобиколят посочените важни законодателни проблеми, или поне да се отложи тяхното решаване за един по-късен период е например поземления закон в СССР от 28 февруари 1990 г. Това беше първият и най-плах опит за промяна в аграрното законодателство в страните от Централна и Източна Европа, който нямаше за цел промяна в структурата на поземлената собственост, а само в структурата на дейностите – колективна и индивидуална. На пръв поглед промяна, близка по форма на тази, съдържаща се в характеристиките на системата за самозадоволяване на населението в България с продоволствени продукти. Но тук идеята за деколективизация на земеделското производство е далеч по-ясно и категорично откроеана. Поставена обаче на повърхността на поземлените отношения и откъсната от собствеността, тя беше силно уязвима, подложена на деформации и породила повече трудности, отколкото стопански и социални резултати.

Аграрното законодателство в СССР в значителна степен беше сведено само до индивидуалната земеделска дейност, без да реши целия пакет на поземлените отношения – поземлена собственост, рента, аренда, цена на земята, пазар на земята и т.н. Създадените на негова основа индивидуални земеделски стопанства са крайно ограничени за мащабите на

* Вж. Деколективизация во всех своих проявлениях..., с. 17.

СССР и се съсредоточават предимно в прибалтийските републики. По-късно и след придобитата политическа независимост в тези страни то претърпя съществени промени.

През 1991 г. на основата на аграрното законодателство и реорганизацията на колхозите и совхозите започна процес на реструктуриране на поземлената собственост и на стопанските форми на нейната организация.* Това позволи появата на различни съвместни предприятия, акционерни и кооперативни, частни земеделски стопанства, а така също и на редица индивидуални форми на стопанисване. Към 1 юли 1993 г. в Русия има повече от 258 хиляди стопанства, с повече от 100 млн. дка земеделски земи. Стопанствата от фермерски тип обаче притежават едва 4.7% от общата площ на земите и са специализирани в зеленчукопроизводството и някои други рентабилни подотрасли на растениевъдството. Повечето от тези стопанства обаче са малки по размер, без достатъчно машини и инвентар. Това се отнася особено за фермите, създадени след либерализацията на цените, през 1992 г. На тях не им достигат инвестиции, а изоставането на ръста на цените на земеделските продукти в сравнение с промишлените е значителен.

Мнението на специалистите аграрници е, че ефективното функциониране на земеделските стопанства на този етап е невъзможно без коопериране. Трудностите идват от ограничените възможности за инвестиране, обслужване и поддръжка на оборудването, реализацията на продукцията. Най-приемливият модел за реструктуриране на земеделието в Русия очевидно се очертава този, който позволява комбинирането на частното, индивидуалното и помощното с едрото корпоративно земеделие. Без съмнение това се дължи на недостатъчната радикалност на поземленото законодателство, на незначителните количества земи, предоставени за частно и индивидуално стопанисване, и нерешените законодателно проблеми на поземления данък, арендата, пазара на земи, собствеността и на целия комплекс поземлени отношения. Същественото в годините 1990-1994 г. е, че реструктурирането на земеделието в Русия е все още насочено към формите на стопанисване, докато реструктурирането на поземлената

Вж. Милосердов В. и П. Руд. „Развитие на различните форми на селскостопански предприятия в Русия“, Институт по икономика на селското стопанство, М.

собственост е символично.

Процесите на реструктуриране обаче в прибалтийските републики получават значително ускорение особено след разпадането на СССР. То произтича преди всичко от възприетия модел на реформиране и реструктуриране на земеделието. Това особено ярко се откроява в Литва.* Там в основата на поземлената реформа заляга принципът връщане на земята и другото земеделско имущество на бившите собственици или техните наследници. То се осъществява по силата на Аграрния закон (Селския закон), действал в Литва до 1989 г., преди излизането от състава на СССР и Закона за връщане на собствеността от 1991 г., регламентиращ възстановяването на правата на собственост върху земята, която е била експроприирана от държавата.

По първия закон заетите в кооперативните и държавните земеделски стопанства са имали право да обработват самостоятелно до 500 дка земя, но не и да я притежават. Не са имали право да я продават или отдават под аренда, но техните наследници са могли да наследяват правото да я ползват. Следователно моделът е близък по дух на законодателството в СССР – реструктуриране формите на земеделска дейност. Независимо от това, до отмяната на този закон през 1991 г., в Литва около 6500 фермери са били вече създали частни земеделски стопанства.

Това е едно съществено обстоятелство, даващо обяснение на успешния ход на реформирането на земеделието в Литва. Посочените стопанства са изградени при облекчен от държавата достъп до машини и животни на ниски цени, получени от колективното стопанство, в което са били заети. Закупували са нови, при субсидирани цени. След закона от 1991 г. те вече имат и правото на покупко-продажба на земи, а след 1993 г. и правото да ги дават под аренда. Онези собственици, не пожелали да вземат земята си, получават компенсация от фонда за поземлена реформа. Държавата си запазва само контрола в стопанствата за семеипроизводство и племенно животновъдство. Другото земеделско имущество в държавните и кооперативните земеделски стопанства е при-

* Вж. Николас Мадок."Поземлената реформа в Литва, развитие и последици, Бредфордски университет, Великобритания и Gintantas Peculianskas, Janina Natkiemi „Cooperatives: Chences for Revival in Lithuania, Lithuanion Institut e for Agrarian Economics.

ватизирано и разпределено с помощта на ваучери между заетите съобразно трудовия им стаж.

Връщането на земята в Литва е също свързано със спад в производството, но сравнително по-малък, отколкото в България. Там той е 39% при производството на пшеница и 19% при говедовъдството за месо. Само при картофите е 52%. В същото време, с възстановяването на поземлената собственост в размерите ѝ до колективизацията се създават преобладаващо дребни по размер ферми със сериозни последици за по-нататъшното развитие на земеделието. На първо време това е недостиг на капитали, сгради, машини, оборотен капитал. Независимо от това аграрната структура на литовското земеделие е 3-4 пъти по-благоприятна от тази в България – средният размер на фермите в Литва е от 90 до 110 дка в отделните райони на страната.

Разкрепостените поземлени отношения и преди всичко пазарът на земеделските земи и тяхното арендуване ще позволят развитие на аграрния сектор към създаването на семейни стопанства, подобни на тези в страните от Западна Европа. В същото време, независимо от Твърдото отрицание на старите кооперативи от колхозен тип, редица фермери с малки размери земя вече образуват неформални кооперативи. Необходимостта от законодателни и държавни мерки за подпомагане и регулиране на свободното коопериране в Литва се смята за очевидна.

С далеч по-радикални промени в аграрното законодателство започнаха страни като Чехословакия, ЩР, Унгария и България. В тях аграрните закони предвиждат възстановяване на поземлената собственост на нейните предишни собственици, разпускане на кооперативите, разпределение на имуществото и превръщането на частните земеделски стопанства в основен елемент на организационно-стопанската структура на отрасъла.

В Чехия социалното реструктуриране на земеделското производство се осъществява едновременно под въздействието на Закона за земята и на законите за реституцията, приватизацията (на държавните предприятия) и трансформацията на кооперативите, приети през 1991 и 1992 г.* Изброени-

* Вж. Вацлав Войтех. Научно-изследователски институт по икономика на селското стопанство – Прага, Чехия. Влияние на икономическата реформа върху селското стопанство и пазара на селскостопански продукти в Чехия.

те закони предвиждат приватизация на държавните земеделски стопанства, засягащи 316 стопанства, реструктуриране и демонополизация на аграрния сектор. Само Законът за трансформация на кооперативите засяга 1197 кооператива, които са трансформирани в 1233 нови кооператива на собственици, в 39 акционерни дружества и 59 други фирми. Само 24 кооператива са преминали в процес на ликвидация:

На същата законова основа и на базата на възстановената частна поземлена собственост и с активната подкрепа на държавата са създадени само за две години – 1991 и 1992 г., повече от 17 000 частни земеделски стопанства от фермерски тип. Особено внимание заслужава обаче аграрната им структура – според размера на стопанисваната от тях земеделска земя през 1993 г. Преобладаващият брой частни земеделски стопанства – 10 698, разполагат със земя до 100 дка. Всяко от тях има среден размер от около 42 дка, а всички заедно стопанисват 9.57% от общия размер земя на частните земеделски стопанства, който е 4 646 хил.дка и представлява само 12% от земеделската земя в Чехия.

Стопанствата, имащи земя от 100 до 300 дка, са 3 822. Всяко от тях стопанисва Средно по 175 дка, а всички заедно около 15% от общия, размер на земята на частните земеделски стопанства.

Стопанствата в групата от 300 до 500 дка са 1224, всяко със среден размер от 376 дка. Те разполагат с 10% от земята на частните стопанства.

В групата със земя в размер от 500 до 1000 дка попадат 782 стопанства. Всяко със среден размер от 675 дка, а заедно имат 11.4% от общия размер на частно стопанисваната земеделска земя.

С над 1000 дка земеделска земя са 659 частни стопанства и всяко има средно по 3840 дка. Тази група обхваща 54.5% от частно стопанисваната земеделска земя. Следователно част от тях не са типични семейни ферми от европейски тип.

За да се допълни общата картина на аграрната структура на земеделието в Чехия, трябва да се добави, че трансформираните кооперативи стопанисват 58% от земеделската земя, т.е. следователно средно по 17 880 дка. Акционерните дружества стопанисват общо 5% от земята и всяко средно по 12 660 дка. Държавните земеделски стопанства, които в 1993

г. все още не са приватизирани, притежават 22% от земеделската земя и имат средно по 27 870 дка.

Реформираното по този начин земеделие на Чехия предлага една благоприятна аграрна структура. Самото реформиране протича за 2-3 години и заедно с мерките по регулиране на земеделското производство допринася за запазване на достигнатото му равнище. Нещо повече, средствата за пазарно регулиране през 1991 и 1992 г. са използвани предимно за експортни субсидии за отстраняване на излишъците от земеделски продукти с цел възстановяване равновесието на вътрешния пазар и поддържане на стабилни цени на хранителните продукти.

Близък по своите основни характеристики с чешкия е и моделът на реструктуриране на земеделското производство в ГДР*. Аграрното законодателство в тази област си поставя за основна цел приспособяването на колективизираното земеделие към пазарните условия и задоволяване на желанието за собственост на онези кооператори, които искат да се отделят, като в същото време се осигури бъдещото развитие на земеделските кооперативи. Реализацията на посочените цели започва веднага след обединението на Германия през 1990 г.

Съгласно възприетия модел за реформиране на земеделието само за две години – до края на 1992 г., в отрасъла са създадени 1110 акционерни дружества, стопанисващи 20% от земеделските земи. Всяко дружество стопанисва средно по 9500 дка. Трансформацията на съществуващите структури под формата на акционерни дружества може да се оцени като успешна, дори на фона на преобразуваните и новорегистрираните 1470 земеделски кооператива. Те стопанисват 52% от земеделската земя, като всеки кооператив разполага средно с по 15 000 дка земеделска земя.

Възприетият модел на реформиране позволява и бързото изграждане на 6000 семейни ферми, стопанисващи 28% от земеделските земи. Тези ферми са икономически стабилни и материално-технически добре екипирани. Всяка от тях разполага с по 1340 дка и осигурява целогодишна заетост на

* Вж. Клаус Фишер, Дрезден, „Съвременната ситуация в Източноевропейското селско стопанство – проблеми и перспективи“ и Волфганг Кьониг, Институт по икономика на предприятието, Държавен изследователски център за селско стопанство – Брауншвайг – Фолкенроде, Германия. „Реструктуриране на земеделските кооперации в петте нови провинции след обединението на Германия“.

своите стопани. Следователно капиталовите дружества в източногерманското земеделие се настаняват в нишата между преобразуваните кооперативи и семейните ферми. Преобразуваните кооперативи и акционерните дружества в края на 1992 г. стопанисват 72% от земята и могат да се оценят като масова практика за трансформацията на съществуващите стопански структури в пазарни. Благодарение на тях преструктурирането на земеделието в източногерманските провинции протича само за 2-3 години, с което се осигурява простор за други радикални промени в земеделието. Успоредно с трансформацията на земеделието е подобро значително използването на земята – повишена е добивността на културите и е осъществено дори изваждане на земеделски земи от стопански оборот. Количеството на животните е намалено с 50%, а броят на заетите в отрасъла – с повече от 50%. Независимо от възникналите трудности – спада на цените на земеделските продукти с 50%, без възможност държавата да ги компенсира, загубата на традиционни пазари, ускорената динамика на различни други процеси – по-близки или поотдалечени от земеделието, реформирането на отрасъла може да се смята за приключило.

Преструктурирането на земеделието в Унгария се извършва под определящото влияние на преходен кооперативен закон, насочен към приватизацията на кооперативната земя и имущество*. Държавните земи също са подложени на приватизация. За хода на процеса дават представа данните от края на 1992 г. Земята кооперативна собственост е сведена от 61% на 14%. Поземлената собственост на активните членове на кооперациите е 15%, на кооператорите пенсионери 36%, а на заетите извън земеделието – 35%. Приватизирано е имущество на кооперациите. Възприетата процедура е позволила 10% от него да се приватизира според първоначалните и инвентарните вноски, а 2/3 – според отработените години и полученото възнаграждение. В резултат на това кооперативното имущество е частна собственост – 41% на активните (действителните) членове, 39% на кооператорите пенсионери и 20% на заетите извън земеделието.

Съществена особеност на възприетото законодателство

* Вж. Ференц Дацо. Опитът на Унгария в създаването на нов тип кооперации. Кооперативен изследователски институт, Будапеща, Унгария.

позволява създаването на частни земеделски стопанства с приватизираната земя и имущество, но само от активните членове на кооперациите и кооператорите пенсионери. Кооперативният преходен закон задължава кооперациите да се пререгистрират до края на 1992 г. Около 168 от тях не са пререгистрирани поради банкрут или изпуснат срок.

В края на 1992 г. около 5% от членовете на кооперациите (17 000 души) ги напускат и създават с 5% от земеделските им земи и 7% от имуществото частни ферми, кооперации и акционерни дружества. Останалата част – 95% от кооператорите, 95% от поземлената собственост и 93% от имуществото е съсредоточена в новорегистрираните кооперации от производствен тип. Посочените трансформации са осъществени с решения на общите събрания на кооперациите.

Заслужава внимание като опит възприетата според законодателството възможност фалитите на кооперациите да се използват като форма за трансформация на съществуващите земеделски структури в пазарни. На мястото на фалиралите и ликвидирани структури се създават различни форми на сдружения, обикновено малки по размер – кооперации върху наета под аренда земя, сдружения за механизирани земеделски услуги, маркетингови и обслужващи кооперации, в повечето случаи и без регистрация като юридически лица.

Друг съществен момент в реструктурирането на съществуващите стопански организации е възможността новорегистрираните земеделски кооперативи по-активно да участват в приватизацията на предприятията от хранително-вкусовата промишленост. Това участие се разглежда като възможност за засилване на интеграционните процеси в продоволствената сфера и за стопанско укрепване на кооперациите от нов тип. Онова, което спъва този процес, е ограниченият брой активно заети кооператори на фона на големия брой поземлени собственици и липсата на капитали у непосредствените земеделски производители.

Трансформирането на заварените кооперативи в кооперации от нов тип в Унгария се разглежда като процес, подпомагащ изграждането на частни земеделски стопанства, акционерни сдружения и кооперации, съответстващи на европейските стандарти. Създадените на основата на Преходния кооперативен закон кооперации са форма за трансформация на

производствените кооперативи в кооперации, имащи всестранен характер – арендуване на земя, отпускане на кредити, земеделски и други услуги, изкупуване, снабдяване, реализация, преработка на земеделска продукция и агротуризм. Разширявайки спектъра на дейностите си, те последователно и устойчиво се превръщат в икономически центрове на отделните земеделски региони.

Успоредно с кооперациите, имащи многостранен характер, в Унгария се създават и холдингови кооперации. Около 200 типични производителни кооперации са трансформирани или са в трансформация в холдингови. След окончателната си трансформация те представляват тръст, обединил няколко бизнес-организации, в т.ч. и акционерни, със широк спектър на обхванатите дейности. Холдинговите кооперации са всъщност една модификация на класическата кооперация, но тя позволява безпроблемно членуване само със земя и земеделско имущество, без участие с труд, в т.ч. и на акционери – форма, която предполага и по-широк спектър от възможности за участие и реализация на собствеността. Не е малък броят на маркетинговите и преработвателните кооперации в растениевъдството и животновъдството. Този тип кооперации се определя от обществената и стопанската практика като най-перспективна.

В Унгария са създадени и 7 машинни асоциации, със собствена – на членовете земеделска техника или наета. Оказваните от тях услуги са решаващи за жизнеността на частните стопанства и ферми. Близки по характер са и кооперациите арендатори. Поземлените собственици обикновено не са техни членове. Тези кооперации са твърде перспективни, доколкото по-голяма част от земята е собственост на хора, които са заети в отрасли * дейности, различни от земеделието, нещо, което е типично за почти всички страни, възприели възстановяването на поземлената собственост на бившите ѝ притежатели, в т.ч. и за България.

Следователно в Унгария, както в Чехия и ГДР, възприетият модел на реформиране на земеделското производство позволи едновременно възстановяването на частната поземлена собственост и на частните земеделски стопанства да се осъществи и бърза трансформация на заварените стопански структури в широк спектър от пазарни корпоративни фор-

ми. На тях се гледа и като изходни стопански форми за понататъшна трансформация и реструктуриране на земеделското **ПРОИЗВОДСТВО**.

Някои общи черти и особености има т и проблемите на реформирането на земеделието и Балканските страни Румъния, Албания, Словения и др. Целият следвоенен период в Словения например се характеризира с намаляване размера на частните ферми, което е засилило разпокъсаността на земята*. Средният размер на фермите през 80-те години е 80 дка, но частният сектор обхваща 85% от обработваемата земя и 90% от броя на животните. Ако се приеме, че неблагоприятната аграрна структура на словенското земеделие е причината за неговата недостатъчно висока продуктивност и добивност, то по-нататъшното му реформиране се свежда до въвеждането на пазарните инструменти във всичките му сектори.

Ускоряването на процесите в Словения се търси по линия на изменение структурата на земеделския пазар и свиването на държавния монопол в него и либерализацията на цените. Второто важно направление е приватизацията на огромните аграрно-промишлени структури, които обединяват държавните земеделски стопанства и предприятия на хранителната промишленост, така че заетите в тях да станат акционери.

По-същественото е обаче обстоятелството, че земеделието в Словения все още няма законодателство, което да разкрепости поземлените отношения, да разгърне арендните отношения и пазара на земеделски земи, тяхното ефективно стопанисване и т.н. Без такова законодателство подобряване на аграрната структура в отрасъла е невъзможно. Средният размер на фермите, особено в планинските региони, ще остане малък и ще прави производството нерентабилно и неконкурентоспособно.

Проблемите, които съпътстват реформирането на земеделието в Румъния, могат да се сведат до отделянето на поземлената собственост от тази върху другите фактори на земеделското производство**. Докато към края на 1992 г. 87%

*Вж. Ърни Търк „Влияние на пазарната икономика върху структурните изменения селскостопанското производство на Словения". Институт по селско стопанство, Словения.

** Вж. Виолета Флорин „Румънската аграрна реформа: провал или историческа промяна?..". Институт по икономика на селското стопанство. Букурещ. Румъния. Constantion Bobocan, Varujan Magharian. The Restructuring Process in Romania's Agriculture and Organization Forms of Farms. Анка Бериндей. Институт по икономика на селското стопанство. Букурещ. Румъния. Подкрепа на реформата в земеделието между политическия избор и икономическото решение".

от частната поземлена собственост е възстановена, то 28% от тракторите, част от земеделския инвентар, складове, хидромелиоративни системи и други са притежание на държавни търговски фирми с преобладаващо държавни участие.

По отношение реформиране структурата на стопанските форми може да се посочи, че към края на 1992 г. частните ферми и семейни те сдружения стопанисват 75% от обработваемата земя, другите форми на сдружения около 5%. Общественият и държавният сектор са представени от търговските фирми, стопанисващи 15% от обработваемата земя и от общинските фирми 2%. В посочените публикации се смята, че не реформирането на собствеността и организационно-стопанските норми, а слабото оползотворяване на останалите фактори на производството са основната причина за неговия спад.

Съществено изключение от практиката на останалите страни на Балкани те, а също и от тази на страните от Централна и Източна Европа прави Албания. Там решението на важния проблем на кого да се предостави поземлената собственост, е решен в полза на заетите в земеделието, като за бившите поземлени собственици е предвидена компенсация. Това почти пълно изключение от възприетите модели на реформиране на аграрното производство /"почти" пълно, доколкото в отделни страни под формата на оземляване или пък на законови ограничения като в Унгария в някаква минимална степен явлението също е налице/ е потвърждение на значимостта на този законодателен проблем и на подчертаната вече необходимост той да се решава според конкретната социално-икономическа и политическа обстановка в отделните страни.

Преструктурирането на земеделието в Албания отчита твърде съществените обстоятелства, че то произвежда 52% от вътрешния продукт на страната и осигурява работа за 47% от заетите*. Към тях трябва да се прибавят и твърде сериозните социални аспекти на преструктурирането към края на 1991 г. в селото живее и работи 65% от населението на страната, как то и съществуващия консерватизъм, породен от дългогодишното функциониране на кооперативните стопански

* Вж. The co-operation of private farmers and its importance in the restructuring of (the) Albanian agriculture. Dr. Donika Kercini. Agricultural University of Tirana. Albania

форми от колхозен тип. Възприетият модел на реформата в земеделието включва възстановяването на частната собственост върху земята и другото земеделско имущество.

Същото се отнася и за разрушаването на кооперативните стопански структури, претърпели няколко последователни концентрации през периода от 1957 г. до края на 80-те години. Извършваните концентрации са далеч от отчитането на реални икономически критерии и довеждат до редица неблагоприятни икономически и социални резултати.

Приетият от Парламента на Албания поземлен закон предвижда разпределение на земеделската земя между членовете на кооперативите, с отчитане на качествените характеристики на земите и компенсация за бившите им собственици. Практическата реализация на възприетия модел довежда до създаването на около 400 000 частни земеделски стопанства със среден размер от 14 дка и раздробяване на отделните парцели. Новосъздадената аграрна структура на албанското земеделие включва практически непродуктивни и нежизнеспособни земеделски стопанства. Около 50% от новите стопанства са в състояние да произвеждат само за собствено потребление, а някои от тях са с възможности и под това равнище. Една по-малка част от стопанствата – 35 до 40%, са в състояние да реализират излишъци на пазара и само 10% от тях, разположени предимно в равнинната част на страната, могат да произвеждат предимно за пазара.

Според оценките в цитирания материал крайно неблагоприятната аграрна структура и дълбока диференциация между отделните земеделски стопанства може да се преодолее само чрез насърчаване на кооперирането между отделните фермери като основно направление за по-нататъшното развитие на семейните фирми и по-нататъшното им интегриране към аграрния пазар*. На по-нататъшната пазарна ориентация и интеграция с пазара е подчинено и създаването в Албания на около 90 частни асоциации на фермерите, предимно от производствен тип. Смята се, че те трябва да разширят своята дейност и с транспортни и маркетингови услуги, преработка на земеделска продукция, земеделски кредит и земе-

* Вж. The co-operation of private farmers and its importance in the restructuring of the Albanian agriculture. Dr. Donika Kercini, Agricultural University of Tirana, Albania.

делски услуги.

Съгласно структурата на поземлената собственост в Полша се формират и отличителни те характеристики на модела, възприет за реформиране на земеделието. В края на 80-те години всички земеделски кооперативи в Полша са обединени в 17 браншови съюза и организации на национално и регионално равнище. Усилията са насочени към разрушаване на с тарата кооперативна структура и изграждане то на нейно място на нови кооперативни форми, с нова организация на дейностите и функциите*. Началото на съответното законодателство на парламента в Полша е от 20 януари 1990 г. и то се отнася предимно за промените в структурата на кооперативите и дейността им. Централните/на национално равнище/ кооперативни структури са ликвидирани и започва ускорен процес на възстановяване на действителните кооперативни принципи.

Ме по-малко специфики има и възприетият модел за реформиране на земеделието в България. Основното в него е това, че разкрепостяването на поземлените отношения, с което се поставя началото на реформирането на българското земеделие, се осъществява върху възстановяване на правото на поземлена собственост на бившите ѝ собственици. Този принцип е заложен в законодателството от 1991 г. със Закона за собствеността и ползване то на земеделските земи. В него обаче не намират правна регламентация комасацията и арендните отношения.

С измененията и допълненията в Закона от 1992 г. е регламентирано прекратяването на ТКЗС и всички изградени на негова основа структури, в т.ч. и новорегистрираните земеделски кооперации по Закона за кооперациите от 1991 г. Това е другият основен елемент на възприетия модел на реформиране на земеделието, включващи разпределението на другото земеделско имущество. Възприетите основни елементи на модела на реформиране на земеделието в България водят до възстановяване на частната поземлена собственост, на общинската и държавната, на редица юридически лица кооперации, църкви, манастири, училища и др. Подадените

* Вж. Zofia Chyra – Roliez. The Reorganization of Polish Cooperatives in 1989-1992, Cooperative Research Institute, Warszawa.

молби за възстановяване собствеността и преди всичко информацията за хода на поземлената реформа покачват, че основно място в структурата ще заеме частната поземлена собственост 83-85% от земеделските земи.

Възприетият модел и свързаните с него процедури по земеразделянето и разпределението на земеделското имущество удължават времето, необходимо за приключване на самото реформиране. Вторият негативен момент на възприетия модел е възстановяването на аграрната структура на земеделието в България от периода, предхождащ неговата колективизация. Нейните очаквани параметри са показани в Таблица 1. От нея се вижда, че относителният дял на земеделските стопанства с размер на стопанисваната земя до 50 дка. за периода 1953-1956 г. се движи в размерите от 84.4% до 87.2%) от общия им брой в страната.

Таблица 1

Структура на кооперативните, частните и земеделските стопанства на служещите според размера на обработваемата земя

	Мярка	1953 г.	1954 г.	1955 г.	1956 г.
Стопанства	хил. бр.	1265	1281	1302	1368
Обработваема земя	хил. дка	44159	43952	43436	43881

Група земеделски стопанства според размера на обработваемата земя в дка.

	(хиляди броя)			
Без земя	31.8	32.4	40.8	70.1
До 10 дка	220.5	234.9	225.4	260.6
От 10 до 50 дка	815.3	821.8	848	863
От 50 до 100 дка	175.3	170.8	167.9	154.3
100 и повече дка	22.1	21.1	20	20
	(% от общия брой)			
Без земя	2.50	2.50	3.10	5.10
До 10 дка	17.40	18.30	17.20	19.10
От 10 до 50 дка	64.50	64.30	65.20	63.00
От 50 до 100 дка	13.90	13.30	13.00	11.30
100 и повече дка	1.70	1.60	1.50	1.50

Таблицата е съставена по данни от Статистическия годишник на НР България С., 1956, с. 44,45; 1959, с. 147 и 1961, с. 223

Това обстоятелство принуждава земеделските стопани да се сдружават", а обществената и стопанската практика да потърсят и предложат" модели за производствената структура на отделните размери земеделски стопанства, гарантиращи тяхна жизненост.

III. Производствена структура и жизненост на земеделските стопанства в България

В условията на пазарна икономика правилно изградената производствена структура на земеделските стопанства придобива решаващо значение за техния просперитет и конкурентоспособност. Тя зависи от комплекс обективни фактори, определящи производствените им възможности и способността да се преустройват в зависимост от изискванията на вътрешните и международните пазари. Ограсловата структура на всяка собствена или арендна ферма, кооперация или търговско дружество отчита: почвено-климатичните условия; размерите и местоположението им; производствената инфраструктура и инвестираните вече капитални вложения в построяването на пътища, огради, дренажни устройства, водо- и електроснабдяване; наличната и необходима по квалификация работна сила; наличните средства за капитални вложения. Определящо значение в комплекса от фактори имат и изискванията на вътрешните и международните пазари. Относителната им стабилност създава условия за изграждане на трайна производствена структура, а тяхната нестабилност и затвореност затруднява инвестирането в земеделието и увеличава производствения риск. Отношение към разглеждания проблем има съотношение то между изкупните цени на селскостопанските продукти и направените разходи за тях, както и тенденциите в диапазона между изкупните и потребителските им пени.

Районирането на културите и мястото им в производствената структура зависи преди всичко от почвено-климатич-

ните условия. При благоприятни за тях почвено-климатични условия икономическите резултати зависят от размерите на земеделските стопанства. В най-голяма степен това се отнася за зърненото производство, което е най-механичнияят подотрасъл в земеделието. Високата му степен на механизация е свързана с използването на скъпо струващи системи от машини. И тъй като тази скъпа селскостопанска техника се експлоатира в сравнително кратък период, то само големи те зърнопроизводителни стопанства могат да осигурят достатъчна по обем работа за нейното рационално използване, само те биха могли да издържат на амортизационните отчисления и процента на лихвите на вложения капитал. Малките стопански единици не разполагат с необходимите капитали за воденето на високомеханизирано зърнено производство. Същевременно те не могат да използват ефективно скъпо струващите системи машини и да покриват високи те постоянни разходи за тях. Това не се отнася за отглеждането на трудоемки стокони култури, свързани преди всичко с ръчен труд. Ако по време на прибирането на тези култури могат да се намерят наети сезонни работници, то и с неголеми площи могат да осигурят добри доходи в земеделските стопанства.

Съществено значение при определяне на производствената специализация има правилно то съчетаване на отраслите в земеделските стопанства, на пропорциите между зърнено-фуражното и животновъдно производство, между стоконите и нестокони производства и т. н.

При формиращата се сега аграрна организация у нас едновременно се създават едри и дребни частни земеделски стопанства. Първите се специализират предимно в производство на зърнени и технически култури, а в торите в животновъдство, фуражно производство, в отглеждането на зеленчуци, ягодоплодни и др. трудоемки култури.

За да се очертае жизнеспособността на създаващи те се земеделски стопанства, е направен анализ на икономическото състояние и на възможностите им за реализиране на доходи. Анализът се базира на следните анкетни проучвания:

-- на МЗ и ИИСС, проведено през 1994 г., обхващаща 428 броя земеделски кооперации с годишен счетоводен баланс;

-- на ИИСС и Световната банка, относно доходите на семейните земеделски стопанства, проведено през 1993 г. и 300

семенни стопанства.

Анкетното проучване обхваща кооперации със следната специализация:

животновъдство;

животновъдно-зърнено и фуражно производство;

животновъдство и трайни насаждения;

зърнено-фуражно производство и технически култури;

зеленчуци;

трайни насаждения.

Най-висок относителен дял от тях заемат кооперациите, отглеждащи зърнени, фуражни и технически култури 64.8%, следвани от животновъдно-зърнено-фуражните 22.5%. Тясно специализираните кооперации имат незначителен дял. Тези с животновъдно направление са 5.8%, със зеленчуково 2.2% и с трайни насаждения 2.7% от всички анализирани кооперации. Най-рядко е съчетаване то на животновъдно производство с отглеждането на трайни насаждения.

Многоотрасловите кооперации са с най-голям размер. Обработваемата земя на специализираните се за производство на животинска продукция и зърнено-фуражни култури достига средно до 14 624 дка, а стопанисваната до 15 974 дка. Пай-мальк е размерът на тясно специализираните се кооперации за производство на зеленчуци и на трайни насаждения, съответно средно по 2766 и 4039 дка. обработваема земя. Средният размер на стопанисваната земя в кооперациите с животновъдно направление, животновъдство и трайни насаждения, зърнено-фуражно производство и технически култури е в границите от 8800 до 9500 дка, а на обработваемата от 7300 до 8600 дка. В обособените по производствено направление групи кооперации обработваемата земя заема около 95% от стопанисваната, с изключение на животновъдните и на зеленчуковите, където тя е съответно 82 и 88%.

Ниската степен на механизация и сезонният характер на производството на плодове и зеленчуци са обусловили използването на значителна по обем наета работна сила. В кооперациите, специализирали се в такова производство, отработените човешки от наетата работна сила заемат съответно 18 и 31% от общия им обем, а в тези с животновъдно направление 30%.

В кооперациите с различна специализация са налице и

съществени различия и реализираните приходи от декар обработваема земя. Отглеждащите трайни насаждения кооперации са реализирали средно по 820 лв. приходи на декар обработваема земя, следвани от животновъдните с по 650 лв./дка и от зеленчукопроизводство с по 560 лв./дка. Значително по-ниски са приходите от декар обработваема земя в кооперациите със зърнено-фуражно направление.

Размерът на производствените разходи на дка обработваема земя средно за всички анализирани кооперации е 392 лв. Значително по-висок е този показател в кооперациите с животновъдно-зърнено и фуражно направление 506 лв./дка обработваема земя и най-висок при тези с трайни насаждения 686 лв./дка.

Зеленчуко-производствените и самозадоволяващите се със собствен фураж животновъдни кооперации имат ниска задлъжнялост към доставчици те около 89-93 лв./дка; с най-висока са тези, специализирали се предимно в производство на плодове и животинска продукция. Като цяло обаче производствените разходи заемат значителен дял от приходите за повечето кооперации е над 50%. В зърнено-фуражните с трайни насаждения кооперации той е 75%>, в зеленчукопроизводните 63%), а в тези за производство предимно на плодове 55%. В кооперациите с животновъдно-зърнено-фуражно производство и с животновъдство и трайни насаждения производствените разходи на дка. обработваема земя дори надвишават приходите.

Задълженията на 1000 лв. приходи средно за всички кооперации възлизат на 390 лв., за тези с животновъдно направление на 1680 лв., а за зеленчукови те само на 180 лв. Това налага извода, че не всички формирани се у нас земеделски кооперации са финансово стабилни, приспособени към пазарните принципи и изисквания, а и икономическите лостове не създават' необходимите предпоставки за това.

До голяма степен производствената дейност в кооперациите е поставена на кредитна основа. Средният размер на краткосрочните кредити за една кооперация възлиза на 1545 хил. лв., като най-висока е кредитната задлъжнялост в тези с животновъдно направление и технически култури. Преференциалните краткосрочни кредити имат висок относителен дял от всички краткосрочни кредити. Последните заемат над 40 %

от производствените разходи във всички кооперации.

Поради високите лихвени проценти малък е броят на кооперациите, които са ползвали дългосрочни кредити за изграждане на материално-техническата си база. Малък е и средният размер на тези кредити 675 хил. лв. В кооперациите с животновъдно направление той е 500 хил. лв., в животновъдно-зърнено-фуражните 964 хил.лв.; останалите не са ползвали дългосрочни кредити.

Средният коефициент на ликвидност в анализираниите кооперации е 7,24. Най-висок е при животновъдно-зърнено-фуражните 11,93, а най-нисък при животновъдните 1,84. Това показва зависимостта между специализацията на стопанствата и тяхната способност да посрещат краткосрочните си задължения.

Разходите за амортизация заемат малък процент от общите разходи около 7. В трудоемките, с ниска степен на механизация производства този процент е значително по-нисък. При зеленчуците той достига 0.87%, а в животновъдните кооперации 3%; при зърнено-фуражните производства със значително по-висока степен на механизация е 7.75%.

Разходите за външни услуги заемат средно около 76.17% от всички разходи. Независимо от специализацията, стойностите на този показател са високи при всички кооперации.

Печалбата от дка обработваема земя е ниска средно 50 лв./дка. В специализираните кооперации за производство на плодове тя е най-висока 250 лв./дка., в зърнено-фуражните и техническите 80 лв./дка., а в животновъдните – само 20 лв./дка. Всички останали кооперации независимо от производственото направление реализират загуба на дка обработваема земя. В голяма степен това се обуславя от високия относителен дял на финансовите разходи и на задълженията им в печалбата. Средно за всички кооперации процентът на финансовите разходи от печалбата е 18.43%, а на задълженията 72.35%. Тези показатели са с най-големи стойности в кооперациите, отглеждащи животновъдни и трайни насаждения.

Най-висока е средната работна заплата в кооперациите, отглеждащи зърнено-фуражни и технически култури 2436 лв., а най-ниска при трайните насаждения 1520-1576 лв., което не съответства на необходимостта от висококвалифици-

нирана работна сила и теци отрасли.

Данните от анализа показват, че няма изразена тенденция към образуване предимно на големи или на малки кооперации. В определените групи в зависимост от размера на стопанисваната и обработваемата от кооперациите земя те заемат почти еднакъв относителен дял 24.90% от тях притежават под 3746 дка стопанисвана земя (при среден размер за групата 1833 дка), 25.20% от 3747 до 7345 дка (при среден размер 5325 дка), 24.90% от 7346 до 13982 дка (при среден размер за групата 10397 дка), и 24.90% над 13 983 дка (при среден размер за група 23 257 дка). Същото разпределение се наблюдава по отношение на обработваемата земя (обработваемата земя е 96% от стопанисваната).

Съществува определена зависимост между приходите на 1 дка обработваема земя, производствените разходи на 1 дка обработваема земя и относителния дял на наетата работна сила от размера на кооперациите. Приходите на 1 дка земя са средно 450 лв., като имат близки стойности трупи, с изключение на стопанствата с най-малък размер, където този показател е 630 лв. Същевременно производствените разходи на 1 дка обработваема земя средно за всички стопанства са 386 лв./дка, като при тези от групата с най-малък размер са най-високи 489 лв./дка. Средният процент на наеманата работна сила от общия обем на вложения труд е 8. В групата на кооперациите със стопанисвана земя под 3746 дка този процент е най-висок 31, докато при теци със стопанисвана земя над 13 982 дка го е най-нисък 6%.

Анализът на анкетното изследване на семейните стопанства показва, че е положено началото на изграждането на тази форма на стопанисване в земеделието. Според автора на изследването единицата, вземаща стопанско решение, не е семейното земеделско стопанство, а земеделското домакинство. „За разлика от едрото земеделско стопанство при семейното земеделско стопанство факторите на производството се нагаждат предимно към фактора труд".* С увеличаване размера на стопанисваната земя земеделският доход на един икономически активен нараства със значително по-бързи тем-

- Стоянов Л., Доходи, организации и заплащане на труда в земеделието.
- Планова тема на ИПСС. 1944, с. 62.

пове, отколкото неговия общ доход. Малоземлените стопанства разчитат предимно на странична и неземеделска дейност за увеличаване на общия си доход. Пай-добри икономически показатели относно дохода на един икономически активен имат стопанствата с размер на стопанисваната земя от У. 1 до 14 дка.* Влиянието на специализацията върху икономическите резултати в стопанствата е посочено в таблица 2.

Таблица 2

Икономически показатели на семейни земеделски стопанства с различна производствена структура**

Производствена структура	Постоянно заети – бр. на 1 зает	Земеделски доход на 1 дка	Земеделски доход	% на дохода получен извън земеделското стопанство
1. Животновъдство с преобладаващо свиневъдство	2.92	20468	-	40.36
2. Животновъдство без свиневъдство	2.35	18853		39.12
3. Зърнено-фуражни с технически или с плодове и зеленчуци	3.67	29353	1065	27.11
4. Зърнено-фуражни с плодове и зеленчуци	3.44	21594	3554	33.57
5. Животновъдство, зърнено-фуражни с технически или зеленчуци и плодове	3.37	36398	1365	28.28
6. Животновъдство, зърнено-фуражни със зеленчуци и плодове	3.70	14396	2192	49.32
7. Животновъдство със зърнено-фуражни	3.82	16060	1390	49.32
8. Животновъдство, зеленчуци, плодове и ДР-	3.61	11614	4991	54.5
9. Животновъдство без свиневъдство със зърнено-фуражни	2.91	14856	1194	47.63

- * Стоянов Л. Доходи, организация и заплащане на труда в земеделието. Планова тема на ИИСС. 1994г., с. 64.
- **Пак там Табл. 3

Специализацията единствено в областта на животновъдството без наличието на стопанисвана земя и необходимостта от пазарен път за набавяне на фуражите не осигурява добри икономически резултати. С включването на растениевъдни отрасли в производствената структура се увеличава земеделският доход и заетостта на членовете на стопанството. Друг изход за достигането на сравнително висок размер на общия доход за земеделското домакинство е съчетаването на дохода от животновъдно и растениевъдно производство с неземеделска заетост или заетост извън собственото стопанство.

Проведените анкетни проучвания дават една обща картина за икономическото състояние и жизнеспособността на изграждащите се земеделски стопанства. Те обхващат един начален период на тяхното създаване и утвърждаване, поради което липсва достатъчно надеждна информация за финансовите и икономическите им резултати; не са установени и оптималните пропорции между факторите на производство* то. Материално-техническата база в повечето от кооперациите е получена пуд формата на дялово участие на членовете им от ТКЗС, липсват средства за нейното модернизиране. Анкетните проучвания не отразяват и динамиката на цените както на земеделските продукти, така и на използваните средства за тяхното производство.

Поради това научен колектив от* от ИИСС е направил опит за изследване жизнеспособността на земеделските кооперации по разчетно-конструктивен път. За целта са изградени модели на земеделски стопанства с различна производствена специализация, съобразена с пазарните, природно-климатичните условия и използваните технологии в практиката. По нормативен път са формирани производствените разходи, продукцията и капиталните вложения. Оптимизиран е съставът на необходимата техника и на работната сила. Независимо от допуснатите условности, изследването позволява да се направят верни изводи за влиянието на производствената специализация в земеделските кооперации върху тяхната жизненост и конкурентоспособност.

Анализът на данните показва, че най-висок размер имат

* Ст.11 с.д.и.н. П.Петков, ст.н.с. И.т. Драганова, н.с. Румен Попов и Огнян Ъомктисв

приходите от декар обработваема земя в стопанства, в чиито сеитбооборот са включени зеленчуци и трайни насаждения. Например при тясна специализация само за трайни насаждения приходите на 1 дка обработваема земя са в границите от 9600 до 20 762 лв.; при зеленчуци и трайни 9840 лв./дка; при зърнени, технически, зеленчуци и трайни 7586 лв./дка. Значително по-ниски са приходите от дка в растениевъдни стопанства, специализирали се в отглеждането на зърнени и технически култури 1350-1470 лв./дка., а най-ниски – в зърнено-фуражните земеделски стопанства 887-900 лв./дка. Сравнително ниски са те и в смесените фуражно-животновъдни стопанства, без стокови култури 2487-3200 лв./дка.

Приходите на 1 член съответно са: зърнени и технически 1151-1757 лв./член; при зърнени и зеленчуци – 1185-1352 лв.; при зеленчуци и трайни 1803 лв.; при зърнени зеленчуци и трайни – 1189-1508 лв., в смесените фуражно-животновъдни 518, 642, 887 и 945 лв. Независимо от високия размер на приходите на дка при ягодоплодните, приходите на човекоден поради високата им трудоемкост са ниски 523596 лв./член.

Пай-големи са приходите на 1 лв. капитални вложения в трайните насаждения – от 18 до 30 лв., а най-ниски при зърнените и техническите култури от 1.13 до 1.38.

Най-материалоемко е производството в трайните насаждения, където материалните разходи на дка обработваема земя достигат до 3-5 хил.лв., докато при зърнено-фуражните и техническите култури те са в границите на 500-700 лв./дка. I ю-големи са материалните разходи на дка и в смесените стопанства с растениевъдно-животновъдно направление – 1100-1400 лв./дка. По отношение на материалните разходи на човекоден се наблюдава обратна тенденция – в трудоемките производства (зеленчуци, ягодоплодни и др.) материалните разходи на ч/ден са по-ниски – 100-126 лв., а във високомеханизираното производство на зърнени и технически култури значително по-високи – 457-626 лв.

Най-доходно е производството от трайни насаждения. Доходът от дка обработваема земя при кайсиите е 4990 лв., а при ягодоплодните достига до 12830 лв. Сравнително висок е доходът от дка и в смесените растениевъдни-животновъдни стопанства, специализираните за производство на зърне-

ни, фуражни, зеленчуци и трайни 1200 до 23X9 лв. I ю-писък е голямо при зърнените и техническите култури 5X0-700 лв./дка.

Изграждането на производствената структура на земеделските стопанства е непосредствено свързано с необходимите капитални вложения за отделните видове производство. Според направените разчети те възлизат на: трайни насаждения 7-8 хил.лв./дка; зърнено-фуражно производство 1600 лв./ дка; зърнено производство с трайни и зеленчуци 2600-2700 лв./дка; зърнени и технически 1200-2000 лв./дка. Същевременно доходите на 1 лв. капитални вложения при трайните насаждения значително превишават тези при останалите култури и е в границите от 10 до 18 лв., срещу 0.54-73 лв. при зърнените и техническите.

Добавената стойност на дка обработваема земя при трайните насаждения е около 10 пъти по-голяма от тази при зърнените и техническите култури. Тя е от 6200 до 13 880 лв./дка в стопанства с трайни насаждения; от 680 до 800 лв./ дка със зърнено-технически култури; от 2100 до 2660 лв./дка със зърнени и зеленчуци; от 5380 до 7880 лв./дка със зърнени, трайни и зеленчуци; от 1440 до 1600 лв./дка със зърненофуражни култури и от 1510 до 2150 лв./дка в смесените зърнено-животновъдни стопанства.

Основен показател за жизнеспособността на земеделските стопанства е вместването им в монетарната рамка на доходност", възможността им за пазарно осигуряване факторите на производството труд, земя и капитал. Показателни в това отношение са данните, посочени в Таблица 3.

Правилно изградената производствена структура е предпоставка за постигане на пълна заетост на необходимата работна сила. При високо механизиранието производство на зърнени и технически култури и в животновъдството потребността от сезонно наети работници е сведена до минимум. Направените разчети в това отношение показват следните размери на необходимите разходи за наета работна сила при стопанство с различна специализация: при зърнени и технически от 54 до 145 лв./дка, при зърнени и зеленчуци-от 250 до 650 лв./дка; при зърнени и трайни от 269 до 954 лв./дка; при ягодоплодните 4740 лв./дка. Степента на заетост на постоянно работещите в стопанствата със зърнено-фуражно

Производство, трайни насаждения и животновъдство достига до 81%, а при производството на зеленчуци и ягодоплодни само 50-60%. Стандартното отклонение в необходимия брой човекодни по месеци в стопанства с многоотраслова структура (зърнено производство и технически; зърнено-фуражно производство и животновъдство; зърнени, зеленчуци, трайни; зърнено-фуражни и зеленчуци) е в границите от 231 до 740, а в тясноспециализираните (кайсии, ягодоплодни и др.) значително по-високо от 1590 до 2571.

Изложено то дотук позволява да се направят следните **по-важни изводи**:

Таблица 3

Степен на вместване в монетарната рамка на доходност на земеделски стопанства

Специализация на земеделското стопанство	Размер	% Необходими постоянен	Степен на Използване на заети (бр.)	Постоянно заети (%)
1. Зърнено-фуражно производство и животновъдство	2500 дка. 200 крави, 180 телета. 30 свине майки, 300 прасета	30.00	42	81.00
2. Зърнено производство с трайни насаждения	2500 дка	64.50	13	73.00
3. Зърнено производство със зеленчуци	1500 дка	164.90	32	60.00
4. Зърнено производство с технически култури	1500 дка	47.00	6	83.00
5. Зърнено-фуражно производство, трайни и животнов.	15000 дка, 200 крави, 180 телета	559.00	105	81.00
5. Зърнено-фуражно производство и технически	15000 дка	47.60	43	78.00
7. Зърнено-фуражно, зеленчуци и животновъдство	1700 дка, 70 крави, 63 телета	184.90	39	78.00
В. Зеленчуци и трайни	1700 дка	162.20	36	64.00
9. Зърнено-фуражни и зеленчуци	8000 дка	80.10	49	74.00

10. Зърнено фуражни , зеленчуци, трайни, овце-майки	8000 дка, 500 овце-майки	144.70	232	51.00
11. Трайни насаждения	3000 дка	124.60	98	63.00
12. Кайсии	3000 дка	114.20	65	44.00
13. Малини	500 дка	83.30	43	51.00
14. Ягодоплодни	500 дка	75.10	54	50.00
15. Зърнени , зеленчуци, трайни	3800 дка	115.20	51	73.00
16. Трайни	3800 дка	186.80	112	73.00
17. Говедовъдство, зърненофуражни, технически	10000 дка, 500 крави, 450 телета	45.20	89	93.00
18. Зърнени и зеленчуци	10000 дка	140.90	99	63.00
19. Зърнено -фуражни и технически	20000 дка	40.50	58	63.00
20. Зърнени, технически, зеленчуци, трайни	20000 дка	62.80	234	77.00

1. В практиката преобладава изграждането на многоотраслови кооперации за отглеждане предимно на зърнени, фуражни и технически култури. Тясноспециализираните заемат незначителен дял от 2 да 6%.

2. Специализацията на стопанствата е насочена към'пълно използване на стопанисваната земя, с изключение на специализираните се кооперации за производство на зеленчуци, където различието между обработваемата и стопанисваната земя е 12%.

3. Съществува определена зависимост между производственото направление в кооперациите и получените приходи от 1 дка обработваема земя. Те са най-високи при трайните насаждения и най-ниски при фуражното производство. Липсва определена зависимост между размера на производствените разходи и приходите от 1 дка в кооперациите с различна специализация.

4. Икономически и финансово нестабилни с голяма задлъжнялост на 1000 лв. приходи са кооперациите с животновъдно направление. Те имат и най-нисък коефициент на ликвидност.

5. Най-голяма печалба от 1 дка обработваема земя реали-

зират кооперациите, които отглеждат трайни насаждения, а най-малка – животновъдните. Нейната рентабилност, независимо от производственото направление, е ниска. Голям е относителният дял на губещите кооперации.

6. Високият дял на производствените услуги в общия обем на разходите при новосъздадените кооперации показва, че те все още нямат техническа, а до голяма степен и икономическа самостоятелност.

7. Равнището на средната работна заплата в новоизградените кооперации е ниско и е близко до минималната работна заплата в страната.

8. Необходимостта от странична заетост в семейните земеделски стопанства е обратно пропорционална на реализираната стопанска дейност и се явява само в случаите, когато наличните фактори и икономическите условия не позволяват ефективното използване на вътрешностопанските резерви и възможности.

9. Малоземлените семейни стопанства разчитат предимно на странична и неземеделска дейност за увеличаване на общия си доход, като дялът на неземеделския доход от общия доход на един икономически активен член на домакинството е над 57.8%.

10. Най-добри икономически показатели относно дохода на един икономически активен имат стопанствата с размер на стопанисваната земя от 9.1 до 14 дка. Изходът за постигането на сравнително висок размер на общия доход за земеделското домакинство е съчетаването на дохода от животновъдството и растениевъдството с неземеделска дейност или заетост извън собственото стопанство.

11. Стопанства със сеитбооборот на зърнено-житни и слънчоглед и собствен набор от машини могат да функционират нормално. Резерви за повишаване на своята жизнеспособност имат в уплътняване на сеитбооборота със зеленчуци и извършване на услуги със селскостопанската техника извън стопанството.

12. Многоотрасловите растениевъдни стопанства се вместили добре в монетарната рамка, като най-висока рентабилност имат тези, специализирани в овощарството.

Направените изводи относно стопанското функциониране на новосъздадените аграрни субекти в резултат от проце-

сите на реформиране на българското земеделие покачват Мъчителния път, по който то излиза от аграрната криза. Твърде дългият и все още не завършил период на неговата трансформация подсказва, че той не е подкрепен с финансови средства и подсказани решения за производствената структура на различните размери земеделски стопанства. Това оказва съществено влияние върху тяхната жизненост и без съмнение ще удържи-срока на възстановяване на земеделско то производство.

ГЛАВА ШЕСТА

РАЗВИТИЕТО НА ДРЕБНИЯ БИЗНЕС ИЗВОДИ ЗА БЪЛГАРИЯ

Развитието на дребния бизнес (ДБ) и предприемаческата дейност (ПД) е без алтернатива в прехода към пазарна икономика, извършван сега от страните в Централна и Източна Европа (ЦИЕ).^{*} Защото съвсем доскоро в тях действаше т.нар. „едноразмерна икономика“ (доминирана изцяло от големите държавни предприятия), докато за страните с развито пазарно стопанство е характерна т.нар. „дуална“ или двойно размерна икономика. В тази „дуална икономика“ е налице рационално съотношение между големите, малките и средни предприятия – отговарящо на сложилите се социално-икономически условия на съответното общество. По този начин става възможно решаването на най-важните задачи на пазарното стопанство, като се използват специфичните дейности на големите предприятия, от една страна, и на малките и средните, от друга. Конкретно за сектора на МСП в развитите индустриални страни може да се каже, че чрез него се решават следните по-важни задачи:

- динамизиране на икономиката и подпомагане на икономическия растеж;
- решаване проблемите на заетостта;
- оптимизиране на регионалното развитие;
- развитие и дифузия на технологичните постижения (чрез определен подклас високотехнологични МСП);
- интернационализация на бизнеса.

Всички тези задачи би трябвало да се решават и от новоизградените МСП в Централна и Източна Европа. Но заедно с това на тях се възлагат и големи надежди за решаването и

^{*} Прието е секторът на ДБ да се представя от групата на малките и средни предприятия (МСП).

В текста предприемачеството ще се свързва основно със сектора на МСП, като т.нар. „вътрешно предприемачество“, отнасящо се до предприемаческо поведение и в някои големи предприятия няма да бъде разглеждано.

на извънредно важни задачи, които не стоят пред страните с развито пазарно стопанство, а именно:

смяната на собствеността и създаването на силна средна класа;

изграждането на нова ценностна система у хората и формирането на мотивационна нагласа към постигане на резултати;

промяна и рационализация на националната, отрасловата и регионалната икономическа и социална структура.

За нас е от изключителна важност да разбираме и направляваме процесите, свързани пряко и косвено с развитието на ДБ в източноевропейските страни и конкретно в България. Източноевропейските страни (с много малки изключения) тръгват от подобно изходно начало към този процес и поради това са полезни възможните сравнения. Освен това за всяка страна е интересно и важно да знае как останалите държави съчетават местната си специфика и възможности с процеса на трансфер и дейности по регулирането на ДБ на национално, отраслово и регионално равнище.

Въпреки сходните тенденции (както ще видим по-нататък) провеждането на сравнения с последващ анализ и синтез на необходимата информация съвсем не е лесна работа поради няколко основни причини:

1. Във всички източноевропейски страни не е завършено изграждането на надеждна статистическа система (като структури, методически апарат, финансиране), която да следи ДБ и съпътстващите го процеси.

2. Твърде малко са развити изследванията, отнасящи се до ДБ и ПД поради новости на тези изследвания, липсата на помощ от държавните институции, слабата координация на дейностите. При по-малките страни липсва и критична маса от изследователи, а следователно и очакваните резултати ще бъдат повече от скромни.

3. Въпреки сходствата, все пак между отделните страни е налице разлика в развитието на ДБ и ПД поради: старт на реформите и дълбочина на провеждане, големина (ресурсен потенциал на страната), исторически особености.

Имайки предвид всички тези проблеми по осигуряването на сравнима информация за отделните страни, ние се опитахме да съберем и анализираме максимален брой източници

(както е видно от приложената литература). Заедно е това ползвахме и собствени източници, които ни дадоха допълнителна яснота (собствени изследвания като например проект „ЕСБИД“,* участия в международните конгреси и конференции по ДБ и ПД, както и лични контакти с изследователи, консултанти и служители от Западна, Централна и Източна Европа).

В материала е следвана следната логика:

1. Излагане на основните аспекти, състояния, проблеми и решения за ДБ и ПД в отделните източноевропейски страни.

2. Анализ и синтез на най-важните проблеми, възможни решения и насоки за развитие за източноевропейските страни.

3. Най-важните проблеми, възможни решения и насоки за развитие на ДБ и ПД в България като резултат от т. 1 и т.2.

I. Дребният бизнес и предприемаческата дейност в Централна и Източна Европа: състояние, проблеми, насоки на развитие

1. Полша

Страната има дългогодишна традиция в предприемачеството. Без да се отдалечаваме повече от началото на XX век, може да се отбележи, че в народопсихологията съществува позитивно възприемане и мотивация за предприемаческия начин на живот.

Централната планова система продължи до 1989 г. с някои ограничени икономически реформи, въведени с ограничени резултати през 1956 г., 1968 г., 1970 г., 1980 г.

Заченки на сектора на МСП се появяват през 80-те години, въпреки че развитието му като цяло по време на плановата икономика е било ограничено. Важна роля за развитието на недържавния сектор играе партийната номенклатура.

* ЕСБИД – английска абrevиатура на изследователски проект „РАЗВИТИЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО И ДРЕБНИЯ БИЗНЕС В БЪЛГАРИЯ“, 1993-1996, УНСС-СОФИЯ.

Занаятчийската традиция също има своята история в Полша. Много от тези работилнички продължиха дейността си и по време на централното планиране, като значителна част от тях или от семействата им започнаха и бързо развиващ се бизнес.

Полша и другите източноевропейски страни навлязоха в прехода без социална структура, съответстваща на пазарната икономика, без средна класа. Решаваща роля за формирането ѝ, имат новосъздаваните МСП.

След 1989 г., в страната са създадени над 2 000 000 частни фирми, чийто брой по години (без селскостопанските) е както следва: 1989-857 430; 1990- 1 201 933; 1991 – 1 493 701; 1992 – 1 733 127; 1993 – 1 943 561; 1994 – 2 036 254.

Доминиращи са частните фирми в областта на търговията и услугите. През последните две години броя на производствените фирми, особено средните, се увеличава, на което се дължи значителна част от отбелязания ръст в икономиката.

В Полша, Унгария и Чехословакия преобладават МСП в традиционни производствени отрасли: потребителски стоки, храна, дрехи, обувки, обработка на кожи, мебелно производство. В тези страни МСП са в своята първа фаза на развитие – произвеждат хомогенен продукт, като използват сходни технологии, продукцията им е предназначена предимно за местния пазар.

Полските МСП са далече от втората фаза на диверсификация на продукта и производствените методи, когато възниква и необходимост от коопериране сред тях. Преобладаваща част от малките фирми имат персонал по-малко от 5 души, като в много от фирмите няма постоянен персонал.

В държавния сектор активността на МСП е по-ниска, отколкото тази на големите фирми. Въпреки това тяхната дейност се засилва през последните месеци. В частния сектор ролята на МСП е много по-голяма отколкото в обществения. Големите частни предприятия също регистрират устойчив растеж за разлика от държавните, където се забелязват колебания в дейността им.

Благоприятните икономически условия за бизнес в Полша включват:

по-евтина работна сила и енергийни източници;

данъчни облекчения за съвместни предприятия; липса на някои продукти и услуги на пазара; пазар от 40 млн. души с възможност за достъп до други източни пазари с население от около 150 млн.; бързо развиваща се фондова борса и паричен пазар.

Едновременно с това съществуват и значими инфраструктурни бариери, включващи:

неразвита банкова система с все още неукрепнали търговски банки, които да се конкурират, да подпомагат предприемачите; липса на добре развити дистрибуторски канали; отсъствие на добра телекомуникационна система (макар и напоследък да се подобрява бързо).

Тези предимства и бариери на бизнес-средата в по-конкретен план по отношение на МСП се проявяват в някои особености.

1. Свиване на пазарното търсене, ниско равнище на спестяванията – некуражаващи фактори, макар че все още съществуват ниши на пазара, които не могат да бъдат запълнени от големи фирми или вносители, тъй като не са достатъчно гъвкави или имат прекалено високи разходи.

2. МСП имат предимство по отношение на разходите, не поради по-висока производителност, а защото полските работещи са по-ниско платени, отколкото в Западна Европа.

3. Достъпът до кредити е затруднен поради високия лихвен процент, превишаващ с 20% инфлацията.

4. Местните и регионални власти не създават достатъчно благоприятни условия за развитие на МСП за разлика от развитите страни, където тези власти са основните създатели на инфраструктурата, организират или съдействат за организирането на мрежа от подпомагащи институции, като сътрудничат и при финансирането им.

5. Няма традиции, организационни и финансови решения относно сътрудничеството между изследванията, индустрията и правителството. В действителност няма държавна политика за технологиите. Собствениците на МСП много малко използват постиженията на научни и изследователски центрове. Технологичното коопериране с консултантски фирми не е на по-високо равнище. До известна степен се развиват

взаимоотношенията между МСП и големите фирми.

6. Инфраструктурата за МСП е с ниска ефективност и проблемът не е количествен. Има повече от достатъчно организации, създадени да подкрепят тези предприятия. Конкуренцията между тях не повишава ефективността на работата им, а води до разпръскване и загуба на ресурси. По отношение на инвестиционната активност най-често посочваната от мениджърите на МСП в Полша цел е била увеличаването на производството (почти 30%). Почти всяко четвърто предприятие иска да въведе нови производствени линии благодарение на инвестициите. Някои интересни данни могат да се видят от Таблицы 1 и 2.

Таблица 1

Цели на инвестициите

Цели на инвестициите	Единствена цел (%)	Като част от няколко цели (%+)
Намаляване на разходите	3.30	20.40
Нарастване на производството	23.30	29.40
Защита на околната среда	6.70	2.70
Подобряване условията на работа	36.70	22.10
Други цели	6.70	2.30
Общо	100.00	100.00

Сред факторите, влияещи върху инвестициите данъчните облекчения най-често са били поставяни начело (27.9%), следвани от по-ниските лихви върху кредитите (25.5%) и достъпът до пазари.

Делът на населението на Полша, Унгария, Чехия, заето в МСП, е по-малък, отколкото в развити страни като Гърция, Испания, Италия, Португалия, Дания, Холандия, Люксембург. Но, от друга страна, броят на МСП в Чехия, Полша и Унгария, съотнесени към населението на тези страни, е достигнал равнището на същия показател в индустриално развитите държави, като в Чехия дори е по-висок.

Таблица

Фактори, влияещи положително върху инвестициите

Видове фактори	%
Данъчни облекчения	27.90
По-ниски лихви по кредитите	25.60
По-дълъг гратисен период	5.60
Лизинг на машини и оборудване	5.60
Достъп до валутни кредити	3.70
Достъп до пазари	19.00
По-опростена процедура за кандидатстване за кредити	2.60
Създаване на институция за гаранции по кредитите	2.60
Други	7.40
Общо	100.00

Полша има 48 фирми на 1000 жители, Чехия – 88 (данните са от 1993 г.), приблизително толкова са във Великобритания (46) и Белгия (49), а средното равнище на този показател за ЕС е малко по-високо (49), като за Дания (33), Франция (35), Германия (37), Холандия (28) и Ирландия (35) е по-нисък.

Налагат се следните изводи:

- броят на МСП ще нараства с по-бавни темпове;
- тези предприятия ще стават по-големи;
- за новите предприятия ще бъде по-трудно навлизането на пазара;

- средният живот на МСП ще се съкрати;
- всички тези процеси ще направят сектора по-силен и ще повишат ролята му в общия оборот и заетостта.

Изследванията показват, че в регионите на Полша, където безработицата е по-висока, делът на сектора на МСП също е по-голям.

Но едновременно с това няма връзка между равнището на

безработица и броя на частните фирми на 1000 жители в съответния регион. В по-малко урбанизираните региони отношението на МСП към населението е в резултат на по-високото образователно равнище, по-близки контакти с пазара и по-лесен достъп до икономическа инфраструктура.

Трябва да се подчертае и значението на МСП като „училища по предприемачество“ – примерите за активно участие в икономическия живот, поемане на риск, независима дейност окуражават новите предприемачи.

2. Унгария

Комунистическото влияние в икономиката на Унгария започва да се налага към края на 40-те години. По-късно, в началото на петдесетте бяха създадени кооперативи със съществена помощ на държавата. Но след събитията от 1956 г. през първите години на режима на Кадар селяните бяха принудени по такъв начин да влязат в кооперативите, че след 1961 г. практически не останаха частни ферми.

По-голямо пространство беше позволено на малките частни предприятия в търговията и индустрията, а „Новият икономически метод“, въведен през 1968-1969 г., дори въведе мотива за печалба в големите държавни предприятия. На членовете на селскостопанските кооперативи беше позволено да ползват частни павилиони, през които минаваше голяма част от тяхната продукция.

В началото на 80-те бяха поставени законодателните основи за създаването на ДБ, но поради различни причини, свързани с бюрократията, средата за тях по това време не беше благоприятна. В края на 1985 г. броят на частните предприятия достига 33 000. Въпреки всички пречки, в частния сектор бяха заети 2% от работоспособното население. До 1988 г. този дял нараства на 13.2%.

Реалният пробив дойде през 1988 г. с формулирането на Закона за компаниите, който трасира пътя към частната инициатива и беше последван от нови данъчни закони и програмата, наречена „Подкрепа за рестартиращите“. През 1992 г. общият принос на сектора, представляван от местната частна собственост и чуждестранната собственост, официално надхвърляше 44% от БНП. Сега 95% от предприятията имат

персонал до около 20 души.

Същевременно групи от периферията на обществото като безработни, инвалиди, някои етнически малцинства не участват много активно в предприемаческите дейности. Причините са ясни – те не притежават компетентността, нито пък стабилната финансова опора, и дори да има старт, делът на фалитите е много висок.

Източниците на проблеми, които отразяват икономическата политика на правителството за МСИ, подредени в низходящ ред, са както следва:

високи разходи за социални осигуровки; голяма

данъчна тежест; високи лихвени проценти.

Данъците са възприемани от предприемачите като твърде големи: високите ставки на данък печалба и данък върху дохода подкопават реинвестирането на печалбите на предприятията с оглед ръста на техния бизнес, докато данъчните облекчения при капиталовите разходи са ограничени.

При унгарските МСИ партньорите както по отношение на покупките, така и на продажбите са най-вече местни. По отношение на покупките (снабдяването) това се отнася до 82.4% от предприятията, докато при продажбите тази цифра е 78.8%.

Почти половината (47%) от средните предприятия (СП), повече от една трета (35%) от малките предприятия (МП) имат субконтрактьори. От друга страна, повече от една трета от микро- и МП и 41% от СП са субконтрактьори на други предприятия.

Таблица 3

Брой на едноличните търговци в Унгария по години и основни сектори

Отрасли	1991 г.	1992 г.	1993 г.
Индустрия	222 987	237 687	242 032
Търговия	146 674	199 047	241 353

Данните за броя на частните фирми в края на 1994 г. съчат:

89 860 ООД и АД

104 032 – СД

709 310 – ЕТ

903 193 – Общо предприемачи в Унгария при население от 10.5 млн.
През 1992 г. разпределението на търговските дружества (в %) в
зависимост от персонала им е както следва:

2.9 (повече от 300 души)

8.9 -(51-299)

10.3 – (21-50)

78 – (по-малко от 20 души)

Таблица 4

Ръст в броя на търговските дружества по сектори

Сектори	1992 г. –1993 %
Селско и горско стопанство	33.00
Промисленост	21.00
Строителство	18.00
Търговия	27.00
Транспорт и телекомуникации	21.00
Недвижими имоти и бизнес услуги	19.00

От тези данни може да се направи изводът, че структурата на МСП в Унгария се приближава до тази в Западна Европа.

Според някои изследвания, само 55% от едноличните търговци са изцяло ангажирани със своята работа. За 36% от тях това е допълнителна работа, а 8% са пенсионери.

Според друга характеристика 28% от ЕТ са от един човек. 40% от регистрираните 850 000 МСП до края на 1993 г. не са действащи.

52.4% от микро предприятията (до 20 души) и 52.9% от СП (100-500) желаят да се появят на някои от световните

пазари със своите продукти и услуги, докато 57.7% от МП планират разширение върху целия национален пазар (данните са за Северна Унгария).

Според 26.7% от анкетираните собственици на МСП конкурентоспособността на определено предприятие е достигнала, а според 40.3% се доближава до равнището на Западна Европа (вж. данните от Табл. 5).

Таблица 5

Разпределение по степените на конкурентноспособност на фирмите

Степен на съотнасяне към западноевропейското ниво	Размер на предприятията			Общо
	микро	малки	средни	
Постигат равнището	31.40	31.60	11.30	26.70
Доближават се до равнището	36.20	43.70	44.00	40.30
Сериозно изостават от него	32.00	24.70	44.70	33.00

Равнището на Западна Европа е в най-малка степен доближено до около 32.4-38% от случаите – по отношение на асортимента на ползваните местни материали, тяхното качество и физическата и моралната изхабеност на оборудването.

В синхрон с резултатите от националното проучване измежду предприятията, опериращи в региона на Северна Унгария, ценовата конкуренция е най-силна, а в рекламата и промоцията – най-слаба.

Резултатите от оценката на собствениците на МСП при аранжирани 8 фактора от гледна точка на важността им за увеличаване на техническото равнище на предприятието показват следната последователност по важност:

- повече технико-икономическа пазарна информация;
- допълнителен капитал; коопериране с други предприятия.

Желанието да се развият по-добри връзки с центровете по НИРД остава на последно място при ранжирането и този фактор се приема като маловажен и в национален мащаб.

Сред проблемите на дребния бизнес се включва все още

високият процент на инфлация. Частният капитал не се интересува от инвестиции в индустриални компании. Поради високите лихви и трудностите по възстановяване на заемите. Големите разходи и неясната законодателна подкрепа пречат на необходимия икономически растеж и осъществяването на техническа модернизация и разкриването на резерви. Поради тази причина МСИ са обикновено неспособни да наберат нов персонал и това от своя страна не позволява да се намали високото равнище на безработица.

От предприятията 21 % декларираат, че основният им проблем е в набирането на капитал. В същото време едва 18%* сочат, че са стартирали бизнеса си с банков заем.

МСП се представят основно от две организации:

Национална асоциация на предприемачите в Унгария

- нейна грижа е важната задача да интегрира унгарските частни предприемачи в европейската и световна икономика. Тя също играе централна роля в икономическите отношения между Източна и Западна Европа.

Национална асоциация по дребен бизнес основно представлява интереса на своите членове (135 000) производители, търговци и фирми за услуги.

3. Чехия

Република Чехия остава под комунистическо влияние от 1948 до ноември 1989 г., когато „Нежната революция“, наречена така поради дълбоката и, но ненасилствена същност, сигнализира началото на края на това управление и централно планираната икономика.

През есента на 1992 г. се достигна до споразумението за прекратяване от 01.1.1993 г. съществуването на бившата Чехословакия, което поетичните чехи нарекоха „Нежния развод“.

През 1994 г. като цяло законодателните условия за предприемачество в Република Чехия са сравними с тези във всяка друга пазарна икономика. Особеното е, че едноличните тър-

* Интересно е сравнението с България, където този процент е няколко пъти по-малък.

говци не са регламентирани от Търговския закон, тъй като те се регистрират по собствено желание в Търговския регистър.

Данъчното бреме в Чехия постепенно спада. Например максималната ставка на ДОД на юридическите субекти е била 45% през 1993 г., 42% през 1994 г., с очаквания за 38-39% през 1996 г.

Същевременно чешките фирми определят правителствената политика за облагане на компаниите при несъбрани вземания с термина „тройно облагане“. Първо компаниите поемат удара от своите клиенти, които често не успяват да заплатят получените стоки или услуги. След това те са засегнати от чешката данъчна система, която наслагва ДДС между 5% и 2% върху продажбата, дори и ако клиентът не плати. А след това данъчните власти нанасят още един удар, като включват неплатените продажби към дохода, облаган с 41% ДП. Правителството не осигурява данни за тези данъци, но Чешката индустриална асоциация определя, че общата сума на тези неправомерни данъци е 50 млрд.крони (1.8 млрд.дол.) годишно.

Има много важни въпроси за обсъждане, когато се говори за коопериране с източните страни. Плащанията не се извършват навреме, или пък въобще не се извършват за доставени стоки, на партньорите се заплаща предварително за суровини, които никога не се получават, въвеждане на двойно плащане, ако стоките се изнасят на Изток. Поради това много малки фирми не успяват с бизнеса си.

Туризмът е един от значимите сектори на растеж. Прага се превърна в основно туристическо направление за Европа. В отговор на този нарастващ интерес към туризма секторът на услугите се разшири много бързо. В същото време в голяма част от страната този сектор остава недоразвит.

Износът на Чехия е доминиран от машиностроителна продукция и стоки за крайно потребление, като се изключат хранителните стоки. Основният внос включва суровини, особено суров нефт и газ. Напоследък се забелязва значително нарастване на количеството машини, внасяни от Западна Европа, след като в Чехия започна модернизация на производствените мощности.

За първото тримесечие на 1993 г. 30% от БНГ1 е създаден

от частния сектор, докато през третото той е вече 57%, т.е. почти двойно повече.

В края на 1993 г. бяха регистрирани 878 000 фирми (едновременно физически и юридически субекти) при население от 10.3 млн. Новите фирми поеха служителите, уволнени от „свилите“ се и реструктуриращи се държавни предприятия.

Програмата за малка приватизация стартира през 1991 г. Активите като магазини и цехове бяха предлагани и продавани чрез публични търгове от държавни компании, главно в сектора на услугите, търговията и производството. Само чешки граждани или фирми, притежавани изцяло от чехи, бяха допускани да участват в първия кръг на тези търгове.

В някои региони правителството осигурява известни облекчения за стартиращите предприятия, включващи подкрепа за новите инвеститори в районите с висока безработица. Една компания може да кандидатства за субсидия за всяко новооткрито работно място. Размерът ѝ зависи от равнището на безработицата, характера на дейността и от това дали са наети хора с физически или умствени недъзи.

Основните пречки за предприемачите са: високите лихвени равнища; данъците и средствата за социално осигуряване; неадекватната банкова система, която не се е адаптирала към нуждата от подпомагане на стартиращи предприятия. (Банковият сектор беше засегнат от лошите кредити, получени при предишните условия, и предоставя ограничено финансиране на частните МСП).

4. Словакия

Предприемаческата традиция е трасирана в занаятите и МП, които формират гръбнака на повечето словашки градове в периода между двете войни. Тя беше прекъсната за повече от 40 години от унищожаването на ДБ при предишния режим. След нежната революция в Словакия най-важната стъпка за въвеждане принципите на пазарната икономика беше определянето на рамката за частните компании. През 1990 г. бяха приети закони в тази насока, а също и за ДБ.

Осъществиха се някои стимулиращи действия, фокусирани

върху развитието на предприемачеството. През април 1993 г. бяха приети поправки в данъчното законодателство, позволяващо данъчни отсрочки и облекчения за новосъздадени предприятия от определени региони и за стартиращи предприемачи, които завършват средни училища или университети, както и за компании с чужд капитал. Тези поправки обаче нямат все още очаквания ефект.

В началото липсата на капиталови ресурси принуди повечето МП да се регистрират като „физически лица“, а не като търговски дружества. В Словакия МСП достигат бум през 1992 г., което се свързва с малката приватизация. През 1993 г. темповете на приватизацията се забавят и броят на тези предприятия намалява.

Напоследък има определени тенденции, показващи, че индивидуалните предприемачи се групират в малки компании, елиминирайки персоналните рискове и осигуряващи необходимия капитал. Макар и броят на предприемачите да намалява, същевременно през 1993 г. има ръст от 1/3 на нови ООД; 89% от регистрираните АД са частни. До 31.XII.1993 г. в Словакия имаше 282 000 предприемачи и 29 000 ООД. Делът на частния сектор в БВП през 1993 г. достигна 39%.

Малките фирми оперират предимно в търговията, търговските услуги и обработващата промишленост. Съществува тенденция към нарастване на броя на фирмите в туристическите услуги. Средните фирми се насочват предимно към обработващата индустрия.

През август 1990 г. започна дейността на Националната агенция за подкрепа на МСП. Ролята ѝ е да координира и подпомага ДБ. В рамките на Програмата ФАР съществуват две поддържащи програми, направлявани от две агенции: Програма за кредити и гаранции и Програма за стартов капитал.

Основни бариери пред развитието на предприемачеството в Словакия са:

- недостатъчно финансови ресурси в банките и финансовите институции;

- невъзможност за вторично плащане поради неплатежо способността на държавните предприятия;

- проблеми с държавния бюджет (няма фондове за подкрепа на частния сектор);

Проблемните области през погледа на организациите на предприемачите са:

подходящи хора, как да ги открият, отношения;

управление на времето, липса на време, усилия да се върши цялата работа;

финанси (откъде да ги осигурят);

стратегия на фирмата (какво може да се постигне и как);

комуникации с клиентите, маркетинг, представяне на фирмата.

Заслужава да се отбележи, че според предприемачите липсата на финанси е по-незначителен проблем от добрите партньори и липсата на време.

Съществена бариера за ДБ е липсата на капитал или кредитни фондове. Банките, които са заети със своите лоши кредити не желаят да отпускат пари и оперират главно на междубанковия паричен пазар. Липсва също и рисков капитал в Словакия. Няма фондове за такъв капитал в страната с изключение на словашко-американския икономически фонд (SAEF), който е спонсориран от Конгреса на САЩ.

5. Румъния

Традициите, на които почива днешната румънска икономика, започват да се изграждат още през миналото столетие. Проследени по хронологически ред, те изглеждат така:

1831-1832 г. създават се малки цехове, предимно в текстилната, хранително-вкусовата промишленост, металургията, въгледобива, нефта, които започват да се развиват;

1864 г. – възникват Търговски камари; 1870 г. появяват се първите банки и застрахователни компании;

1912 г. – приет е закон, стимулиращ малките фирми да произвеждат продукти за задоволяване нуждите на вътрешния пазар, използвайки местни суровини;

1948-1989 г. – забранява се съществуването на частните фирми;

1993 г. (в края) регистрирани са 318 132 фирми, от които 308 795 са частни (при около 23 млн. души население).

За разлика от другите централноевропейски страни, където на частната стопанска инициатива беше позволено да се

развива в рамки те на централизираната икономика, румънската частна инициатива стартира през март 1990 г.

На държавната подкрепа за икономическата трансформация в Румъния се гледа като на „социалдемократически подход“, имащ двойна цел – осъществяване на икономическа трансформация и социална защита.

Тази информация илюстрира микро-индивидуалното равнище на преданост открито у румънските предприемачи. Те са склонни да оценяват „социалистическата пазарна икономика“. Свободни да развиват частно предприятие, ориентирано към печалба, те все още разчитат на социалната мрежа от поддържащи функции. Политически те поддържат социалдемократическите виждания. Казано просто, румънската предприемаческа активност е базирана върху желанието за сигурност, свобода и лично чувство за завършеност. Семейната сигурност е основният мотив.

Румънските предприемачи поставят начело на това, което желаят да се случи при създаването на бизнеса си, възможността за „60 часа работа седмично“, което, като се има предвид личната ангажираност в частния бизнес, едва ли е твърде реализуема. Те имат стремеж за повишаване на квалификацията си. В желанията им се включват и дейности, свързани с развлечение и възстановяване. Двигател на тяхната инициатива е философията „каквото и да струва това“.

Румънският предприемач е на средна възраст, главно с предишен опит, ако е млад, е с университетско образование. Основните му мотиви за стартиране на собствен бизнес са:

нуждата от сигурност за себе си и за семейството му;
свободата да вземаш решения и да управляваш съдбата си;
самореализация.

Повечето от предприемачите имат техническо или икономическо висше образование, 5 години стаж в областта на дейността на тяхната фирма, ползват консултантска помощ, имат прагматичен подход, ползват банкови и фирмени кредити, смятат чуждестранното участие за полезно в областта на нови и усъвършенствани технологии, маркетинга и продажбите; мотивират хората си чрез пари.

След 1989 г. са приети следните закони, поощряващи и подпомагащи дребния и среден бизнес: Търговски закон

(Company Law); Законите за: приватизацията; банките; чуждите инвестиции; нова счетоводна система; данъчната система; /ДДС; контрол на качеството; защита на околната среда.

Все още не са приети законите за фалитите, за фондовите борси, за публичните финанси и за спонсорството.

През 1993 г. е приет Закон за стимулиране на МСП. В него са залегнали следните критерии за класифициране на предприятията в зависимост от броя на персонала:

малко – 5 – 25 заети
средно – 26 – 200 заети
голямо – над 200

За да кандидатстват за отпусканите от държавата облекчения, предприятията трябва да са с най-малко 67% частно и с най-много 33% държавно участие. Правителството осигурява:

достъп до информация;

финансови средства за учредяване, развитие, технологично обновяване;

обучение на персонала по намалени тарифи; финансови средства за изследователска и развойна дейност на МСП от специален Национален фонд за изследване и развитие;

свободен достъп до суровини, енергия, оборудване, услуги, предлагани от държавни предприятия;

достъп до кредити, отпускани от международни институции;

държавни гаранции по кредити на МСП.

Стратегия на правителството за икономически и социални реформи през 1994 г.:

Развитие на частни МСП. Правителството е решило да контролира този процес по административен път – отгоре – надолу;

Правителството възнамерява да изпълнява национални, регионални и отраслови програми с цел укрепване на позицията на частните фирми;

Създаване на 10 локални центъра за консултантска и информационна помощ на МСП;

Организиране на Евро-Инфо център;
Реализиране на пилотен проект за улесняване закупуването на
производствено оборудване;

Създадена е румънска Правителствена агенция за поддръжка и
развитие на МСП;

През 1993 г. стартира Фонд за гарантиране на кредити и за развитие
на частни МСП. Неговите основни цели са да улесни достъпа до
дългосрочни и краткосрочни кредити за инвестиции и развитие на
печеливши проекти.

Разпределението на частните фирми по организационни форми е
както следва:

- 77.1% – ООД;
- 10.7% – КД;
- 8.5% – СД;
- 3.2% – ДД, КДА.

Структура на ООД според капитала:

- 75.3% – до 100 000 леи;
- 20.2% – 100 001 – 500 000 леи;
- 2.4% – 500 001 – 1 000 000 леи.

Структура на АД според капитала:

- 27.3% – до 1 000 000 леи;
- 33.2% – 1 000 001 – 5 000 000 леи;
- 14.2% – 5 000 001 – 10 000 000 леи;
- 14.7% – 20 000 001 – 100 000 000 леи.

В частните фирми в Румъния се извършва:

- 50% от търговията на дребно;
- 41% от търговските (бизнес) услуги за населението;
- 27% от външната търговия.

Частните фирми са реализирали:

- износ за 1232.5 млн.дол.
- внос за 1547.0 млн.дол.

Преобладаваща част от частните фирми са с широк предмет на
дейност. Най-разпространените сфери на тяхната активност

подредени по низходящ ред, са:

търговия и услуги
външна търговия
производство
строителство.

Таблица 6

Структура на частните фирми към 31.12.1993 г.

Критерии	Категории	% от всички
1. Брой заети	до 5	54.70
	от 6 – 20	28.70
	от 21 – 50	15.90
	от 51 -100	0.60
	над 100	0.10
2. Сфери на дейност	производство	15.00
	търговия	36.00
	услуги	35.00
	други	14.00

Очаква се в бъдеще да се увеличи броят на фирмите, осъществяващи дейност в областта на производството, транспорта, строителството и селското стопанство.

Ще се засилва конкуренцията, като основни фактори за конкурентно предимство ще са достъпът до високи технологии, наемане на неголям, но силно мотивиран персонал, динамичен мениджмънт.

В Румъния са създадени редица институции, които ще бъдат в основата на изграждането на поддържаща структура на дребния и средния бизнес. Ето някои от тези организации:

Има сформирани 50 асоциации на различни предприемачи;
Национален съвет на предприемачите в Румъния;
Национален съвет на частните МСП;
Румънски център за МСП и др.;
Центрове за обучение, консултантски фирми, търговски и

инвестиционни банки.

Стратегия за стимулиране развитието на МСП:

Създаване на подходящ климат за развитието на частния бизнес и предприемачеството, вкл. подготовката и провеждането на телевизионни сериали, конгреси, работни срещи с политици;

Нова законова мрежа;

Законали, непосредствено свързани с МСП;

Закон за създаване на административна единица, която да организира мрежа от центрове за развитие на ДБ;

Закон за създаване на фонд МСП;

Законали, които оказват влияние върху развитието на МСП;

Закон за подпомагане на безработните;

Закон за образованието;

Създаване на поддържана от правителството мрежа от центрове за развитие на ДБ;

Мрежа от система от услуги за развитие на ДБ (законали, консултации, данъчни съвети, счетоводство, компютърни услуги, телекомуникации);

Създаване на финансови институции, които да оценяват и наблюдават МСП.

Пречки пред предприемачеството в Румъния: непълна нормативна база; нагласата на обществото достига до негативна; инфлация (мес. инфлация през 1993-12%), лихви, данъци (45% данък печалба, 31% социално осигуряване, 10% данък върху дивидентите, 18% ДДС, местни данъци);

неравнопоставен подход към частни и държавни фирми; липса на пазарна информация;

страната имаше най-слабо развит сектор на МСП през 1990 г.;

традициите в тази област са слаби.

Фактори, влияещи отрицателно върху развитието на предприемачеството:

ограничен брой частни източници на финансови средства;

липса на динамизъм и инициативност, неспособност за поемане на риск сред голяма част от населението;

бивши чиновници, специалисти и мениджъри, чийто под-

ход към проблемите се характеризира с бавни реакции;

все още неразвити механизми на пазарната икономика: търговски банки, фондови борси;

неразвита комуникационна инфраструктура – трудности при контакти с доставчици, клиенти, основно в чужбина; прекъсване на традиционните икономически потоци; по-ниско от очакваното равнище на чуждите инвестиции.

6. Словения

Страната се намира на територия с предприемачески традиции от Австро-Унгарската империя, повлияни предимно от комбинация от немската и латинската (северноиталианската) ценностни системи. Словения се наблюдава близост до италианската гъвкавост и германската организираност. Предприемаческият дух е оцелял в атмосферата на слабо изявен колективизъм, отколкото в съседните републики от бивша Югославия.

Забранената частна инициатива е съществувала под формата на „сенчеста-икономика“, нарушаване и заобикаляне на законите, полулегална „мафия“ сред политическите структури. Специфична група от полузаконни предприемачи са били занаятчиите, които могат да бъдат разделени на зарабатващи за прехраната си и богаташи.

В случая със Словения западните граници бяха сравнително отворени, което осигуряваше достъп до конвертируема валута, възможности за почивка в западните страни и в някои случаи дори за реални инвестиции зад граница в съседни държави (Австрия). Тази отвореност на границите се отрази в развитие на потребностите за висококачествени продукти и необходимост от достигане на по-високо качество на местните стоки.

През 1989 г. в Словения, макар и все още част от бивша Югославия, отношението към предприемачеството се променя драматично. Законите, регламентиращи основаването на нови предприятия, бяха либерализирани и се проявиха голям брой новосъздадени частни компании. Към края на 1991 г. бяха основани почти 20 000 нови компании.

Все още не е заличено влиянието на миналото с присъщите му:

право на труд (на работно място), което беше неприкосновено;
упорита работа, която не се възнаграждаваше (който искаше да забогатее, трябваше да търси други начини);

нарушаването на законите и правилата беше необходимо за оцеляването.

Правителството играе много активна роля в осигуряването на подкрепа за частния бизнес. Като сериозна стъпка за развитието на предприемачеството се смята словенският Закон за МСП. Различни министерства се опитват да подпомогнат предприемачите, но действаща и координираща стратегия за развитие на предприемачеството все още няма.

В Словения през 1993 г. от 25 000 фирми 95%, или 23 900, са били частни, 4800 (19%) новосъздадени.

Политиката на правителството по отношение на предприемачеството е в няколко насоки:

Законовата рамка да позволява на предприемачите да избират желани от тях правни форми на бизнеса;

Изграждане на инфраструктура, диверсифицирана мрежа от услуги, способства и за растеж на сектора.

Осигуряване на гаранции за предприемачите, че ще получат финансова подкрепа, заеми, привилегирани лихвени условия, преки инвестиции от страна на държавата.

Министерство, наблюдаващо дейността на МСП, да съдейства за обучението на консултанти на тези предприятия. Местни проекти: съвместно финансиране на програми за разпространение на предприемачеството, следене на изпълнението им; иновации в областта на туристическите МСП; обучение на 400 души в информационната предприемаческа мрежа, 200 души в промоцията, синхронизирано с програмата ФАР;

промоция на продукти местно производство;

вътрешно предприемачество в големи предприятия.

Освен това са стартирали проекти на ЕС, УНИДО, по програмите ФАР, БРЕ, ЕКОС.

Институционална структура на системата за подкрепа на МСП от правителствената политика включва: Министерство на икономиката
Държавен секретар, МСП

Център за промоция на МСИ

Мрежа за промоция на МСП с 4 секции:

Консултанти

Инкубатори

Асоциации, клубове

Иноватори

Членове 536 на мрежата МСП изискват от партньорите да им осигурят преди всичко финансова помощ, информация, образование, промоция. Те виждат следните проблеми:

висока цена на капитала;

данъчна политика;

неразвита инфраструктура;

банките не са заинтересувани и подходящо оборудвани;

неадекватно управление.

Има няколко пречки, пред които са изправени словенските предприемачи. Най-често споменаваните са: недостатъчният капитал, липсата на финансова дисциплина, ограниченият пазар, тежката икономическа ситуация и т.н. Банковият сектор изглежда е обременен със собствените си проблеми и не предоставя съществена помощ за ДБ. С появата на новите частни банки и навлизането на чуждите ситуацията видимо се променя.

7. Хърватска

В сравнение с другите източноевропейски страни Хърватска имаше значително повече пазарно-ориентирана и отворена икономика. През последните 30 години бяха развити някои силни бизнесконтакти и партньорства със Запада.

През първата фаза на войната (1991 – края на 1992 г.) републиката даде около 20 000 жертви и понесе разрушения оценени на 20 млрд. щ.дол., двойно повече от общите щети през Втората световна война.

Предприемаческата традиция в Хърватска е базирана на различните форми на частна собственост, които са съществували след Втората световна война до 90-те години в селското стопанство, занаятите, някои услуги и малките индустриални (домашни) работилници. Правителството отделя специално внимание на реформата на данъчната система и на

мерки, които могат да подобрят чуждите инвестиции в хърватската икономика. Предприятията по вида на собствеността към края на 1993 г. се разпределят по следния начин: с преобладаваща държавна/обществена собственост – 2500 с преобладаваща частна собственост – 79 167.

Таблица 7

Брой на основните частни предприятия по сектори

Сектори	Брой предприятия			Нарастване на броя	
	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1992 г. 1991 г.	1993 г. 1992 г.
Промишленост	4556	6770	9136	48.60	34.90
Селско стопанство	849	1467	2136	72.80	45.60
Търговия	14984	27010	39618	80.70	46.60
Финансови услуги	4525	8150	11998	80.10	47.20
Общо	32051	54683	79167	70.60	44.80

Въпреки щетите от войната, добри резултати бяха постигнати в борбата с инфлацията. Преди ноември 1993 г. в Хърватска имаше висока инфлация – приблизително 25-29% месечно. Последвалите правителствени мерки редуцираха месечната инфлация до 1-2%. Текущият анализ на финансовите данни за първата половина на 1993 г. показва добре известния извод: Притежавайки по-малък брой заети (9% от общо заетите) и по-малък дял от наличния капитал, частните предприятия реализират сравнително по-голям приход и печалба от държавните (обществени) компании. Частните компании отбелязаха 19% от общия приход и 26% от печалбата в рамките на хърватската икономика за този период.

8. България

България има силни традиции, особено що се отнася до дребното предприемачество. Например страната имаше едно от най-развитите кооперативни движения заедно с Дания за времето до Втората световна война. През този период България

беше също известен производител и износител на пшеница, зеленчуци, плодове, сирене, вино и тютюн и имаше добър престиж в Западна Европа. Това се дължеше на българските предприемачи (дребни и големи). През периода 1985-1991 г. трудовата заетост спада с 22%. В същото време се променя и нейната структура. Преди въвеждането на реформите през 1989 г. частният сектор беше несравнимо по-малък в сравнение този сектор в другите бивши източноевропейски страни с централно планиране, въпреки че съществуваха постановления и други нормативни актове, отнасящи се до развитието на МСП:

Постановление 12 на Министерския съвет от 3 март 1982 г. „За приемане на специфични правила за изграждането, въвеждането в действие и експлоатация на малки и средни мощности за производство на стоки за потребление и услуги за населението със съдействие на Българската индустриална стопанска асоциация;

Разпореждане 11 на Бюрото на МС от 21 май 1984 г. „За организация на работата и определяне на кредитите за изграждане на МСП" през 1984 и 1985 г. и др.

За съжаление добрите намерения за реално изграждане на независими МСП не се осъществиха. Последните по-скоро си останаха на равнище производствени мощности под шапката на големите предприятия. Това, че не получиха стопанска независимост, определено изигра решаваща роля за слабия успех на тази програма.

Въпреки всичко това забележително е, че още през 1990 г. частният сектор в България е постигнал (11.6%) дял в националния продукт.

В резултат на проведени изследвания на 7200 еднолични и колективни фирми през 1989 г., когато частната дейност прохождаше, беше установено, че само 13% са предприятията, които осъществяват производство.* Останалите извършват дейност главно в сферата на услугите и търговията.

Интересно е да се проследят мотивационните аспекти на предприемаческата дейност. Направленията, които се очертават като основни могат да се видят в следващата таблица.

* При други изследвания този процент се приема между 5 – 8%.

Ако човек се труди усърдно в частния бизнес, кои от следните неща има най-голяма вероятност да постигне?

Вероятни награди	1991 г.	1992 г.
Ще спечели повече пари	55.00	50.00
Ще осигури на семейството си условия на живот, по-добри от средните за страната	46.00	60.00
Ще покаже реалните си способности и умения	39.00	26.00
Самостоятелно ще взема важни решения в работата си	18.00	35.00

Началото на възраждането на частния сектор в България е 1989 година. Приети бяха редица постановления и закони, отнасящи се до развитието на частните фирми. Те засягаха следните икономически области:

- системата от данъци, такси и субсидии;
- лихвени проценти; валутен режим;
- правила за заплащане на труда;
- амортизационни норми; разпоредби за цените; държавни поръчки

* Указ 56 за стопанската дейност, приет на 13 януари 1989 година. Фактически това е първият нормативен документ, който прави възможна частната предприемаческа дейност в България. Указът определя държавното регулиране на икономическата дейност;

* Търговски закон, приет на 16 май 1991 г. от Великото народно събрание. На практика той е по-скоро закон за търговските дружества, отколкото търговски кодекс;

* Постановление 108 на МС от 7 юни 1991 г. „За създаването на условия за развитието на малките предприятия“;

* Закон за дейността на чуждите лица и защита на чуждестранните инвестиции. Законът дава стабилна защита срещу експроприация на собственост на чужди лица. Последните,

осъществявайки стопанска дейност в България, трябва да спазват разпоредбите на законодателство, посочени в закона;

* Постановление 138 на МС от 18 юли 1991 г. относно подобряване на икономическите условия в селското стопанство през 1991 година;

* Приемането на законите за данък върху печалбата, закон за данък върху общия доход, закон за кооперациите и др.

Според мнението на някои предприемачи законодателството е против частния сектор. Данъците са твърде високи, бариерите за започване на бизнес са много и съществува голяма бюрокрация. Общият пакет от закони не формира логична последователна юридическа цялост. Някои от тях (търговският закон) са все още недовършени, а други – гласувани в миналото, още са в сила, въпреки че изостават от икономическите реалности. Някои фирми посочват, че периодът от подаването на молбата за регистрация в съда до излизане на решението е твърде дълъг. За да ускорят този процес, фирмите се регистрират в големите градове. Те смятат, че трябва да има данъчни облекчения и дори да се отмени данъчното бреме през първите три години след създаването на фирмата, както и да се прилага по-диференциран подход според предмета на дейност. За да се осигури лоялна конкуренция, е необходимо да се извършва по-добър контрол на плащането на данъците.

Обстановката за осъществяване на бизнес в България все още изглежда много неясна. Главната причина за трудностите в производствената дейност е липсата на пазари. Предприятията с такъв проблем са 85%. Дефицитът на суровини и временното спиране на производството са също важни причини за ниския му обем; 28% от предприятията посочват този проблем (данните са за 1992 г.).

От производствените единици 87% имат проблеми на вътрешния пазар, а 17% – на чуждия поради липса на финансови средства и договори за покупка на суровини, неплатежоспособност на клиента или липса на клиенти за реализиране на продажбите.

Спадът на търсенето в резултат от нарастването на индекса на цените на основните стоки едва ли ще бъде стимул за съществуващите и стартиращите предприятия. От друга страна

нарастващата безработица донякъде стимулира хората да търсят възможности за започване на самостоятелен бизнес.

Ето защо в продължение на няколко години общият брой на новорегистрирани частни фирми е бил 186 788. Разликите между отделните области са незначителни. Огнositелно нисък предприемачески дух се констатира в Монтана и Разград – 14.4, респективно 15.2 частни предприятия на хиляда жители. Същевременно за Пловдив този показател е 27.6 частни предприятия на хиляда жители. На сегашния етап броят на частните фирми е значително над 300 000, въпреки че една част от тях не са действащи.

Повечето от фирмите развиват дейност в сферата на търговията, транспорта и услугите, като малко от тях се занимават с производство. Преобладаващ е секторът на търговията с повече от 25% дял. Делът на транспортния сектор възлиза на (14.3%), а т.нар. други отрасли на материалното производство имат също така висок дял (23.3%). Докато делът на промишления сектор (7.8%) е доста скромен. Трябва да се има предвид, че т.нар. други отрасли на материалното производство включват дейности, които могат да се смятат по-скоро за занаятчийски.

Тревожен е фактът, че делът на новите частни предприятия в промишления сектор е толкова малък. Промислеността е основният сектор в България, но това не означава, че се създава благоприятна икономическа среда за развитието на новостартиращите частни производствени фирми. Съществуват големи различия между секторите по отношение на трудностите при стартиране на нови предприятия.

Около 70% от регистрираните частни фирми са еднолични търговци. Дружествата възлизат на 27%. Така че тези две форми представляват 97.5 % от новорегистрираните частни предприятия по отношение на правния им статут.

Главен проблем при ползването на базата данни за новорегистрираните частни предприятия е, че няма информация дали предприятията са действащи. Друга пречка е фактът, че регистърът включва само новите предприятия.

Много важно за развитието на дребния и средния бизнес е изграждането на ясна правителствена политика. Държавата е тази, която трябва да създаде общата икономическа рамка, отговаряща на новите пазарни изисквания, и да осъществи

институционалната подкрепа на зараждащия се частен бизнес. Именно в тази насока се разглеждаше създаденият фонд „Малки предприятия“ към Министерството на индустрията с цел предоставяне на кредити за частните предприемачи (лихвеният процент трябва да бъде половината от ОЛП или пък с двегодишна отсрочка в плащанията). За съжаление този фонд, както и някои други подобни опити за институционална подкрепа не доведоха до желаните резултати.

Банките играят важна роля в съвременното общество. Обикновено частниците изказват съмнения за функционирането на банките. Те смятат, че лихвеният процент е твърде висок и се оплакват, че е необходимо много време за осъществяване на финансови преводи, особено на международни. Предприемачите са на мнение, че банките само събират пари, без да предоставят допълнителни услуги и знания. Освен това те не вярват, че банките са достатъчно сигурни, за да им поверят парите си. Взemaneto на кредит от тях е много трудно и рисковано, тъй като се изискват много допълнителни гаранции и високи лихвени проценти.

С други думи в България липсва законовата, институционалната подкрепа на дребния бизнес и предприемачеството в сравнение с повечето източноевропейски страни (дори и с Румъния).

II. Дребният бизнес и предприемаческата дейност в Централна и Източна Европа - изводи

Е Състояние и действащи фактори на външната среда

Либерализирането на икономиката в бившите комунистически страни доведе до значително увеличаване броя на малките предприятия;

процесът на приватизация също влияе върху това увеличение; голям брой от малките предприятия са с неформален характер и от второстепенно значение за собствениците; много от тях са в сферата на търговията и услугите.

Повечето от условията на пазарната икономика могат да бъдат постигнати само чрез реструктурирането на големите

държавни предприятия, работещи в производствената и в сферата на услугите – приватизацията сама няма да доведе бързо до изграждане на пазарна икономика. На сегашния етап собствеността все още запазва структурата си, изборът на потребителя е сравнително ограничен поради недостатъчно развитата конкуренция.

Четири основни проблема на пазарната реформа в Централна и Източна Европа са:

1. Реструктуриране, включващо подготовка на повечето държавни предприятия едновременно със или за предпочитане преди приватизацията.

2. Развитие на собствеността, не само чрез създаване на големи АД, но и чрез създаването и развитието на МСП.

3. Култура, установяване на ценности, отношения и вяра в подкрепа на мнението, че бизнесът в тези условия на несигурност трябва да бъде управляван по правилата на морала и етиката.

4. Пренасочване на държавните усилия на различни равнища от гледна точка на това, че държавата дава необходимата правна рамка и изгражда структурите, които да подпомагат бизнеса.

Дребният бизнес има принос за изграждането на една диференцирана структура от гледище на размера на собствеността и свързаната с това култура. Демокрацията е винаги уязвима там, където собствеността е несправедливо разпределена. Затова и толкова много е необходима държавната подкрепа на ДБ и предприемачеството. Конкретно за ДБ може да се отбележи, че едновременно действат разнопосочни фактори.

Сред отрицателните, но и донякъде стимулиращи фактори са:

увеличаването на безработицата и свързаните с това несигурност на пазара на труда в резултат от намаляване възможностите за намиране на работа;

несъответствието на заплатите с новите цени, защото повечето са свързани със стари стандарти.

Към възпиращите фактори спадат:

липсата на информация за отделните предприятия, най-вече поради нарасналия брой на дребните фирми и динамичната среда – особено при навлизането в интернационална среда;

много от регистрираните малки фирми не са достатъчно действени в самото начало, чиято цел е избягване на данъци или увеличаване на заетостта чрез субконтракторни връзки с организации, които не желаят да плащат трудови осигуровки и данъци за своя персонал;

наличие на неизвестен брой спекуланти; липса

на финансови средства;

отсъствие на ясна цялостна политика по отношение на ДБ и предприемачеството.

Следователно на преден план изниква необходимостта от силна институционална подкрепа за ДБ. Основните изисквания към нея са както следва:

* Институционалната помощ трябва да бъде достъпна на местно равнище, добре обвързана с местната общност от малки предприятия;

* Значението на персонала на подпомагащите агенции, в които трябва да работят предприемачески настроени хора, сравнително добре запознати с нещата, и да имат способност да общуват с ДБ. Съществуват трудности, когато се наема персонал с твърде слаба квалификация, което противоречи на потребностите на ДБ;

* Способност да се избягват решения, типични за голямата фирма, и да се набляга на тези, характерни за малката;

* Консултантите и преподавателите да разберат, че знанието е предимно от практиката, от конкурентите, доставчиците и особено от клиентите;

* Да се осъзнае необходимостта от развитие на сектор на услугите;

* Необходимостта от интегрирани форми (доколкото е възможно) на подкрепа. Това не означава непременно помощта да се оказва само от една институция, а да има ефективна мрежа, смесени дружества и общи дейности на локално равнище между организациите, които обслужват ДБ.

Институционалната подкрепа за дребния бизнес покрива онези формални и неформални мрежи на местно, регионално и национално равнище, които до голяма степен оказват влияние върху развитието на сектора. Тя включва: неформални и формални бизнес мрежи (асоциации и клубове), търговски камари и индустриални асоциации, малки политически групи, професионални услуги и консултации, агенции, честни

и национални правителствени органи, образователни и обучаващи организации, благотворителни и неправителствени организации, заинтересовани от развитието на МСП, а също големи компании, имащи интерес от дейността на тези предприятия.

2. Негативно действащи фактори на вътрешно-фирмената среда

Наред с определящото влияние на външната среда върху ДБ и предприемаческата дейност, върху тяхното състояние и развитие значимо въздействие оказват и характеристиките на отделните МСП. За съжаление във всички страни на Централна и Източна Европа с много малки изключения вътрешнофирмените характеристики в момента имат определено негативно влияние върху развитието на сектора на ДБ и предприемаческата дейност. Сред най-важните проблеми тук могат да се посочат:

* Липсата на стабилно, уверено предприемаческо отношение към бизнеса, вкл. етика и социална отговорност (значима част от МСП развиват и неформална, често непозволена дейност, не плащат данъци и други дължими такси, социални осигуровки и т.н.).

* Налице е слаба квалификация на предприемачите – собственици и мениджърите, както и на останалия персонал на МСП. Много от предприемачите не искат да делегират права и отговорности, което затормозява управлението на фирмата, особено в перспективен план.

* Няма развити системи за контрол и бюджетиране в огромната част от МСП, което при честите промени във външната среда поставя предприятията на ръба на банкрута.

* Една от основните слабости е липсата на ефективни методи и инструменти за следене на пазара и потребителските изисквания (липса на маркетингови информационни системи). Това важи още повече, когато се излиза на международния пазар и се търси подходящ партньор/и/ за съвместна дейност.

* Твърде малко се ползва консултантска помощ (абстрахираме се от високата цена и липсата на институционална

подкрепа), която в повечето случаи се смята за излишество.

* Значителен брой МСП, с потенциал за растеж, имат сериозни проблеми с неговата реализация (не се знае „дената на този растеж“, начините за растеж и т. н.).

3. Уроците на Запада

Обвързването на политиката за ДБ с основните икономически и социални цели, като например постигане на растеж, намаляване на инфлацията, увеличаване на заетостта, осигуряване баланс на плащанията, постигане на социален просперитет са главен приоритет в развитите индустриални страни.

Съществува необходимост от ясно дефиниране ролята на ДБ от гледище на значението му за оптимизиране структурата и собствеността. В пазарната икономика това рефлектира върху решенията „да се произведе – да се купи“, равнището на конкуренцията и икономията на мащаб от дейността. За да се разкрие потенциалът на ДБ, е нужно да се обърне внимание на опита на развитите страни:

* От значение е развитието на подходяща регулираща политика. Необходим е такъв дребен сектор, който да има етичен и морален принос за бизнес-общността както икономически, така и социален. Това означава, че средата трябва да бъде слабо регулирана. Основният проблем тук е в развитието на подходяща регулираща система, така че „дената“ на създаването на повечето търговски и индустриални фирми в икономиката да не е по-голяма от ползата за обществото;

* Потребност от децентрализация на политическата и икономическата власт. За дребните фирми е много по-лесно да влияят на законодателството от гледище на своите интереси в случаите, когато законодателството е в ръцете на регионалните и местни власти;

* Важно е да се разгледа въпроса за равенството между статута на предприемача и другите професии, така че системата за заплащане (на доходите) да възнагражда усилията му и го стимулира. Политиката на западните правителства подкрепя иновацията в малките фирми и по принцип провежда различни програми, като ги субсидира;

- * Данъчната политика насърчава ДБ и инвестирането в малки и средни частни компании. Тя насърчава и поемането на риск и инвестиране в частен бизнес, а не спестяване на парични средства;
- * Необходимост от добри комуникации и връзки с малкия и среден бизнес;
- * Толерантно отношение към индивидуализма и разграничаването;
- * Гарантиране, че всички институции, които имат допирни точки с бизнеса, по принцип могат да се занимават с МСП, а не са пригодени да работят и поддържат връзки само с по-големи компании;
- * Схващането, че самите институции са съставени по предприемачески модел;
- * Подпомагане създаването на частна инициатива или поне частни или държавни сдружения за активна подкрепа на ДБ;
- * Необходимост да се разбере, че множество организации предлагат помощта си за МСП;
- * Значителна автономност на институциите;
- * Ролята на банковата система за осигуряване на добро обслужване на ДБ. Основен проблем при финансирането на ДБ от банковата система е този за ролята на допълнителните гаранции и трудностите, които мениджърите срещат при поемане на риск. Най-успешни от гледна точка финансиране на ДБ се оказват спестовните каси и кредитните кооперативни институции, изградени на местна основа.

4. Проблеми при трансфера на опит в страните от Централна и Източна Европа

Малко е направено за подпомагане на правителствата от Централна и Източна Европа в усилията им за изграждане на стратегически подход за развитие на МСП. Когато техническата помощ е на правителствена основа, е налице тенденция правителствата да правят трансфер само на онези страни от развитието на МСП, в които те имат опит или които те контролират, а не да насърчават обмена на правителствени програми и организационна практика.

Важен е начинът, по който се осъществява трансферът на технологии. За бюрократите е много по-лесно да подпомагат самия превод и разпространение на съществуващи програми, пакети и дейности, отколкото да се занимават с един по-бавен и рисков процес, какъвто е изграждането на собствени програми и дейности, след като е изучен западният опит.

Мениджърите от Централна и Източна Европа трябва преди всичко да се научат: как да вземат решения и кое да променят, какви действия да предприемат; какви умения, знания и мотивация са им нужни, за да бъде управлението успешно, и как да изготвят програми за обучение и други програми за подпомагане на управлението.

Синтезирани, основните проблеми тук са:

- * Липсата на положително отношение, предвидливост и стратегия за развитие на МСИ на местното правителство;

- * Трансферът на програми по ДБ, които са били прилагани на Запад, например „Програмата за стартиране на собствен бизнес“;

- * Няма форми и мрежи за поемане на опит и трансфера му в границите на една страна и между отделните държави в Централна и Източна Европа; Липсват лобита, които да представят и защитават МСП;

- * Трудности при определяне на основните „параметри“ за отделната страна и успешната реализация на дадена програма, в частност значението на маркетинговите програми, които трябва да бъдат трансферирани;

- * Неуспешно определяне на целевите групи за програмите и дейността и на институциите, които ще осъществят трансфера на практика;

- * Трудности по изграждане на съюзи и форуми между компании, банки, изследователски институции за осъществяване на програми и липса на фондове за тази цел;

- * Трудности, които възникват от неуспешното ползване на опит отвън продължителен период;

- * При трансфера на програми и дейности трябва да се следят внимателно отделните фази на процеса – създаване на убеденост за уместността на програмата, внимателен анализ на програмата и дейностите, оценяване на ефективността и осигуряване на необходимото време и широк обхват за местна адаптация и пробно провеждане.

5. Насоки на Развитие

1. Нужно е да се разбере, че развитието на МСП е важно и приоритетно, наред с въпросите на структурата, собствеността и културата на обществото. Следователно то не може да бъде разделено от въпросите на приватизацията, реструктурирането и създаването на регулиращи институции и среда. Нещата не могат да бъдат оставени единствено на силата на пазара;

2. Трябва да се гледа на МСП като възможност за реализирането на едни по-широки цели като заетост, растеж, производителност, платежен баланс и стабилни цени;

3. Да се засили значението на институционалната подкрепа за развитието на МСП, на сътрудничеството между ДБ и неправителствените организации и появата на представителни асоциации на национално, регионално и местно равнище;

4. Потребност от изграждане на мрежи на местно и регионално равнище със стратегическата способност да се съсредоточат върху ключови области като увеличаване на заетостта, технология, сдружения;

5. Съзнаване ролята на регионалните мрежи;

6. Да се повиши значението на местните програми и институции;

7. Адаптация на програмите и дейностите към местните условия и гаранции, че участващите в трансфера институции могат да го осъществят, което означава, че трябва да намерят средства за финансирането му.

Следователно съгласуваност в политиката за развитие на МСП в страните от Централна и Източна Европа може да бъде постигната само чрез един ясно очертан стратегически подход на национално браншово и регионално (местно) равнище.

III. Дребният бизнес и предприемаческата дейност в Централна и Източна Европа – изводи за България

Освен многото общи черти, отделните източноевропейски страни притежават различни специфични характеристики, които влияят съществено върху процесите, съпътстващи състоянието и развитието на предприемаческата дейност. За България тези специфични характеристики могат да се диференцират в следните основни направления:

1. **Голяма концентрация на мощности.** В сравнение с другите източноевропейски страни (като изключим страните от ОНД) България има най-голяма концентрация на производствени мощности (като отношение към броя на населението). Това я поставя в по-неизгодна стартова позиция по отношение формирането на т.нар. „дуална икономика“, изразяваща рационалното (за конкретните условия) съотношение между голяморазмерни и дребноразмерни предприятия.

2. **Изключително голям дял на държавната собственост, представяна от големите държавни предприятия, някои от които все още продължават на практика да имат монополно положение.** В сравнение с другите източноевропейски страни България все още има значителна държавна собственост, която по всичко изглежда ще бъде доминираща и в близките 10-15 години.

3. **По-късно стартиране на социално-икономическите реформи, насочени към промяна на структурата на собствеността.** В съпоставка с някои други източноевропейски страни, в България за такава реформа може да се говори едва след началото на 1989 г.

4. **Значително изоставане процесите на приватизация и реструктуриране на икономиката,** дори в сравнение със страни като Румъния. Това забави създаването на базата и необходимите условия за развитието на ДБ и предприемаческата дейност особено в производствената сфера, както и при привличането на чужди инвестиции.

5. **Липса на законова основа и институционална подкрепа на дребния бизнес.** Вече няколко години се бави приемането на готови проектозаконали за развитието на ДБ и въвеждането на адекватни инструменти за неговото регулиране

с помощта на финансите, кредита, данъците, инвестициите, образованието. В резултат на практика бизнесът е оставен на самотек, без ресурсна и институционална подкрепа на национално, регионално и браншово равнище.

6. Почти пълна неразвитост на поддържащата инфраструктура като: бизнесцентрове и инкубатори, обучаващи и консултантски институции. Вместо да бъде приоритет и задължение на държавните институции, създаването и развитието на тази инфраструктура е оставено на отделни, некоординирани помежду си обществени, образователни, частни и други организации.

От изброените дотук проблеми естествено изникват и съответни решения, които трябва да бъдат приоритет на държавните институции и на първо място на правителството. На основата на анализа на опита на развитите държави, състоянието в източноевропейските страни, за специфичните условия на дребния бизнес и предприемачеството в България могат да се изведат следните основни решения:

На първо място, да се създаде законовата основа за тяхното развитие, като се започне от класифициране на малките предприятия и се завърши със създаването на „правила на играта“, където тези предприятия да имат поне първоначално, при създаването си, статут на привилегировани играчи. Такъв статут обаче да се дава не на всички МСП, а на тези, които играят важна роля в националната икономика, отделните отрасли и региони по определени признаци – новаторство, експортна насоченост, производствена ориентираност и т. н.

Второ, на основата на законовото уреждане да се разработят и конкретни правила и механизми за регулиране поведението и развитието на сектора на дребния бизнес и порождащата го предприемаческа активност. Основните регулиращи лостове трябва да бъдат:

*** Финансово-кредитният механизъм.** Чрез него при определени, облекчени условия да се отпускат целеви кредити за определени класове МСП с възможности за опрощаване при достигане на съответни резултати – например наемането на даден брой заети; достигане на определен процентен дял на експорта в цялостната дейност; внедряване на високи технологии в производството и т. н.

* **Данъчният механизъм.** Чрез него могат да се създадат добри условия особено за новосъздадените или растящите МСП. За някои класове от тях могат да се предвидят данъчни облекчения (преференции) за определен период при конкретни условия.

* **Системата на държавните поръчки.** Както показва опитът на развитите индустриални страни, това е един от най-добрите лостове за поддържане в „добро здраве“ на много МСП. Чрез него се осигурява добър баланс между държавната поръчка („пазара“) и личната заинтересуваност на предприемачите собственици. Нещо повече, някои законодателства, като например японското, предвиждат преференции за МСП спрямо големите предприятия при получаването на такава поръчка при други равни условия. Като разновидност на това регулиране и големите предприятия могат да се стимулират допълнително, ако дават с предимство поръчки на МСП.

* **Системата на образованието и обучението.** Чрез тази система е възможно, особено в по-дългосрочен план, да се решат важни проблеми на развитието на сектора на дребния бизнес. Подготовката на повече знаещи и можещи предприемачи е солидна инвестиция за създаване на динамични и високотехнологични предприятия, както и на конкурентни МСП, функциониращи във все повече интернационализиращата се среда.

Трето, солидно институционално осигуряване на дребния бизнес. Практиката на водещите страни показва, че само целево създадените за подкрепа институции могат да постигнат добри резултати при условие, че следват определени приоритети, разполагат със съответни ресурси и са добре координирани. Изпълняващите тази функция институции „между другото“ (както е за съжаление все още у нас) не само не помагат, но и повече вредят, тъй като в тях липсват подготвени професионалисти. Защото нито малката фирма е „намалена“ голяма, нито голямата фирма е „уголемена“ малка – просто това са различни класове предприятия. За отделните страни, вкл. и България, решенията в случая могат да бъдат различни. Задължително е тези институции да обхващат обаче трите основни равнища, на които да се осигури подкрепа: национално, регионално и браншово, към които вече може да се прибави и четвъртото – интернационално.

Четвърто, изграждане на *подходяща* инфраструктура.

Това е един от най-трудните за решаване проблеми, тъй като изисква много средства, квалификация и определено равнище на развитие на икономиката. Основните направления на решения трябва да включват:

* **Създаване на центрове на подкрепа** – като се започне от информационни центрове, премине се през бизнесцентрове и инкубатори и се завърши с технологични паркове.

* **Формулиране на целеви звена** (центрове), които да се специализират в оказване на специфична помощ за МСИ (например бизнес с определена страна, намиране на партньори за бизнес, вкл. чуждестранни, осигуряване на източници на финансиране и др.).

* **Развитие на консултантски звена**, финансирани изцяло или частично от държавата. Недостигът на ресурси за ползване на скъпата, но често необходима консултантска помощ, налага тази подкрепа, която може да се окаже решаваща за много МСП – като се започне от разработката на бизнес планове и се завърши с оценка на потенциала и начините за растеж на дадена фирма.

* **Развитие на образователни и обучаващи институции.**

В международен мащаб е налице истински бум в предприемаческото обучение (за сравнение, в САЩ има над 300 университета с учебни предприемачески програми, докато Западна Европа изостава значително в тази област). Подготовката на млади предприемачи не само решава до голяма степен проблемите на заетостта, но и създава основата за формирането на бъдещите динамични предприемачи (ориентирани към растеж, използващи високи технологии, поемащи разумен риск), за разлика от огромния брой „гаражни“ предприемачи днес. Основният проблем тук е, от една страна, стандартизирането на наличния чуждестранен опит (и то от по-малките европейски развити държави като Португалия, Австрия, Белгия), а от друга, съчетаването му с българските специфични условия (традиции, икономическо развитие, народопсихология и т.н.).

В заключение би могло да се каже, че развитието на дребния бизнес и предприемаческата дейност в България предимно

за сметка на ентузиазма и личностния потенциал на предприемачите е вече на изчерпване. Необходими са решителни мерки за подкрепа на този сектор от държавата и нейните институции. За целта е възможно до известна степен да се използва опитът на страните от Западна и Източна Европа, но съобразен задължително със специфичните условия на България.

ЛИТЕРАТУРА

1. Георгиева М., А. Кьонинг, Структура и развитие на частните предприятия в България /Изследване „Зараждащият се частен сектор в България"/, проведено от ЕИМ, Зьотермеер, 1992.

2. Гиб, А. Развитие на дребния бизнес в Централна и Източна Европа благоприятна възможност за преосмисляне?, 1992дп.

3. Стояновска, А., Описание на съществуващата законодателна и организационна рамка в България, Изследване „Зараждащият се частен сектор"...

4. Драганов, М. Българинът и частният бизнес: между разочарованието и надеждата. С, ИКК „Славика-РМ", 1994.

5. Хаджиев, Д., М. Балтов, К. Коларов, А. Желязков и др. Развитие на дребния бизнес и предприемачество в България, непубликувано изследване по проект ЕСБИД при УНСС, 1995 г.

6. Хорст, Р., Ж. Снайдерс, Отношение и мнение на частните предприемачи към законодателната рамка и подпомагащите бизнеса структури в България. В „Зараждащият се частен сектор"...

7. Bibu, N. Reults of the Research on Conditions for Dynamic Entrepreneurship Country Note, 1994.

8. Blawat, E Small and Medium Size Enterprises in Poland Manager's Opinions about Perspectives of Sales Growth, The Technical University of Gdansk, 1993.

9. Business Central Europe, April 1995, 24. Cengic, I., I. Strugar. Conditions for Dynamic Entrepreneurship in Croatia, EEER 4th Meeting, Nijenrode University, The Netherlands, 1994.

10. Dominiak P., P. Blawat, Small and Medium Sized Private

Enterprises in the Transformation of the Polich Economy, The Technical University of Gdansk, 1994.

11. European foundation for Entrepreneurship Research, Identifying and Studying Europe's 500 Fastest Growing Dynamic Enterprises, Request for Cost – sharing to the European Commission, 1994.

12. Fulop, G. An Analysis of the Position of Small – and Medium Size Enterprises in the Region of North Hungary, University of Miskolc, 1992.

13. Gibb, A. Development of Small Business in Central and Eastern Europe an Opportunity for Rethinking?, Durham University Business School, 1992.

14. Gombos, E. Conditions for Dynamic Entrepreneurship in Hungary,EFER 4th Meeting, Nijenrode University, The Netherlands, 1994.

15. Konieczny, Z. Investment Activity of Small Private Firms in the City of Lodz in the Years 1991-1993, University of Lodz, 1993.

16. Kokocinska, M. The application of the Business Survey Method in Regional Studies, School of Economics, Poznan, 1994.

17. Lukaszewski, M. EFER 4th Meeting, Nijenrode University, The Netherlands, 1994.

18. Nikolescu, O., L. Rosea. Conditions for Dynamic Entrepreneurs Romanian Notes, 1994.

19. Pavlin, I., M. Rebernik, Opportunities for Entrepreneurship in Slovenia, 1994.

20. Pivoda, M. Conditions for Dynamic Entrepreneurship in the Czech Republik, EFER 4th Meeting, Nijenrode University, The Netherlands, 1994.

21. Sivacek, M. The Report on Conditions of Small and Medium Sized Private Business in Slovakia, 1994.

22. Stawasz, I., E. Stawasz. Problems of Development of the Sector of the Small and Medium Sized Enterprises in Poorly Urbanized Areas, University of Lodz, 1994.

23. Szollosy, A. The Significance of Small and Medium-Sized Enterprises in the Transformation Process of Reforming Countries Such as Hungary, 1994.

24. Targalski, J. Conditions for Developing Entrepreneurship, EFER 4th Meeting, Nijenrode University, The Netherlands, 1994.

25. Tibor, A. Entrepreneurs in Hungary, Budapest University

of Economic Sciences, 1994.

26. Todorov, K. Conditions for Dynamic Entrepreneurship in Bulgaria, EEER 4th Meeting, Nijenrode University, The Netherlands, 1994.

27. Welsch, I L D. Pistrui. Entrepreneurship Commitment and Initiative in Romania, Budapest, 1993.

28. Wilchewska, K., W. Wilczewski. Development of Small Business Sector in Poland as the Fisher Pry Process, Technical University of Wroclaw, 1993.

29. Wisniewski, F. The Ways of Development of Small and Medium Sized Enterprises in Poland Under System Transformation, University of Economics Poznan, 1993.

ГЛАВА СЕДМА

СИСТЕМИ ЗА ОСИГУРЯВАНЕ ПРИ ВЕЗРАБОТИЦА-ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ НА РАЗВИТИЕТО

Безработицата, заедно с бедността, се наложи като един от най-тежките социални проблеми, с които се сблъскаха постсоциалистическите страни в периода на преход към пазарна икономика. Тежестта и сложността на проблема се определят преди всичко от:

„внезапното“ разрушаване на мита за „пълната“ заетост при социализма;

мащабите и структурата на безработицата; началната неподготвеност за оказване на социална защита на безработните лица и техните семейства, липсата на законодателни и институционални основи на пазара на труда и на защитата при безработицата;

необходимостта да се въведат схеми и мерки за осигуряване при безработица в една като правило неблагоприятна икономическа среда, в условията на провеждани политики на стабилизация, структурни промени и бюджетни рестрикции;

нуждата от координирани мерки и действия при изграждането на цялостни системи за социална защита.

Нарастващата и устойчива безработица е фактор за разширяване на бедността и социалната дезинтеграция на хората. Това (разбира се, в комбинация с други условия) може да се превърне в реална заплаха за хода на демократичните промени, за поява на социално напрежение и реставрационни настроения. Едва ли е случайно „олевяването“ на електората в страни с висока безработица (България, Румъния, Унгария, Полша). При всички случаи обаче трайна остава необходимостта от развитието на специфични мерки и механизми за социална защита на безработните.

В този контекст целите на настоящия раздел са следните: да очертае разпада на „пълната заетост“ и основните параметри

на безработицата в изследваните страни;
да изследва в сравнителен план системите за осигуряване при безработица;
да синтезира общите черти и различия на тези системи и да изведе основни тенденции в тяхното развитие;
да предложи изводи и препоръки за българската практика в тази област.

I. Разрушаването на илюзията за „пълна заетост“ и парадоксите на прехода

1. Илюзията „пълна заетост“

Преходът към пазарно стопанство, стартирал в много от страните в условията на икономическа криза, развенча много от митовите на социалистическия модел на развитие. Разрушаването на един от тях за „пълната заетост на работната сила“, се отрази изключително болезнено върху живота на много хора, засегна обичайните устои на дългогодишната им социална сигурност, оказа шоково въздействие върху техния жизнен стандарт и поведение.

Пълната заетост означаваше, че всички хора в трудоспособна възраст участват във всеки момент в системата на обществено организирания труд. Политическата икономия на социализма обосноваваше пълната заетост с наличието на обществена собственост върху средствата за производство и гарантираното на основното право на труд на гражданите. Основен работодател беше държавата; най-разпространеният трудов договор безсрочният, при пълно работно време и с почти цялостни гаранции срещу освобождаване от работа. Пълната заетост се съчетаваше със силно ограничаване на икономическата свобода, но и без почти никакви стопански отговорности. Към това се прибавяше отричането на необходимостта и възможността от временно изключване (поради икономически причини) на част от работната сила от активна трудова дейност. Парадигмата за пълната заетост при централно планираните икономики беше необходима и полезна от много **гледни точки**:

от икономическа защото съответстваше на нуждите и изискванията на възприетия екстензивен тип възпроизводство, изискващ разходи, в т. ч. и на трудови ресурси;

от социална защото осигуряваше на всички трудоспособни граждани ниски, но сигурни доходи. По такъв начин се създаваше илюзия за равнопоставеност и сигурен предпазен клапан срещу евентуално социално напрежение, свързано е едно ограничаване на заетостта;

от политическа защото тезата за пълната заетост отговаряше на идеята за общонародна собственост върху средствата за производство и национално богатство. Тя беше удобен параван за политически, икономически и социални машинации на властващите компартии;

от идеологическа – защото невъзможността от възникване на безработица при социализма се използваше като важен пропаганден аргумент в идеологическата борба, но се „забравяше“ фактически пълната заетост но онова време в държавите на благосъстоянието от скандинавски тип. В контекста на партийната политика и пропаганда на „пълна заетост при социализма“ идеологическите и социалните критерии при оценката и осигуряването на заетост по правило доминираха над икономическите.

Списъкът на отрицателните икономически последици от пълната заетост обаче се оказва твърде дълъг: недостиг на стимули и мотивация за труд; упадък на предприемаческия дух; намаляващ и разходоемък икономически растеж; неефективни разходи и организация на производството; поддържане на неефективни работни места; дотиране на нерентабилни производства и структури; командно администриране на възпроизводството на работната сила;

създаване на излишък от работни места и дефицит на работната сила главно за неквалифициран труд.

Специално трябва да се подчертае, че неефективният и разходоемък модел на икономически растеж при изискванията за пълна (гарантирана) заетост породил т.нар. **скрита безработица**. При нея определена трудова дейност се осъществява от повече лица, отколкото са необходими при една нормална нейна организация. Скрита безработица в условията на пълна заетост означаваше поддържане на излишни работни места и беше фактор за неефективен труд.

По такъв начин в края на 80-те години вече беше натрупана

потенциална безработица, която в някои от страните стана значителна и трудно удържима.

2. Колапсът на пълната заетост и мащабите на безработицата.

Анализът на данните, представени в таблица 1, показва устойчива тенденция към увеличаване на безработицата във всички изследвани страни. Измеренията на това нарастване обаче са различни, като на тази основа могат да се обособят три групи държави:

Таблица 1

Динамика на безработицата в страните от Централна и Източна Европа (1989 -1993 г.)

Години	Регистрирани безработни общо (хил.)							
	Албания	България	Чехия	Унгария	Полша	Румъния	Словакия	Словения
1989	113	-	-	24	-	-	-	-
1990	151	65	17	46	591	-	14	-
1991	140	2,56	141	227	1684	337	169	-
1992	394	500	163	556	2356	929	286	-
1993	396	601	156	671	2737	1076	323	-
Регистрирани безработни жени (хил.)								
1989	62	-	-10	-	-	-	-	-
1990	78	42	-	18	301	-	15	-
1991	75	140	78	93	967	208	86	-
1992	200	264	94	229	1252	563	144	-
1993	199	313	89	276	1447	639	156	-
Равнище на безработицата (%)								
1989	7.50	-	-	0.50	-	-	-	-
1990	9.80	1.60	0.30	1.00	3.40	-	0.60	-
1991	9.40	6.70	2.60	4.10	9.70	3.00	6.60	-
1992	26.70	13.20	3.10	10.70	13.60	8.40	11.40	-
1993	29.80	15.70	3.00	13.40	15.50	9.40	12.70	10.10
1994.1	-	16.30	4.00	11.50	16.00	8.20	13.70	-

Източник: Министерство на труда и социалните грижи Национална служба по заетостта; Employment Observatory

Central and Eastern Europe, 1994, N 5-6.

първата, с ниска безработица (Чехия), -- нейното равнище е около и малко над 3%;

втората, с висока безработица – (България, Полша, Румъния, Словакия, Словения, Унгария), равнището ѝ през последните две години е около 11-16%;

третата, с много висока безработица (Албания), – около 27-30%.

За всички страни обаче са характерни някои общи структурни измерения на безработицата например високият и при жените, който е около и над 50%.

Колапсът на пълната заетост е следствие от провала на социалистическия икономически модел, от пълното изчерпване на екстензивния неефективен тип растеж. Същевременно той е свързан с прехода към пазарно стопанство (извършван в страни като България, Румъния, Албания, Словакия в условията на утежняваща се икономическа криза), с начина и хода на икономическите реформи.

Същевременно, едва ли може да се търси пряка връзка между темповете на икономически растеж и процента на безработица (вж. табл. 2).

Таблица 2

Спад на БВП и равнища на безработица в някои страни от Централна и Източна Европа (1992 г.)

Държави	Спад на БВП спрямо 1988 г	Равнище на безработица(РБ)	Съотношение между РБ и БВП
България	32.00	13.00	0.46
Чехословакия	15.00	7.00	0.47
Унгария	16.00	9.00	0.56
Полша	19.00	11.00	0.58

Източник: „Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe. The Transition and Beyond". World Bank, Oxford, 1994, p. 142.

Различията тук са както в равнището (икономическият спад е по правило по-голям от нарастването на безработицата),

така и във времето (безработицата следва спада). Чехия, за която с основание се смята, че провежда успешна икономическа и стабилна социална политика, в началото на 80-те години поддържа ниски положителни темпове на развитие. Полша, която по равнище на безработица спада към втората от посочените групи страни, за 1993 г. отбеляза около 4% нарастване на brutния вътрешен продукт. В същата група обаче влизат например България с нейните трайно отрицателни темпове на растеж или Унгария с минимални, но положителни темпове.

Причините следователно трябва да се търсят в други параметри на стопанската конюнктура и елементи на икономическата политика.

За Полша влияние има следваната политика на преход, която се оценява като „твърде либерална“: „Рязкото отваряне към международния обмен, значителната девалвация на златата без съмнение струваха милиони работни места“. * Към това се добавя и значителният бюджетен дефицит от порядъка на 5-7% от БВП. Бюджетният дефицит и този в платежния баланс е характерен и за Унгария, която също поддържа сравнително високо равнище на безработица. В Чехия решаващо е влиянието на последователността и плавността на социално-икономическите реформи (масовата приватизация стартира през 1992 г., Законът за фалитите например беше въведен през 1993 г.), предварителната им подготовка (която в областта на социалната защита е започнала още през втората половина на 80те години), проактивните мерки в областта на заетостта, наличието на стабилен обществен консенсус относно целите и принципите на реформата в социалната защита. Към това могат да се добавят такива структурни фактори като различията между структурата на предлаганите работни места и образованието и квалификацията на работната сила, степента на урбанизация, програмите на пазара на труда,** в т. ч. схемите за поддържане на доходите при безработица.

За България решаващи фактори за високата безработица

* Linotte, D. Montee du chômage et sécurité sociale dans les nouvelles démocraties d'Europe centrale, revue La lettre de l'Est. 1994.N 6, p.9-11

** За влиянието на тези фактори вж. Sveinar, J. K. Terrelig lixpianing unemployement dynamics in the Czech and Slovak Republics, CERGIilil.Prague. 1994, p.3-7.

са значителният и продължителен спад на производството (който започна да се преодолява едва през 1994 г.), рязкото съкращаване на инвестиционната активност, закриването на неефективни работни места, свиването на съвкупното търсене, колизиите във вътрешния пазар и разпадането на традиционния за страната външен пазар на страните от СИВ, загубите на пазари вследствие от ембаргото срещу Ирак и Югославия. Силно е и влиянието на начина и хода на икономическата реформа, която стартира през 1991 г. чрез прилагането главно на стабилизационни монетарни мерки. Акцентите на стабилизационната програма – силна бюджетна и финансова рестрикция, ограничаване на държавното дотиране на производства, предприятията и цени, шокова либерализация на цените освободиха както натрупания инфлационен потенциал, така и потенциала на предишната скрита безработица. Това доведе до **еднопосочно движение на кривите на инфлацията и заетостта**. Продължаващото забавяне на структурната част на реформата също водеше пълната заетост към колапс. Начинът на провеждане на аграрната реформа допринесе за нарастването на безработицата, което опроверга първоначалните очаквания, че селското стопанство ще бъде един от нейните противодействащи фактори. Безработицата изпревари в своето развитие приватизацията и реструктурирането на икономиката. Тяхното действително влияние върху заетостта и безработицата предстои: първоначално увеличавайки безработицата, а впоследствие – заетостта. *

3. От пълна заетост и скрита безработица към скрита заетост и нарастваща безработица.

За разлика от страните с развита пазарна икономика, където безработицата започна да нараства по-значително след петролните шокове преди 20-ина години, в посттоталитарните държави икономическите фактори се преплитат с динамични политически промени. Това определи стихийния характер

* По-подробно за обобщеното влияние на икономическите и политическите фактори върху изменението на безработицата Вж. Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe. The Transition and Beyond, World Bank. Oxford, 1994, p. 77-88.

в разрушаването на системата на пълната заетост в повечето от тях и на формирането на пазара на труда. По-подчертан изглежда този процес в страните, които бяха и остават по-силно засегнати от икономическите трусове и където стопанските и политическите промени на практика започнаха по-рязко, осъществяваха се в „движение“ и без съществена предварителна подготовка и подготвеност (България, Румъния, Албания).

Нещо повече, забавянето на структурните промени в част от реформиращите се икономики (България, Румъния) „омекоти“ текущото нарастване на безработицата, но стесни реалните възможности за провеждане на активни мерки по заетостта. В много предприятия работниците излизат в неплатен отпуск, ползват нередовни осигуровки при „заболяване“ с единственото желание да запазят работата си и с надеждата „нещата в най-скоро време да потръгнат“. Оскъпяването на работната сила чрез високи данъци (осигурителни вноски) за работодателите, неспазването на трудовото законодателство и слабият контрол върху него от страна на държавата насочват към „нелегална“ заетост в „икономиката в сянка“. Тук се прибавя естественият синдикален натиск за максимално запазване на съществуващи работни места. Всичко това **породи огледалния образ на предишната скрита безработица – скритата и изкуствено поддържаната заетост.**

Така на практика при едно запазващо се високо равнище на безработица, се оказва, че „ликът“ в нейното равнище вероятно все още предстои с всички произтичащи от това икономически, социални и политически последици.

II. Схемите за поддържане на доходите при безработица (сравнителен аспект)

Сравнението между системите за осигуряване и обезщетяване при безработица, които всъщност представляват схеми за поддържане (заместване и допълване) на доходите при настъпване на риска „безработица“ и са ядро на пасивните политики за защита от нея в изследваните страни, е ориентирано към следните по-важни елементи:

главни условия за достъп до престациите;

основни групи безработни, към които е насочена схемата;
продължителност на осигурителния срок; размери на
престациите* и базите за тяхното определяне; източници и начини за
финансиране на системите за защита на доходите при безработица;
форми за нормативно уреждане на социалната защита при
безработица.**

1. Главни условия за достъп до престациите.

Спазването на въведените условия има за цел да осигури насоченост на съответните плащания.

Основното условие във всички страни е лицето да отговаря на критериите за безработен, т. е. – да е в трудоспособна възраст, да не е ангажирано в трудова дейност и да е регистрирано в бюро на труда като активно търсещо работа. Към това се прибавят изисквания към продължителността на заетостта (респективно осигурителния стаж) преди последната загуба на работното място, през което време се изисква да са правени осигурителни вноски в съответния паричен фонд. Въведени са и допълнителни ограничения за възможния период, през който се зачита натрупването на изискваната продължителност. Тази продължителност по правило е между 6 месеца (България, Полша, Румъния за наетите на сезонна работа) и 12 месеца (Чехия, Словакия). В някои страни (Унгария) през определени начални периоди (1989-91 г.) тя е била 18 месеца.

В редица държави България, Румъния, Полша не се изисква предварителна заетост за определени категории безработни – например млади работници и специалисти, които за пръв път се явяват на пазара на труда, лица с намалена трудоспособност,

* Под престации се разбират осигуровките, обезщетенията и помощите при безработица като различията между тях са обяснени по-нататък в текста.

** Използвани са следните източници: Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe. The Transition and Beyond, Word Bank, Oxford, 1994; Unemployment in transition countries: transient or persistent?, OECD, Paris, 1994; Sveinar I.K. Terrellq Explaining unemployment dynamics in the Czech and Slovak Republics, CLRGE – El, Prague, 1994; I loos J. Social welfare policy in Hungary during transition in political and economic structures, Krakow, 1994; Grigorescu, C. Social security in Romania, Bucharest, 1994; Gotting Ul. Welfare state development in post-communist Bulgaria, Czech Republic. Hungary and Slovakia, 1994; Venys L. Social Aspects of economic transforation in Central Europe, Prague, 1994; Linotte D. Montee du chomage et secirite sociale dans les nouvelles democracies d'Europe centrale et orientale, revue La lettre de L'Est, 1994, N 6, p.9-11; Burda M. Unemployment, labor market institutions and structural change in Eastern Europe, INSEAD, Paris, 1992.

уволняващи се от казармата младежи. В първите три страни с въведен и изчаквателен период с различна продължителност (обикновено между 1 и 3 месеца), през който от младите работници и специалисти със средно или висше образование се очаква да търсят активно работа преди да добият право на помощи при безработица. В Чехия определени неплатени общественонеобходими дейности майчинството, образованието, военната служба също се смятат като заетост, даваща право на достъп до престации при безработица.

В почти всички страни периодът, през който се признава акумулирането на заетост с необходимата продължителност е 12 месеца с изключение отново на Чехия и Словакия (плюс Унгария през периода 1989-1991 г.), където той е 36 месеца.

Унгария представлява специфичен случай. Там достъпът до осигуровки при безработица (чиято продължителност е до една година) е свързан с изпълнение на условието за натрупване на определен осигурителен стаж, т. е. с правенето на индивидуални вноски в специалния „Solidarity Fund“ в продължение на поне 4 години. До изпълнението на това условие акумулирането на 12 месеца заетост осигурява поддръжка на дохода при безработица в продължение на 6 месеца.

Очевидно високото равнище на безработица и малките възможности за проактивна политика на заетостта в първата група страни ги е ориентирала към „либерален“ избор на по-кратък „осигурителен“ срок. Същите причини, както и стремежът към по-рестриктивна и стимулираща система, е обусловила избора на по-къс период, през който се признава акумулирането на горния срок. Изключението при Словакия може да се приеме като следствие главно от възприетия механизъм по силата на Закона за заетостта от 1992 г. преди разделянето с Чехия.

Недостатък на късите срокове е, че те позволяват достъп до престациите на хора със сезонна заетост – главно от селското стопанство, туризма, строителството, което увеличава разходите-на осигурителните системи. Опитите да се увеличи изискваната продължителност на заетостта (респ.осигурителния стаж) преди загубата на работно място обаче по

* Такъв е случаят в България, където синдикатите не приеха правителственото предложение в проектозакона за стимулиране на заетостта и защитата при безработица осигурителният срок да бъде не шест, а осем месеца.

правило среща силна съпротива от страна на синдикатите.* Освен посочените основни условия, в отделните страни са въведени и някои допълнителни (уточняващи) ограничения за достъпа до престациите при безработица. Тяхната основна цел е да осигурят още по-голяма насоченост на разходите за защита доходите на безработните лица и да стимулират активно поведение на пазара на труда. Такива изисквания са:

уволнението от работа да не е доброволно;*

то да е по икономически причини (например освобождаване от работодателя без виновно поведение от страна на лицето, изтичане срока на временния трудов договор, намаляване обема или реструктуриране на производството);

да не се упражнява паралелна нелегална или нерегламентирана заетост;

да не се отказва предложена подходяща работа или курс по квалификация и преквалификация;

безработното лице да се явява периодично и да подновява редовно регистрацията си в бюрата по труда.

По правило прилаганите от страните схеми за поддържане на доходите при безработица са от осигурителен тип. Те са изградени на контрибутивен принцип и хоризонтално разпределение на акумулираните в съответните парични фондове средства между всички осигурявани лица, засегнати от настъпилния социален риск.

Идно изключение от това правило е Румъния, където достъпът до обезщетенията при безработица зависи от допълнителни имуществени и доходни ограничения например притежаването на земя повече от 20-40 декара или наличието на доход от други източници, надвишаващ половината от минималната работна заплата. Очевидно е желанието на законодателите да засилят стимулиращата функция на прилаганата схема и да я насочат в по-голяма степен към нискодоходните групи безработни. Такива ограничения и проверки на доходно и имуществено състояние (т.нар.means test) обаче са характерни най-вече за социалното подпомагане при бедност. От тази гледна точка едва ли е подходящо подобно

* Единствено в Унгария доброволно напусналите работа лица имат право на обезщетения, но след определен изчаквателен период.

смесване в една типично осигурителна схема на принципи и подходи, присъщи за подпомагането.

Друг е въпросът с необходимостта от **комбиниране и взаимодопълняемост** на осигуряването с подпомагането. За разлика от Румъния, където доходни и имуществени ограничения се прилагат по отношение на осигурените, в Чехия лицата, които са изчерпали правото си на 6 месеца обезщетения при безработица, могат да получават социални помощи след проверка на доходното им състояние. Подобно е решението и в Полша, където са въведени тавани върху семейния доходна безработното лице.* В Унгария за дългосрочно безработните също са въведени такива схеми. В България безработните имат право да кандидатстват по всяко време за социални помощи, предвидени в универсалните схеми за социално подпомагане на бедните лица и семейства, след проверка на доходното и имущественото им състояние. В допълнение, в края на 1994 г. за лицата, останали без работа повече от 12 месеца, които отговарят на официално утвърдени в Правилника за социално подпомагане доходни и имуществени критерии за бедност, се отпускат за сметка на фонд ПКБ в продължение на 6 месеца помощи в размер на 60% от минималната работна заплата.

2. Основни групи безработни, към които е насочена схемата.

Очевидно е от приведения анализ, че основните групи безработни са две:

лица с предварителен осигурителен (трудов) стаж, които са били вече на пазара на труда;

лица без такъв стаж – млади работници и специалисти, които за пръв път излизат на пазара на труда, жени след майчинство.

По такъв начин схемите са насочени както към осигурявани лица, така и към младата работна сила, която е в неравностойно положение на пазара на труда и е силно подложена на риска „безработица“. И от тази гледна точка комбинирането

* Ограничението е ако съпругът или съпругата получават доход по-голям от удвоения размер на средната работна заплата или ако доходът на член от семейството (вкл. децата) е повече от 1/3 от средната заплата.

на „чистото“ осигуряване с елементи на подпомагането е приемливо и оправдано с оглед осигуряването на адекватна социална защита.

3. Продължителност на осигурителния срок

Разнообразието в това отношение по страни е значително, което е следствие от националните специфики на пазарите на труда, икономическата конюнктура и изграждания модел на социална защита при безработица и стимулиране на заетостта.

Главното условие, което определя колко време безработното лице има право на достъп до съответните престации, е трудовият (респ. осигурителния) стаж. Изключение от това е Полша, където продължителността на плащанията не зависи от този стаж – обстоятелство, благоприятстващо лицата с по-краткотрайна предишна заетост.

В Унгария минималната продължителност е 3 месеца, а в България, Чехия* – 6 месеца.** В Полша, Албания и България максималната продължителност е 12 месеца. В Унгария, както вече беше посочено, натрупването на осигурителен стаж от 4 години позволява получаването на доходи при безработица до 1 година. В Словения допустимата максимална продължителност е 2 години.

В Румъния са предвидени 9 месеца за обезщетения, чиито размер зависи от предишния доход и още 18 месеца – за получаване на фиксирани по размер помощи от специализирания фонд за осигуряване на безработните, като очевидният аргумент е съществуването на голяма застойна безработица. Проблемът е, че при такава степен на защита на доходите силно се намаляват стимулите за активно търсене на работа и че на практика през втория период схемата изпълнява функциите на социално подпомагане.

Анализът на наличната информация за нормативната уредба в повечето страни показва определена тенденция към съкращаване продължителността на периода за получаване на престациите. Особено ясно това е изразено в Унгария, Чехия

* В Чехия и Румъния възможната продължителност е фиксирана съответно на 6 и 9 месеца.

** В България младите работници и специалисти имат право на помощи при безработица в продължение съответно на 3 и 6 месеца.

и Словакия, където е налице двойно свиване на срока: в първия случай той е бил от 6 до 24 месеца през 1991 г., а във вторите две страни – 12 месеца. В Полша в сравнение с 1991 г. съкращаването е с 6 месеца, а в България е въведен горен и долен праг на допустимия срок. В Румъния – обратно, през 1991 г. продължителността е увеличена от 6 на 9 месеца.

В определени случаи – например при участие в курсове за квалификация и преквалификация* или в предпензионна възраст** срокът се удължава. По такъв начин в контекста на общата социална политика, защитата при безработица се използва за активизиране поведението на пазара на труда или за въвеждане и покриване на изчаквателен период до пенсия.

4. Размери на престациите и бази за тяхното определяне.

Начините за определяне на престациите, както и техните размери са важен елемент в схемите за поддържане на доходите при безработица. От тях зависи степента на заместване на загубения поради безработица доход (пре)разпределителните ефекти от прилаганата схема, нейната стимулираща и насочваща роля към активно поведение на пазара на труда сила, степента на социална сигурност на бенефициентите и техните семейства, разпределението на тежестите между елементите на мрежата за социална защита и в частност – между социалното подпомагане и осигуряването при безработица.

Престациите са главно два вида:
осигуровки или обезщетения;***
помощи при безработица.

В първия случай получатели (бенефициенти) са безработни лица, за които са правени осигурителни вноски, а във втория – лица, за които по едни или други причини такива вноски не са правени (например за младите работници и специалисти).

* В Чехия за участващите в такива курсове безработни срокът се увеличава до 12 месеца.

** За безработните в предпензионна възраст в Полша е предвиден 18 месеца период на изплащане.

*** Терминът „обезщетения“ обикновено се използва, когато не се прилагат все още осигурителни системи от чист вид (каквото е например случаят с България, където поддържането на доходите при безработица не се осъществява върху основата на специален закон и вноските в специализирания фонд „Професионална квалификация и безработица“ не са разпределени между работодатели и осигурени лица).

Към този вид могат да се отнесат и социалните помощи за безработни след изтичане на осигурителния им срок. По такъв начин схемите за поддържане на доходите при безработица интегрират елементи на осигуряването и подпомагането, което има съществено значение за разпределяне на товара от бенефициенти и разходи между различните компоненти на мрежата за социална защита.

В изследваните страни от Централна и Източна Европа се прилагат два основни начина за определяне размера на обезщетенията: на база предишните доходи (earning related benefits); фиксирани размери (flat rate benefits). Общата ориентация е към първия вид, докато вторият се прилага в Албания. Помощите по правило са с фиксирани размери.

Обичайните бази за определяне размера на плащанията са величината на получаваното трудово възнаграждение преди загубата на работа или минималната работна заплата. Последната се използва за определяне помощите при безработица, както и за конкретизиране на горните и долните тавани на престациите.

Трудовото възнаграждение се използва като база в България, Чехия, Словакия и Унгария. Трябва да се отбележи обаче една важна особеност: в България и Унгария се има предвид брутно трудово възнаграждение; в Полша – средната за страната работна заплата през предходното тримесечие, докато в Румъния, Чехия и Словакия нетното. Получаваните престации не са обект на данъчно облагане в България, Румъния и Чехия. Обратно, в Унгария те се включват в облагаемите доходи, което прави реалното им заместване по-голямо за безработните от по-нискодоходните групи от населението.

В повечето държави (с изключение на Полша) за размера на възможните плащания са въведени долните и горни граници. В България, Унгария и Румъния съществуват и двете, докато в Чехия и Словакия – само горна граница, които по правило са доста ниски. Целта е, от една страна, да се гарантира тяхното минимално равнище, а, от друга, да се въведат ограничения, чрез които да се намалят разходите по издръжка на безработните и се реализира стимулиращата функция

на схемата за поддържане на доходите.*

В някои страни (Чехия, Словакия, Румъния, Албания и Унгария**) осигурителният срок е разделен на периоди, през които размерът на престациите намалява.

Различни по размер плащания са предвидени за специфични (рискови) групи на пазара на труда – например млади и възрастни безработни. Прилагането на диференциация по такъв признак има преразпределителни ефекти и цели осигуряването на насочена социална защита.

И така в България средният размер на обезщетението при безработица е постоянно по размер през целия осигурителен срок и в общия случай представлява 60% от получаваното преди настъпването на риска брутно трудово възнаграждение. В Словения то е 70% от предишния доход.

В групата страни с диференцирани по периоди плащания, размерите са както следва: в Румъния през първите 9 месеца те са между 50 и 60% от получаваната нетна работна заплата (в зависимост от трудовия стаж)*** и 40% от минималната работна заплата – през следващите 18 месеца; В Чехия и Словакия са предвидени 60% през първите 3 месеца на осигурителния срок и 50% – през вторите месеци.**** В Унгария безработните получават 75% от средната заплата през първите 3 месеца от този срок и 60% – през следващите месеци.

В Полша обезщетението по безработицата в общия случай е постоянно през целия период и е 36% от средната работна заплата.

* За реализирането на тази функция в България например се допуска и стимулира паралелна заетост на безработните на непълно работно време през периода, когато им се изплащат обезщетения. Техният размер е редуциран на 1/2 ако получаваното трудово възнаграждение е по-малко от минималната работна заплата за страната. Изплащането на обезщетенията се спира при започване на работа на срочен трудов договор или на граждански договор. Лицето обаче не губи осигурителните си права, които след прекратяването на съответния договор се възстановяват със срока на спирането.

В Полша обезщетението също се намалява на 50% ако безработният търсещ работа на пълно работно време приеме такава на непълно работно време и получава не повече от минималната заплата.

** В България първоначално (1989 г.) също се използваше подобна дегресивна формула, при която размерът на обезщетенията намаляваше с всеки следващ месец.

*** Ако за бенефициента е по-благоприятно, размерът на заместване на дохода е 75-85% от минималната заплата.

**** По време на курсове за квалификация размерът на осигуровката е 70%, като смисълът на това увеличение в случая е очевиден.

Размерите на помощите при безработицата са диференцирани в: Румъния – 60% от минималната работна заплата за младите работници и 70% – за младите специалисти, които са завършили висшето си образование; в България помощите при безработица и за двете категории са с еднакъв размер – 80% от минималната работна заплата.

Горните и долните граници за размерите на престациите по страни варираят както следва: в България – между 90% и 140%) от минималната работна заплата за страната; в Чехия горната граница на гарантирания доход е 150% от минималната заплата (180% по време на участие в квалификационен курс); в Унгария долната граница е около 50% от минималната заплата.* Горната граница е диференцирана през първата част на осигурителния период – около 90% от минималната заплата, а през втория – около 55%; в Румъния долният (гарантиращ) праг варира в зависимост от трудовия стаж на безработните и е между 75% и 85% от минималната заплата, а горният е висок – 200%.

При това положение като най-"щедри" могат да се определят схемите в Унгария (със 75% от средната заплата заместване на дохода) и Чехия, Словакия, България (с 60%), докато полската система за заместване на дохода е най-стегната.

5. Източници и начини за финансиране.

Два са основните източника за финансиране на социалната защита при безработица: специални осигурителни фондове, отделени от държавния бюджет; парични фондове в рамките на консолидирания държавен бюджет.

Първият случай е характерен за повечето страни, между които Унгария, Чехия, Словакия, Румъния, Албания. В Унгария и Чехословакия до създаването на съответните фондове разходите по обезщетяването на безработните лица са били за сметка на бюджета.

В България е създаден фонд „Професионална квалификация

* Ако получаваното преди трудово възнаграждение е било под минималната заплата, осигуровката при безработица възстановява 100% от този предишен доход (т.е. осигурява се пълно покриване на загубата на доход, което обаче е под равнището на изплащаната минимална осигуровка при безработица).

и безработица", който е на специална извънбюджетна сметка. Проектозаконът за насърчаване на заетостта и защитата при безработица предвижда обособяването на този фонд от държавния бюджет.

Акумулирането на средства в самостоятелните фондове се извършва чрез осигурителни вноски, правени от работодателите и от осигурените лица. Базата е съответно масата от средства за работна заплата и размерът на индивидуалното трудово възнаграждение.

Размерът на вноските и пропорцията между тях варира по страни. Най-висока е тя в Унгария: 7% от работодателите и 2% от осигуряваното лице. В Чехия (и Словакия) вноските са най-ниски – съответно 3% и 1%, докато Румъния заема междинно положение с 5% и 1%. В България 7 процентни вноски във фонд ПКБ засега правят само работодателите, като в посочения проектозакон се предвижда наетите лица също да правят вноски в партията за осигуряване при безработица.

Очевидно е въпрос на кратко време практиката в постсоциалистическите страни по отношение източниците и начините за финансиране да се хомогенизира по начин, характерен за типичните осигурителни системи.

6. Форми за нормативно уреждане на социалната защита при безработица.

В повечето страни тя се извършва в рамките на специално приети закони: Унгария – Solidarity Fund (1991 г.), Чехия и Словакия – Employment Fund (1993 г.), Румъния – Unemployment Insurance Fund, (1991 г.), Албания – Unemployment Insurance Fund.

В България от 1989 г. тази дейност се извършва въз основа на постановления на правителството. Парламентът още не е приел внесеният, проектозакон за стимулиране на заетостта и защита при безработица.

III. Основни тенденции в развитието на схемите за осигуряване при безработица

Първо, изграждане на законови основи на осигуряването при безработица. В почти всички изследвани страни са въведени

специални закони, които регулират отношенията в тази област. В България е предстоящо приемането на подобен закон, който е записан сред приоритетите в законодателната програма на новото правителство и на 37-то Народно събрание.

Второ, ориентация към икономични схеми за заместване и поддържане на доходите при безработица, адекватни на ограниченията на рестриктивната бюджетна политика, стабилизационните мерки и стимулиране на бенефициентите към активно поведение на пазара на труда. Икономичността се изразява в:

намаляване сроковете за изплащане на престациите; съкращаването на техните номинални размери и въвеждането на ограничителни тавани.

Трето, разработване на критерии за достъп до престациите, които да осигуряват тяхната максимална насоченост към безработните лица. Изискванията, характеризиращи лицата като безработни, са сходни в отделните страни и съответстват на международните стандарти.

Четвърто, разширяване обхвата на осигурителните схеми и включване на специфични мерки по отношение на някои рискови групи на пазара на труда – младежи и възрастни, с което се диференцира тяхната социална защита.

Пето, комбиниране на осигуряването с подпомагането, респ. на заместването с допълването на доходите при безработица. В различните страни то се осъществява или в рамките на системата за защита при безработица (съответно на специализирания паричен фонд), или чрез взаимодействие с програмите за социално подпомагане на бедните лица.

Шесто, финансирането на схемите за поддържане доходите на безработните е на базата на осигурителните принципи. То е независимо от държавния бюджет и осъществява предимно хоризонтално преразпределение на средствата. С изключение на България (засега) тежестта на въведените осигурителни вноски е разпределена между работодатели и потенциални бенефициенти.

Седмо, ориентация към изграждане на по-либерални схеми за осигуряване при безработица (Вж. Табл. 3). *

Извършеният сравнителен анализ на прилаганите в различните страни схеми показва, че най-често придобиването

на правото на достъп до престациите е свързано с предварителното упражняване на труд и наличието на определен осигурителен срок. В регламентираните от закона случаи, когато

Таблица 3

Критерии	Вид модел		
	Либерален	Консервативен	Социалдемократически
Основание на правата	Потребност/Труд	Труд	Гражданство
Принцип на разпределение	Целенасоченост	Заетост/Статут	Универсализъм
Принцип на организация	Подпомагане/Осигуряване	Социално осигуряване	Гарантиране и осигуряване правата на гражданите
Управление	Местно/ Централно	Местна автономия	Държавата
Акцент върху услугите	Ограничен	Ограничен	Голям
Преразпределение	Слабо	Средно	Силно

това не е налице, в основата на достъпа е наличието на потребност от гарантирани доходи и от минимално равнище на социална защитеност. Подпомагането и осигуряването съществуват съвместно като организационни принципи. Целенасочеността е основен принцип на разпределение на акумулираните средства, което се извършва главно между осигуряваните лица. Управлението на схемата се осъществява в рамките на специализирана институционална мрежа с местни (локални) бюра, намиращи се на централно подчинение. За съжаление все още акцентът върху оказването от службите по заетостта услуги е недостатъчен, като досега се залага повече на пасивните мерки по допълване или/и заместване на доходите при безработица.

* За главните характеристики на трите модела „държава на благосъстоянието“ вж. Les enfants et la transition vers l'economie de marche, Etude de l'UNICEF, 1991 ; Svensson, M., Avis sur l'extreme pauvreté et l'exclusion sociale: vers des ressources minimales garanties, Conseil de l'Europe, doc.6623/1992.

IV. Някои изводи и препоръки за практиката в България

Първо, безусловна (и неоспорвана от никого) е необходимостта от приемането на Закона за стимулиране на заетостта и защита при безработица. Проектът е внесен в Народното събрание още през есента на 1993 г. Той има подкрепата на социалните партньори и на международните финансови институции, което означава наличието на едно задоволително равнище на консенсус.

Второ, влизането в сила на Закона за въвеждане на осигурителна система при безработица от чист вид, финансирана на двупартиен принцип и абсолютно независимо от държавния бюджет. Това отделяне ще позволи категорично да се прекъсне досегашната практика на безлихвено кредитиране на силно дефицитната пенсионна система от фонд „Професионална квалификация и безработица“ (ПКБ).

Трето, има аргументи за известно намаляване номиналния размер на осигурителните вноски (особено за работодателите), които в други държави са значително по-ниски. Предпоставка за подобна мярка е и сегашната финансова стабилност на фонд ПКБ, който е с подчертано положително салдо.

Четвърто, възможно е да се обсъди целесъобразността от включването на осигуровките при безработица в облагаемите доходи на бенефициентите. Практиката в други страни показва, че те не подлежат на данъчно облагане, когато се определят на база чисти доходи на лицето.

Очевидно и в близките години ще остане необходимостта от провеждане на икономична, рестриктивна политика за поддържане на доходите при безработица. Главната насока за борба с безработицата обаче ще бъде формирането и осъществяването на проактивна политика на заетостта.

**Сравнителен анализ на
структурните промени в
страните от Централна и
Източна Европа**

Българска Първо издание

Съставител и отговорен редактор ст.н.с.

МИТКО ДИМИТРОВ

Редактор Христо Ангелов

Коректор Йорданка Диланова

Предпечатна подготовка и печат

Издателска къща „ГОРЕКС ПРЕС“

