

ИКОНОМИЧЕСКИТЕ СТРУКТУРИ И ПРЕДСТАВЯНЕ НА ФИРМИТЕ В БЪЛГАРИЯ

Увод

Две са причините, поради които в тази студия се изследва представянето на предприятията като елементи на различни икономически структури - по собственост, пазарна и размерна структура. На първо място, преструктурирането на икономиката е широко обхванат процес, който излиза извън рамките на най-често изследваната структура - тази на собствеността. В традицията на Индустриалната организация се включва изследването на пазарната структура, защото се смята, че тя има важно значение за поведението и представянето на предприятията. За преходните икономики е особено важно да се изследва и размерната структура, която е най-динамично променящата се структура на икономиката през последните години.

На второ място, претруктурирането на икономиката трудно може да се осъществи без информация за това как се представят предприятията, принадлежащи към различни структурни групи. Всъщност става въпрос за това, дали държавните или частните предприятия, дали тези с по-голям или по-малък пазарен дял, дали тези с по-големи или с по-малки размери се представят по-добре или по-лошо? Информацията за това е необходима за по-успешното осъществяване на индустриалната политика, насочена към преструктуриране на предприятията.

Връзката между икономическите структури и фирмено представяне е индиректна. Влиянието например на собствеността се опосредства от нейната концентрация, от начина на осъществяване на контрола от собствениците върху мениджърите, от качеството на стратегическото и оперативно управление и т.н. В най-добрия случай собствеността е само един от факторите за по-добро или по-лошо фирмено представяне. Влиянието на другите фактори може да бъде особено силно при едно отделно предприятие и да се неутрализира при по-голяма съвкупност.

Един от основните проблеми на изследването е свързан с показателите за измерване на представянето на фирмите. Известни са трудностите, които се срещат при използването в условията на преход на такива показатели като общ фактор на растеж на производителността, ефективност, производителност на труда и др.¹ Липсата на пълна информация, честите промени във валутния курс и високата инфлация

¹ Transition Report 1997, EBRD, p. 69.

правят ненадеждно използването на тези стойностни показатели, които в по-стабилните развити икономики най-често се използват за измерване на фирменото представяне. В условията на преход, за страни с нестабилна, бързопроменяща се макросреда, тези индикатори често са неточни и използването им може да доведе до противоречиви резултати и изводи.

Преходните икономики са в процес на динамични промени на структурите /заетост, производство, експорт, възраст на капитала и др./ използването само на един стойностен /количествен показател не може да отрази адекватно представянето на фирмите и резултатите от тяхното реструктуриране. В много случаи качествените показатели, отразяващи реструктурирането на предприятията, са основни за добрата оценка на фирменото представяне, затова те също трябва да бъдат взети предвид.

За да се преодолеят посочените трудности в настоящето изследване се използва друг подход.

Използвани са голяма група показатели, за да могат крайностите, които най-често са резултат от неточности, да се неутрализират. Тези показатели са следните: динамика на продажбите и на заетостта, състояние и динамика на производителността, състояние и динамика на отношенията печалби/продажби и износ/продажби, дял на оборудването на възраст под 5 години и над 15 години и динамика на последното, ниво на технологията и икономическа позиция на предприятията. Използват се както статични, така и динамични показатели, защото към даден момент /година/ съпоставимостта на данните може да бъде нарушена. Използват се както количествени, така и качествени показатели, отразяващи реструктурирането.

Следващият момент е количествено изразяване на разнородните показатели /количествени и качествени, статични и динамични/, което да позволи извеждането на единен обобщен показател за представяне на фирмите. Това се постига като за последните два показателя се дава количествени оценки, вариращи от 0 до 3. По-нататък се изчисляват относителните стойности на показателите за фирмено представяне, като за 100 се приемат резултатите на най-добре представилата се група предприятия.

Обобщеният Индекс за Представяне се изчислява като средно аритметично на относителните величини на 13те показателя. Той трябва да се разбира като отношение на представянето на предприятията от дадена група към едно условно най-добро представяне, осъществено в дадена страна през изследвания период.

Друг важен проблем е представителността на информацията. В изследването са обобщени данни от анкетно проучване на 105 български предприятия. Те са подбрани от различни отрасли и региони, така че структурата на извадката /по собственост, по размери, по пазарен дял/ да бъде близка, да съответства на структурите в икономиката като цяло.

1. Структура на собственост и представяне на фирмите

1.1. Характеристика на структурата на собствеността

След политическите промени през 1989-90г. започна бърз процес на промяна на структурата на собственост в страните от Източна Европа. Най-

често като обобщаващ показател се използва дела на частния сектор в икономиката като цяло и по отрасли.

За България 55-60% от БВП се създава в частния сектор, 14% от промишлената продукция, около 60% от продукцията на строителството и 70-75% от оборота на търговията на дребно.²

Основните причини за тези сравнително ниски показатели са слабите темпове на приватизация и слабото участие на чуждестранни инвеститори в приватизационния процес.

Тясно свързани със структурата на собствеността са юридическия статут на предприятията и процесите на децентрализация на държавните предприятия. Те са свързани с контрола на собствениците и могат да окажат съществено влияние върху представянето на фирмите.

В нашата страна на сегашния етап съществува богато разнообразие от юридически форми за организация на бизнеса. Промените бяха направени в началото на прехода с приемането на Търговския закон (1991г.) и в основни линии формите на организация са близки до познатите в Западна Европа.

Основните характеристики на структурата на собствеността на изследваните предприятия може ясно да се види от Таблица 1.

Таблица 1

Структура на предприятия по форми на собственост

	Държавни фирми			Частни фирми			Общ брой
	общо	традиционни	корпорат.	общо	приватиз.	"de novo"	
I собственик има 100%	55	1	54	20	5	15	75
I и II имат 100%	1	1	0	13	8	5	14
I, II & III имат 100%	0	0	0	4	3	1	4
фирми с повече от 5 собств.	0	0	0	12	7	5	12
общ брой	56	2	54	49	23	26	105

Независимо от това какъв тип е (държавна или частна), собствеността е много силно концентрирана. Изключително висок дял (88,6%) от броя на изследваните предприятия са собственост на 1 до 3 собственици. Това са всички държавни предприятия както традиционните /ДП/ така и корпоратизирани /КДП/ и 75,5% от броя на частните предприятия. Данните за държавните предприятия могат да се обяснят с това, че в България не се използват форми за допускане на миноритарни собственици преди приватизацията на предприятията. Този модел беше променен с масовата приватизация, която се осъществи след провеждането на изследването.

Данните за частните предприятия са в известна степен изненадващи, защото е известно, че съществуват опасения от разсейване на собствеността в преходните икономики вследствие на приватизацията. В нашия случай съществува само слаба тенденция към разсейване, която се изразява в това, че относителния дял на приватизирани предприятия, /ПП/ собственост на 1-3 собственици (69,6%) е по-малък отколкото при частните предприятия, създадени "de novo" /ЧП/ (80,8%).

² По данни от Статистически справочник, 1997г. и 1998г., НСИ, София..

Интерес представляват останалите 11% от броя на предприятията, които имат повече от 5 собственици. Делът на първите 5 собственици не надхвърля 50% както при приватизираните (29,8%) така и при новосъздадените частни предприятия (42,9%).

В тези случаи също се наблюдава висока концентрация на собствеността на 1те трима собственици. Въпреки, че те притежават по-малко от половината от активите, дела на всеки един от тях е средно 2,5 пъти по-голям от дела на четвъртия собственик при приватизираните предприятия и 3 пъти по-голям при новосъздадените частни предприятия.

Предварителният анализ направен на основата на първичната информация показва следното:

Първо, концентрацията на собствеността на изследваните предприятия е много висока.

Второ, при по-голямата част от предприятията - всички държавни и 75% от частните, съществува абсолютна концентрация, изразяваща се в това, че 1 до 3 собственици владееят 100% от активите.

Трето, при останалите предприятия съществува висока концентрация изразяваща се в това, че първите трима собственици владееят по-малко от 30% от собствеността, но многократно повече от четвъртия и следващите собственици.

Следващият важен момент е да се установят типовете на контрол в изследваните предприятия, представени в предприятия с различен тип собственост и различна юридическа форма, както и специфичните черти на доминиращия собственик.

Структурата на различните категории изследвани предприятия според типовете на контрол (виж табл. 2) отразява в общи линии тази структура в икономиката като цяло.

Държавните предприятия в България се владеят изцяло от държавата и по този признак може да се каже, че се контролират изцяло от нея. Съществуват отделни случаи на съвместна собственост с други държави. При част от тях съществуват проблеми, които не са позволили тези предприятия да бъдат корпоратизирани, какъвто е случаят с едно от предприятията, попаднали в нашата извадка.

По-голямата дисперсия на собствеността при частните предприятия е нормална за ситуацията в страната, както нормално и обяснимо е различието в структурите на приватизираните и новосъздадените предприятия според типа на контрол. Новосъздадените предприятия са с по-малки размери. Обяснимо и осъществимо е желанието на техните собственици да притежават контролен дял от собствеността. При приватизираните предприятия съществува по-голяма разпръснатост, защото един дял от 5 до 20% по закон се отделя за служителите, а в повечето случаи държавата запазва миноритарен дял за себе си.

Таблица 2

Фирми по тип на контрол и категория на собственост

Дял на контролния собственик	Категория собственост				Общо
	ЧП	ПП	КАП	ДП	

под 20%	0	3	0	0	3
20%-50%	4	1	0	0	5
50%-80%	6	9	0	1	16
над 80%	16	8	54	1	79
Общо	26	21	54	2	103

Обяснение на символите: ЧП - новосъздадено частно предприятие. ПП - приватизирано предприятие. КДП - корпоратизирано държавно предприятие. ДП - традиционно държавно предприятие.

Все пак 4те случая на приватизирани предприятия с по-малко от 50% дял на контролния собственик се нуждаят от по-задълбочен анализ. Може да се предположи, че това са предприятия, приватизирани по работническо-мениджърски начин, докато при тези с повече от 50% от активите притежавани от контролиращия собственик преобладават чуждестранните приватизатори.

Разпределението на предприятията според доминиращия собственик представлява интерес по няколко линии (виж табл. 3).

При новосъздадените частни предприятия с вътрешен контрол (insider control) (ВК) основната част от собствениците (22 от 23) са и мениджъри, което е нормално при предприятията с малки и средни размери. Съществуват 2 случая на външен контрол (outsider control) (ВнК), за който на този етап може да се каже само, че не е осъществяван нито от чуждестранно лице, нито от Банка или друга финансова институция. Най-вероятно контролът върху тях е смесен - частни фирми, чуждестранни инвеститори или индивиди.

Таблица 3

Доминиращ тип на собственик по категории на собственост

Доминиращ собственик	ЧП	ПП	КДП	ДП	Общо
ДК	0	0	54	1	55
ВК	23	8	0	0	31
МК	22	4	0	0	26
РК	1	2	0	0	3
ВнК	2	14	0	0	16
ЧК	0	6	0	0	6
БК	0	0	0	0	0

Обяснение на символите за контрол: ДК - държавен, ВК - вътрешен, МК - мениджърски, РК - работнически, ВнК - външен, ЧК - чуждестранен, БК - банков контрол.

По-голямата част от изследваните приватизирани предприятия се контролират отвън. В 6 от случаите това са чуждестранни собственици. Най-вероятно контрола при останалите 8 случая на ВнК се осъществява съвместно от 2 групи - частни фирми и индивиди.

За нашият анализ ще представлява интерес една друга групировка на предприятия като се отделят тези, при които малко на брой собственици упражняват абсолютен контрол, притежавайки 100% от собствеността (виж табл. 4).

Таблица 4

Концентрация на собствеността и типове контрол

Концентрация на собственост	Типове контрол			Общо
	ВК	ВнК	ДК	
1 собств. =100%	17	3	55	75
2 собств. =100%	5	7	0	12
3 собств. =100%	3	1	0	4
повече от 5 собств.	6	5	0	11
Общо	31	16	55	102

Отново се потвърждава много високата концентрация на собствеността. Съществуват обаче чувствителни различия между отделните групи предприятия. С абсолютна концентрация на собствеността са 80,6% от предприятията с ВК, 68,7% от тези с ВнК и 100% от държавните предприятия.

При структура на контрол също могат да бъдат изведени 2 основни групи:

Първо, предприятия с абсолютна концентрация, при които 1 до 3 собственици притежават 100% от собствеността.

Второ, предприятия с висока концентрация, при които първите трима собственици имат относително висок дял от собствеността - средно няколко пъти повече от дела на четвъртия и следващите собственици.

1.2. Представяне на фирмите според структурите на собственост

Структурата на собствеността влияе върху представяне на фирмите по две линии - чрез структурата на предприятията по тип на собствеността и чрез концентрацията на собствеността. По принцип може да се очаква съществуването на позитивна връзка между концентрацията на собствеността и представяне на фирмите, но в нашия случай всички изследвани предприятия попадат в двете групи предприятия с абсолютна и с висока концентрация на собствеността. Затова не можем да очакваме да се появят различия в представянето, породени от това дали собствеността е концентрирана или разпръсната, тъй като втората не е представена в извадката.

Собствеността може да окаже влияние върху представянето на фирмите и чрез специфичните характеристики на различните типове собственост (държавна или частна). В преходните икономики тези специфични черти се диференцират от съществуването на традиционни и корпоратизирани държавни предприятия и на приватизирани и новосъздадени частни предприятия. Влиянието може да бъде както директно така и опосредствено чрез особеностите на управленските структури на тези типове и подтипове собственост. Възможният подход на анализ може да бъде да се потърси наличието на количествена връзка между типовете на собственост и представяне на фирмите и при установяването на различия от моделите, които се наблюдават в страните с развит пазар, да се търси качествено обяснение на основата на спецификите на типовете собственост

в съответната преходна икономика. Поради тези причини е необходимо да бъде проверено дали специфичните черти на типовете собственост оказват влияние върху представянето на фирмите като се предполага, че частните предприятия се представят по-добре от държавните, корпоратизирани - по-добре от традиционните, а новосъздадените частни предприятия - по-добре от наскоро приватизирани.

След като предположихме наличието на връзка между структурата на собствеността и представяне на фирмите необходимо е по-нататък тя да се конкретизира чрез изследване на влиянието на структурата на собствеността върху отделните показатели за представяне на фирмите. В нашето изследване ние сме се спрели на следните показатели: продажби, ефективност (печалба/продажби), отношение износ/продажби, производителност (продажби/заети), възраст на капитала и заетост. Използват се също и самооценката на мениджърите за технологичното ниво в предприятията сравнено с това на подобни предприятия в развитите страни и за икономическото положение на предприятията през последните години.

По принцип характера на връзката между структурата на собствеността и отделните показатели за представяне на фирмите би трябвало да бъде такъв, какъвто беше предположен по-горе. Но в преходните икономики, в т.ч. и в България както структурите на собственост, така и показателите за представяне на фирмите притежават специфични черти, които е необходимо да бъдат познани, за да може връзката между тях да бъде обяснена по-точно.

Обемът на продажбите зависи в най-голяма степен от размера на предприятието, характера на производствения процес и вида на произвежданите продукти. Влиянието на структурата на собственост може да бъде почувствано само в динамика за едно предприятие, което сменя структурата си на собственост или ако различните групи предприятия според структурата на собственост имат еднаква структура според размерната и производствено технологичната характеристика на включените в тях предприятия.

Данните от нашето изследване показват като цяло сравнително намален обем на продажбите за всички категории предприятия през периода 1990-95г., което съответства на общото състояние на икономиката през този период. Затова влиянието на собствеността може да бъде потърсено като се сравнят показателите за динамиката на обема на продажбите на предприятията с даден тип собственост със средните за всички предприятия. Данните за новосъздадените частни предприятия единствено показват по-добро представяне от средните при това с твърде чувствителна разлика - 3-4 пъти спрямо предприятията от останалите 3 групи.

Печалба/продажби. През 1995г. всички категории предприятия - ДП, КДП, ПП и ЧП показват положителни показатели за печалба/продажби. Но сравнени със средните данни частните предприятия имат по-добри показатели от държавните. Ако те се разделят на подгрупи подреждането е следното - ЧП>ПП>средни>КДП>ДП.

По-различен е редът, по който са подредени отделните групи предприятия, ако вземем предвид динамиката на показателя печалба/продажби през периода 1990-95г. - ДП>ПП>ЧП>средни>КДП. Най-нелогична изглежда промяната на мястото на некорпоратизирани държавни предприятия (ДП). Предприятията от тази група са имали изключително ниско равнище на изследвания показател през 1990г. Въпреки че показателят печалба/продажби нараства най-много при ДП за периода 1990-95г. през 1995г. той все още е много по-нисък от този на останалите групи.

Ако обединим динамичния и статичния аспект ще можем по-точно да отразим влиянието на собствеността върху показателя печалба/продажби. Резултатите са следните: много висок резултат и стабилен растеж (ЧП), висок резултат и много висок растеж (ПП), нисък резултат и отрицателен растеж (КДП) и изключително нисък резултат и много висок растеж (ДП). Растежът при последната група може да се приеме като резултат по-скоро от ниското изходно равнище, отколкото да е породено от типа на собственост.

Като обобщение можем да кажем следното за връзката между типа собственост и ефективността на фирмите: частните предприятия са по-ефективни от държавните, като разликата между тях се запазва достатъчно висока за целия изследван период, но вътре в групата на частните предприятия намалява разликата между ЧП и ПП, а вътре в държавните - между КДП и ДП.

Износ/продажби. До голяма степен това съотношение също се определя от други фактори извън структурите на собственост. Отрасловата принадлежност, размера на предприятията и съществуващата през предишния период специализация в рамките на СИВ могат да окажат много силно влияние за дела на износа в общия обем на продажбите.

По-висок спрямо средния е дялът на износа за ДП, а по-нисък за ЧП. Показателите на останалите две групи предприятия са близки до средните.

Изследваните предприятия като цяло са увеличили дела на експорта си през последните 5 години. Динамиката обаче е различна при различните групи. Най-висок темп на нарастване се наблюдава при ЧП - почти два пъти по-висок от средния за цялата съвкупност, докато при останалите групи той е по-нисък от средния, т.е. новосъздадените частни предприятия много бързо увеличават дела на износа в обема на продажбите, приближавайки се по този начин до съотношението, което е характерно за останалите групи предприятия.

Производителност. Това е един от най-важните показатели за измерване на представяне на фирмите. Важни са както равнището на производителността, така и нейната динамика.

Равнищата на производителност се различават твърде съществено между отделните предприятия според типа на собственост. Единствено ЧП показват по-високи показатели от средните, при това разликата спрямо останалите групи е няколко пъти повече.

Динамиката на производителността също е различна. При всички групи е показано намаление през 1995г. спрямо равнището на 1990г. Най-голямо

(повече от средното) е това намаление при ЧП, а най-малко (по-малко от средното) е при КДП. При останалите две групи ДП и ПП това равнище е близко до средното.

Когато вземем заедно двата показателя - равнище и динамика на производителността, вижда се едно сближаване на равнищата в рамките на 5 годишния период, въпреки че тези различия все още остават твърде големи.

Заетост. По отношение на връзката собственост и заети може да се каже същото, което беше казано по повод на продажбите. Освен това при оценяването на тази връзка в динамика е необходимо да се има предвид наследената свръхзаетост в държавните предприятия, което е основание да очакваме много по-бързо намаляване на броя на заетите в тези предприятия в сравнение с останалите категории. Докато при ЧП една част от твърде голямото увеличение на броя на заетите в тях вероятно се дължи на факта, че през предишните години те са имали частично заети лица, които не са били отчитани.

Посочените специфики още веднъж потвърждават трудностите за установяването на връзка между собствеността и показателите за представяне. В случая етапа от жизнения цикъл на предприятието може да има много по-голяма тежест. Подреждането е следното – ЧП>средни>ПП>КДП>ДП.

Възраст на капитала. Когато се оценява връзката между отделните типове собственост и възрастта на капитала би трябвало да бъде отчетено, че всички новосъздадени частни предприятия в България са създадени след 1990г., поради което възрастта на тяхното оборудване по правило е под 10г., освен в случаите когато те са закупили машини и съоръжения на старо. Приватизираните предприятия са наследили възрастовата структура на оборудването си от държавните предприятия. Положителното влияние на частната собственост и особено на концентрираната частна собственост би могло да се почувства толкова по-силно, колкото повече време е минало след тяхната приватизация.

Данните показват, че най-висок дял от активите на възраст до 5 години има в ЧП. При това делът на новите машини и съоръжения е 3-10 пъти по-висок отколкото при другите групи предприятия. Подреждането е следното - ЧП>ПП>ДП>КДП. Обратно е при данните за дела на активите на възраст повече от 15 години - ЧП>ДП>средното>ПП>КДП. Вижда се, че и в двата случая ЧП имат най-благоприятни резултати, докато КДП - най-неблагоприятни.

Промените през 1990-95г. в относителния дял на оборудването на възраст повече от 15 години в много по-голяма степен може да бъде свързано с типа на собственост. Данните показват, че най-голямо подобрение отново има при ЧП, следвани от ПП, докато при КДП обратно има влошаване на положението - относителния дял на най-старите машини и съоръжения се е увеличил с 5,17 процентни пункта.

Ниво на технологията. Интерес представлява самооценката на мениджърите за технологичното ниво в техните предприятия сравнено с това на подобни предприятия в развитите пазарни икономики съпоставено с възрастта на оборудването. Нормално е да се предположи еднопосочност между двата показателя в различните групи предприятия според типа на собственост и типа на контрол.

Общата оценка се движи между 2,11 и 2,50, което означава по-близо до ниско (2), отколкото до средното равнище в развитите страни. Най-самокритични са мениджърите на ЧП, докато тези от ДП оценяват най-високо технологичното си равнище (2,50). ДП имат най-нисък дял на старото си оборудване спрямо останалите държавни в т.ч. и приватизирани предприятия. Вероятно при създаването си преди 10-15 години тези предприятия са били модерни и техните мениджъри продължават да живеят с представите си от миналото.

Можем да предположим, че мениджърите на частните предприятия познават по-добре и оценяват по-обективно съвременното равнище на техниката и технологията в тяхната област, докато тези на държавните предприятия все още не са преодолели комплекса на изолираността. Обосноваността на подобно предположение се подсилва и от международни сравнения. Например, мениджърите на албанските предприятия, чиято страна беше най-силно изолирана от външния свят, оценяват технологичното равнище на техните предприятия по-високо от това на България и Румъния и много близко до средното равнище на развитите страни при положение, че 56% от оборудването им е по-старо от 15 години.

Икономическа позиция. Резултатите отразяват отговорите на мениджърите на въпроса как оценяват икономическата позиция на техните предприятия през последните години в диапазона от 1 (много лоша) до 5 (много добра). Най-високо оценяват положението си ЧП (3,81), а най-ниско - ДП (3,00).

Общо представяне. В Таблица 5. са обобщени резултатите от представянето на предприятията с различен вид собственост като е потърсен един общ показател за представяне, който да обобщава 13те показателя, които анализираме по-горе.

Стойностите по всеки показател се преизчисляват като този на най-добрата група се приема за 100. Обобщеният показател за представяне е средно аритметично на 13те (12 за ДП) показателя за всяка група и ще показва отношението на нейното реално представяне спрямо най-доброто възможно представяне.

Таблица 5

Обобщен индекс за представяне на фирмите според формите на собственост

№	Показатели	години	държавни		частни	
			ДП	КДП	ПП	ЧП

1.	Продажби	95/90	27	39	30	100
2.	Заетост	95/90	4	5	8	100
3.	Производителност	95	4	20	20	100
		95/90	62	100	62	18
4.	Печалба/продажби	95	1	13	60	100
		95/90	100	0	80	61
5.	Износ/продажби	95	100	84	81	72
		95/90		48	22	100
6.	Капитал					
	възраст 0-5 години	95	18	10	34	100
	възраст повече от 15 години	95	27	9	11	100
	възраст повече от 15 години	95/90	32	0	53	100
7.	Ниво на технологията	95	100	88	94	84
8.	Икономическа позиция	95	79	86	88	100
9.	Обобщен показател за представяне		46	38	49	87

Данните от таблица 5. потвърждават основната част от хипотезите, направени в началото. Като цяло частните предприятия се представят по-добре от държавните, новосъздадените частни предприятия - по-добре от приватизираните, а последните имат по-добри показатели и от двете групи държавни предприятия.

Особено значими са стойностите на новосъздадените частни предприятия. В 9 от 13те случая техните показатели за представяне са най-добри, а обобщения им показател е значително по-висок от тези на останалите 3 групи предприятия.

Единственият случай, при който първоначалната хипотеза не се потвърждава е във връзка със съотношението ДП/КДП. Обобщеният показател за представяне на ДП е по-висок от този на КДП. Причините могат да бъдат специфични, особено като се има предвид, че в групата на ДП са включени само 2 предприятия.

Ясно се вижда по-доброто представяне на частните предприятия в сравнение с държавните. Като цяло двете форми на частни предприятия /ЧП и ПП/ имат по-добри резултати отколкото двете форми на държавни предприятия /ДП и КДП/. Относително най-високи резултати, чувствително надхвърлящи резултатите на останалите 3 групи показват новосъздадените частни предприятия. Това едва ли е учудващо, то съвпада и с първоначалната хипотеза, която трябваше да бъде проверена. По-скоро изненадващи са изключително ниските относителни резултати на корпоратизирани държавни предприятия. Обикновено се очаква, че чрез корпоратизацията статуса на държавните предприятия се приближава до този на частните, което се отразява положително върху техните резултати.

Могат да се посочат поне няколко причини, които пречат на осъществяването на подобни очаквания. Първо, средата в която действат корпоратизирани държавни предприятия не е пазарна. Една от причините е все още високия дял на държавната собственост. Не само в икономиката

като цяло, но и на всеки от пазарите, на който оперира дадена фирма би трябвало да преобладават частните фирми, за да могат те да определят условията на взаимодействие между фирмите и сигналите, които се изпращат до всяка от тях. Второ, начинът на управление на тези фирми не им дава възможност те да реагират като пазарни субекти, дори и да функционираха в пазарна среда. Предприватизационния им статут, липсата на дългосрочни мениджърски договори, многобройните случаи на назначаване на подходящи членове на управленските екипи, непоследователната политика на твърди бюджетни ограничения и т.н. стимулират по-скоро към бюрократизъм и декапитализация на фирмите отколкото към нормално пазарно поведение.

2. Пазарна структура и представяне на фирмите

2.1. Характеристики на пазарните структури

В настоящото изследване интересът ни към пазарната структура е обусловен от търсенето на отговор на въпроса дали съществуват големи предприятия с голям пазарен дял и съответна пазарна власт при взаимоотношенията си с техните конкуренти и как това се отразява върху представянето на фирмата.

Известно е, че в началото на реформения период производството в България беше силно концентрирано. Затова едни от първите мерки бяха насочени към разделяне на хоризонтално обединените предприятия на съставни части, което доведе до няколко пъти намаляване на пазарния дял на едно предприятие.

Независимо от разделянето на хоризонталните обединения от предприятия, останаха да съществуват силно концентрирани подотрасли. Основната част от тях са в първичния сектор. Това са отраслите, които са субсидирани, където съществуват регулации на цените, които последни ще се приватизират, където влизането на външни инвеститори е затруднено. Следователно отраслите от този сектор са типични като илюстрация за съществуването на монополи и пазарна власт.

По-различно е положението при преработващата индустрия. В някои от нейните подотрасли и сега съществуват големи производители. В България например това са Балканкар, Булгартабак, чиито капацитет надхвърля десетки пъти потребностите на вътрешния пазар. Тези компании, обаче работят в конкурентна среда на външните пазари. Освен това бариерите за влизане в преработващата промишленост не са толкова високи както в първичния сектор. Тези два фактора изменят условията, в които работят големите компании.

Особено силно е влиянието на последните фактори върху предприятията в България - делът на износа в общата продукция на изследваните предприятия е много по-голям, отколкото в други страни. Въпреки това остава една група предприятия, които запазват монополното си положение. Това са най-големите държавни предприятия, от първичния сектор и химическата индустрия и по-рядко от отрасъл машиностроене.

Можем да обобщим, че са направени чувствителни промени към намаляване на пазарния дял и пазарната власт на предишните големи

държавни предприятия, като най-слабо са променени условията в първичния сектор и отделни подотрасли на преработващата промишленост (химия, машиностроене и др.).

Пазарната структура е един от основните фактори, които въздействат върху фирмено представяне. В това изследване ние приемаме едно по-широко разбиране на тази връзка като освен пазарния дял включваме и други фактори - делът на експорта, броят на конкурентите и тяхното поведение, които разглеждаме като елементи на пазарната структура. Целта е да се определи по-пълно и по-точно пазарната власт на дадена група от фирми и конкурентния характер на средата, в която те действат.

Подобен подход смятаме за полезен при изследване на връзката пазарна структура - представяне на фирмите за условията на България, поради това, че както вече беше посочено нейната пазарна структура се характеризира с няколко противоречиви момента. Първо, страната е с малък вътрешен пазар. При съществуващата ориентация при предишния режим към строителство на големи предприятия това предполага по-висока степен на монополизация на икономиката. От друга страна българските фирми в много по-голяма степен от други страни бяха специализирани за огромния пазар на СИВ, което още повече засилва възможността за монополизация на вътрешния пазар, но в посткомунистическия период създава условия тези фирми да действат в конкурентна среда на външните пазари. Трето, страната все повече се отваря навън чрез членството си в Световната търговска организация, асоциирането си към Европейския съюз, създаването на двустранни зони за свободна търговия и присъединяването към ЦЕФТА. Всички тези стъпки водят до нарастващо влияние на чуждестранните фирми на местния пазар. Четвърто, през последните години в България бяха създадени няколкостотин хиляди МСП, част от които оказват все по-нарастващ конкурентен натиск върху съществуващите средни и големи, все още предимно държавни предприятия.

Очевидно е, че при тези условия само делът на една фирма на вътрешния пазар не може да определи достатъчно точно нейната пазарна власт и конкурентния характер на средата, в която тя действа. Затова ще анализираме и влиянието на отношението износ/продажби, броя и поведението на конкурентите, пазарния дял на чуждестранните конкуренти, както и техния брой и поведение.

Взаимодействието между факторите може да бъде изследвано, за да се провери дали другите фактори влияят в същата посока като пазарния дял върху пазарната власт на предприятията и конкурентния характер на средата, в която оперират.

Таблица 6

Пазарен дял и други фактори за пазарна власт

Пазарен дял	износ/ продажби	бр. конкуренти	поведение	пазарен дял на чужди	бр. чужди конкуренти	поведение на чужди	оценка	
							др. фактори	паз. дял
0-25%	+	+	=	=	=	-	+1	+
25-50%	+	=	=	+	+	=	+3	=
50-75%	+	-	=	=	=	+	+1	-

75-100%	+	-	-	-	-	-	-4	-
---------	---	---	---	---	---	---	----	---

Бел.: пазарен дял: малък (+), среден (=), голям (-); брой конкуренти: голям _ над средния (+), около средния (=), малък (-); поведение: агресивно (+), средно (=), приятелско (-); брой чужди конкуренти: голям _ над средния (+), около средния (=), поведение: агресивно (+), средно (=), приятелско (-); критерии за класификации: силно конкурентен (над +5), по-скоро конкурентен (+2 до +4), неутрален (- 1 до +1), по-скоро не-конкурентен (- 2 до - 4), силно не-конкурентен (под - 5)

Данните от таблица 6. показват, че другите фактори влияят в посока на намаляване на пазарната власт и подобряване на конкурентния характер на средата в предприятията с пазарен дял 25-50%. В предприятията с повече от 75% пазарен дял влиянието на всички фактори е едностранно към увеличаване на пазарната власт и ограничаване на конкуренцията. Изключение е единствено дела на експорта, който е по-голям отколкото този в другите групи предприятия, но той не може да неутрализира обратното влияние на факторите, действащи на вътрешния пазар. При останалите две групи (0-25% и 50-75%) влиянието на другите фактори е неутрално спрямо значението на пазарния дял.

Резултатът от влиянието на всички фактори, т.е. на пазарния дял и на другите фактори, е следния:

- Предприятия с пазарен дял 0-25%. Силно конкурентна среда и малка пазарна власт на отделните предприятия. Причината е в малкия пазарен дял при неутрално, уравнивящо се въздействие на другите фактори.
- Предприятия с пазарен дял 25-50%. Силно конкурентна среда с малка пазарна власт на отделните предприятия. Причината е преди всичко във влиянието на другите фактори - във високия дял на износа и в сравнително големия пазарен дял и големия брой на чуждите конкуренти на вътрешния пазар.
- Предприятия с пазарен дял 50-75%. Неконкурентна среда и силна пазарна власт на отделните предприятия. Причината е главно в техния висок пазарен дял.
- Предприятия с пазарен дял 75-100%. Неконкурентна среда и силна пазарна власт на отделните предприятия. Въздействието на високия пазарен дял се допълва от малкия брой местни и чужди конкуренти и неагресивното им, по-скоро приятелско поведение.

2.2. Представяне на фирмите според пазарната структура

Продажби. Динамиката на общия обем на продажбите може да бъде повлиян от пазарния дял на предприятието. В условията на криза по-големия пазарен дял може да бъде фактор за по-голяма устойчивост срещу външните шокове. Всички групи предприятия показват намаление на обема на продажба, но все пак при тези, които имат повече от 50% пазарен дял намалението е най-малко.

Заетост. Динамиката на заетостта показва доста пъстра картина. Броят на заетите е нарастнал най-много при предприятията с по-малко от 25% пазарен дял. Двете средни групи (25-50%) и (50-75%) показват

намаление на общия брой заети, докато групата с най-висок пазарен дял е увеличила броя на заетите, но относително по-малко отколкото първата група.

Отношение печалба/продажби. Това е един от най-важните синтетични показатели за измерване на представяне на фирмите в нормални икономически условия. През 1995г. всички групи предприятия показват положителни стойности на този показател с изключение на тези с пазарен дял (50-75%) (-1,83%). Най-висок (8,6%) е показателят на предприятия с пазарен дял 25-50%.

При изследването на динамиката на отношение печалба/продажби подреждането е по-различно. Единствено предприятията с най-малък пазарен дял имат подобрение през 1995г. в сравнение с 1990г. Останалите групи са влошили резултатите си като най-лоши са данните за тези с пазарен дял над 75%.

Производителност. С най-висока производителност са предприятията с пазарен дял над 75%. Останалите две групи заемат междинно положение с малка разлика между тях.

Динамиката на производителността е най-висока при групата (50-75%) пазарен дял, а най-ниска при тази с по-малко от 25%.

Отношение експорт/продажби. Всички групи имат висок дял на износ в продажбите - над 30%. Най-висок е в двете крайни групи - 43,15% (0-25%) и 45,61% (75-100%).

Всички групи също така са увеличили дела на експорта си през последните 5 години. Най-голямо е увеличението при групата с най-малък относителен дял на експорта, което дава основание да се очаква известно изравняване между отделните групи.

Възраст на капитала. Съществува чувствителна разлика по отношение на относителния дял на новото оборудване (0-5 години). Докато при предприятията с пазарен дял 25-50% той е 26,41%, при онези с пазарен дял 50-75% той е само 5%. По подобен начин са подредени и отделните групи от гл.т. на дела на старото оборудване (>15 години). Най-висок дял (69,55%) имат предприятията с пазарен дял 50-75%, а най-нисък тези с пазарен дял 25-50% (15,96%).

През периода 1990-95г. делът на старото оборудване е намалял с близо 8% при предприятията с пазарен дял 25-50%, докато при групите с по-висок пазарен дял той се е увеличил.

Ниво на технологията. Самооценката на мениджърите за технологичното равнище на техните предприятия като цяло съвпада с подреждането според възрастта на капитала с изключение на предприятията с пазарен дял над 75%. Тази група има висок дял старо оборудване, малък дял ново оборудване и най-голямо увеличение на дела на капитала на възраст над 15 години, а мениджърите преценяват, че технологичното равнище на техните предприятия е най-близко до това развитите страни.

Икономическа позиция. Различията между отделните групи не са много големи по отношение на самооценката за икономическото състояние на предприятията - от 3,33 до 3,83, което означава между средно и добро. Въпреки това на фона на останалите показатели, изглежда че мениджърите на двете групи с по-висок пазарен дял (50-75%) и (75-100%) са надценили своите предприятия.

Общо представяне. В таблица 7. са дадени обобщените резултати за представянето на предприятията с различен пазарен дял.

Най-висок общ индекс за представяне имат предприятията с пазарен дял 25-50%. Техните резултати са най-високи в 6 от общо 13 използвани показателя за измерване на представяне на фирмите, а само в един случай - динамиката на отношението експорт/продажби - резултата им е най-нисък.

Предприятията с пазарен дял (50-75%) и (75-100%) показват сравнително най-лош индекс за общо представяне. Първата група има най-ниски стойности на 6 от показателите за представяне.

Колкото и да е условен този подход на количествено определяне на общ индекс на представяне факта, че най-добре представилата се група има най-добри резултати при половината от използваните показатели и обратно при най-лошо представилата се група, показва че подреждането е основателно.

Таблица 7

Обобщен индекс за представяне според пазарния дял на фирмите

	Година	Пазарен дял			
		0-25%	25-50%	50-75%	75-100%
Продажби	95/90	64	76	100	98
Заетост	95/90	100	23	22	48
Производителност	95	35	100	43	17
	95/90	43	78	100	87
Печалба/продажби	95	55	100	0	66
	95/90	100	54	84	0
Износ/продажби	95	95	83	68	100
	95/90	64	59	100	87
Капитал					
възраст 0-5	95	90	100	19	41
възраст 15	95	51	100	23	42
възраст 15	95/90	68	100	29	0
Ниво на технология	95	97	99	77	100
Икономическа позиция	95	87	100	90	94
Общо представяне		73	82,5	58	60

При предприятията с пазарен дял 25-50% изглежда има най-добро съчетание между пазарна власт и конкуренция. Следващата група с пазарен дял 50-75% притежава първото условие - достатъчен пазарен дял за устойчиво положение на пазара, но другите фактори не действат в посока на създаване на конкурентна среда (виж табл. 6). При групата с най-висок пазарен дял условията на конкуренция са най-малки, но изглежда монополното положение дава възможност за постигане на сравнително по-добри резултати.

Представянето на предприятията според дела им на съответния пазар дава възможност те да бъдат групирани в две големи групи. Тези с пазарен дял до 50% имат относително по-високи резултати от останалите. Вторият извод е, че резултатите между двете групи не са толкова големи, т.е. пазарния дял не е толкова значим фактор за представянето на една фирма, както напр. е собствеността.

И четирите групи предприятия имат средни и високи относителни резултати. Липсва тази голяма пропаст, която съществува в анализирания по-горе структура по собственост между резултатите на новосъздадените частни предприятия и останалите.

3. Размерна структура и представяне на фирмите

3.1. Характеристика на размерната структура

Едни от най-забележимите промени през последните години в страните от Източна Европа настъпиха в размерните структури на предприятията. Изключително бързо нарастна броя на предприятията като все по-плътно започнаха да се запълват ниските етажи на размерната структура.

Процеса на създаване на нови предприятия в България протича по-бавно от централно европейските страни, но чувствително по-бързо от съседните страни. Това се дължи на по-ранното създаване на условия за развитие на малкия и среден бизнес. Още през 1991г. броя на предприятията в България на 100 хил. д. е 2-3 пъти по-голям от този напр. в Румъния и Албания и това съотношение се запазва и през следващите години.

Навсякъде в Източна Европа увеличаването на броя на предприятията има два източника - увеличаване на броя на държавните предприятия в резултат на разделянето на предишните големи обединения и създаването на нови частни предприятия. Първият фактор доведе в България до създаването на 6-8 пъти повече на брой държавни предприятия в промишлеността.

Много по-голямо значение има увеличаването на броя на предприятията в резултат на създадените нови частни предприятия. Тази група практически липсваше преди 1989г. "величението беше най-бързо през първите години, докато след 1994г. се наблюдава намаление на темповете, въпреки че абсолютния брой на нарастването се запазва сравнително голям (виж табл. 8). Ако се има предвид опита на централноевропейските страни все още не е достигнат прага на насищане, отвъд който броя на новосъздадените предприятия ще бъде приблизително равен на броя на отпадналите.

Таблица 8

Брой на предприятията в България по години

Предприятия	Години	1991	1994	1995	1996	1997
общ брой (хил.)		78,5	455,0	508,4	342,3	447,8
над 100 хил. жители		914	5339	6064	4014	5375

Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ.

Размерната структура на предприятията също се променя много бързо и все повече се приближава до нормална пирамида с широка основа. Специфичното за България е големия относителен дял на средните и големи предприятия. Основната причина е провежданата в продължение на няколко десетилетия политика на строителство на големи и средни заводи. Въпреки това в бъдеще могат да се очакват процеси, които да доведат до намаляване на броя и на относителния им дял. Не е завършил процеса на освобождаване на свръхнаетата работна сила, което ще доведе до преминаването на част от предприятията в по-ниска размерна група. След първоначалното разделяне, нормално е да се очаква в средносрочен период увеличаване на размерите на предприятията осъществено на пазарна основа - сливане, поглъщане, обединяване. Следователно не е лишено от основание очакването за нормализиране на броя на средните и големи предприятия.

Друга особеност е малкия брой и относителен дял на малките предприятия от 10 до 50 заети.³ Причината е, че новосъздадените частни предприятия са главно микро предприятия. Възможно е част от тях да увеличат размерите си, но затова е необходимо време и нормализиране на икономическите условия. Такъв естествен процес на растеж може да бъде ускорен от подходяща индустриална политика на държавата.

3.2. Представяне на предприятията с различни размери

При оценката на представянето на предприятията, принадлежащи към различни размерни групи според броя на заетите в тях се използват по-малко на брой показатели - 7 вместо 12-13. Липсват данни за показателите за динамика на процесите. Причината е, че голяма част от МСП са нови и са създадени през различни години след 1990г. Това прави резултатите по-малко представителни в сравнение с тези по другите структури, въпреки че са представителни за структурата по размерни групи, доколкото към тях се прилага еднаква мярка.

Отношение печалби/продажби. Малките и средни предприятия от нашата извадка съответно (под 50) и (51-250) са средно два пъти по-печеливши от средната за страната докато тези от (251-500) и особено с над 1001 заети имат 2 до 5 пъти по-лоши резултати. Може да се приеме, че за специфичните условия на България тези данни отговарят на експертните очаквания.

³ Transformation of the Enterprises Size Structure in Bulgaria. - Economic Thought, 1998, p. 63.

Отношение износ/продажби. Първото, което прави впечатление, е, че няма много големи разлики в дела на експорта по размерни групи, въпреки, че може да се забележи тенденцията по големите предприятия да имат по-висок дял с две изключения. Предприятията от най-малката размерна група (до 50) имат по-висок експортен дял от тези от следващата, което може да бъде обяснено с предположението, че малките предприятия, попаднали в извадката, са специализирани и експортно ориентирани.

Производителност. Най-високо производителни са най-малките предприятия (под 50) и (51-250) а необяснимо ниски стойности за този показател имат предприятията с 500 до 1000 заети.

Възраст на капитала. Наблюдава се чувствителна разлика във възрастовата структура на капитала при предприятията от различните размерни групи. С най-голям дял ново оборудване са предприятията с (0-50) заети - 40%, а веднага след тях следват тези с 50-250 заети - 32,59%. Новото оборудване заема най-малък относителен дял при най-големите предприятия - 9,62%.

Подобни са данните и за дела на старото оборудване. С най-нисък дял са предприятията с 51-250 заети (19,14%) и с по-малко от 50 заети (25,89%), докато най-големите предприятия имат двойно по-висок относителен дял на старо оборудване (45,39%).

Можем да кажем, че се очертават много ясно две групи предприятия - малки и средни (0-250) и средни и големи (251+) и първата група има няколко пъти по-добри показатели за възрастта на оборудването в сравнение с втората група предприятия.

Ниво на технологията. При самооценката на мениджърите за технологичното равнище на техните предприятия отново се наблюдава тенденцията на завишаване на показателите от страна на мениджърите на големите държавни предприятия. Това е най-вероятното обяснение за факта, че най-високи са показателите на размерна група 501-1000, а най-ниски на предприятията с по-малко от 50 заети.

Икономическа позиция. по този показател резултатите са много близки (3,48 до 3,56), с изключение на предприятията от размерна група (501-1000), чиито показател е 3,22.

Общо представяне. Сумирайки резултатите от отделните показатели за представяне (виж табл. 9) се вижда, че малките и средни предприятия (0-50, 51-250) имат по-добри резултати от по-големите предприятия (251-500, 501-1000, 1000+). Това не означава, че се наблюдава обратна тенденция между размера на предприятията и обобщения показател за тяхното представяне. Както се вижда тенденцията е противоречива - след първоначалното увеличение следва намаление при следващите две размерни групи и отново увеличение, но на по-ниско равнище, при последната размерна група.

Таблица 9

Общо представяне по размерни групи

	Година	Размерна структура				
		50	51-250	251-500	501-1000	1000
Производителност	95	75	100	50	12	44
Печалба/продажби	95	100	81	23	33	9
Износ/продажби	95	65	56	99	91	100
Капитал						
възраст 0-5	95	100	81	38	25	24
възраст 15	95	74	100	46	43	42
Ниво на технология	95	67	91	96	100	84
Икономическа позиция	95	100	99	99	90	98
Общо представяне		83	87	64	56	57

Съотношенията между резултатите на различните групи предприятия според техните размери е подобно на това което установихме при анализа на пазарната структура. Съществуват две големи групи предприятия. Тези с по-малко от 250 заети имат относително по-високи резултати от останалите. Предприятията от нито една размерна група нямат ниски, а само средни и високи показатели.

4. Класификация и изводи

Подходът, който се използва в това изследване, дава възможност да се излезе извън рамките на количествените, стойностни показатели за представяне на фирмите. С включването на динамичните и нефинансовите показатели се анализира по-скоро процеса на реструктуриране и приспособяване на предприятията към външните условия. Резултатите всъщност отразяват представянето на предприятията от гл.т. на това дали и доколко са реструктурирани. Освен това не би трябвало да се забравя, че резултатите са относителни - по-добро или по-лошо представяне спрямо предприятията от другите групи.

Използването на единен, обобщен показател за представяне на фирмите, който интегрира в себе си 7 до 13 различни стойностни и нестойностни показатели дава възможност да се открие по-ясно въздействието върху него на елементите на различните икономически структури.

Краткото запознаване с представянето на групите от предприятия според отделните индикатори показва, че техните стойности са уникални и варират в твърде голям диапазон, а подреждането на групите предприятия се различава твърде много. Може да се каже, че подреждането е почти уникално по всеки един показател. Съществуват много малко изключения. При индексите за представяне според формите на собственост например се наблюдават три еднакви подреждания ЧП>ПП>КДП>ДП, а в останалите 10 случая подреждането е уникално. При индексите за представяне на фирмите според пазарния им дял се срещат две двойки еднакви подреждания, докато в останалите девет случая то е уникално. Подреждането на групите предприятия според техния размер пък е уникално за всеки от индексите за фирмено представяне.

Таблица 10

Представяне на предприятията по икономически структури

Резултати	Стойност	Ниски	Средни	Високи
-----------	----------	-------	--------	--------

Структури			0-50	51-66	67-100
по собственост	ДП	46	x		
	КДП	38	x		
	ПП	49	x		
	ЧП	87			x
пазарна	0-25%	73			x
	25-50%	82,5			x
	50-75%	58	x		
	75-100%	60	x		
размерна	<50	83			x
	51-250	87			x
	251-500	64	x		
	501-1000	56	x		
	1000+	57	x		

Тези резултати показват много ясно с какви трудности се сблъскват изследователите на фирменото представяне в преходните икономики. Ако един изследовател реши да използва само един от показателите за фирмено представяне, неговите изводи могат да бъдат оспорени от всеки друг, който е използвал друг показател, въпреки че и двамата са били добросъвестни. Както беше посочени по-горе, надяваме се, че посочените трудности могат да се преодолеят с използването на Обобщен Индекс за Представяне.

Ако се опитаме да класифицираме резултатите на отделните групи предприятия от 3-те икономически структури на ниски, средни и високи /вж табл. 10/ ще установим наличието на групи, принадлежащи към различни структури, но с подобни показатели.

I група. Предприятия с високи относителни резултати новосъздадените частни предприятия, които имат пазарен дял до 50% и са с размери до 250 заети.

II група. Предприятия със средни относителни резултати - средните и големи предприятия с пазарен дял над 50%.

III група. Предприятия с ниски относителни резултати - държавните и наскоро приватизирани предприятия.

Може да се очаква, че предприятия, които съчетават в себе си посочените характеристики могат да принадлежат към посочените групи с ниски, средни и високи показатели за представяне, защото при тях ще се наслагва влиянието на различните фактори.

При тази групировка прави впечатление, че единствено държавната формата на собственост може да се разглежда като фактор за ниски показатели за представяне на предприятията. Има едно изключение - приватизирани предприятия, но трябва да се има предвид, че техните резултати са на границата, имат по-високи резултати от останалите /ДП и КДП/, приватизирани са от скоро и бихме могли да очакваме, че слабо загатнатата преднина може да се увеличи, ако анализираме по-продължителен период от време.

Интерес представлява класификацията на отделните групи предприятия ако анализираме и съпоставим техните *динамични* показатели със *статичните* им показатели за представяне (вж табл. 11).

Таблица 11

Динамични и статични показатели за представяне

Динамика	Ниски	Средни	Високи
Статика	/ 0-50/	/51-66/	/67-100/

Ниски /0-50/	КДП,ДП		50-75%
Средни /51-66/	ПП	75-100%	
Високи /67-100/		25-50%	ЧП,0-25%

Вижда се, че едната крайност са корпоратизирани и традиционните държавни предприятия, които не само имат ниски резултати, но и слаба тенденция за тяхното подобряване. Другата крайност са новосъздадените частни предприятия, с пазарен дял до 25%, при които високите резултати се съчетават с висок темп на тяхното подобряване. Очевидно е, че първата група е безперспективна, докато втората е с най-големи перспективи сред останалите.

Числовите стойности както на отделните, така и на обобщения показател за представяне не би трябвало да се вземат буквално, а като показатели, които показват преобладаването на една или друга тенденция. В този смисъл групирането на предприятията и направените класификации биха могли да се използват като основа за провеждане на определена политика за насърчаване или ограничаване на отделни групи предприятия, за промяна на отделните икономически структури.

Държавните предприятия показват по-лоши показатели за представяне отколкото частните. Необходимо е да бъде ускорена тяхната приватизация, за да се подобри представянето на икономиките като цяло. Възможността да се решат проблемите на представянето чрез корпоратизация на традиционните държавни предприятия е ограничена, а резултатите са противоречиви. Един от най-големите проблеми е подобряването на представянето на КДП. Техните относителни резултати са най-лоши от всички групи предприятия. Като се има предвид, че приватизацията на големите предприятия не се осъществява много бързо, една от основните насоки на индустриалната политика би трябвало да бъде подобряването на фирменото представяне на КДП преди тяхната приватизация. Много от проблемите могат да се дължат на полупазарната среда, в която оперират държавните предприятия, но това е още един аргумент в полза на по-бързата приватизация. Преобладаването на частния сектор в икономиката е едно от основните условия за създаването на адекватни пазарни институции в дадена страна.

Насърчаването на създаването на повече нови частни предприятия изглежда като най-добрата възможност за подобряване на представянето на предприятията. 'ази група предприятия имат не само най-добри показатели, но те също така се различават чувствително от тези на другите три групи. 'ози извод е валиден както за динамиката, така и за равнището на фирмено представяне. Но това не решава проблемите на държавните предприятия. Приватизацията на по-голямата част от тях остава на този етап по-успешното решение.

Създаването на повече нови частни предприятия ще подобри представянето на икономиката като цяло. По правило те са с малки размери и владеят малък дял от пазара. Следователно в тази група се натрупват високите резултати, които бяха разкрити при анализа и на трите икономически структури. Също така малките частни предприятия са

единствената група, която има както високи динамични, така и високи статични показатели за представяне. По тези причини политиката на насърчаване на създаване на повече малки частни предприятия изглежда като задължителен елемент от индустриалната политика, която трябва да се провежда в България.

ИКОНОМИЧЕСКИТЕ СТРУКТУРИ И ПРЕДСТАВЯНЕ НА ФИРМИТЕ В БЪЛГАРИЯ

Митко Димитров
(Резюме)

В студията е направена оценка и класификация на индустриалните предприятия в България в зависимост от представянето им според формата на собственост и юридическия им статус (традиционни и корпоратизирани държавни предприятия, приватизирани и новосъздадени частни предприятия), според пазарния им дял и според техния размер. Описани и сравнени са количествените и качествените аспекти на фирменото представяне чрез използването на съвкупност от 7 до 13 показателя за неговото измерване. Изведени са модели на представяне на предприятията в зависимост от съчетанието на динамичните и статичните показатели.

ECONOMIC STRUCTURES AND FIRM PERFORMANCE IN BULGARIA

Mitko Dimitrov
(Summary)

This study makes evaluation and classification of the industrial enterprises in Bulgaria according to their performance by the form of ownership and their juridical status (traditional and corporatized state enterprises, privatized and newly created private enterprises), by their market share and their size. Described and compared are the quantitative and qualitative aspects of the firm performance by using the complex of 7 to 13 indexes for its measurement. Shown are models of firm performance according to the combination of dynamic and static indexes.