

ПАЗАРНИЯТ ПРЕХОД В БЪЛГАРИЯ – ПЪТ КЪМ УТВЪРЖДАВАНЕТО НА РЕГУЛИРАНО ПАЗАРНО СТОПАНСТВО

Извършените икономически реформи в рамките на повече от десетилетие дават основание за преценка на зрелостта на пазарното развитие на българската икономика и за ориентацията ѝ към определен пазарен модел. От позициите на съвременната комперативистика е направен опит за аргументиране на тезата, че протичащите икономически тенденции утвърждават регулативния тип пазарно развитие, характерен за повечето държави и в частност за западноевропейските страни.

На основата на практическия анализ по три сравнителни икономически критерии, смятани за системно образуващи, се налага изводът, че в българския вариант на пазарен преход се наблюдават известни модификации на устойчивите характеристики на регулирания тип пазарно развитие, което е източник на проблеми и неуспехи на икономическата политика. Най-характерни са видоизмененията във взаимоотношенията между държавата и частния сектор, които са крайно неразвити и влизат в противоречие с конституционно регламентирания модел на социалната държава.

JEL: P52

Провежданите в рамките на повече от десетилетие дълбоки икономически реформи в българското общество не намаляват интереса и предизвикателствата за теорията и практиката към проблемите на националното ни развитие. Причините за това се свързват, от една страна, с участието на България в безпрецедентната по своите цели и мащаби трансформация от административно-централизирано към пазарно стопанство, започнала през 80-те години в Китай и обхванала страните от Централна и Източна Европа през последното десетилетие на XX век, а от друга, със сравнително бавното и неособено успешно реформиране на българската икономика в сравнение с останалите държави в пазарен преход.

В началото на прехода общественото съзнание закономерно насочи вниманието си към проблема за изграждането на механизмите и институциите на пазарното стопанство, търсейки отговор на въпросите кога и при какви условия и резултати ще приключи пазарният преход и българската икономика ще може да се определи като пазарноориентирана или „пазарно функционираща“. Този кръг от въпроси намери своята теоретична и практическа интерпретация в идеите на неокласицизма и либералната

¹ Ивона Якимова е доц. д-р в Икономически университет – Варна, тел: (052) 608828, e-mail: ivona@triada.bg.

икономическа философия, чиито основни заслуги са в извеждането и формулирането на обективните и закономерните основи на пазарните принципи и механизми и в разглеждането на пазарната система като универсална рамка на икономическото развитие. Възникналите впоследствие противоречиви мнения и политически оценки се ограничаваха главно в разногласията относно скоростта, последователността, отрасловата насоченост и социалната цена на извършващите се промени, като обществото споделяше безрезервно общата идея за безалтернативността на пазарния преход.

През последните няколко години и в теорията, и за нуждите на икономическата политика у нас все по-осезателно се налага необходимостта от решаването на нови проблеми, свързани с дългосрочните приоритети на пазарното развитие и избора на адекватен за българските условия пазарен модел. Практиката на напредналите държави показва, че зад общите закономерности на пазарно развитие се наблюдава регионално и национално пазарно разнообразие, което е източник на значими конкурентни предимства за страните и те грижливо го съхраняват и развиват във времето и икономическото пространство.

Проблемите на пазарното разнообразие се проявиха и сред реформиращите се икономики. Няколко години след началото на трансформацията се прояви устойчива тенденция за диференциация на източноевропейските държави, които при сходни стартови позиции и прилагане на еднотипни икономически реформи постигнаха съществени различия в крайните икономически и обществени резултати. Закономерно възниква въпросът към какъв модел на пазарно развитие се ориентира българската икономика и доколко този модел отразява адекватно възможностите на обществото да използва оптимално съществуващия национален ресурсен потенциал за постигането на определени икономически цели?

В опит за теоретична интерпретация на поставения проблем и търсейки доказателства от съществуващата икономическа практика на българския пазарен преход, **цел** на изследването е аргументацията на тезата, че по силата на конкретните икономически, социо-културни, исторически и политически фактори българският вариант на пазарно развитие гравитира около **регулирания (координиран) пазарен модел**, типичен за по-голямата част от страните в света и в частност за европейските държави. В същото време редица икономически процеси показват, че типичните за регулираното пазарно развитие характеристики са модифицирани в известна степен в българския си вариант и това несъответствие е източник на сериозни ограничения и неуспехи на икономическата политика. Смисълът е научният анализ да идентифицира подобни разминавания с основните характеристики на регулираното пазарно развитие и те да бъдат взети под внимание от съответните органи при изработването на икономическата философия на националната икономическа политика.

1. Пазарни модели и критерии за сравнително изучаване на националните икономики

Ако закономерността и универсализмът на пазарното развитие се свързват с идеите на класицизма и либерализма, то пазарното разнообразие има своите теоретични корени в институционализма и неоинституционализма, върху които след Втората световна война и особено през последното десетилетие се разви компаративистиката или сравнителният икономикс.²

В българската и чуждестранната специализирана литература съществува голямо разнообразие от мнения и идеи относно видовете пазарни модели, техните характеристики и критериите, въз основа на които е възможна една или друга класификация.³ От позициите на поставената научна цел на изследването по-важен е въпросът за **типизирането на развитите пазарни икономики**, първо, поради обстоятелството, че цел на всяка преходна икономика е достигането на определена пазарна зрялост и второ, предвид необходимостта от национален избор на определен еталон за пазарно развитие, който да материализира дългосрочните цели на икономическото развитие и да мотивира икономическите агенти към достигането на определени резултати.

От българските автори М. Кънев прави разграничение между англосаксонския и германо-японския модел, с уговорката, че „има различия и между германския и японски капитализъм по степента на развитие на акционерното дело, на децентрализма, на социалната осигуреност и т.н.“⁴ Според М. Марикина „едно от възможните разделения в моделирането на стопанските системи е: стопански модел от англосаксонски тип, японско-

² Като обособено теоретично направление на съвременния икономикс компаративистиката възниква във връзка с обособяването на двете икономически системи – социалистическата и капиталистическата, и икономическото съревнование между тях. В рамките на 50-те и 80-те години на XX век основен научен подход при икономическите сравнения е този на -измите, според който двете икономически системи съществуват непримирими идеологически, политически и икономически различия. Прилагането на конфронтационен и идеологически детерминиран научен подход води до едностранчиво и волунтаристично оценяване на характеристиките на икономическите системи и през този период науката за икономическите сравнения е изцяло в услугите на политиката и господстващата идеология. Настъпилите промени в посока към универсализация на пазарното развитие предизвикаха трайни изменения както в научния подход, така и в обекта на сравнителните икономически изследвания. Подходът на -измите беше заменен от интердисциплинарен, социо-икономико-политически подход, при който икономическите сравнения се основават както на система от икономически, така и на неикономически фактори и критерии, чрез които се открояват пазарните различия на регионална и национална основа и които са източник на конкурентни предимства, а не на икономическо противопоставяне.

³ У нас най-трайни и целенасочени научни интереси в областта на компаративистиката има проф. Нансен Бехар (Вж. Сравнителен анализ на икономическите системи. Теории, реалност, тенденции, С., Партиздат, 1982.). През последните години се появиха интересни публикации по тези проблеми. Вж. Кънев, М. Преходът към пазарна икономика – модели и политика. – Икономически изследвания, година IX, 2000, N 2; Манов, В. Уроците от българския преход. С., Сиела, 2001; Марикина, М. Сравнителен анализ на стопанските модели в светлината на неолиберализма. С., ИК Реал, 2001; Брайкова, Т. Модерните социални държави – политика на САЩ, Великобритания, Германия и Швеция. С., А-3 Ltd., 1998; Дончева, М. Някои икономически аспекти на скандинавския модел. ПУ „П. Хилендарски“, N 7, 1995 и др.

⁴ Кънев, М. Цит. съч., с. 15.

източноазиатски тип и социално пазарно стопанство (немско-западноевропейски тип).⁵ Основа за подобно класифициране е мястото и ролята на държавата по отношение на пазара.⁶

Ако се възприеме „дихотомията“, системно-структурен подход за анализа на пазарната икономическа система като „качествено определена съвкупност от алтернативни и взаимосвързани помежду си спонтанни и съзнателно развивани в обществото пазарни и непазарни механизми, институции и организации, чрез които човешкият фактор материализира универсалните обществено-икономически цели и решава основните дилеми на икономическото и социално развитие“, ⁷ то фундаментален критерий за обособяването на отделни типове (видове) пазарни модели е полюсното или алтернативното съотношение и баланс между отделните елементи на системата, т.е. пазарните и непазарните (административно-нормативни) механизми и съответните им институции и организации. При подобен подход основното разграничение е в рамките на двата възможни крайни полюса – пазарноориентиран или либерален тип и регулиран (координиран) пазарен модел.

Първият модел се характеризира с преобладаващото развитие на *пазарните* елементи и връзки на икономическата система и с относително по-слабото присъствие на непазарните, които с косвеното си влияние върху икономическите отношения осигуряват институционалната рамка и нормативната база на пазара и неговите основни характеристики – конкурентност, ефективност, иновационни стимули и динамика. Той илюстрира развитието на относително малък брой държави, общото между които са силните икономически, политически, културни и исторически връзки с Великобритания и изградената от нея британска империя в периода между края на XVIII и първата половина на XX век и възприетия английски език като официален национален език. Поради това пазарноориентираният или либерален пазарен модел се нарича още **англосаксонски** и той е теоретичният или философски еталон за развитието на страни като САЩ, Канада, Австралия, Нова Зеландия, Великобритания и Ирландия.

Негова алтернатива е **регулираният (координиран)** пазарен модел, при който *непазарните (административно-нормативни)* елементи и връзки имат по-голямо значение за вземането на икономическите решения на микро- и на макроравнище, без да подменят основополагащата роля на пазарните елементи при пазарната икономическа система. Към този модел гравитира националното развитие на по-голямата част от държавите в света. За разлика от англосаксонския регулираният пазарен модел не е хомогенен и

⁵ Марикина, М. Цит. съч., с. 9.

⁶ Подобни са и възгледите на американския политолог Р. Гилпин, който разглежда отделни „национални системи за политическа икономия“ – американска система на пазарноориентиран капитализъм, японска система на еволюционен капитализъм и германска система на социалнопазарен капитализъм. Като база за разграничение на трите системи авторът възприема икономическата роля на държавата и корпоративното управление и частната бизнес-практика (Вж. Гилпин, Р. Глобална политикономия (разбиране на международния икономически ред). С., Изд. „Дамян Яков“, 2003, с. 186-220.

⁷ Дефиницията на пазарната система и избраният „дихотомен“ подход е теоретично аргументиран в Якимова, И. Пазарен универсализъм и пазарно разнообразие (дисертационен труд). с. 16-70.

той има различни национални или регионални разновидности в зависимост от акцентите на икономическата сфера на приоритетно използване на непазарните регулатори. Например източноазиатският или японският модел фокусира върху развитието на йерархичните (непазарни) регулатори в сферата на икономическите решения, германският и скандинавският социални пазарни модели развиват основно непазарните преразпределителни механизми и институции, докато френското пазарно развитие се ориентира към специфичните непазарни координационни регулатори, каквото е планирането и противоречивата му връзка с пазара.

Всички национални икономики, в т. ч. и преходните, в конкретните си пазарни характеристики стоят близко до един от двата полюси пазарни модела и развитието им може да бъде определено като пазарноориентирано или регулирано. Открояването и аргументирането на основните характеристики на двата модела би позволило да се сравнят практическите резултати от българския преход с тези на развитите пазарни икономики и да се потвърди или отхвърли тезата относно принадлежността ни към регулирания тип пазарно развитие, типичен за западноевропейските държави.

Важно условие за диференцирането на основните характеристики на двата типа пазарно развитие е изборът на *системата от показатели* за сравнителни изследвания. Универсализацията на световното развитие в посока към пазарно решаване на основните икономически дилеми утвърди икономическия детерминизъм и приоритетното значение на *икономическите фактори*. В групата на икономическите детерминанти основно е значението на такива параметри като ресурсната осигуреност и характера на националната (регионалната) производствена функция, правата на собственост и взаимоотношението между частен и държавен сектор в икономиката, характеристиките и баланса в съотношението между пазарните и непазарните координационни механизми, формите на разпределение и преразпределение на обществения продукт и произтичащите от тях процеси на диференциация и поляризация на доходите, динамизма, ефективността и потенциала за икономически растеж. По някои от критериите отделните национални икономики показват устойчиво сходство в характеристиките и това дава основание те да се определят като задължителни и системно образувачи.⁸ Тези критерии стоят в основата на оценката на икономическите фактори и по техните характеристики може да се съди за типологията на пазарния модел. Информация за стойностните характеристики на посочените параметри дава системата на националните сметки на съответните държави. През последното десетилетие се утвърждава и международната практика за разработването на глобални (международни) икономически индекси, най-известни от които са индексът на националната конкурентоспособност, икономическата свобода, корупцията и човешкото развитие. Тяхното

⁸ Според наши изследвания на основата на сравнителния анализ на 6 развити пазарни икономики, принадлежащи към двата модела, към системообразуващите критерии се отнасят: **правата на собственост** и отношението между частен и държавен сектор; **координационните и информационни механизми** и отношението между пазарно и държавно регулиране и **разпределителните механизми**, респ. съотношението между пазарно и непазарно разпределение на обществения продукт (Вж. Якимова, И. Цит. съч., с. 133-135, 248-251).

значение за икономическите сравнения ще нараства в перспектива с оглед предимствата на използваната единна методика и относителната безпристрастност на получените резултати, тъй като международните индекси се измерват предимно от академични и международни неправителствени организации.

Открояването на пазарното разнообразие на двата типа модели е непълно без отчитане ролята на *неикономическите фактори*. За развитите пазарни икономики те имат допълващо значение, тъй като катализират влиянието на икономическите фактори в положителна или негативна насока. Практиката на преходните пазарни икономики показва, че влиянието на политическия, социо-културния, историческия или моралния фактор може да се окаже решаващо за успеха на икономическите реформи поради техния преобладаващо съзнателен и целенасочен обществен характер. Включването на неикономическите фактори в сравнителния анализ дава по-широки възможности за отчитане ролята на човешкия ресурс като основен елемент на пазарната система и разкрива по-пълно действието на един от основните принципи на общественно-икономическото развитие – холизма, според който икономическата система е сърцевина и неделима част от обществената система, а човешкият ресурс има своите социо-културни и политически измерения, които предопределят и рамкират неговите икономически характеристики.

1.1. Основни характеристики на англосаксонския модел

Утвърждаването и разцветът на англосаксонския пазарен модел съвпадат исторически с *конкурентния* характер на световното пазарно развитие до края на XIX и началото на XX век, когато пазарите са ефективен и все още единствен регулатор на икономическите процеси, а свободната пазарна конкуренция чрез механизма на гъвкавите пазарни цени създава мощни стимули за икономическите агенти за иновационно продуктово развитие. Либералните идеи, върху които се базира философията на модела, отразяват адекватно съществуващата дотогава икономическа реалност и формират социално-политическа и обществена среда, която създава благоприятни условия за бърз икономически прогрес и повишаване на благосъстоянието.

Възраждането на идеите на либерализма и открояването на предимствата на англосаксонския тип пазарно развитие в сравнение с неговата алтернатива – регулираното пазарно стопанство, имат своите фундаментални причини в качествените изменения на световното икономическо развитие от края на 70-те и началото на 80-те години на XX век. След период от близо осем десетилетия на системно регионално и национално обособяване, в рамките на който държавното регулиране и останалите прояви на държавна намеса съдействат активно за успешното следвоенно възстановяване на отделните страни и за неутрализирането на пазарните несъвършенства, нарастващите *центростремителни* тенденции в световното стопанство обективно преместват акцента върху възобновяване на преобладаващото значение на пазарното регулиране, главно на регионално и световно равнище. Разширяването на границите и качествено новото съдържание на транснационализацията, интеграцията и

глобализацията на производството и капитала довеждат до силно „отваряне“ на националните икономики и до засилващото се влияние на световните пазари за решаването на националните проблеми на развитие.

Процесът на икономическото сближаване се катализира особено от началото на 80-те години на XX век, когато съчетаването на структурни и циклични кризи налагаше гъвкавост и бързо адаптиране на националните икономики към изискванията на научно-техническото развитие, по-конкретно към масовото развитие на компютърните технологии и комуникационните средства, генното инженерство и биотехнологиите. Революционите преобразувания на структурното переустройство за всяка икономика изисква огромни обществени разходи, свързани с пренасочване на ресурси, инвестиции, в т. ч. „рискови“ капитали, засилена предприемаческа инициативност, иновационна конкуренция и поемане на риск, характеристики, типични за пазарноориентираните икономики.

Водеща роля в процеса на структурното переустройство и засилващата се на тази основа интеграция и глобализация има частният сектор и неговата най-развита фирмена структура – **едрият корпоративен бизнес** или големите национални компании. Глобализираният корпоративен частен бизнес в лицето на американските и британските ТНК има основната заслуга за утвърждаването на икономическата интеграция и глобализация посредством създадената ресурсна, производствена, финансова и технологична мрежа от връзки и зависимости, чрез която се създават условия за американизиране на световното стопанство и за по-рационално и ефективно използване на съществуващата ресурсна и технологична база в света в интерес на едрия частен капитал. Държавата не участва пряко и не подпомага процеса на транснационализиране и глобализиране на големите фирми. Тяхното развитие е относително автономно и следва логиката на пазарната целесъобразност. Нещо повече, англосаксонският пазарен модел допуска слабо развитие на държавната собственост, и то по-скоро като изключение, отколкото като правило.

Ролята на държавата е по-осезателна в информационното осигуряване на икономиката и вземането на икономическите решения. Държавният инструментариум от англосаксонски тип разчита главно на *косвените* инструменти – икономическото законодателство и паричната политика, които са дълговременни регулатори на икономическия растеж и подпомагат и рамкират по-успешното действие на пазарите.

Аналогични са и връзките между пазара и държавата в сферата на разпределителните процеси. Общественият продукт се разпределя основно на факторните пазари, докато преразпределителните процеси от страна на държавата са слабо развити и се отнасят до задължителните елементи на политиката на доходите – системата на трансферните плащания и финансиране на социалната инфраструктура. Пазарноориентираният характер на разпределителните процеси създава условия за мотивация и стимулиране на пазарните агенти към по-ефективно използване на оскъдните икономически ресурси, но в същото време засилва диференциацията и поляризацията на доходите и във времето увеличава социалните конфликти и проблеми в страната.

Ако се обобщят предимствата на англосаксонския модел, то те се свързват с възможността за по-бързо и ефективно приспособяване в условия на кризи и *революционни* преобразувания в икономиката, с успешното материализиране на постиженията на научно-техническия прогрес и с осигуряването на динамично и устойчиво икономическо развитие в конкурентна икономическа среда на национално или световно равнище. Цената на *икономическата ефективност* – основна характеристика на англосаксонския модел, е високата интензивност и напрегнатост на труда и усилията на човешкия ресурс, силната конкуренция и състезателност, изискващи значима обществена енергия и дисциплина на използване на производствените фактори, и засилването на социалната и икономическата неравномерност, която поражда обществени конфликти и различия.

1.2. Основни характеристики на регулативния пазарен модел

Регулираният или координиран тип пазарна икономика е типичен за държави с по-късно развитие на капиталистическите отношения и индустриализация, за които националната стратегия на икономическото догонване е дълговременна черта на икономическата политика. В тези държави зараждащият се частен капитал и особено корпоративните му структури не са в състояние успешно да се противопоставят и конкурират с американските и британските фирми, което закономерно води до необходимостта от подкрепа от страна на държавата и до утвърждаването на дълготрайни и дълбокопознавателни връзки помежду им. Независимо от националното разнообразие на тези връзки и акцентите на взаимоотношенията между държава и корпоративен частен капитал във всички страни от регулативен тип държавата има трайно икономическо присъствие, което в различните периоди или променящи се цели на националното развитие проявява тенденция да нараства или да се съкращава. Характерът на взаимоотношенията между корпоративния частен капитал и държавата във всички развити страни показва еднотипност и устойчивост – тези връзки са **допълващи и съподчинителни**, т.е. държавата подпомага конкурентоспособността на националните фирми, но не засяга или ограничава фирмените интереси и сфери на действие. Едрият национален частен капитал е основен двигател на икономическия растеж в страните с регулиран тип пазарно развитие, а държавата изпълнява *подчинителна (субординираща)* икономическа роля. Практиката показва, че с изградените институции и акцентите върху отделните нейни функции държавната интервенция не подменя основополагащото значение на частния капитал, а по-скоро допълва и подпомага неговата международна изява и конкурентност, гарантирайки му благоприятна икономическа среда и подsigурявайки го с определени предимства.

Особено място на засиленото държавно присъствие се пада на *социалните* измерения на националната политика на регулираните пазарни икономики. Независимо от съществуващото многообразие на проявлението на политиката на доходите държавата разглежда социалната сфера като ключ към спечелване на националното съгласие и източник на стабилност и единство на нацията. **Социализирането** на пазарните отношения е един от основните разграничители между либералното и регулативното начало в

пазарното развитие. За повечето държави дилемата между пазарноефективното и социалносправедливото се решава в полза на такива обществено значими потребности като социалната защита, социалната осигуреност, достъпното образование и здравеопазване. Националната философия на подобно обществено съзнание е свързана с приоритетното извеждане на човешкия ресурс като цел и основа на икономическото благоденствие и подчиняване интересите на индивида на тези на обществото и нацията.

Засилването на централизираното и съзнателното начало в управлението на икономическите процеси издига ролята на *неикономическите фактори* на по-високо равнище в сравнение с либералните пазарни икономики. Обща социална характеристика на държавите с регулирано пазарно развитие е по-силно изразената *колективистична* структура на обществото в сравнение с *индивидуализма*, типичен за пазарния либерализъм. Значително е и влиянието на *културния* фактор, който цивилизова пазарните отношения и издига духовните и моралните стимули за разлика от материалните, които доминират при англосаксонския модел.

Силата и предимствата на регулираното пазарно развитие са в *еволюционното* историческо развитие, когато управляваната от държавата конкуренция и стриктно преследваните национални цели гарантират потенциала на националното развитие и осигуряват сполучливото съчетаване на икономическия растеж със социалната сигурност и благоденствие. Особен заряд на модела се наблюдава при екстремалните икономически ситуации на следвоенно възстановяване или икономическо догонване, когато се мобилизира националният ресурсен потенциал за решаването на значими национални проблеми и цели. В периоди на революционни и структурни преобразувания и особено при „отваряне“ на националните икономически рамки регулираното пазарно развитие показва симптоми на икономическо забавяне и пазарни дефекти, изявяващи се по различен начин в отделните държави. Така от средата на 80-те и началото на 90-те години повечето развити регулирани пазарни икономики изживяват своеобразен спад, изразен чрез общото влошаване на макроикономическата конюнктура, намаляване стойностите на основните макроикономически параметри и изостряне на проблемите в развитието на отделни сфери и сектори в икономиката. Преодоляването им във всеки един от случаите налага ревизиране на съществуващото статукво във взаимоотношенията между частен капитал и държава и търсене на по-оптимални форми за тяхното ефективно обвързване.

2. Частна и държавна собственост в условията на българския пазарен преход

В сравнителен план проблемът за формирането на частен сектор в икономиката и анализът на обособилите се фирмени структури и техните взаимоотношения помежду им, както и тези с държавата е отправна точка за оценката на типа и философията на зараждащото се пазарно развитие и за потенциала на националния частен капитал да участва активно в процесите на международната интеграция и глобализация.

Пазарната реформа в страните от Централна и Източна Европа намери най-голямото си предизвикателство в смяната на собствеността и легитимирането на частната собственост като фундамент на изграждащото се пазарно стопанство. Трудността произтичаше от обстоятелството, че старата система от административно-централизиран тип имаше за своя икономическа основа държавната собственост, която за отделни социалистически държави (вкл. България) достигаше граници в рамките на около 100%. Оттук процесът на замяната на държавната собственост с частна се оказа не само разграничителната линия за оценката на ефективността на протичащите пазарни реформи, но и основната предпоставка за осъществяването на редица други закономерности на преходния период – реструктурирането, институционалното строителство, динамизирането на растежа и др.

Раздържавяването на българската икономика се оказа продължителен и незавършен все още процес, чиито форми, динамика и икономически ефекти следваха промените в политическия цикъл и отразяваха последователно политическата легитимация на различни интереси и виждания на отделните групи в обществото. Силната политизация е характерна преди всичко за **приватизацията** като основен метод на формиране на частния сектор в българските условия и в по-малка степен за **„инвестициите на зелено“** или създаването на нови частни фирмени структури.

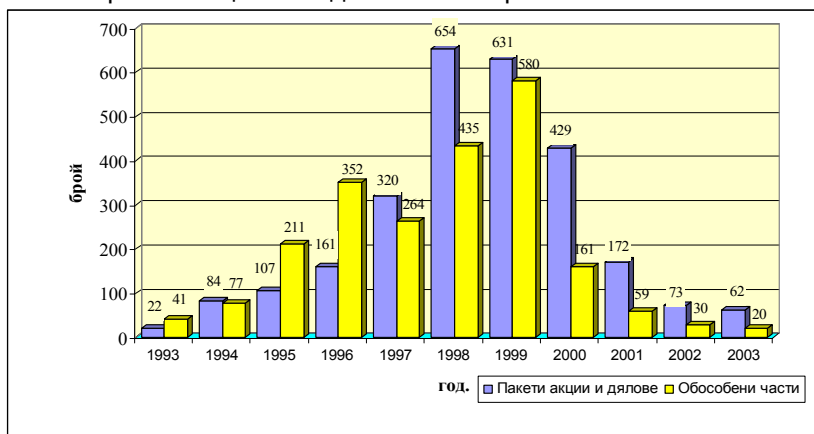
Ако се проследят формите и динамиката на приватизационната практика, ще се установи пряката връзка между политическата ситуация в страната и състоянието на приватизационния процес. „Политическата икономия“ на приватизацията се проявява в това, че до 1997г. – период на политическа нестабилност и смяна на пет правителства, в страната се приватизират едва 20% от държавната собственост, като прилаганите основни форми – частно разпореждане с държавни активи, реституция на земята и градската собственост, а впоследствие – масовата приватизация, отразяват различните политически възгледи на управляващите правителства.⁹ В рамките на единствения пълен политически мандат на управление на ОДС и неговите две правителства се раздържавяват 60% от държавните активи, а идването на власт на НДСВ се свързва с приватизирането на допълнителни 3% от собствеността. И при двете последни управления надделява касовата или пазарна приватизация, т.е. процесът се нормализира от гледна точка на прилагането на пазарните процедури.

Подобна концентрация и активизация на приватизационния процес през периода 1997-2003г. се наблюдава и по отношение на броя на извършените приватизационни сделки (вж. фиг. 1).

⁹ Тук се има предвид силната политическа окраска на приватизационния процес, която наложила правителствата на Андрей Луканов, Димитър Попов, Филип Димитров, Любен Беров, Жан Виденов, преминавайки през частното източване на държавните предприятия, реституцията и впоследствие масовата приватизация (Вж. Станчев, К. Анатомия на прехода. Политическа икономия на прехода, 15-21 ноември 2003, с. 33).

Графика 1

Приватизационни сделки в българската икономика



Източник: Агенция за приватизация. *Анатомия на прехода*. – Капитал, 15-21.11.2003, с. 33.

От фиг. 1 се вижда, че най-интензивен е процесът на приватизиране на държавни фирми в периода 1998-1999г., като преобладава продажбата на пакети акции и дялове в сравнение с приватизирането на обособени части от държавните предприятия. Общо приватизационните сделки от страна на министерствата са значително повече в сравнение с извършените от Агенцията за приватизация, като тази тенденция е нарушена едва през последните две години.¹⁰ Прилагането на всички възможни приватизационни техники показва, че най-значим икономически ефект носи касовата или пазарната приватизация – не само от гледна точка на интересите на държавата (постъпления в държавния бюджет), но и от позицията на перспективите за развитие на приватизираното предприятие.

Що се отнася до *реституцията*, макар и обществено приемлива като форма,¹¹ тя доведе до необосновано развитие на рентните отношения,

¹⁰ За целия период 1993-2002г. броят на приватизационните сделки на министерствата изпреварват тези, осъществени от Агенцията по приватизацията. Например за 1993г. министерствата са извършили общо 52 сделки срещу 11 на агенцията; за 1994г. – 125 срещу 36; 1995г. – 150 срещу 68; 1996г. – 366 срещу 147; 1997г. – 501 срещу 83 сделки. Тенденцията се запазва и през следващия период на активна приватизация – през 1998г. министерствата осъществяват 913 сделки, а АП – 177, през 1999 година, която е пикова за извършените продажби на държавни активи, министерските сделки са 981, а тези на АП са 230, през 2000г. – 497 срещу 93; 2001г. – 148 срещу 83. Едва през 2002 и 2003г. Агенцията по приватизацията е извършила повече сделки от министерствата – за 2002г. те са 76 срещу 27, а за 2003 година – 83 срещу 2. Вж. Станчев, К. *Анатомия на прехода*. Политикономия на раздържавяването. – Капитал, 15-21 ноември 2003, с. 35).

¹¹ Реституцията е един от отличителните белези на раздържавяването в България. Във всички останали държави (Унгария и Чехия) тя използва или компенсации, или не засегна права на значителни части от населението, или се прилага към физически съществуващи активи. Нещо повече, официалната приватизация в България стартира с приемането на законите за реституцията на земята и градската собственост от 1992г. За около 4 години 80% от заявленията за възстановяване на собствеността са удовлетворени. През 1997г. е приет и Закон за правата над горите, като за частно ползване са определени само 15% от съществуващите гори. Реституционният процес приключва с приетият през 1998г. Закон „Лучников“ който създава компенсационни инструменти за възмездяване на физически невъзстановимата

които от своя страна не толкова засилиха стимулите за по-добро и грижливо съхранение и разширяване на получените активи, колкото доведоха до общо увеличение равнището на цените на стоките на продуктовите пазари.

Още по-неефективна се оказа реализацията на *масова приватизация*, която първоначално също срещна широка обществена подкрепа. Зад идеята за социално справедливо компенсиране на труда на поколения, създатели на икономическо богатство в страната, масовата приватизация доведе до съсредоточване на активите и контрола на приватизираните държавни фирми в ръцете на бившите ръководства, които участваха активно в учредените 81 приватизационни фонда.

Масовата приватизация протича в две последователни вълни и обхваща не повече от 15% от всички държавни активи. През първия етап се предлагат дялове на 1050 държавни фирми, които варират между 10 и 90%. От предложените 85 млн. акции са продадени около четири пети, или близо 80%, което е свидетелство за първоначален значим обществен интерес. Лицензираните от Комисията по ценни книжа фондове изкупуват боновите книжки на гражданите, а с това и дяловете на около 700 компании. Акции на половината от тях са обект на покупко-продажба още преди изтичането на неясно определените от закона срокове, което илюстрира и факта, че от целия списък на предложените за раздържавяване фирми около една трета са пазарно атрактивни.

Втората вълна е от началото на 1999г. и тя се осъществява при нова концепция поради смяната на политическото управление в страната. Ако първоначалната идея на социалистическата партия от средата на 90-те години е *социалната приватизация*, то при управлението на ОДС акцентът пада върху *скоростта* на извършване на приватизационния процес. Предлагат се миноритарни дялове до 5% от държавните предприятия, като приватизационните фондове са лишени от правото да участват в тяхното изкупуване. Цените не са фиксирани, а се определят в зависимост от пазарния интерес, като се въвеждат и новите платежни средства – компенсаторните разписки, които са търгуеми. Привидно използваните процедури – публично оповестен търг, преговори с потенциални купувачи, продажби по чл. 35 (без търг или конкурс), публично предлагане на акции и централизиран публичен търг, са традиционни и достатъчно изпитани от практиката методи, които осигуряват равнопоставеност и равни възможности на потенциалните купувачи. В действителност обаче отделни нюанси в процедурите относно сроковете и посредниците създават предпоставки за съмнения за облагодетелстване на отделни лица. Например средният срок за извършване на една „голяма“ сделка (осъществена от министерство или АП) е 17 дни, а за приватизационни покупки на общинско или градско равнище – 6-7 дни. Подобни срокове са възможни само при използване услугите на посредници, които имат достъп до вътрешна информация.¹²

национализирана собственост. Първоначалната оценка на тези инструменти е 1.5 млрд. лв. Според агрегирани данни от няколко изследвания на НЦИОМ от 1992-1993г. кръгът на привържениците на реституцията изобщо обхваща 45% от гражданите в страната, докато тези, които смятат, че трябва да се реституира земеделската земя, са 59%. (Вж. пак там, с. 36).

¹² Пак там, с. 38.

Още по-дискредитираща се оказа скритата *приватизация на източване на държавни предприятия* от частни фирми, близки до ръководствата. Тази типично българска форма на раздържавяване, която беше особено разпространена в началото на прехода, създаде условия за възраждането на негативното отношение към частната собственост и капитал у нас от началото на XX век. В общественото съзнание трайно се зароди нагласата за „номиниране“ на определени лица и за тяхното фаворизиране от страна на различни партийни кръгове и групи, чиито финансов успех и икономическо влияние е пряко свързано с политическите позиции на „протекторите“.

В същото време сред политическия елит имаше негласен консенсус държавата да запази от приватизация колкото може по-продължително най-големите държавни монополи (енергийния, тютюневия, комуникационния) и по този начин властовият ресурс да съхрани икономическото си влияние в най-печелившите икономически сфери. За разлика от останалите страни в пазарен преход, които приключиха с приватизацията още в средата на 90-те години, *„българското състояние е полудържавна икономика, слаб държавен сектор във видимата част на икономиката, популистки партии (или партии) на власт и в опозиция, непрозрачност на отношенията на властта с бизнеса плюс парцелирано общество без интерес от равни стопански и правни възможности“*.¹³ Близо 17%, или една пета от държавните активи предстоят да бъдат приватизирани и това се отнася предимно до естествените монополи, чиито икономически ефекти от частното стопанисване са спорни при нормално функционираща пазарна икономика.

Ако се обобщи ролята на приватизацията като основен инструмент за смяната на собствеността, може определено да се посочи, че макар и незавършен, този процес е твърде противоречив в своите крайни резултати. Като цяло той не създаде условия за утвърждаването на жизнен и ефективно функциониращ частен сектор, чиито икономически потенциал и възможности да формират положителна нагласа в обществото за извършения радикален преход и за неговата икономическа и социална целесъобразност.

Специално внимание при оценката на приватизационния процес заслужават чуждестранните инвеститори и тяхното участие при формирането на частния сектор в българската икономика. Това се дължи на обстоятелството, че крайно ограничените и политически зависими вътрешни ресурси не позволиха създаването на модерни и технологично развити частни фирми. В този смисъл привличането на чуждестранни инвестиции означаваше за българската икономика не само допълнителен капиталов ресурс, но преди всичко трансфер на нови технологии, управленско ноу-хау, фирмена пазарна култура и поведение, крайно необходими като условия за успешното развитие и налагане на конкурентни предимствата на частния сектор в сравнение с държавните предприятия.

¹³ Станчев, К. Ролята на конституцията, правата на собственост и институциите. Анатомия на прехода. – Капитал, 24-31 октомври 2003, с. 31.

Таблица 1

Приток на преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) в отделни
източноевропейски държави (млн. дол.)

Страни	1990г.	1991г.	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.
Източна Европа	-	-	-	-	-	-	8867	11303	17523	19997	21775	21784
Албания	0	0	20	58	53	70	90	48	45	41	143	207
България	4	56	42	40	105	90	109	505	537	819	1002	694
Хърватска	0	0	16	120	117	114	511	533	932	1458	1077	1512
Чехия	132	513	1004	654	869	2562	1428	1300	3718	6324	4986	4916
Унгария	311	1459	1471	2339	1146	4454	2275	2173	2036	1970	1649	2443
Полша (кеш)	10	117	284	580	542	1132	2768	3077	5130	6474	8293	6995
Румъния	0	40	77	94	341	419	263	1215	2031	1041	1037	1157
Словакия	18	82	100	195	269	308	353	220	684	390	1925	1475
Русия	0	100	1454	1211	690	2066	2579	4865	2762	3309	2714	2469
Балтийски държави	-	-	119	238	460	454	685	1142	1863	1139	1176	1143
Централна Европа	476	2236	2970	3880	2942	8606	6998	7105	11784	15265	16990	16333
Югоизточна Европа	-	-	-	-	-	-	984	3056	3876	3593	3609	4309

Източник: Economic Survey of Europe, 2003, N 1, Statistical Appendix, p. 239.

Още в началото на реформите политическият фактор осъзнава необходимостта от привличането на чужди капитали и приема една от най-либералните законови и институционални рамки за тяхното регулиране в региона.¹⁴ Тя обаче не се оказва достатъчно атрактивна за привличането на чужди капитали, доказателство за което е както по-ниският обем на ПЧИ в България в сравнение с останалите преходни държави, така и слабият инвеститорски интерес до 1997г. (вж. табл. 1).

Данните от табл. 1 показват, че до 1996г. инвестиционният приток е незначителен и за първите 6 години от реформите в страната са влезли общо 446 млн. дол. Само през 1997г. в българската икономика са инвестирани 506 млн. дол. или повече, отколкото за целия предходен период, и тази нарастваща тенденция се запазва и през следващите години, макар че след 2001г. бележи известен спад. България е сред страните с нисък инвестиционен интерес в региона и е сравнима единствено с Хърватска, Словакия и Румъния.

Прави впечатление, че чуждестранните инвеститори участват в по-малка степен в приватизационните процеси (изключение са 1994 и 1997г.), а по-голям е интересът им към другите форми на инвестиране, в т. ч. капиталовите пазари и „инвестициите на зелено”.¹⁵ От 33028 чуждестранни сделки за периода 1992-2000г. на обща стойност 3929 млн. долара, 2090.5 млн. дол. са под формата на ново строителство, 1 671.5 млн. дол. – на приватизационни сделки и 167 млн. дол. – на капиталови инвестиции.¹⁶

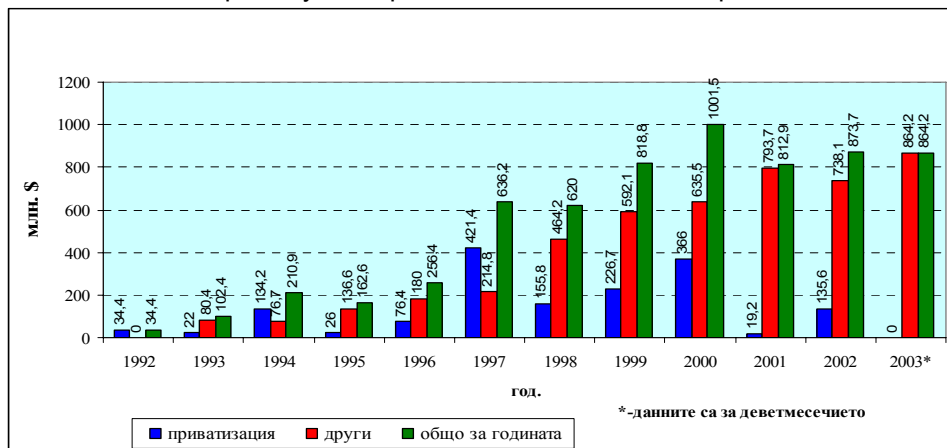
¹⁴ По-подробно по този въпрос вж. Stefanov, R. The Role of Direct Investments in the Process of Accession to the European Union. The Bulgarian Experience, EMERGO. – Journal of Transforming Economies and Societies, Summer 2001, Vol. 8, N 3, p. 77-79.

¹⁵ Според методологията на Агенцията за чуждестранни инвестиции в България „инвестициите на зелено” включват тези в ново строителство, допълнителните инвестиции в компании с чуждо участие, реинвестициите и инвестициите в смесени компании (джойнт венчърс).

¹⁶ Stefanov, R. Цит. съч., с. 94.

Фигура 2

Преки чуждестранни инвестиции в България



Източник: Агенция за чуждестранни инвестиции, БНБ.

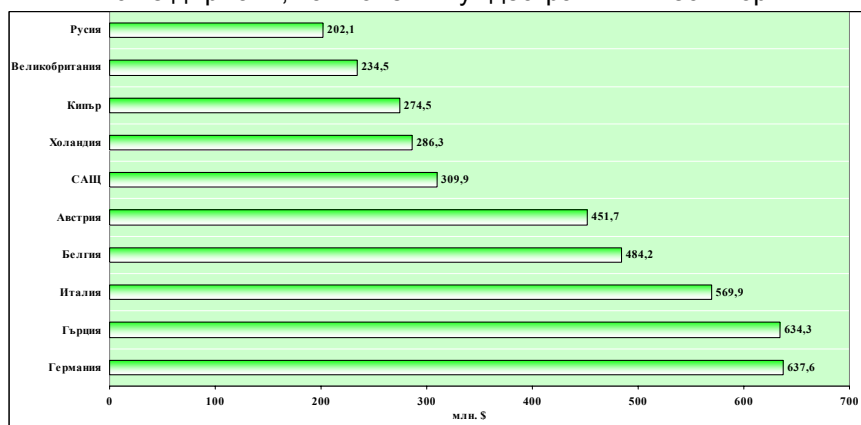
При отрасловото разпределение най-значим е делът на промишлените инвестиции, следвани от финансите, търговията, строителството и туризма. Ако се проследят 10-те най-големи приватизационни сделки с чуждестранни инвеститори, ще се установи подчертаният интерес към такива икономически дейности като химическата и циментовата промишленост (отрасли, които са изведени от отрасловата структурата на развитите икономики), хранителната промишленост, търговията и туризма.

За разлика от централноевропейските държави – Полша, Чехия и Унгария, България не успя да привлече т. нар. стратегически партньори или транснационални корпорации, които биха били силен катализатор за налагането на световните пазарни стандарти в частните структури. Чуждестранните инвеститори у нас с малки изключения са фирми с неособено значимо пазарно присъствие на международните пазари и те не успяха да окажат достатъчно силен конкурентен натиск за по-бързото внедряване на съвременни технологии и световни стандарти на пазарна култура. Нещо повече, преобладаващият чуждестранен фирмен модел, формиран в българското икономическо пространство основно чрез дейността на множеството гръцки и турски фирми, създаде отрицателна обществена нагласа с неспазването на регламентирания трудови отношения, равнището на работните заплати, ориентирано към държавно регулирания минимум, и недопускането на профсъюзната защита.

По национална принадлежност преобладават европейските инвестиции, като Германия, Гърция и Италия имат приблизително еднакво инвестиционно присъствие (вж. фиг. 3).

Фигура 3

10-те държави, най-големи чуждестранни инвеститори



Източник: Bulgarian Foreign Investment Agency, Bulgaria: Country Profile.

В резултат от неблагоприятната вътрешна и външна макроикономическа рамка раздържавяването на българската икономика се оказва продължителен, незавършен и неособено ефективен от гледна точка на крайните си резултати процес. Израз на неговите измерения е формираният частен сектор в българската икономика, който участва с 63.4% от произведения БВП на страната, формира 71.7% от новосъздадената стойност и ангажира 61% от работната сила (вж. табл. 2).

Таблица 2

Дял на частния сектор в българската икономика (%)

Дял в:	'89г.	'90г.	'91г.	'92г.	'93г.	'94г.	'95г.	'96г.	'97г.	'98г.	'99г.	'00г.	'01г.	'02г.
БВП	8.0	10.0	18.6	25.6	35.3	39.4	48.0	49.5	52.8	56.7	55.7	57.0	61.6	63.4
Брутна добавена стойност	9.0	10.2	17.5	26.5	37.9	42.3	50.6	52.4	55.9	63.4	62.4	64.0	69.6	71.7
Заетост	5.5	6.9	8.0	17.2	28.3	36.0	40.7	42.0	52.6	58.6	63.3	55.2	59.1	61.2

Източник: Макроикономически показатели, 200-2001. С., НСИ, 2002, с. 43 и Статистически справочник 2003. С., НСИ, с. 66, 211, 214.

В рамките на условията, при които се е формирал, този дял може да бъде определен като задоволителен, тъй като частният сектор е безусловно преобладаващата основа за пазарното развитие у нас. На фона на сравнението с останалите страни в пазарен преход и особено на база равнище на частен сектор за страните-членки на ЕС, България постига най-слабо раздържавяване.¹⁷

Неблагоприятни са и тенденциите, определили *фирмената структура на частния сектор* и съотношението между малки, средни и големи фирми.¹⁸ От близо 225 хил. регистрирани частни фирми през 2000г. 92% са микрофирми, а 99.6% принадлежат към групата на МСП (вж. табл. 3).

¹⁷ За 15-те страни-членки на ЕС средното равнище на относителен дял на частния сектор е 80%, докато за Чехия то е 83%, за Естония – 77%, за Унгария – 81%, за Латвия и Литва – съответно 74% и 73%, за Полша – 74%, за Румъния – 68%, за Словакия – 88% (данните са от „Дойче Банк Рискърч“).

¹⁸ България е възприела европейските стандарти за диференциране на отделните частни фирмени структури. У нас Законът за малките и средни предприятия (МСП) от 1999г. определя

Таблица 3

Фирмена структура на частния сектор в българската икономика за периода 1996-2000г.

Размер на предприятието	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Микропредприятия	164092	175101	190008	195313	207643
Малки предприятия	9109	9825	11129	11761	12927
Средни предприятия	2076	2040	2135	2104	2141
МСП – общо	175277	186966	203290	209173	222711
Заети от 101-250 човека	1786	1624	1555	1412	1500
Големи предприятия	937	773	798	739	741
Всички предприятия	178000	189367	205643	211529	224952

По данни от: Агенция за малки и средни предприятия; Доклад за МСП 1996-1998; Доклад за МСП 2000-2001, www.asme.bg

Подобно съотношение между отделните фирмени структури показва, че частният сектор е силно фрагментиран, преобладава едноличната форма на собственост и семейният бизнес.¹⁹ Отсъствието на корпоративни частни фирми, които са гръбнакът на всяка развита пазарна икономика и формират облика на националния частен капитал, е най-голямото предизвикателство за функционирането на частния сектор у нас и за възможността той да наложи предимствата на пазарното развитие. При високото равнище на „отвореност“ на нашата икономика именно частните корпоративни структури са двигателите за интегрирането на българския бизнес към регионалните и световните пазари. Чрез тях можем да налагаме определени конкурентни предимства, които да увеличават експортния потенциал на страната и да бъдат генератори на икономическия растеж.

Ако анализираме първите 100 най-големи фирми в България,²⁰ ще установим, че от първите три най-печеливши големи компании две са държавни – БТК и АЕЦ „Козлодуй“, съответно на първо и трето място с печалби 131 млн. лв. и 100 426 млн. лв. Единствената частна фирма е бургаската рафинерия „ЛУКОЙЛ“, която заема второ място със 107 780 млн. лв. за 2000г. Най-печелившите фирми са в отраслите енергетика, производство на енергоизточници, дистрибуция на петролни продукти, фармацевтика, тютюнева промишленост и телекомуникации, т.е. икономически дейности, където държавното присъствие е все още значително.

следната класификация: микрофирми с персонал до 10 човека, малки компании с персонал до 50, оборот до 1 млн. лв. и дълготрайни активи до 800 хил. лв., средни фирми – персонал до 100 човека, оборот до 3 млн. лв. и дълготрайни активи до 2.4 млн. лв. Компании, чиито показатели надхвърлят тези параметри се определят като големи.

¹⁹ За характеристиките на МСП вж. по-подробно докладите на Агенцията за малки и средни предприятия от 1996-1998 и 2000-2001г. (www.asme.bg).

²⁰ За разлика от развитите държави, където се води подробна статистика и класация за най-големите фирми по приходи, печалба или пазарна капитализация, у нас поради липсата на реален капиталов пазар подобна капитализация не може да бъде измерена. По инициатива на в. „Труд“ през 2002г. е поръчана справка в НСИ за най-големите български фирми по приходи, печалби, платени данъци и стойност на материалните активи. Използваните данни в изложението по-нататък се отнасят до фирми в реалния сектор, който не включва финансовите компании, финансово-брокерските къщи и застрахователните дружества и почиват на информацията, публикувана във в. Труд от 12.03.2003, с. 18-19.

Подобни са изводите и от класацията на фирмите по равнище на приходи, данъци и дълготрайни материални активи. В първите 10 най-големи компании по обем на приходите са държавните НЕК, БТК, "Параходство Български морски флот", АЕЦ „Козлудуй“, а при данъчните вносители – „Благоевград БТ“, „София БТ“ и АЕЦ „Козлудуй“. Независимо че в официалната статистика липсва информация за редица едри фирми – алкохолни, оръжейни, хлебозаводи и други от хранителната индустрия, най-големите и печеливши компании от енергетиката, телекомуникациите и тютюневата промишленост остават държавна собственост. От частните корпоративни структури най-добри са позициите на нефтените и фармацевтичните компании, които притежават и солиден потенциал за международно развитие.

Анализът на процеса на трансформация на държавната собственост и формирането на частен сектор в икономиката като една от най-важните цели на пазарния преход показва, че за разлика от останалите държави в преход у нас този процес все още не е приключил и това се отнася до едни от най-големите и печеливши предприятия в България. *Политизирането* на процеса на приватизация и липсата на достатъчен интерес от страна на чуждестранните стратегически партньори доведоха до създаването на слаб и недостатъчно конкурентен частен сектор, който на този етап решава по-скоро проблеми на заетостта и икономическото оцеляване, отколкото на реструктурирането на икономиката и формирането на конкурентни пазарни и експортни предимства.

3. Пазарно и държавно регулиране в условията на българския пазарен преход

Сърцевина на пазарните реформи в страните от ЦИЕ беше както смяната на собствеността, така и институционалното изграждане на пазарната система, т.е. формирането на пазарите (продуктови и ресурсни) и превръщането им в основни регулатори на икономическите процеси. Изграждането на пазарните координационни механизми е и едновременно процес на дерегулиране от страна на държавата, която в условията на старата икономическа система беше единственият източник на сигнали за вземане на икономически решения. Оттук анализът на характеристиките на двете групи пазари като основа за пазарно координиране и на степента на ограничаването на държавната намеса в икономическия живот могат да служат като аргумент за оценката на съотношението между пазарно и непазарно регулиране, което стои в основата на оценката на типа пазарно развитие.

Либерализацията на цените от февруари 1991г. се оказва първата стъпка към балансирането на изпреварващото търсене и дефицитното предлагане, типични за системата на административните цени от типа ценови таван. Покачването на ценовия индекс на потребителските стоки с над 600% в рамките само за месец февруари и 473.7% до края на годината беше израз на значителния размер на пазарния недостиг – един от хроничните проблеми на икономическото развитие от административно-централизиран тип.

През първите две години (1991-1992) либерализацията на цените е най-голяма и свободното ценообразуване диктува условията на пазарното равновесие. Държавата оказва минимално регулативно влияние чрез контролирането съответно на 14.0 и 13.4% от цените в страната и това се оказва най-ниското равнище на административна намеса. Впоследствие, в средата на 90-те години контролът нараства и достига до 52.4% от всички цени, за да спадне през 2002г. до 18.5%, равнище, което е по-високо от това в началото на реформата.²¹

Ако продуктите пазари функционират в ограничителна и относително регулируема среда, то ресурсните остават *неразвити структури* през целия период на пазарен преход. Най-голямо е значението на трудовия пазар, чиито основни характеристики са двойното регулиране от страна на държавата и профсъюзите, водещата роля на общественения сектор при определянето на цените на труда и успоредното функциониране на официален и нелегален сегмент на наемане на труд.

Неразвитостта на пазарните институции е резултат от липсата на необходимата законова база или от нейното неефективно прилагане. Важна роля играе и държавата, чиято ограничителна регулативна рамка и активно присъствие в икономиката модифицира съществено пазарните процеси и действията на останалите пазарни агенти повече в посока към администриране, а не към конкурентно пазарно поведение.

За целия период на пазарен преход държавата запазва регулативните си функции, независимо че вследствие на политическите промени тези функции разчитат на различни инструменти и икономически лостове. Необходимостта от активно държавно участие в условията на преход беше вече теоретично аргументирана и тя произтича от същността на промяната от централизирано администриране към пазарно регулиране. Както посочва Майкъл Ландесмън, *„икономическата политика е необходима не...поради наличието на пазарни несъвършенства, а поради липсата на пазари или тяхното фрагментарно присъствие. При тези условия основният въпрос е не дали държавата ще се намесва, или не, а каква форма на намеса ще се осъществи с цел да увеличи отговорността на пазарните агенти към нововъзникналата среда и да ги осигури със „способности“, които ще им помогнат да отговорят по-гъвкаво на пазарните сигнали.“*²² Успешният завършек на преходния процес е немислим без активната държавна намеса, но проблемът е, първо, какви основни инструменти използва държавата за решаването на определените от нея икономически приоритети и, второ, как с утвърждаването и динамизирането на ролята на пазарните сигнали тя постепенно ограничава своето присъствие в общата координационна система и търси оптимален баланс, който да стимулира развитието на пазарните институции, да ги налага като основни координиращи механизми,

²¹ Държавната намеса при ценообразуването се вижда от динамиката на относителния дял на контролираните от държавата цени: 1991г. – 14.0%; 1992г. – 13.4%; 1993г. – 16.5; 1994г. – 18.9; 1995г. – 49.0; 1996г. – 52.4; 1997г. – 45.0; 1998г. – 18.2; 1999г. – 20.7; 2000г. – 19.4; 2001г. – 18.5 и 2003г. – 18.5% (вж. НСИ и изчисления на Института за пазарна икономика. Анатомия на прехода. – Капитал, 31 октомври – 7 ноември 2003, с. 32.

²² Цит. по Porket, J. L. Modern Economic Systems and Their Transformation..., p. 180.

а не да модифицира и изкривява сигналите на тяхното действие или да ги подменя.

От подобен ракурс на оценка на държавното регулиране в условията на българския преход очерталите се тенденции илюстрират по-скоро прецедента, отколкото нормалния ход и развитие на този процес.

Непосредствено след политическите промени от ноември 1989г. държавното управление показва неспособност да се ориентира в новата обстановка и да изгради икономическа стратегия за пазарно реформиране. Запазването на принципите на политиката на „меките бюджетни ограничения“ по-скоро допълнително повлия за засилване на нестабилността и неопределеността на макроикономическото развитие, отколкото да създаде предпоставки за налагане на пазарната дисциплина в икономиката. След първоначалното отдръпване на държавата от икономиката чрез политиката на „бездействие“ последваха редица мерки, които катализираха неблагоприятните икономически процеси, създадени от институционния вакум, а не ги неутрализираха. Ако може да се синтезира философията на държавното регулиране до средата на 90-те години, най-важните принципи се свеждат до прилагане на активистки (кейнсиански) тип политика, разчитаща приоритетно на прилагането на *фискалния* инструментариум.

Централната банка се използва за финансирането на бюджетен дефицит, чрез който се покриват текущите разходи на правителството, в т. ч. трансферните плащания, субсидиите за губещите държавни предприятия и финансовата подкрепа на „номинираните частни предприемачи“. Държавата запазва ролята си на основен участник на пазара както от страната на търсенето, така и от страната на предлагането. Осъществява се и силен контрол върху външната търговия чрез митата, таксите и различните регистрационни и разрешителни режими. До средата на 90-те години държавата установява и пряк ценови контрол, администрирайки повече от половината от всички потребителски цени на стоките, влизащи в кошницата на потребителите.

Резултат от провежданата политика на „лесните“ пари е бързото нарастване на вътрешния и външния дълг, който беше натрупан от средата на 80-те години и влошен от въведения мораториум през 1990г. Независимо от сключените три споразумения по неговото разсрочване с други държави-членки на Парижкия клуб от април 1991, декември 1992 и април 1994г., и с частните кредитори в рамките на Лондонския клуб, до 1996г. външният дълг достига до 95.6%, а общият дълг – 168% от брутния вътрешен продукт на България.²³

Друг неблагоприятен ефект от либералната фискална и парична политика е превръщането на ускорената инфлация от началото на либерализацията на цените в хиперинфлация на националното стопанство. В периода 1990-1997г. натрупаната инфлация достига 1711.8%, а само за 1997г. тя е в рамките на 578.6%.²⁴ Националната парична единица се обезценява бързо, а високата инфлация е придружена със спад на

²³ Ангелов, Г., Чобанов, Д. Въвеждането на валутен борд – основа за икономическа стабилизация. Анатомия на прехода. – Капитал, 29 ноември – 5 декември 2003, с. 37.

²⁴ НСИ, Статистически годишник за съответните години.

икономическия растеж, който само за първото тримесечие на 1997г. възлиза на -21.5%. Пълната дестабилизация на националното стопанство води до политическа криза и смяна на властта, а с това и до промяна на философията на държавната намеса и преоценка на използваните регулатори.

Въвеждането на Валутния борд в страната се разглежда като начало на утвърждаването на консервативна философия в държавното управление, която има за цел да ускори, а в някои икономически сектори и да започне радикални пазарни реформи в посока към разширяване на частния сектор и утвърждаване приоритетното значение на пазарните институции. Ограниченията на валутния борд имаха значение и за промените във фискалната политика. Те доведоха до засилване на финансовата дисциплина на държавните институции, до по-голяма събираемост на приходите в бюджета и до рязко съкращаване на държавните разходи за субсидии. Според експерти от Института по пазарна икономика икономическата програма на правителството през този период напълно се припокрива с т. нар. матрица към тригодишното споразумение на МВФ от 1998г. и на практика в действията си то се ръководи от поставените в споразумението цели.²⁵

Сърцевина на тази програма е *средносрочната* фискална стратегия, която доведе според американските експерти Б. Норват и И. Жекели до *„впечатляващи промени във всички аспекти на икономическото поведение на българската икономика“*.²⁶ Успоредно с достигането на финансова стабилизация, страната за пръв път решава и проблеми на реструктурирането на икономиката, бързата приватизация и повишаване стимулите на пазарните агенти.

В рамките на консервативните принципи на управление държавата се насочва към опростяване на данъчната система и хармонизирането ѝ с европейската законодателна практика. В края на 1997г. са приети два данъчни закона – за корпоративното данъчно облагане и за облагане на доходите на физическите лица. С възприемането на принципа за данъчната неутралност новата данъчна политика има за цел да опрости и икономизира системата за събиране на данъците. Максималната ставка върху печалбата намалява от 40.20% през 1997г. на 28% за компаниите с облагаема печалба над 50 000 лв. и на 23.5% за тези с печалба под 50 000 лв. през 2001г. От началото на 2004г. данъкът върху печалбата е допълнително намален на 19.5%.

²⁵ Целите на споразумението предвиждат: широко балансиран държавен бюджет и увеличаване на прозрачността на фискалната политика чрез закриването на извънбюджетните сметки; засилване на регулациите над търговските банки по отношение на капиталовата адекватност и големите кредити, успоредно с това приватизация на държавните банки; намаляване на митата; ликвидирание на губещи предприятия; ограничаване на субсидиите за селското стопанство през фонд „Земеделие“; опростена данъчна реформа и специален контрол над големите данъкоплатци; ребалансиране на цените в енергетиката и началото на дерегулацията в сектора (Богданов, Л. Ролята на държавата в икономиката при управлението на ОДС. Анатомия на прехода, 6-12 декември 2003, с. 40-41).

²⁶ Horvath, B., Szekely, I. The Role of Medium-term Fiscal Framework for Transition Countries – The Case of Bulgaria. IMF Working Paper WP/01/11, Washington, D.C., January 2001.

Данъкът върху доходите, който варира между 20 и 38% намалява съответно в рамките на 18-29% през 2002г., на 5-29% през 2003г. и на 10-24% за 2005г. Социалните осигуровки запазват равнището си от 42.7%. Налице е процес на двукратно увеличение на данъчните приходи в бюджета, които от 3 558 945 млн. лв, през 1998г. нарастват на 7 660 342 млн. лв. през 2003г.²⁷

В сравнителен план данъчната политика може да се определи като умерено рестриктивна. По-радикални са данъчните системи на Русия, Естония, Латвия и Словакия, които въвеждат системата на единния плосък данък.²⁸ По-рестриктивна е политиката на Чехия и Румъния. България прави изключение единствено по отношение ставката на ДДС, която е единна за всички стоки без изключение, за разлика от диференцирането ѝ в останалите страни в преход до 2000г. През последните години в България, както и в останалите държави в преход, се търсят нови насоки на данъчното реформиране и на допълнителното стимулиране на частния бизнес чрез понижаване равнището на данъците.

Регулативните функции на икономическата политика се проявяват и в практиката на лицензионните и разрешителните режими, в увеличаването на бариерите (разходни и административни) за навлизане на пазара и в затягащия се административен контрол спрямо частния бизнес в страната. По данни на междуведомствена група, която има за цел да обобщи съществуващата практика на отделните министерства, през 2000г. в страната има 545 ограничителни режими.²⁹ Вместо да създаде условия за разширяване на предприемаческата дейност, правителството увеличава разходите за бизнеса в страната. Според сравнително изследване на Световната банка в 85 държави, за да бъде регистрирана една фирма в България, тя трябва да извърши 12 различни процедури и да спази 8 допълнителни контролни мерки. По този показател можем да се сравним с Чехия и Литва. Времето, необходимо за регистрирането на фирмата, между 30 и 60 дни, а срокът за юридическото оформяне на новосъздадената фирма е 27 работни или 37 календарни дни.³⁰ Този срок е по-кратък от този в

²⁷ В резултат от данъчните реформи общият дял на данъчните приходи в бюджета не се променя – за 1998г. той е 29.8%, за 1999г. – 29.4, за 2000г. – 29.9, за 2001г. – 28.8 и за 2002г. – 29.5 (Economic Survey of Europe, 2003, N 1, p. 52).

²⁸ Идеята за плоския данък се приписва на американския икономист М. Фридмън. През 1981г. тя се конкретизира от Робърт Хол и Алвин Рабушка, които публикуват статия, а по-късно и книга по този въпрос. Данъчните реформи, близки до тази концепция, започват първоначално в някои азиатски държави, като първата страна в Източна Европа е Естония, която въвежда данъка през 1994г. Тя е последвана от Латвия през следващата година и от Русия през 2001г., където данъкът върху личните доходи става 13% за всички доходни равнища. Последните държави, въвели плосък данък, са Украйна и Словакия (2004г.), като най-близка до идеите на Хол и Рабушка е реформата в Словакия. Тя се изразява в унифицирането на всички данъци – косвени, подоходни и корпоративни, в единна данъчна ставка от 19% (в. Капитал, 2004, бр. 11).

²⁹ Богданов, Л. Цит. съч., с. 42.

³⁰ През следващите две-три години се предвижда въвеждането на електронен търговски регистър, който ще обобщи информацията за всички фирми у нас, съхранявана сега от 28 съдилища в страната. Проектът ще струва между 2 и 3 млн. дол. и ще бъде финансиран от Американската агенция за международно развитие (USAD). По този начин вписването на фирма ще става между 5 и 7 дни. На по-късен етап електронният регистър ще се свърже със системата на данъчните, НОИ и статистиката. Така ще се създаде единен национален регистър, в който ще

редица други преходни държави – Чехия, Словения, Словакия и Румъния, но по-продължителен в сравнение с Латвия – 23 дни. Разходите за навлизане на пазара, макар и високи от гледна точка на вътрешната платежоспособност, са относително конкурентни в сравнение с останалите преходни държави (вж. табл. 4).

Таблица 4

Бюрократични бариери за навлизане на пазара в страните от Източна Европа в края на 90-те години

Страна	Брой процедури за откриване на фирма	Необходимо време за откриване на фирма	Цена за откриване на фирма (% от БВП на човек от населението)
Чехия	10	65	34,2
Словения	9	47	39,8
Полша	11	58	48,7
Словакия	12	89	50,1
Унгария	8	39	100,0
Литва	10	27	25,2
Латвия	7	23	51,5
България	10	27	25,2
Румъния	16	97	54,1
Хърватска	12	38	60,2
Западни икономики			
САЩ	4	4	1,7
Великобритания	5	4	3,0
Германия	10	42	32,5

Източник: Djankov, S., R., La Porta, F., Lopez de Silanes, A., Shliefer. The Regulation of Entry. World Bank. Washington, D.C., Third Draft, June, 2001, mimeo.

Независимо от относително конкурентните условия за навлизане на пазара България има един от най-високите индекси за сложност на процедурите по реализация на вземанията – неизпълнение на сключените договори и неизплащане на фактурираната и взетата от купувача продукция. Сложността е сравнима с процедурите в Латинска Америка и 2.5 пъти по-голяма, отколкото в развитите пазарни икономики. У нас кредиторът трябва да извърши над 25 различни процедурни действия, за да реализира вземанията си.³¹

Регулативната практика придобива такива размери, че става обективно необходимо държавата да предприеме мерки по ограничаване на мащабите на собствената си дейност. В средата на 2003г. е приет Закон за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност.³² Неговото значение се свързва с опитите за ограничаване практиката на разрешителните режими, които

има пълната информация за една фирма, както е в европейските страни (вж. 24 часа, 20.05.2003, с. 8).

³¹ World Development Report, 2002, p. 12.

³² Законът дава ясни дефиниции на видовете режими и изрично забранява въвеждането им с подзаконов нормативен акт. С него се приема списък на дейностите, които могат да подлежат на лицензиране (39 дейности). Въвежда се задължение за изчерпателно изброяване на всички изисквания за получаване на лиценз или регистрация в закон, което ще премахне сегашната практика администрацията да въвежда различни по вид и брой допълнителни изисквания (вж. по-подробно Анатомия на прехода. – Капитал, 13-19.12.2003, с. 42).

независимо от тяхното съкращаване на 360 представляват сериозно ограничение за конкурентната бизнес-среда. Виждането на правителството е да премахне 75 режима, а други 117 да бъдат облекчени.

Отказът от консерватизма в управлението от края на 90-те години най-ярко се потвърждава от идеите за мащабни публични инвестиции и за разглеждането им като фактор за икономически растеж. Залагането на модела на „икономика на търсенето“ намира израз в инвестиционните държавни разходи, които представляват 4.1% от БВП при заложена сума в бюджета от 3%. По този начин увеличената събираемост в бюджета се използва не за по-бързото намаляване на данъчното бреме на данъкоплатците и за решаването на сериозните проблеми на социалната инфраструктура, а за активизиране икономическата роля на държавата в икономиката за сметка на частната инициатива и предприемачеството. Различията между „ляво“ и „дясно“ губят икономическите си измерения и още един път в стопанската практика у нас се потвърждава традицията на държавно регулираното пазарно развитие. Близка по идеи е и регулативната практика на сегашното правителство на НДСВ, която се самоидентифицира като дясноориентирана, но инструментите ѝ са дори по-интервенистки от тези на предходното управление.

В актива на тази политика са увеличените държавни разходи с 22.3% за периода 2001-2004г., изпреварващото нарастване на разходите за заплати и осигуровки с повече от 35%, разширяването на системата на трансферните плащания при общо спадане равнището на безработицата в страната и близо двукратното увеличение на административните разходи. За 3 години управление са приватизирани едва 3.39% от държавните активи, като най-успешни са сделките във финансово-кредитната система и продажбите на банка „Биохим“ за 82.5 млн. евро и на ДСК за 311 млн. евро.

За сметка на неособено активното приватизиране икономическата политика е твърде „активна“ в управлението на държавния дълг, фискалния резерв и строежа на пътища, магистрали и атомната електроцентрала „Белене“.³³ Очевиден е стремежът на всяко правителство да разширява границите на икономическото си присъствие и да налага ограничителни рамки на частната инициатива, принуждавайки я да се държи клиентелистки и политически конюнктурно. През целия период на преход не се открил политическата воля за създаването на икономическа среда, която да засили автономността и независимостта на частните стопански субекти и да се стимулира тяхното нарастващо икономическо влияние. Дори и в случаите на селективно протезиране и подпомагане на отделни сектори и дейности прозира желанието да се утвърди политическото влияние и да се търсят дивиденди за подобна държавна подкрепа.

Анализираната държавна регулативна практика от последното десетилетие показва, че традициите за *активно* държавно присъствие в

³³ Нееднозначна е оценката за ефекта от двукратната търговия на правителството с дълговите инструменти, инвестирането на част от фискалния резерв в търговските банки, създаването на Държавен фонд за „рискови“ инвестиции със 100 млн. лв. от фискалния резерв, създаването на нова държавна авиокомпания на мястото на фалиралата „Балкан“ и отпускането на 33.5 млн. лв. на български морски флот за закупуването на варненската корабостроителница (пак там, с. 40-41).

икономиката са дълбоко вкоренени в политическото поведение на страната и датират не от времето на социализма. Държавният капитализъм, който се утвърждава у нас след Освобождението, превръща държавната институция в основен икономически субект, около който гравитира и се развива частният сектор. Запазването на националната философия за **примат** на държавата в отношенията си с частния сектор е най-сериозното предизвикателство за пазарното развитие в бъдеще, както и е разграничителната линия за диференцирането на чертите на пазарния модел в България в сравнение с този на останалите държави в преход. Независимо от сходните характеристики на частния сектор по отношение на заетост, добавена стойност, дял в БВП у нас мащабите му на развитие и влияние се определят не от пазарните характеристики – конкурентност, печалби, оборот и др. а от способността му да лавира и успешно да се адаптира към променящата се политическа конюнктура, от която той зависи.

4. Разпределение и преразпределение на обществения продукт. Доходно неравенство и политика на доходите

Най-непосредствено влиянието на пазарните реформи се усеща в сферата на *разпределителните отношения* поради коренните различия в ефектите на двата алтернативни механизма на разпределение, характерни за социализма и пазарния преход – уравниловъчното и пазарното разпределение на обществения продукт. Икономическата логика за утвърждаването на факторните пазари като главни разпределителни механизми е да формира стимули за пазарните субекти за ефективно използване и разширяване на ресурсната база на производството. На тази основа оценката на динамиката на цените на факторните пазари и изследването на условията за тяхното функциониране могат да служат като ориентир, доколкото ролята на пазарното разпределение се е утвърдила като преобладаваща основа за разпределението на обществения продукт.

Констатацията, направена в предишния параграф за неразвити или отсъстващи ресурсни пазари и за администриране на техните цени, се потвърждава и косвено чрез възприетия подход на Националния статистически институт за доходното измерване на БВП. В противоречие със съществуващата международна практика българската статистика използва модификация на стандартните елементи на доходите. Единственият съпоставим доход е *компенсация на наетите лица*,³⁴ докато останалите

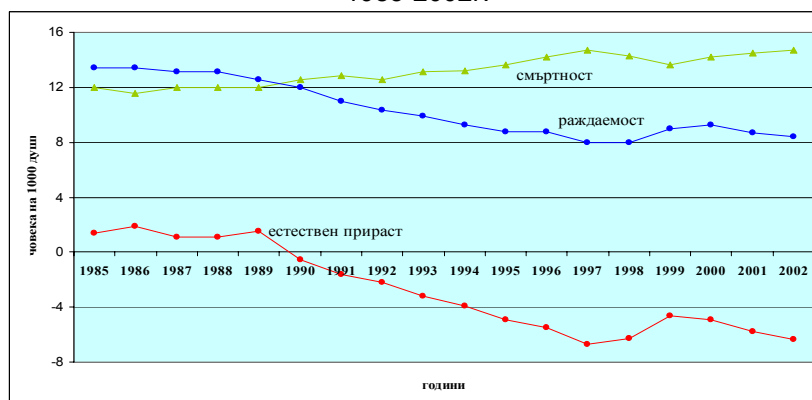
³⁴ Съществуват редица аргументи в подкрепа на твърдението, че официалната статистика не е в състояние да обхване реалната величина на обществения продукт, която се разпределя под формата на компенсация на труда. Такъв аргумент например е относителният дял, който този доход има в развитите пазарни икономики, вариращ между 75 и 80% от БВП на съответните страни. У нас този дял е в границите на 34-40% от величината на БВП, или близо два пъти по-малък. Високите социални осигуровки принуждават много частни работодатели да осигуряват своите работници на минимални заплати, което също води до подценяването на официалните данни. Като прибавим и наличието на черен (вторичен) пазар на труда, можем с основание да твърдим, че официалните статистически данни у нас са значително подценени от гледна точка на действително получаваните трудови доходи. Официалната статистика не отчита и нарастващите доходи от нерегулирани икономически дейности – бакшиши, подкупи, комисиони, и труда, полаган в домашната икономика, доходи, които през последните години имат тенденция да нарастват (вж. Статистически годишник 2003. С., 2003, с. 216).

доходи от собственост под форма на лихви, ренти, печалба на корпоративен и некорпоративен бизнес се изчисляват под наименованието „опериращ излишък и смесен доход“. На тази основа пазарното разпределение на доходите в българската икономика може да бъде оценявано само по отношение на трудовия пазар и неговите характеристики. Що се отнася до останалите ресурсни пазари, на този етап от тяхното развитие статистически не е възможно да се открие влиянието им върху разпределителните процеси в страната.

Една от устойчивите тенденции в предлагането на пазара на труда през периода на пазарен преход у нас е непрекъснатото влошаване на количествените и качествените характеристики на работната сила. На първо място, през последните няколко десетилетия се наблюдава силен демографски срив, който намира израз в отрицателния естествен прираст на населението, достигнал минималната си стойност през 1997г. – минус 7%. Независимо че от 1998г. насам неговите стойности се подобряват,³⁵ това отрицателно равнище е значително под средното за страните от ЕС.³⁶

Фигура 4

Раждаемост, смъртност и естествен прираст на населението за периода 1985-2002г.



Източник: Статистически годишник. 2003, С., НСИ, 2003, с. XXV.

Според последното преброяване от 2002г., населението на страната е 7 845 500 човека, или с близо 600 000 по-малко от 1992г., когато у нас са живели 8 487 317 човека. Освен отрицателния прираст на населението причина за абсолютното намаляване на нацията е и големият брой трайно или временно емигрирали, които по приблизителни оценки за последните 10 години възлизат на около 200 000 човека. По-голямата част от тях са хора на възраст между 18 и 30 години, високообразовани, в силно фертилна възраст, което от икономическа и демографска гледна точка ще създаде още по-

³⁵ През периода 1999-1997г. отрицателният естествен прираст бележи равнища от -0.4 до -7.0, докато за 1997-2002г. е налице тенденция към известно подобрение – 1998 – -6.4; 1999 – -4.8; 2000 – -5.1; 2001 – 5.6 и 2002 – -5.8 (вж. Статистически годишник за съответните години).

³⁶ От страните-членки на ЕС само Швеция и Германия имат отрицателен прираст съответно - -0.3 и -0.9, докато във всички останали държави прирастът е положителен и се намира в границите от 0.2 за Австрия до 4.5 за Люксембург (вж. Социално-икономически показатели. НСИ, 2003, с. 14).

сериозни проблеми за възпроизводството на човешките ресурси у нас в бъдеще.

Трудоспособното население, което формира човешкия ресурс, възлиза на 4.5 млн. човека, от които около 2.5 млн. работят по трудов договор или пряко участват на трудовия пазар. По-голямата част от наетите – над 60%, работят в частния сектор. Процентът на трудова заетост, който до началото на реформите гравитира около 100%, показва непрекъсната тенденция към намаляване, за да достигне едно от най-ниските равнища – 67.4% през 2001г. сред страните в преход, изпреварен единствено от Босня и Херцеговина и Македония (вж. табл. 5).

По-ниското равнище на заетост се дължи на високата безработица, която се утвърди като трайно и хронично явление на българския трудов пазар и се оказа една от високите социални цени на пазарния преход. Размерът на регистрираната безработица достига своя пик през 2000 и 2001г. – 17.9% и 2003г. – 18.3% от трудоспособното население в страната, като за целия период 1991-2003г. се измерва в двуцифрено изражение. Сравнено с останалите държави в преход, равнището на безработица е относително високо – изключения правят единствено Полша, Хърватска, Босна и Херцеговина, Сърбия и Македония.³⁷

Таблица 5

Равнище на обща заетост в страните от Източна Европа за периода 1980-2001г. (1989 г. = 100)

Страна	'80	'89	'90	'91	'92	'93	'94	'95	'96	'97	'98	'99	'00	'01
Източна Европа	95,1	100	97,2	93,0	87,7	84,7	84,2	83,7	86,8	87,8	88,3	86,7	85,4	84,9
Албания	95,1	100	97,2	93,0	87,7	84,7	84,2	83,7	86,8	87,8	88,3	86,7	85,4	84,9
Босна и Херцеговина	-	-	-	100	38,0	17,0	15,7	17,4	38,8	59,2	62,7	64,6	65,1	64,6
България	100	100	93,9	81,6	75,0	73,8	74,3	75,2	75,3	72,3	72,2	70,7	68,3	67,4
Хърватска	87,4	100	97,1	89,2	79,3	76,6	74,8	73,9	74,5	73,9	86,0	85,1	82,9	82,4
Чехия	95,3	100	99,1	93,6	91,9	89,7	90,4	92,8	93,4	91,6	90,4	88,1	86,3	85,4
Естония	-	100	98,6	96,3	90,9	83,4	80,6	75,6	73,9	73,7	72,4	69,1	68,3	68,9
Унгария	104,2	100	96,7	86,7	78,1	73,2	71,8	70,4	69,8	69,8	70,7	72,9	73,6	73,8
Латвия	97,0	100	100,1	99,3	92,0	85,6	77,0	74,3	67,5	70,4	70,1	68,8	66,9	68,4
Литва	93,4	100	97,3	99,7	97,5	93,4	88,0	86,4	87,2	87,7	87,0	86,6	83,3	80,0
Полша	102,0	100	95,8	90,0	86,3	84,3	85,1	86,7	88,3	90,8	92,9	90,4	88,3	87,8
Румъния	94,6	100	99,0	98,5	95,5	91,9	91,5	86,7	99,9	101	99,1	98,4	98,3	97,7
Словакия	90,8	100	98,2	85,9	86,8	87,7	84,0	85,7	88,6	88,1	87,8	85,1	83,9	84,8
Словения	84,0	100	96,1	88,7	83,8	81,3	79,3	79,1	78,7	78,6	78,7	80,2	81,2	82,3
Македония	81,2	100	98,2	90,7	86,4	81,5	76,6	69,0	65,8	61,8	60,1	61,1	60,3	57,7
Сърбия	83,4	100	97,0	94,1	90,9	88,3	86,5	85,3	84,8	89,9	89,7	82,4	80,2	80,4

Източник: Some Aspects of Labor Market Performance in Eastern Europe. – Economic Survey of Europe, 2003, N 1, Statistical Appendix, p. 227.

Повече от половината от безработните са със средно образование, като процентът на висшистите, в т. ч. със степени „бакалавър“, „магистър“ и „доктор“ е 8.6%. Безработните с основно и по-ниско образование представляват 35% от общия брой, като по-голямата част – 72% от тях, са продължително безработни (една и повече години). Ценовият разрез на

³⁷ Ако през 1990г. равнището на безработица е 1.8%, през следващата 1991г. то достига до 11%. За 1992г. се увеличава съответно на 15.3%, 1993 – 16.4%, 1994 – 12.8%, 1995 – 11.1%, 1996 – 12.5%, 1997 – 13.7%, 1998 – 12.2%, 1999 – 16.0%, 2000 и 2001г. – 17.9%, 2002 – 16.3% и 2003 – 18.7% (вж. Еврокомисия и Economic Survey of Europe, 2003, N 1, p. 229).

безработицата показва общата тенденция за необходимостта от повишаване степените на образованието като предпоставка за успешното участие на работната сила на трудовия пазар. Образователната система и нейното развитие през този период реагира противоречиво на тази тенденция. От една страна, въвеждането на частното образование, особено на равнище висше, предостави възможност за разширяване броя на обучаващите се във висшите училища до над 200-250 хиляди човека. В същото време намаляването на държавните средства за финансиране на образованието и изоставането на материално-техническата база от равнището на съвременните изисквания води до влошаване качеството на образователния процес и до по-ниска конкурентност на качеството на човешкия ресурс. До известна степен тези проблеми не са получили конфликтен израз поради неособено високите изисквания на частния сектор, предявявани от страна на пазарното търсене на работна сила, предвид неговата структура, отраслови и организационни характеристики. С евентуалното присъединяване на България към ЕС и увеличаването на мобилността на работната сила натискът върху образователната система ще се окаже достатъчно силен за по-адекватно и ефективно формиране на необходимите образователни характеристики на работната сила.

Ценообразуването на трудовия пазар е също съществен фактор за демотивиране на работната сила към усъвършенстване на качествените ѝ характеристики. За целия период на пазарен преход се наблюдава отрицателно нарастване на средната реална заплата, като спрямо равнището на 1995г. то е двуцифрено.³⁸ България заема последно място от източноевропейските държави по равнище на средната работна заплата в доларово изражение (162 дол. за 2002г.), като изоставането е осемкратно в сравнение със Словения (1212 долара) и с 26 долара по-малко от Румъния (188 дол.). Сравнена със средното равнище на страните-членки на ЕС (1895 евро за 2002г.), средната работна заплата у нас (132 евро) представлява едва 7%.³⁹

Противоречива е и връзката между нарастването на реалната работна заплата и нейния основен определител – производителността на труда. Както отбелязва Ст. Ралева, *„между конкретните промени в средната годишна работна заплата у нас и темповете на изменение на производителността на труда, измервана като отношение между brutната добавена стойност (БДС) в общественния сектор по базисни цени и средногодишния брой на наетите по трудов договор в този сектор, няма тясно съответствие.“*⁴⁰ Според нейните изчисления най-високите по абсолютна стойност отрицателни темпове на растеж на производителността на труда през 1992 и 1995г. се съпътстват с

³⁸ За периода 1996-2002г. този отрицателен ръст е както следва: 1996 – -18.8%, 1997 – -32.3%, 1998 – -18.3%, 1999 – -12.7%, 2000 – -11.6%, 2001 – -11.9% и 2002 – -5.7%.

³⁹ Тук отчитаме неточността на сравненията на номиналните доходи в отделните страни, които не дават пълна представа за платежоспособността на населението, но се има предвид главно общата ценова тенденция на трудовия пазар като мотивационен фактор за човешкия ресурс (по данни на КАНСТАТ. – Монитор, 31.10.2003, с. 13).

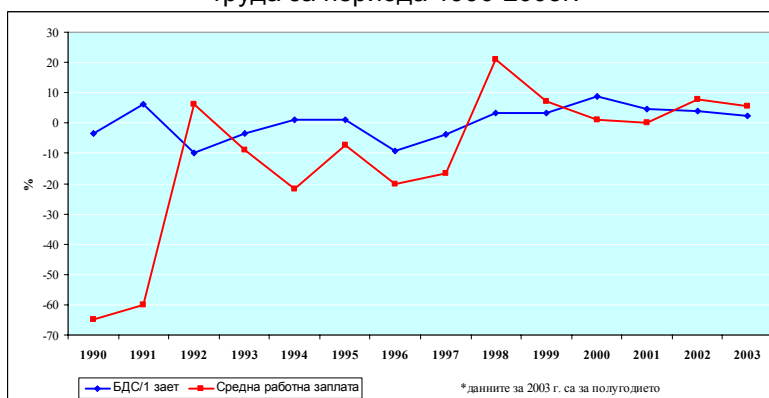
⁴⁰ Ралева, С. Разходно-структурна детерминация на инфлацията: За ролята на измененията в работната заплата и в производителността на труда. В: Благосъстояние и икономически растеж при ефективно функционираща пазарна икономика. С., УИ „Стопанство“, 2003, с. 144.

единствения положителен темп на растеж на реална работна заплата. Изводът, който се налага, е, че измененията в реалната работна заплата са слабо свързани с основния си определител – производителността на труда, и повече се влияят от динамиката на цените и договаряните (в рамките на тристранната комисия) увеличения на номиналната работна заплата.⁴¹

Установената тенденция показва, че динамиката на цената на труда е неустойчива и слабо свързана с фактори, от които тя основно зависи. Налице е и друга нетипична за пазара на труда тенденция – равнището на заплата в публичния сектор да бъде ориентир и да изпреварва това в частния. Тази тенденция е преобладаваща за целия период, като за 2002г., по данни на националната статистика само в три икономически сектора от общо 15 – финансовото посредничество, образованието и други дейности, обслужващи обществото и личността, средните заплати в частния сектор превишават тези в публичния. В същото време от 1997г. насам частният сектор наема повече от половината от заетата работна сила и за 2002г. този дял е вече над 60% (вж. фиг. 5).

Фигура 5

Динамика на реалната средна работна заплата и производителността на труда за периода 1990-2003г.



Източник: Катанов, Ю. Производителността на труда – недостатъчна и забавяща растежа си. – Капитал, 20-23 декември 2003, с. 22.

Официалният трудов пазар се конкурира с функциониращия неформален или вторичен трудов пазар, чието значение в условията на преход нараства относително високото равнище на данъците и най-вече на социалноосигурителните вноски. По приблизителни официални оценки⁴² на неформалния трудов пазар участват около 662 000 човека, или 20% от трудоспособното население. Резултатите от проведените две представителни изследвания от 1991 и 1996г.⁴³ за неофициалната заетост

⁴¹ Пак там, с. 144-145.

⁴² Става дума за данни от данъчните служби за брой на активно трудоспособни, които не плащат данъци и не са регистрирани като безработни (вж. Чавдарова, Т. Неформалната икономика. С., Лик, 2001, с. 209).

⁴³ Изследването от 1991г. е международно сравнително изследване на Р. Роуз на тема „Икономическо и политическо поведение“ и е извършено у нас от НЦИОМ. През 1996г. е проведено национално изследване на тема „Неинституционализирана заетост и самонаетост“

показват, че около една трета от заетата работна сила участва на вторичния трудов пазар. Близки са и данните, които посочва Т. Чавдарова – между една четвърт и една трета от наемните работници е нерегулирано заета.⁴⁴ Този дял, дори и условен по своите размери, е израз на трудното приспособяване на работната сила към пазарните условия и по-конкретно механизъм за по-плавно адаптиране от държавен към частен режим на работа. Високото равнище на нерегулираната заетост е и реакция на мерките на сегашното правителство за въвеждане на минимални осигурителни прагове по професии и задължителна регистрация на трудовите договори, които представляват ефективно увеличение на осигурителната тежест.

Ниските доходи и стратегията за оцеляване са също фактор, подпомогнал този процес. Не без значение е и обстоятелството, че в рамките на нерегулираната трудова заетост участват не само хора с ниски, а и със средни доходи. Те са и най-ощетените от гледна точка на структурата на доходите си, тъй като разполагаемия от тях доход е едва половината от brutното им възнаграждение. Такива са констатациите на последния доклад на Американската агенция за международно развитие (AAMP) „Пазарът на труда в България 2003“, според който, ние сме все още на най-ниско равнище на доходи сред страните в преход. Независимо от факта, че през 2002г. БВП на страната е само 8.4% по-нисък от равнището през 1990, а на човек от населението дори по-висок, за същия период средната реална работна заплата е намаляла с 51%. Изводите на агенцията са, че досегашната политика на труда е била насочена към най-ниските равнища на доходите и в резултат от това при тази категория силно са отслабени стимулите към труд. Основната тежест на социалните осигуровки и данъци се поема от лицата с над средни доходи – между 800 лв. и 1000 лв., докато тези с доход над 1650 лв. са социално и данъчно облагодетелствани (вж. фиг. 5).

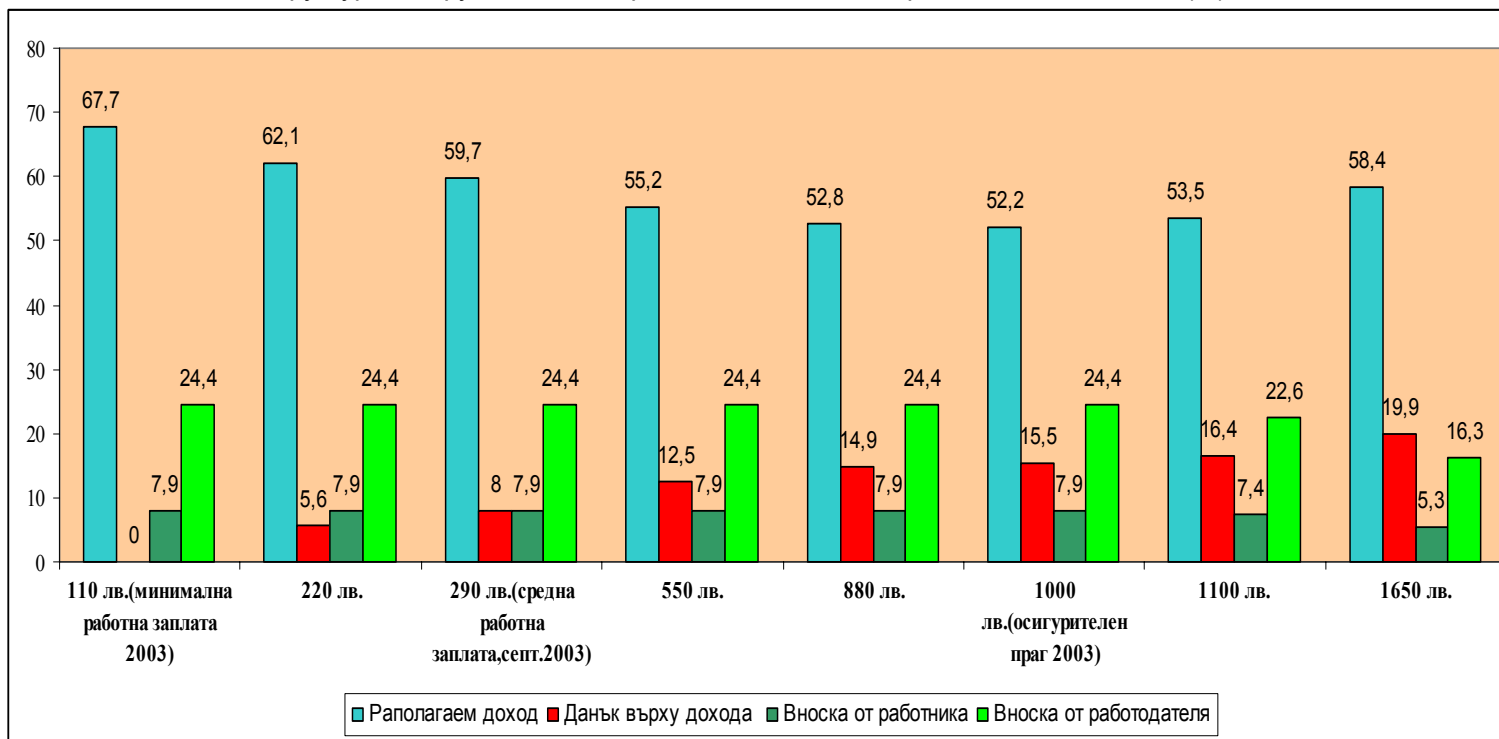
Изводът, който са налага от развитието на трудовия пазар у нас през последните години, е, че той не само не създава достатъчно стимули за труд и усъвършенстване на работната сила, а дори напротив, демотивира, и то силно, квалифицираната и образованата работна ръка.

под ръководството на Й. Христосков и колектив Г. Шопов и И. Белева и организирано от Института за социални и икономически изследвания, Института за пазарна икономика и фондация „Ф. Науман“.

⁴⁴ Чавдарова, Т. Цит. съч., с. 208.

Фигура 5

Структура на брутните възнаграждения на отделни равнища на доходите (%)



Източник: Американска агенция за международно развитие. Пазарът на труда в България 2003. Вж. 24 часа, 11. 05. 2004, с. 10.

Останалите ресурсни пазари (доколкото могат да бъдат определени като такива) участват с не повече от 5% от разпределението на националния доход под формата на доход от предприемачество и от собственост. Всички останали видове доход имат непазарна основа за образуване и са резултат от преразпределителни процеси или непазарно потребление. На практика около 60% от доходите в страната се формират извън пазара, което е сериозна индикация за незрелостта на пазарните механизми и неефективността на пазарните разпределителни процеси. Значителен е дялът на пенсиите, помощите и стипендиите – около 20% от общите доходи, който при сега утвърждаващата се пенсионна система е все още сериозно бреме за разходната част на бюджета.

Таблица 6

Динамика на източниците на доход за периода 1990-2002г.

Източници	1990	1991	1992	1993	1995	1998	1999	2002
Общ доход	100	100	100	100	100	100	100	100
Работна заплата	57.1	45.4	44.3	42.9	38.0	40.1	41.9	37.4
Извънработната заплата	0.4	0.4	2.1	2.7	3.0	3.2	5.3	4.2
Предприемачество	-	-	2.2	2.4	2.9	4.3	4.4	4.2
Собственост	-	-	0.2	0.6	0.6	0.8	0.8	0.6
Пенсии, помощи, стипендии	10.9	22.7	20.7	20.8	16.8	19.3	19.7	22.1
Домашно стопанство	14.4	21.4	21.2	20.2	27.6	20.7	17.7	19.7
Други	9.2	10.1	9.3	9.8	10.7	11.1	9.2	11.8

Източник: Чавдарова, Т., Цит. съч., с. 199; Статистически годишник 2003. С., НСИ, 2003, с. 83.

Устойчивото присъствие на домашното производство в рамките на около 20% от общите доходи в България е симптом за продължаващата от времето на социализма тенденция към паралелни икономически структури, които допълват и същевременно подронват ролята на официалните (в случая продуктовете пазари). От една страна, домашното стопанство е отдушник на икономическата мизерия – съществуващата безработица, ниските доходи и неплатежоспособността на населението, но от друга, то е израз на неразвитите пазарни отношения в селското стопанство и на дълбоките традиции за самооцеляването на българина.

На фона на слабото участие на пазарните механизми при разпределението на обществения продукт *политиката на доходите* съвместява две функции – разпределителна и преразпределителна. Първата е свързана с необходимостта да се гарантират доходи на значителна част от населението в извънтрудоспособна възраст и на тази част от активната работна сила, която принудително е извън пазара на труда – безработните, т.е. около половината от българското население. Преразпределителната функция се отнася до финансирането на социалната инфраструктура и осигуряването на публични блага, пряко свързани с възпроизводството на населението – образование, здравеопазване и култура. Независимо от политическите ангажменти, декларирани в Преамбюла на Конституцията от 1991г. за развитието на България като социална държава, икономическите реалности от последните години не потвърждават подобна политическа воля. Липсата на финансов ресурс на държавата сведе социалните разходи до задължителните им компоненти –

системата на трансферните плащания и частичното финансиране на социалните дейности. Разширяването на обхвата им е пряко свързано с възможностите за външно финансиране, като съществуващата практика потвърждава теоретичната теза за неразривната връзка между икономическото и социалното развитие.

Съществува твърде голямо различие в данните, илюстриращи степента на диференциация и поляризация на доходите, измерени чрез коефициента на Джини. Например според данните от домакинските бюджети неговите стойности са умерено високи и показват тенденция към известно намаляване в периода 1995-2000г. Близки до официалните са изчисленията на Св. Тодорова, според която 1995г. е пикова от гледна точка на достигане на максимални стойности на коефициента.⁴⁵ По-ниски са стойностите на индекса по данни от Националния статистически институт, които са близки и до тези, публикувани в ежегодния доклад на Световната банка "World Development Indicators".⁴⁶ Ако се елиминират различията и се потърси общата тенденция, тя е безспорно в констатацията, че след 1989г., когато уравниловачното разпределение и силното влияние на социалната политика нареждаше България в позиция на най-слабо доходно диференциране (коефициентът на Джини за 1989г. е 21.7%), в условията на пазарен преход е налице процес на рязко засилване неравенството в доходите на населението. Основен източник на доходно диференциране до 1997г. е инфлационната спирала, преустановяването на която води и до известно намаляване на стойностите на коефициента през последните години. Задълбочаващата се подходяща диференциация няма позитивен характер, тъй като не е съпроводена с увеличаване стимулите за труд, нито с по-ефективно пазарно използване на наличните ресурси в страната.

Интересни процеси се наблюдават при сравняване на полюсните групи домакинства – 20% най-бедни и най-богати. Отношението се движи в рамките на 5.95 и 6.48 пъти, което илюстрира силна степен на поляризация на доходите. В сравнение с регулираните развити пазарни икономики, където разрывът е относително по-малък (за Япония е 4.3, за Швеция – 4.6 и за Германия – 5.8) доходното разпределение в България показва значими пазарни ефекти, без да е налице пазарно разпределение на продукта.⁴⁷

Негативна е и тенденцията към намаляване относителния дял на групите с ниски доходи в общото разпределение на продукта. За периода 1992-2002г. се наблюдава устойчива тенденция към съкращаване участието на 6-те децилни групи с най-ниски доходи, които участват като група в

⁴⁵ За 1995г. коефициентът е 36.0%, за 1996г. – 34.0, за **1997 – 34.1**, за 1998г. – 32.1, 1999г. – 31.1 и за 2000г. – 31.0%. Данните на Светлана Тодорова са за периода 1992-1997г. и те показват следния тренд – 1992г. – 0.30%, 1993 – 0.31, 1994 – 0.34, 1995 – 0.36, 1996 – 0.34 и **1997г. – 0.34%**. Изходните данни и тук са взети от Бюджетите на домакинствата в Република България, НСИ за съответните години (вж. Тодорова, Св. Диференциация в доходите на населението в период на преход към пазарно стопанство. Известия на Икономически университет, Варна, 1998, бр. 4, с. 53).

⁴⁶ По данни на НСИ коефициентът на Джини за 1994г. е 23.4%, 1995 – 25.7, 1996 – 25.6, **1997 – 25.9**, 1998 – 25.7, 1999 – 25.9 и 2000г. – 25.8%. В доклада от 2002г. е посочен коефициентът за 1997г. за България и неговата стойност е **26.4%** (World Development Indicators, 2002, p. 74).

⁴⁷ За България данните са от изчисленията на Тодорова, Св. Цит. съч., с. 54, а за развитите пазарни икономики вж. World Development Indicators, 2002, p. 74, 75, 76.

потреблението на 35.3% от обществения продукт. Както справедливо отбелязва Ст. Статев, подобна тенденция е „чиста проба пауперизация на около две трети от българския народ“.⁴⁸ В същото време 10% най-богати домакинства присвояват близо една трета от обществения продукт, като се смята, че разпределението вътре в рамките на тази група е също крайно неравномерно.

Анализът на протичащите разпределителни и преразпределителни процеси в българската икономика през последното десетилетие показва, че липсата на оформена и нормално функционираща система от ресурсни пазари у нас запазва значението на държавното администриране и нормативно определяне на доходите. Трудовият пазар, макар и реално функциониращ, е силно регулиран от активните мерки на политиката на доходите, провеждана от отделните правителства. Поради ниското равнище на реалните доходи, слабо обвързани с производителността на труда, приоритет на държавата са безработните и индивидите с най-ниските равнища на доходите. Развитата система на помощи и парични трансфери е за сметка на голямото социално и данъчно бреме на носителите на по-високи равнища на доходите и особено тези, които са малко над средните. Подобен подход е в противоречие с идеята за *социалната държава*, която е политическият избор на обществото от началото на пазарния преход и има за основа широка и добре осигурена средна класа. Противно на конституционно изявените социални цели на пазарното развитие, провежданата социална политика се свежда до основните ѝ елементи – трансферните плащания и социалната инфраструктура. Постепенното въвеждане на частно-държавните принципи на финансиране на образованието, здравеопазването и културата при ниското равнище на доходите за по-голямата част от населението, вкл. и тази със средни доходи, ще ограничава и в бъдеще достъпа до публичните услуги и ще задълбочава негативното си влияние върху количествените и качествените характеристики на човешкия ресурс в България.

*

Анализът на практическите измерения на трите основни икономически критерия за сравнение дава основание за определени изводи и заключения.

Първо, последователната смяна на икономическите идеи за извършването на пазарните реформи у нас като резултат от управлението на леви и десни правителства не наруши историческата тенденция към *активното* участие на държавата в икономическия живот. Регулативистката философия обаче, която се оформя като фундамент на националната ни икономическа политика предполага ревизия и коренна промяна на обществената нагласа на политическия елит и на нацията за мястото и функциите на държавата в условия на пазарна икономика.

Второ, особено значим за успешното икономическо развитие на България е проблемът за отношението на държавата към частния сектор и по-конкретно към *едрия* частен капитал. Утвърждаването на частни национални корпоративни фирми с подкрепата на държавата е една от

⁴⁸ Статев, С. Социално-икономически дисбаланси. – В: Благосъстояние и икономически растеж при ефективно функционираща пазарна икономика, УИ „Стопанство“, С., 2003, с. 28.

кардиналните задачи на пазарния преход, която по този начин ще реши и други важни въпроси като модела на икономическия растеж, отрасловото реструктуриране, открояването на конкурентните предимства и външноикономическата ни стратегия. Такъв подход и отношение на държавата към частния сектор ще отговаря адекватно на регулативистката икономическа философия, изповядвана от страните-членки на ЕС и ще съдейства за по-успешното интегриране на българската икономика на всички равнища на европейско коопериране и сътрудничество.

Трето, социалните ангажменти на държавата, легитимирани от българската конституция, също се нуждаят от философско (теоретично) прецизиране. Практиката на европейските страни показва, че успешната социална политика е функционално свързана с икономическия растеж и натрупаното икономическо богатство. Всяко откъсване на политическите и социалните цели от икономическата им основа – ефективно функциониращата пазарна икономика, превръща политиката на доходите в евтин популизъм и политическа демагогия. При отсъствие на значим икономически потенциал, който да осигури достатъчно средства за преразпределение от страна на държавата, социалната политика не бива да се свързва единствено с подпомагане на най-бедните слоеве от населението и това да става за сметка най-вече на накърнените интереси на професионалистите, висококвалифицираните и образованите специалисти. Подобна политика би ограничила стимулите на най-активната и производителна част от човешките ресурси и би лишила пазарната икономика от нейната естествена социална основа и двигател за развитие – средната класа. Социалните ангажменти на държавата към тази част от населението (разбирани в по-широк смисъл) са не по-малко важни за постигането на консенсус по обществено значими проблеми – дългосрочните икономически приоритети за развитие и публичните блага (образование, здравеопазване и култура). Осъзнаването на пазарния преход у нас не само като икономически, а като цивилизационно-културен проблем повишава ролята на държавата в основните социални сфери. Нейна приоритетна задача е не само реформирането на икономическата среда (изграждане на пазарните институции и законовата рамка за тяхното функциониране), но и създаването на адекватно социално пространство за възприемане и развитие на принципите на рационалното (пазарно) мислене и поведение, с което да придаде пазарен дух, смисъл и мотивация за развитие на тази пазарна среда.