

ХАРАКТЕРИСТИКИ НА НЕФОРМАЛНА ИКОНОМИКА И КОНКУРЕНТНОСТ ПРИ ПРЕХОД КЪМ ПАЗАРНА ИКОНОМИКА

Изследвани са специфичните условия и характеристики, които определят развитието на неформалната икономика и конкурентността, както и тяхната взаимна връзка в страните в преход. За тази цел е дефинирана и система от показатели за конкурентност, чието проявление в тези държави е анализирано през призмата на неформалната икономика. Тъй като разглежданите индикатори имат свой икономически смисъл, това позволява да се изследват и самите компоненти на конкурентността. Използваните индикаторите са съобразени и с особеностите на развитие на страните в преход. На основата на резултатите от този анализ са изведени специфичните характеристики на неформална икономика и конкурентност при преход към пазарна икономика.

JEL: O17, O43, P3

Увод

Нарастването на неформалната икономика и забавеното развитие на конкурентността са два от основните проблеми на икономическото развитие на страните, които в края на XX и началото на XXI век осъществяват преход от планова към пазарна икономика. Икономическата дейност, основана върху неспазване на официалните правила, е сериозно предизвикателство пред страните, които в края на XX век започват реструктуриране на икономиките си на пазарна основа. Освен това неформалната икономика може да се прояви като фактор, затрудняващ и намаляващ възможностите, които новите страни-членки на ЕС, вкл. България, биха получили през първите години от членството си.

Всяка страна се стреми към висока конкурентност, защото това определя и висок стандарт на живот и благосъстояние за населението ѝ. Същевременно регулирането на неформалната икономика е необходимост, особено когато прекомерното разрастване на неформалния сектор започва да изкривява съществено ефективността на икономическата система. Определянето на размера на неформалната икономика и на причините за нейното съществуване не дава отговор на въпроса за начините, по които тя влияе върху формалната икономика като цяло и по-конкретно върху конкурентността. Отговорът на този въпрос е важен, защото конкурентността определя нивото на национално икономическо благосъстояние, при което стандартът на живот на дадена страна в дългосрочен план зависи от

¹ Евгения Василева е докторант и хоноруван преподавател в катедра „Международни отношения“ в УНСС.

способността ѝ да постига високо и повишаващо се равнище на производителност в индустриите, в които се конкурират нейните фирми.

Основната цел на статията е анализ на специфичните условия и характеристики на неформална икономика и конкурентност. За постигането на тази цел са формулирани и анализирани специфичните характеристики и фактори за неформална икономика и конкурентност при преход към пазарна икономика. На основата на резултатите от този анализ е дефинирана система от показатели за конкурентност, чието проявление в страните в преход е изследвано през призмата на неформалната икономика. Индикаторите са съобразени и с особеностите на развитие на посочените държави. Така връзката между неформална икономика и конкурентност е представена в нейния качествен аспект.

Така поставената цел е реализирана чрез структурирането на изложението в три основни части. Първата част дефинира характеристиките, проявленията и източниците на неформална икономика в страните в преход. Втората част е посветена на характеристиките и проявленията на конкурентността в тези държави, като и двете части се фокусират предимно върху страните от ЮИЕ и конкретно България. Третата част обединява неформалната икономика и конкурентността чрез анализ на състоянието и тенденциите на развитие на дефинираните и обосновани по-горе показатели за конкурентност през призмата на неформалната икономика.

1. Характеристики и специфични източници на неформалната икономика в страните в преход

Неформална икономика съществува не само в страните в преход и развиващите се страни, а и в страните-членки на ЕС и ОИСР. При развитието на пазарните отношения обаче неформалната икономика получава ускорено развитие и сегашните ѝ мащаби и проявление съществено се различават от тези преди началото на прехода. Разрастването на неформалните икономически дейности в страните в преход след 1989 г. се реализира в условия, в които се разпада институционалната рамка на предишната централно-планирана икономика и се създава вакуум от институционализирани формални правила. Това е най-съществената разлика между неформалната икономика в бившите социалистически страни и на Запад, където има регулиран и институционализиран икономически контекст.

В началото на капиталистическото развитие на обществата в преход се формира новата икономическата етика, в която се включва личната зависимост на икономическите актьори от политическите и уповаването на дребното, семейно предприятие. Не се създават условия за замяна на персонифицираното доверие между договарящите се страни със системно доверие и поемане на пазарни обвързаности. Причините за това могат да се потърсят в реципрочността като исторически обособена в предшестващата социалистическа епоха. Тогава се премахва системното доверие. Неформалността придобива много висока функционална и морална стойност. Наблюдава се нарастващо значение на мрежовите структури и в контекста на постсоциалистическите общества. Целта е не да се увеличи конкурентността, а да се премахне конкуренцията. Новите предприемачи зависят от политическата администрация и бюрокрацията поради необходимостта да се

набавят производствени ресурси от държавната икономика. Институционалните собственици са едновременно и клиенти на държавата, и патрони на дребния семеен бизнес. Мрежите от този тип водят до създаването на невидими центрове на икономическа и политическа власт. Така основната функция на неформалните мрежи се състои в това да компенсират фрагментирането на общественото развитие.

Неформалната икономика в страните в преход се характеризира с някои специфични измерения в сравнение с развиващите се и с развитите държави.

В страните в преход **държавният сектор участва в неофициалните икономически дейности**. Дори големи държавни предприятия участват и във формалния и в неформалния сектор. Освен това липсва компетентност и доверие в официалните институции, а администрацията в много случаи е неефективна.

Страните в преход се характеризират с **широк политически контрол върху икономическите дейности**. Подобна политизация намалява възможностите за формиране на малък и среден частен бизнес, както и за устойчив икономически растеж. В този смисъл ефективният преход се състои в това да се замени политическият контрол с добре функциониращи пазарни институции, стабилни публични финанси и темпове на растеж. Ефективният преход е съпроводен обикновено и от малък дял на неформалната икономика. Политизацията на икономиката включва силата на регулиране на приватизираните и частните фирми, регулирането и ограничаването на достъпа до пазара, контрол върху използването на земята, определянето и събирането на данъчните задължения на фирмите, правото на инспекции и санкции при установяване на неизпълнение на регулациите, контрол върху външната търговия и валутните трансакции, както и върху ценообразуването. Като цяло политическият контрол намалява рентабилността на предприемачеството и оттам влияе негативно върху предприемаческата активност, конкурентността и икономическия растеж.² Когато печалбата или потенциалната печалба е намалявана или отнемана от предприемача, той избира или да не започва бизнес, или да започне такъв в неформалната икономика. Затова в страните в преход политизацията на икономиката води до значително нарастване на неформалната икономика, което има дълбоки ефекти върху структурата и темповете на икономически растеж в тях.

В страните в преход е **по-малко очевидно, че държавата винаги може да предложи по-добра защита и подкрепа за бизнеса**, отколкото престъпните групировки. Това е така, **първо**, защото правителството често спестява част от доходите за публични услуги, като ги пренасочва за субсидиране на непродуктивни дейности или трансферни плащания. Същевременно оперирането на една фирма в неформалната икономика не я лишава от достъп до социални публични услуги и държавни субсидии. **Второ**, поради социално важни причини правителството налага повече регулации от мафията, свързани например с ядрената безопасност, замърсяването на околната среда и други външни за икономическите зависимости фактори. От

² За политическия контрол върху икономиката вж. Johnson S., D. Kaufmann, A. Shleifer. The Unofficial Economy in Transition. – Brookings Papers on Economic Activity, 1997, N 2, p. 159-221, 236-239.

своя страна неофициалните дейности в страните в преход са чувствителни спрямо икономическите мерки, предприемани от правителството.³ **Трето**, в някои от посочените държави правителствата са дезорганизирани и предлагат неефективно управление на обществото, което води до намаляване на доверието в официалните институции. Следователно отклоняването към неофициалния сектор на икономиката е в значителни размери точно в този тип страни, като проявленията на неформалната икономика също отразяват характеристиките на икономическото им развитие. **Четвърто**, масовата приватизация е негативно свързана с размера на неформалния сектор, т.е. повече приватизация означава по-малко неформална икономика за страните в преход. Правата върху собствеността не са гарантирани от официалните институции и хората търсят други възможности за това. Развитието на неформални и нелегални структури води до поява на странични ефекти като мафиотски структури, както и до формирането на неформална социална и икономическа структура.

Неформалният сектор в страните в преход е предимно **ненасилствен и некриминален**, вероятно защото е неформален с цел да избегне данъците и регулациите, а не да извършва криминални деяния. Неофициалните дейности понякога са с голям мащаб и видимост, въпреки че би трябвало да са скрити, като имат специфични за тези страни проявления. Конкретните данни се отнасят предимно до изследвания на неформалния сектор в България, но очертаните тенденции са характерни за страните в преход като цяло.

Страните в преход се характеризират с голям **домашен сектор** като натурално селскостопанско производство и дейности от типа "направи си сам" (НСД).⁴ Показател за разрастваща се натурална икономика е тенденцията към намаляване на относителния дял на работната заплата в общия доход на домакинството.⁵ При социализма личното стопанство е функция на дефицита и традицията. В съвременните условия натуралното производство става все повече функция на бедността. В условията на глобална икономика домашната икономика представлява обратно движение

³ Eilat, Y., C. Zinnes. The Shadow Economy in Transition Countries: Friend or Foe? – A Policy Perspective, World Development, 2002, Vol. 30, N 7, p. 1233–1254. Elsevier Science Ltd., www.elsevier.com/locate/worlddev

⁴ Според изследване на неформалната икономика в България през 2000/2001 г., относителният дял на полагащи труд в лични стопанства е 40%; дялът на полагащи на труд за незаплатени услуги – 14%. Натуралната продукция е източник на значителна част от дохода на домакинството за 26.7% от респондентите. Дялът на потреблението на собствено произведени продукти към общото потребление не надхвърля половината за 23.2% (вж. Гоев, В., В. Бошнаков. Оценка на размера на скритата икономика в България. – В: Неформалната икономика в страните-кандидатки за членство в Европейския съюз, С., ЦИД, 2003, с. 57-93).

⁵ Относителният дял на работната заплата в дела на общия доход на домакинството в България отбелязва тенденция към намаляване – през 1985 г. той е бил 60.5%, през 1992 г. – 44.3%, а през 1999 г. достига най-ниското си ниво от 41.9%. Според социологическо изследване от 1993 г. само 38% от българите разчитат единствено на заплата си. Нарастването на доходите от труд извън работната заплата е от 0.4% за 1985 г. на 2.7% през 1993 г., а през 1999 г. достига 5.3%. Неговите величини са ниски, което показва, че алтернативните източници на доход са свързани на първо място с работа в домашното стопанство. Относителният дял на приходите от него съществено нараства през началните години на прехода – от 14.3% през 1985 г. на 21.2% през 1992 г. и едва през 1998г. отбелязва тенденция към спад (вж. Чавдарова, Т. Неформалната икономика, С., ЛИК, 2001).

от общество към общности, като предполага оцеляване при неефективно разпределение и използване на ресурсите и следователно – по-ниска конкурентност.

Дейностите в **нерегулираната икономика** се налагат като елемент от индивидуалните икономически стратегии. От една четвърт до една трета от заетата работна сила участва в нерегулираната икономика, като тази оценка може да се пренесе върху цялата заетост в нея в периода на преход. Посредством **втората работа**, като стратегия за изход от държавния сектор и вход в частния сектор започва процесът на скрита приватизация. Така частният сектор се създава не наред с, а вътре в държавния. Той прониква в него и постепенно изразходва ресурсите му. **Работата на граждански договор** води до сегментация на пазара на труда и е един от стимулите за информализация на заетостта в периода на преход.

Значението на **самонаетостта** се изразява в това, че продукцията, която се получава, се включва в състава на националните сметки, но трудът не се отчита официално и се избягват данъчни и осигурителни вноски. Безработицата е предпоставка за нерегулирания **труд на черно сред безработните** като алтернатива на преквалификацията поради липсата на перспективни национални и регионални програми за преквалификация. **Селскостопанското производство** е преплетено с нерегулирания сектор, когато продукцията се реализира на пазара, но не се регистрира. Производителността на този вид дейности е много по-ниска в случаите, когато те не са професионално и институционално организирани.

Избягването на осигурителни вноски в обществените осигурителни фондове е проявление на **скритата икономика**.⁶ Укриването на действителния брой на наети лица от работодателя или размера на трудовото им възнаграждение е свързано по-скоро с пазара на труда и социално-икономическите ефекти върху работната сила. **Изкуствено се занижава цената на труда**, което води до невъзможност за развитие на нормален пазар на труда. Укриването на реално изплащаните работни заплати е по-разпространен начин за укриване на част от доходите от труд, отколкото работата без сключен договор.⁷ Наемането на лица без сключен договор може да бъде по-лесно идентифицирано от съответния държавен орган и следователно да бъде санкционирано. Стремехът е да се декларират възможно най-ниски заплати и съответно най-ниска основа за данъчни и осигурителни плащания.⁸ Делът на укривания доход от работна заплата в

⁶ С въвеждане на минималните осигурителни прагове и регистрацията на трудовите договори в България през 2003г., броят на осигурените лица през същата година е 10%, а съотношението осигурени към заети лица е 83.9% (вж. *Скритата икономика в България*. Петкан Илиев (ред), С., ЦИД, 2004, с. 27-68; с. 99-172).

⁷ Изследване на ЦИД за България от декември 2002/март 2003 г. показва, че според предприемачите 1/3 от работещите на трудов договор – 33.8/22.6%, получават по-висока от декларираната работна заплата. Посоченият относителен дял е с около 10 процентни пункта по-висок от този на работещите без трудов договор. Населението оценява по-ниско от предприемачите честотата на случаите, когато работниците получават по-високи от обявените възнаграждения – 12/10% от интервюираните лица. Недекларираните трудови възнаграждения представляват значително допълнение към работната заплата – над 50% от официално обявения доход (вж. *Скритата икономика в България...*, с. 47-68; с. 99-161).

⁸ В изследване за България през 2000/2001 г. делът на работещите без писмен договор на допълнителна работа е 50.4%; на основна работа – 5.7%; на работещите без договор – 30.9%; на

строителството е близък до този в услугите, където е най-голям, а най-малък е в промишления сектор.⁹ Търговията, строителството и услугите са доказани в целия свят, вкл. в страните в преход отрасли, в които преимуществено се осъществява нерегулирана заетост.¹⁰

Същността на **скритата икономика** обхваща невидими доходи, получени чрез преразпределителни операции. Проявленията ѝ в условия на преход включват избягване на данъчното облагане; скрита приватизация; корупция. В условия на преход да не се плащат данъци означава да се действа икономически ефективно. Моралът престава да се отнася директно до икономическите действия и мотивите за тях, а само до реда, чрез който тези дейности са положени в определени рамки.¹¹ **Скритите необлагаеми доходи** са предимно от сделки или други икономически актове, чрез които се реализира собственост. Същевременно **скритата приватизация** (легална), чрез която се извършва преразпределение на националния капитал, е най-значителен източник на невидими доходи при прехода. **Източването на държавни и търговски банки** под формата на корупционна приватизация с участие на държавни служители има дестабилизиращо въздействие върху демократичните институции на страната. **Входно-изходната икономика** се изразява в това, че печеливши дейности на държавните предприятия се обсебват от частни фирми, а пасивите остават за сметка на държавния бюджет, следват изкуствени фалити и приватизиране на предприятията на минимална цена. **Непрозрачните приватизационни сделки** представляват задкулисно корупционно договаряне и подкупи за различните бюрократични равнища, ангажирани със сделката. **Злоупотребата с лицензионни и разрешителни режими** е възможна поради липсата на достатъчна прозрачност, опростен регламент и изисквания и излишната бюрократичност, което е предпоставка за корупционни практики. **Непрозрачността при реализиране на обществените поръчки** се реализира чрез съзнателно нарушаване на правилата за равнопоставеност на участниците в търговете, както и чрез определения висок таван за сделките, при които не се изисква публичен търг. Тази сфера е оставена без граждански контрол. Тъй като

работещите по договор със скрити клаузи – 12.2% Според друго изследване на ЦИД, сред предприемачите за 2002 г. работещите без договор са 25%, а през 2003г. – 16.7%. Спрямо него анкетата, проведена сред населението, дава по-ниски резултати – 6.5% за 2002/2003г. (вж. Гоев В., В. Бошнаков. Цит. съч., с. 57-93).

⁹ В сектора на услугите стойността на този показател е 20%, следван от строителството – 17.2%, а в промишления сектор – 12.2%. Отрасълът, в който 26% от разходите за работна заплата не се декларира, е търговия на дребно. Данните са за България за периода 2002-2003г. (вж. Скритата икономика в България..., с. 47-68; с. 99-161).

¹⁰ Използвани са данни от две емпирични изследвания: Международно сравнително изследване на Р. Роуз през 1991 г. на тема "Икономическо и политическо поведение". Второто изследване е на Й. Христосков, Г. Шопов и И. Белева през 1996 г. на тема: "Неинституционализирана заетост и самонаетост", проведено от ИСИИ. Регистрира се, че от трудовите договори, при които са установени различия между формалните и фактическите условия за труд, 60% са в държавния сектор, а около 1/3 в частния (вж. Чавдарова, Т. Цит. съч., с. 195-268).

¹¹ За проблемите на приватизацията в обществата в преход вж. също Papava, V., N. Khaduri. On The Shadow Political Economy of Post-Communist Transformation. An Institutional Analysis. – Problems of Economic Transition, N 6, Vol. 40, October 1997, p. 15-34.

проблемът с корупцията и организираната престъпност не е основен предмет на това изследване, неговите измерения не са представени подробно.¹²

Като обобщение може да се каже, че икономическите мотиви имат основно значение за участие в различните форми на неформалната икономика. Удовлетвореността от доходите от неформалните икономически дейности корелира с удовлетвореността от основния доход, като връзката е обратна – когато страничният доход е абсолютно нужен, за да се свързват двата края, удовлетворението от него е по-слабо.

Наблюденията показват, че скритата икономика (СИ) проявява тенденция да нараства в световен мащаб във всички страни. Относителният ѝ дял според някои оценки в света, достига около 10-12% от БВП. В страните от “Третия свят” тя надхвърля 30-40%, а в икономиките в преход се колебае средно около 25-30%.¹³ Анализите показват, че когато делът на скрития сектор надхвърли сметаното за критично ниво от 40-50% от БВП, влиянието му върху стопанския живот става толкова осезателно, че противоречието между формалните и неформалните сфери на дейност се превръща от второстепенно в основно социално-икономическо противоречие. Поради тази причина проблемите със скритата икономика се определят като едни от най-важните за икономическия преход. Те продължават да стоят на дневен ред от гледна точка на тяхното разрешаване и на съвременния етап от икономическото развитие на страните в преход, особено с оглед на членство им в ЕС. Размерът и тенденциите в развитието на скритата икономика до голяма степен зависят от състоянието и равнището на официалната икономика. Това предопределя и различията по отношение на обхвата и структурата на скритата икономика между страните с развито пазарно стопанство, с по-бърз и успешен преход към него и със забавени социално-икономически реформи.

При разглеждането на неформалната икономика в **страните в преход** първо трябва да се направи разграничението между нейните проявления в командно-административни условия и в условията на пазарна икономика. Това разграничение се дава чрез понятието “втора икономика”.¹⁴ Формалната и неформалната икономика се съотнасят с пазарната. Първата и втората икономика се съотнасят с рационалната преразпределителна икономика.¹⁵ **Измерването на скритата икономика в страните в преход** се провежда от късните 80 години на XX век, започвайки с работата на Kaufmann и Kaliberda, Johnson et.al. и Lacko. Всички те използват метода на потреблението на електроенергия за измерване размера на СИ. В своя работа Alexeev и Pyle и Belev оценяват критично споменатите изследвания и изказват твърдение, че

¹² За по-пълно и подробно обяснение на схемата вж. Тодоров, Б. Новата икономика на престъпността. – В: Неформалната икономика в страните-кандидатки за членство в Европейския съюз, С., ЦИД, 2003, с. 167-178.

¹³ Скритата икономика в България ..., с. 27-46; 163-172. Според други източници скритата икономика е 7-16% от БВП за страните от ЕС. В бившите социалистическите страни тя е до и над 40% (вж. Стойков, И., П. Димитрова. Скритата икономика – измерване и влияние. – Икономически изследвания, Година VIII, 1999, бр.1, с. 3-43.

¹⁴ Понятието втора икономика е разработено за централно планираните икономики на Унгария, Полша и бившия Съветски съюз.

¹⁵ Вж. Чавдарова, Т. Цит. съч., с. 59-76; 89-115.

скритата икономика е исторически феномен и е отчасти определен от институционални фактори в страните в преход.¹⁶

В по-ранните изследвания на Шнайдер са използвани методите за измерване на скритата икономика чрез потребление на електроенергия за страните от ЦИЕ, ЮИЕ и от бившия СССР за: 1989-1990; 1990-1993; 1994-1995г.¹⁷ При сравнение на данните на Johnson и Lasko се вижда, че последният изчислява много по-високи стойности за скрита икономика в страните от бившия СССР и от ЦИЕ. Причина за това може да бъде, че последният използва иконометрична оценка на потреблението на електроенергия от домакинствата, докато Johnson изчислява това потребление на макрониво (общото потребление на електроенергия). Следващите изследвания на Фридрих Шнайдер обхващат и периодите на 1990-1993, 1994-1995, 1999-2000, 2001-2002, 2003-2004г., като резултатите от тях показват някои тенденции в разпространението и развитието на скритата икономика в отделните страни.¹⁸ Използвани са същите комбинации от методи за измерване на скритата икономика, както и при по-ранните, представени по-горе изчисления.

Резултатите, получени за страните от ЦИЕ и ЮИЕ според метода на физическия вход (Johnson et al.), показват тенденция към нарастване на дела на СИ от БВП – за периода 1990-1993г. средната стойност е 22.4%, а за 1994-1995г., средната стойност е 25.1%. Резултатите, получени за страните от ЦИЕ и ЮИЕ според метода DYMIMIC, показват средна стойност на СИ 23.4% от БВП за 1990-1993г., което е сравнимо с резултатите, получени според метода на физическия вход. За периода 1999-2000г. средната стойност е 29.8%, за 2000-2001г. резултатът е 29.2% от БВП, а за 2002-2003г. процентът вече е 31.6 от БВП, което представлява значително нарастване спрямо 1990-1993г.

Данните за първите трансформационни години очертават няколко основни тенденции. Ако трябва отделните страни да се групират според дела на неформалната икономика в тях, то с най-висок дял е групата на бившите съветски републики, където СИ надхвърля 40% от БВП, а в някои държави, като Грузия преминава и над 60%. Втората група страни са тези от ЮИЕ, които също се характеризират със значителен дял на неформалната икономика в границите между 34 и 39% от БВП. Групата страни в преход с най-нисък дял на неформалната икономика включва държавите от ЦИЕ, където СИ е под 30%. Страните със силна традиция във втората икономика запазват водещите си позиции за целия период. Тезата, че появилият се институционален вакуум се запълва чрез институциите на неформалността, намира потвърждение. През периода 1994-1995г. се забелязва тенденция към спад на СИ в някои страни – Унгария, Полша, Словакия, Литва, Естония,

¹⁶ За дискусиата вж. Schneider, F. The Size of the Shadow Economies of 145 Countries all over the World: First Results over the Period 1999 to 2003, November 2004.

¹⁷ Вж. Schneider, F. D. Enste. Shadow Economies around the World: Size, Causes and Consequences. Working Paper/IMF, Fiscal Affairs Department, Distribution by Richard Hemming, January 2000.

¹⁸ Schneider, F. The Size and Development of the Shadow Economies and Shadow Economy Labor Force of 22 Transition and 21 OECD Countries: What do we Really Know? The Informal Economy in The EU Accession Countries. Size, Scope, Trends and Challenges to the Process of EU Enlargement, Boyan Belev, (ed.), S., CSD, 2003.

Узбекистан, Словения и Чехия. В останалите страни продължава устойчивата възходяща градация. В държавите на бившите военни действия – Македония и Хърватска, се наблюдават най-високите дялове. Военните условия са идеална среда за спекула, корупция, контрабанда, укриване на доходи. България се нарежда веднага след тях, а много близо до нея са Унгария и Румъния. Пътят за реконструиране на официалните икономически институции е фактор за разпространението на неформалността в икономиката.

Според друго по-ново изследване на размера на неформалната икономика в страните в преход, проведено в рамките на холандската изследователска компания „Региоплан“, неформалният сектор в България надвишава 30% от БВП.¹⁹ В световен мащаб относителният дял на неформалния сектор възлиза на около 10-12% от световния БВП. По въпросите за неформалната икономика и развитието ѝ се заявява, че на база изследвания, приключили през май 2004 г., проведени в 27 страни в Европа, се стига до следните заключения: **Първо**, в Чехия, Естония и Словакия процентът на неформалната икономика е между 8 и 13% от БВП и те могат да бъдат смятани за страни с ниско равнище на неформалната икономика. **Вторият** тип страни със средно равнище на неформална икономика, което се равнява на 14 до 23% от БВП, са Полша, Словения, Унгария, Латвия и Литва, като първите три имат особено дълбоки традиции на неформална икономика. **Третата** група са страните с високо равнище на неформална икономика, което е над 23% от БВП – тук влизат България и Румъния, които също имат дълбоки традиции в икономическата неформалност. По данни на ЦИД делът на неформалната икономика у нас също е над 30% от БВП. Въпреки това, проучване на ЦИД сочи, че според субективната оценка на бизнеса този дял намалява спрямо предишните три-четири години.²⁰

Общият извод е, че размерът на сивата икономика е значителен за страните в преход, като той отбелязва тенденция към нарастване, и емпиричните изследвания на неформалния сектор в страните в преход определят дела на неформалната икономика като съществен.²¹ Съществен означава достатъчно голям, за да влияе върху икономическото поведение на почти всеки участник в икономиката. Тези резултати поставят въпроса за ефектите от разпространението на неформалната икономика особено в

¹⁹ В България участници в неформалната икономика са 40% от домакинствата и 30% от всички компании (вж. Ренои, П. Перспективите за членство в ЕС и сигурността в Югоизточна Европа. – Сред световните лидери сме по сива икономика, <http://www.burgasinfo.com>, 28/10/2005, Econ.bg - 2005/10/28.

²⁰ Този дял се измерва с индекс, чиито стойности варират от 0 до 10. Проучването е в четири категории: “Размер на скритата икономика”: 4.60 за декември 2002 г., март 2003 г. – 3.96, ноември 2003 г. – 3.66, април 2004 г. – 3.86 и октомври 2005 г. – 3.64; “Трудови отношения”: за декември 2002 г. – 3.98, за март 2003 г. – 2.79, ноември 2003 г. – 2.76, април 2004 г. – 2.86, октомври 2005 г. – 3.00; “Скрити обороти”: декември 2002 г. – 3.65, март 2003 г. – 2.66, ноември 2003 г. – 2.72, април 2004 г. – 2.83, октомври 2005 г. – 2.92; “Преразпределение”: декември 2002 г. е 3.15, март 2003 г. – 2.24, ноември 2003 г. – 2.28, април 2004 г. – 2.48, октомври 2005 г. – 2.29; “Общ индекс на скритата икономика”: декември 2002 г. – 3.85, март 2003 г. – 2.91, ноември 2003 г. – 2.86, април 2004 г. – 3.01 и октомври 2005 г. – 2.82 (вж. <http://www.online.bg/ASP2/S3nart.asp?media=56&artno=1&artdate=2005/10/28&bkground=&CDLANG=BG>).

²¹ Dimitrov M., A. Hristova, G. Stoeff, Y. Gancheva. Overview of Research on the Size of the Informal Economy in SEE, Background Materials, IBEU, CT-2002-00131. S., Institute for Market Economics, June 2003.

контекста на въздействието ѝ върху конкурентността на икономиките на страните в преход.

На основата на представеното осмисляне на процеса на преход от планова към пазарна икономика и на някои от характерните особености на неформалната икономика в периода на икономическа трансформация могат да бъдат формулирани няколко хипотези относно **специфичните причини за неформалната икономика в тези страни**. Те се обуславят именно от конкретните обстоятелства, характерни за периода на реструктуриране на икономиката.²²

Икономическият преход може частично да се обясни чрез **анализ на процесите на трансформация и легализация на втората икономика от времето на социализма в неформална икономика при пазарните условия**. Втората икономика представлява реакция на недостига на стоки и услуги и заетостта в нея е по-скоро вход към пазарната икономика. От една страна, икономическият преход легализира част от досегашните сиви дейности и предоставя контрол на участници във втората икономика върху сивите канали и институции. От друга, преходът отслабва доверието в държавата и между фирмите, намалява приложимостта на договорите, затвърждава асиметрията в информацията и създава корупционен натиск чрез приватизацията. В отговор новосъздадените фирми не са склонни да плащат пълната цена да бъдат официални. Често да си напълно легален означава да не си конкурентен. Освен това се предполага, че в **секторите и икономическите дейности, в които е имало по-високи дялове на скрита и контрабандна икономика преди 1989 г.**, ще се наблюдават по-високи дялове на скрита и контрабандна дейност след 1989 г. Същевременно може да се очаква, че наличието на **стратегически чуждестранен инвеститор влияе отрицателно на скриването на икономически дейности**. Чуждестранните инвеститори налагат подобрене в корпоративното управление и ограничават възможностите за скрити доходи и сенчести дейности.

На основата на така формулираните хипотези и тяхната проверка причините за скритата икономика в страните в преход могат да бъдат организирани в три основни групи източници. Като **първи източник** на неформалната икономика могат да се дефинират самостоятелните икономически отношения между отделните граждани и техните неформални обединения. Тези отношения са ответна реакция на гражданите срещу слабостите в стопанския механизъм. Тук спадат т.нар. **структурни предпоставки** за неформалната икономика. **Вторият източник** се свързва с наложилата се система на неформални и фиктивни икономически взаимоотношения. Те осигуряват удовлетворяването на корисни интереси за сметка на **несъвършенствата в регламентациите на действащата стопанска система**. Към този източник се отнасят, от една страна, **държавно-политическите**, а от друга, факторите от **законодателно-правно естество**. Държавно-политическите предпоставки за скритата икономика в страните в

²² За емпиричната проверка на хипотезите вж. по-подробно Ялъмов, Т. Неотчетената икономическа активност (в информационния сектор България): проблеми, въпроси и оценки. – В: Неформалната икономика в страните-кандидатки за членство в Европейския съюз, С., ЦИД, 2003, с. 102-128.

преход включват кредитната, данъчната политика, политиката на трудовия пазар, социалната политика, административния и социалния контрол. **Третият източник** се отнася до системата на **криминалните отношения**. Той се базира на злоупотребите със служебното положение и незаконната производствена дейност. Тъй като това обаче е извън обхвата на изследването, няма да бъде разглеждано подробно.

Източниците на неформалната икономика в страните в преход имат както субективно, така и обективно измерение.²³ **Субективният аспект** се състои предимно в нагласите за неспазване на нормите на икономическото поведение; традициите и незрялостта на обществените отношения; очакванията за безнаказаност; невъзможността потребностите да бъдат задоволени в рамките на участие във формалния сектор на икономиката; социалните напрежения и политическите пристрастия. **Обективното измерение** може да бъде потърсено в проявленията на икономическата реалност, административните и правните слабости в условията на преход – високи данъци, ниски доходи, бедност, безработица, недостиг на стоки и услуги, както и икономически кризи.

Представянето на онези източници на неформалната икономика, които са обусловени от условията на икономически преход от командна към пазарна икономика, не отменя действието на общите причини за скритата икономика. Така при изследването на влиянието на неформалната икономика върху конкурентността в страните в преход ще бъдат взети предвид и специфичните за средата фактори и условия. Открояването на специфичните характеристики на неформалната икономика по отношение на причините и проявленията е целесъобразно, защото позволява анализът да придобие достоверна конкретно емпирична насоченост. За това е необходимо да се очертаят и характеристиките на конкурентността в условията на икономически преход.

2. Характеристики и специфични източници на конкурентността в страните в преход

На ниво икономика конкурентността се изразява в устойчиво нарастване на производителността, което има за резултат увеличаването на стандарта на живот в една страна. Този процес се характеризира с увеличаване на экспортните пазарни дялове, като конкурентност не се постига с евтина работна сила и подценяване на валутата. Истинската конкурентност се основава на произвеждането на по-голяма стойност чрез подобрена производителност, качество, обслужване и иновации. Тя се постига в частния сектор от реални компании, конкуриращи се за растеж, пазарен дял и ресурси в реални индустрии. Правителството в случая може да разпределя и локализира ресурсите, да намалява фрикционните отклонения в икономиката и да създава национална среда, която да е подходяща и стимулираща за конкурентността.

На нивото на бизнеса конкурентността се състои във въвеждането на стратегии за нарастване на продуктивността, които имат за резултат поголеми печалби и възможност за плащане на по-високи работни заплати.

²³ Стойков, И., П. Димитрова, Цит. съч., с. 3-43.

Конкурентните индустрии разбират добре желанията на потребителите и действат иновативно, за да предложат по-голяма стойност на потребителите си. Такъв бизнес или индустрия се конкурира на високи нива в икономиката. За да се постигне значителна конкурентност и да се извлекат ползите от нея, е необходимо както бизнесът, така и правителството да се стремят и да подкрепят създаването на конкурентни предимства от висок ред или да се конкурират на върха на ромба на конкурентност. Не би било достатъчно тази цел да се разглежда само в контекста на постигане на международни стандарти като например изискванията на ЕС за сигурност или сертифицирането по ИСО. Постигането на тези изисквания като крайна цел може да позволи на компаниите от страните в преход и респ. на България да се конкурират единствено с най-слабо конкурентните компании, които покриват само минимума, необходим за достъп до пазара на ЕС. Процесът на глобализация рефлектира също върху ръста на производителността, тъй като фирмите са принудени да подобрят своята ефективност, когато са изправени пред по-силна конкуренция от всички части на света или се борят за спечелването на дялове от международния пазар. Следователно конкурентността не се състои само в това нещата да се правят по-добре, но и в това да се правят по-добри неща.

В рамките на модела на конкурентност, предложен от Майкъл Портър и използван в този анализ, са формулирани четири основни детерминанти на конкурентността – факторни условия, условия на търсене, свързани и подкрепящи индустрии, фирмена стратегия, структура и вътрешна конкуренция. Освен това са дефинирани още два допълнителни фактора: случайността, и ролята на правителството. Детерминантите – поотделно и като система (ромб/диамант), очертават контекста, в който националните фирми се създават и се конкурират. Нужни са предимства във всички страни на ромба, за да се постигне и да се поддържа конкурентен успех.²⁴ При **централно планираната икономика** отсъстват важни елементи от този ромб на конкурентността. Ограничения съществуват по отношение на потребителския избор, като така се елиминира натискът на възискателното търсене. Отсъства и конкуренцията поради свръхцентрализацията и свръхрегулирането на икономиката. Липсата на мотивация, съчетана с ограничения в потока на информация, създава пречка пред усъвършенстването и иновациите. Същевременно **пазарната икономика** създава условия за по-голяма ефективност в разпределението и използването на националните ресурси от централно планираната икономика. На тази основа може да се направи **извод** за същността и историческата обусловеност на прехода към пазарна икономика като процес на създаване на условия за увеличаване на конкурентността на икономиките на бившите социалистически страни. Целта е да се осигури възможност да се реализира потенциалът за нарастваща конкурентност, присъщ на ресурсно определения стадий на развитие, както и да се създадат необходимите условия за изтласкване на икономиката към инвестиционно насочения стадий.

²⁴ Вж. по-подробно Портър, Е. М. Конкурентното предимство на нациите. С., "Класика и Стил", 2004.

В този контекст може да се каже, че съществува **положителна зависимост между прогреса в пазарната реформа на страните в преход и равнището на тяхната конкурентност**. Така дефинираната зависимост намира потвърждение и в резултатите на редица емпирични анализи,²⁵ но връзката между скоростта на пазарната реформа и измененията в конкурентността **не е проста и еднозначна**. Интерпретацията на тази връзка от гледна точка на неолибералния подход към икономическата реалност определя като главни критерии за оценяване прогреса на реформата да се разглеждат либерализацията, приватизацията и стабилизацията. Те се основават на финансови **макроикономически показатели**. На заден план се оставят критериите за развитие на конкурентността, които се основават на **микроикономически показатели**. Тук може да бъде открито противоречие, защото преходът се схваща като необходимост от трансформиране на една неефективна икономическа система в такава, способна да осигури по-ефективно разпределение и използване на националните ресурси и увеличаване на благосъстоянието. **Първото** е предпоставка и следствие от конкурентността, а **второто** е резултат от нея.

Глобалният контекст на проблема с конкурентността на страните в преход включва либерализация на търговията и глобализация на пазарите, което води до намаляване на значението на сравнителните предимства, от по-нисък порядък. Все по-голямо значение придобиват предимствата от по-висок ранг, като производствата, основани на такива предимства са потенциално конкурентни и могат да окажат сериозно въздействие върху цялостното реструктуриране на икономиката. Могат да се очертаят някои специфични фактори за конкурентност и растеж в бившите социалистически страни.²⁶ За държавите, в които се осъществяват дълбоки структурни промени, източниците на растеж са по-различни от тези в останалите страни.

Анализът показва, че постигането на растеж в значителна степен зависи от **растежа в нови предприятия и нови сектори**, те са важни фактори, които стимулират ефективното отмиране на стари сектори и ресурсен трансфер към нови такива. **Условията за започване на нов бизнес** – административни, финансови, правни регулации (съдебната система и законите), имат решаващо значение за растежа през първите 10 години от прехода. Финансовата система е свързана пряко с този процес, тъй като осигурява кредити за започване на нов бизнес, а съдебната система гарантира ефективна защита на собствеността, ясни правила за регулиране на фалити, спазване на договорни задължения. За да се постигне траен, устойчив и бърз растеж, са необходими ефективни структурни промени. В

²⁵ 1) Доклад за глобалната конкурентност 2000 на Световния икономически форум (The Global Competitiveness Report 2000. New York, Oxford University Press); 2) Сравнение на конкурентността на икономиите в преход на Харвардския институт за международно развитие (Sachs, J., C. Y. Zinnes. Benchmarking Competitiveness in Transition Economies. Harvard Institute for International Development, 31 January 2000); 3) Доклад за прехода 2000 на Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР) (Transition Report 2000. European Bank for Reconstruction and Development, 2000). Докато първите два доклада са фокусирани върху конкурентността, третият хвърля светлина върху прогреса на пазарната реформа.

²⁶ Дамянова, А. Повишаване на конкурентоспособността на българската икономика. Програмата за икономическа реформа от Лисабон: Възможности за страните кандидатки. – В: Повишаване на конкурентоспособността на българската икономика. С., ИКО Бизнес АД, 2003.

страните в преход структурните промени характеризират способността на икономиките да **придвижват ресурси от стари към нови дейности**.

Технологичният потенциал е основата за висока конкурентност и определя жизнеспособността на компаниите и икономиките в съвременните условия. Технологичното развитие се осъществява чрез създаване на нови технологии или чрез абсорбиране и внедряване на такива отвън. Най-голям растеж постигат страните, които успяват да привлекат значителни преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) от многонационални корпорации (МНК) в иновативни сектори, което осигурява приток на нови технологии и продукти, капитал, управленски умения, добър мениджмънт. Тези фактори се свързват с по-ранните етапи на развитие на конкурентността и растежа.²⁷ Тук може да се търси и действието и влиянието на неформалната икономика върху факторите, които определят конкурентността в краткосрочен план.

Създаването на условия за **ефективно функциониране на институциите** на пазарното стопанство е втората необходима фаза на реформи – опит за преминаване към по-напреднали етапи на развитие и конкурентност. Институционалните реформи изискват повече време, тъй като за осъществяването им не е достатъчно само приемането и публикуването на нови закони, но и тяхното широко и ефективно прилагане, както и изграждането на потенциал за управление. **Преминава се от макроикономически към микроикономически реформи и институции**, които стимулират дългосрочния растеж на микрониво. Тук спада **подобряването на бизнес-средата**, стимулирането на конкуренцията, **намаляването на намесата на държавата** и премахването на пазарните диспропорции. Необходима е политика от правителството за бизнеса, която да стимулира **инвестиции** в обучение и квалификация на човешките ресурси, насърчаване на **иновативния капацитет**, улесняване на **развитието на клъстери**, стимулиране на възискателното търсене чрез съвременни стандарти. На по-напредналите етапи посоката и силата на връзката неформална икономика – конкурентност може да се разглежда в дългосрочен план. На това ниво се идентифицират различни фактори и техните показатели, които илюстрират теоретично предполагаемата връзка между неформалната икономика и конкурентността.

3. Анализ на показателите за конкурентност в страните в преход през призмата на неформалната икономика

Във връзка с формулираната обвързаност на прехода с националната конкурентност на икономиките в преход, могат да се дефинират два основни типа стратегии на пазарната реформа – **конкурентно ориентирана и преразпределителна**.²⁸ Следването на единия или другия тип стратегия определя доколко ефективно ще бъде изградена системата от детерминанти

²⁷ Майкъл Портър дефинира следните етапи на развитие на конкурентността: ресурсно обусловен, инвестиционен, иновационен и обусловен от богатството. Вж. по-подробно Портър, Е. М., Цит. съч.

²⁸ За повече информация вж. Gotchev, A., The Competitiveness of Bulgarian Export Industries, Department of International Relations Association. S., ALBATROSS, 1997, p.11-16.

на конкурентността и дали създадените фактори за конкурентност ще бъдат от по-нисък или по-висок ред.²⁹

Конкурентната стратегия предполага замяна на системата от меки ограничения срещу неефективното разпределение и използване на националните ресурси със система от твърди ограничения като създаването на равнопоставеност между пазарните субекти и на конкурентна бизнес-среда, която да генерира положителни изменения от страна на предлагането. Трябва да се има предвид, че основните стълбове на пазарната реформа в процеса на прехода са институциите, либерализацията и приватизацията. Отдаването на **приоритет за институционалния стълб** е инструмент за елиминиране на преразпределителния механизъм на централно планираната икономика и създаване на конкурентна бизнес-среда. **Приоритетът на либерализацията на цените и търговията** без наличието на конкурентна бизнес-среда има негативно въздействие върху конкурентността на националната икономика. **При приоритет за приватизацията** при отсъствие на твърди бюджетни ограничения и конкуренция съществува риск тя да доведе до негативни резултати.

Ако началото на пазарната реформа е съпроводено от негативен шок върху търсенето, не би било възможно да се приложи конкурентната стратегия. Прилага се **преразпределителната стратегия**, като резултатът е поява на конкурентни недостатъци и спад в реалния БВП. В началния стадий на реформата приоритет има шокова либерализация на цените и търговията. Институционалната реформа остава на заден план, като последствията за конкурентността на националното стопанство са негативни.

Първо, липсват пазарните институции и следователно действия преразпределителният механизъм на меки ограничения срещу неефективното разпределение и използване на ресурсите. Приватизацията не е започнала и броят на агентите от страна на предлагането е много малък. Инфлационният шок се засилва, защото отсъстват възможности за положителна промяна от страна на предлагането, която да осигури котва срещу растежа на ценовото равнище.

Второ, инфлационният шок причинява спад в реалните доходи на населението, който се трансформира в негативен шок върху вътрешното търсене. Предприятията се отказват от производството на висококачествени и престижни продукти и влошават качеството на продукцията, за да се нагодят към покупателната способност на населението.

Трето, генерира се силно неодобрение по отношение на реформата от страна на засегнатите широки слоеве на населението. Социалното напрежение нараства, като в същото време се запазва функционирането на губещите предприятия с цел да се предотврати по-нататъшен растеж на безработицата. Негативните социални ефекти на прехода служат за оправдание за отлагане на институционалната реформа. Появява се нова функция на преразпределителния механизъм, той се превръща в източник на изгоди за политическия и стопанския елит, осъществяващ реформата.

²⁹ За преглед на развитието на страните в преход вж. Gros, D., M. Suhrcke. Ten Years After: What Is Special About Transition Countries? HWWA Discussion Paper N 86, 2000.

На основата на представените характеристики на **преразпределителната стратегия** може да се направи изводът, че тя **създава предпоставки и стимули за участие в неформалната икономика**. Наличието на частна собственост, съчетана с безотговорност за икономическо поведение, дава възможност да се действа неформално без страх от санкции – законови или морални. От една страна, това може да се приеме като косвена илюстрация на хипотезата за негативните ефекти на неформалната икономика върху конкурентността. Този извод обаче не е еднозначен, защото се прави разграничение между краткосрочен и дългосрочен период на влияние на неформалната икономика. Следователно, от друга страна, може да се приеме, че нарастването на неформалната икономика, като резултат от прилагането на преразпределителната стратегия успява да осигури необходимото икономическо пространство за развитие на предприемачеството и една минимално необходима степен на икономическа активност, за да се запази функционирането на икономиката като цяло.

Показателите за конкурентността, които ще бъдат анализирани, за да се очертаят нейните характеристики в страните в преход и насоките на обвързване и въздействие на неформалната икономика върху конкурентността са изградени на основата на различни източници: серийните категории на Global Competitiveness Report;³⁰ изследванията на Майкъл Портър; на ЦПИ (IME) върху конкурентността на българската икономика; на ЦИР, както и на USAID по проблемите на конкурентността в България и в страните в преход като цяло; достъпните в интернет данни от World Development Indicators Reports на Световната банка; Human Development Reports на ООН (UNDP); показателите, формулирани в Лисабонската стратегия на ЕС, както и на основата на други характеристики на страните, които намират описание в научната литература в тази област. Доколкото средата е важна, се поставя акцент върху синергетичния ефект от взаимодействията между фирмите, пазарите и правителството, които се разглеждат като ключови за конкурентността. Индикаторите, които са формулирани и мотивирани като основа на конкурентността на една страна, включват: **състояние на икономическата активност; отвореност на икономиката; правителствена политика; финансов сектор; инфраструктура; наука и технология; пазар на труда; институции**. Тъй като разглежданите индикатори имат свой икономически смисъл, това позволява да се изследват и самите компоненти на конкурентността и оттам да се търси връзката с неформалната икономика. Индикаторите са съобразени и с особеностите на развитие на страните в преход, където

³⁰ Това е ежегоден доклад на Световния икономически форум, в който се конструират индекси на конкурентност за всяка страна въз основа на над 200 показатели, разделени в 10 основни раздела и техните оценки. Други организации, които правят изследвания, дефинирайки различни показатели за конкурентност, са EBRD, The Heritage Foundation and Freedom House, WB с фокус върху публичните индикатори за качеството на програмите за реформи в отделните страни. Методологията е разработена в Харвард от експерти от ръководството на проф. Дж. Сакс и се основава на теориите за факторите на икономическия растеж, формулирани от американските учени Бароу и Салай-Мартин, Ромър, Манкю, Солоу, Лукас, както и теорията за конкурентността на Майкъл Портър. За обща информация вж. Конкурентоспособност на българската икономика 1998 година (резюме), http://195.34.121.228/ced/bg/researchers/macroeconomics/in.../compet_i.htm.

неформалната икономика се характеризира със сравнително висок дял, а конкурентността – със сравнително ниски нива.

Относно **състоянието на икономиката**, ако се оценяват според **световните стандарти**, конкурентните предимства на бившите социалистически страни в периода преди прехода би трябвало да се определят като “слаби, а в редица случаи и като несъществуващи”³¹ поради отсъствие на конкуренция между производителите и специфични условия на търсене в бившия СССР – слабата вискателност към качеството, техническите стандарти, предпочитанията и вкусовете на потребителите. Слабите или несъществуващи конкурентни предимства създават огромен риск за началото на пазарната реформа поради премахването на преференциалния режим във взаимната търговия и високите митнически и нетарифни бариери, което води до огромен ефект на отклоняване на търговия. Слабите или несъществуващи конкурентни предимства на големите предприятия се превръщат в бариера срещу пренасочването на износа към други пазари. Колкото повече дадена страна се е специализирала като износител за региона, толкова по-силно тя се натъква на бариерата за пренасочване на търговията. Необходими са преки чуждестранни инвестиции за финансиране, технологии, маркетингови и управленски умения за повишаване и засилване на равнището на конкурентност. При липса на достатъчно ПЧИ се стига до загуба на експортни пазари и **негативен шок върху външното търсене**. Затварянето на големите предприятия поради липса на пазари за тяхната продукция води до увеличаване на безработицата и силно намаляване на реалните доходи. Тази ситуация е подобна на разгледаните последици от шоковата либерализация на цените на националните стокови пазари. Акцент се поставя върху най-големите предприятия, като правителството няма друг избор, освен да поддържа жизнеността им чрез преразпределителния механизъм. Резултатът е забавяне на приватизацията, обезценяване на физическия капитал на тези предприятия, задлъжняване и ниски приходи в бюджета от евентуалната приватизация. Потенциалните конкурентни предимства отново се превръщат в конкурентни недостатъци.

Отвореността на икономиката се изразява в **либерализация на търговията и глобализация** на пазарите, които водят до намаляване на значението на сравнителните предимства от по-нисък порядък и до по-голямо значение на предимствата от по-висок ранг. Тези предимства могат да окажат сериозно въздействие върху цялостното реструктуриране на икономиката. В съвременните условия все по-активно се развиват икономики, основани на познанието. При тях се увеличават разходите за научноизследователска дейност, телекомуникации и информационни технологии. Интернет се превръща в основен двигател на информационните и комуникационните технологии. Осъществява се интензивно сътрудничество между изследователските институти, университетите и фирмите. Качеството на човешките ресурси се превръща във втори по значение фактор след създаването и разпространението на технологии. Отворените конкурентни

³¹ Стефанов, Ф. С. Преходът към пазарна икономика в контекста на проблема за конкурентоспособността. – Икономическа мисъл, N 1, 2002, с. 3-31.

пазари са ключов фактор за по-ниски цени на комуналните услуги и по-добро качество на обслужването, за по-голямо разнообразие на доставчиците и устойчиво предлагане.

Във фокуса на инициативите за реформа в страните в преход са пазарите на телекомуникации и енергия.³² Някои страни имат по-големи постижения в либерализацията на пазарите на телекомуникационни и комунални услуги от партньорите си от ЕС. Добър напредък е постигнат в сектора на телекомуникациите, което е важно с оглед увеличаване достъпа до Интернет, както и в либерализацията на енергийния пазар. Необходими са обаче още реформи по въвеждане на мерки за насърчаване повишаването на енергийната ефективност.

Правителствената политика, разглеждана в контекста на **данъчната политика**, е от ключово значение за бизнеса, особено за малките и средните предприятия в страните в преход. Това е така, защото при ограничен достъп до банкови кредити оборотният капитал става недостатъчен и скъп ресурс и компаниите нямат много възможности да балансират колебанията на паричния поток. Следователно в случая с данъците не е важно само общото данъчно бреме, но и начинът, по който данъчната администрация въздейства върху паричния поток на компаниите. Моделът на данъчния режим и качеството на данъчната администрация са от голямо значение за бизнеса в страните в преход и особено за този с ограничен капацитет и ресурси.³³ За държавите от ЮИЕ, като асоциирани и вече страни-членки на ЕС, е характерно, че промените в данъчната система с цел тя да бъде опростена, ясна и стабилна не се провеждат последователно.³⁴ Данъчната система в тези страни често бива променяна без необходимите разяснения и предварителен тренинг за бизнеса и за данъчната администрация относно действието на новите процедури и разпоредби. Липсата на информация и на възможност за консултиране допринася за ниската степен на доверие между бизнеса и институциите, които отговарят за провеждането на данъчната политика. Липсата на доверие означава липса на сигурност и предвидимост

³² Съществуващите директиви в ЕС относно газта и електроенергията съдържат изисквания за известна либерализация на енергийните пазари в страните членки. Вж. http://europa.eu.int/comm/energy/index_en.html

³³ В изследване на страните от ЮИЕ данъчното и осигурителното бреме са идентифицирани като основен проблем за бизнеса – в България с 42% от фирмите, Румъния – 48% и Сърбия и Черна гора – с 40%. В Румъния и Сърбия и Черна гора акцент се поставя върху тежките процедури (53%), а в България като по-голям проблем се възприема размерът на социално осигурителните и данъчните задължения (с 52%). Трудностите по финансирането на бизнеса и административните процедури са на второ и трето място и в трите страни. Това се отнася за промишлеността, услугите, и селското стопанство. Социалноосигурителните плащания са по-голям проблем в промишлеността и услугите, а подоходният данък – в селското стопанство. Повече от половината фирми – 51% смятат, че проблемът за техния бизнес се състои предимно в бюрократичните процедури. Вж. Functional Borders and Sustainable Security: Integrating the Balkans in the European Union, Study of Incentives, Characteristics and Strategies of Firms Operating in the Shadows, Stanchev Krasen, (ed.), Institute for Market Economics, WP 3 – Informal Sector, IBEU, Interim Meeting, Athens, May 2004.

³⁴ Мнението на бизнеса по скалата от 1 до 5 относно ефективността на данъчната система е следното: Албания – 2, Босна и Херцеговина – 1.9, България – 2.1, Хърватия – 2.3, Македония – 2.0, Молдова – 2.1, Черна Гора – 2.0, Румъния – 1.6 и Сърбия – 1.6. Вж. South East Europe Compact for Reform, Investment, Integrity And Growth. South East Europe Region, Enterprise Policy Performance A Regional Assessment. OECD, EBRD, October 2003, www.investmentcompact.org.

за бизнеса и за данъчната администрация, което от своя страна се отразява негативно върху фирмените стратегии и бизнес-средата, а следователно и върху конкурентността. И тук, както и при институционалния контекст, проблемът не е толкова структурата или липсата на данъчната система, колкото въвеждането ѝ в действие. Нестабилността, породена от честите промени в данъчните разпоредби, липсата на прозрачност и координация между местно и национално ниво, както и недостатъчната квалификация на данъчната администрация са основните причини, които затрудняват ефективното действие на данъчната система според бизнеса в страните от ЮИЕ. Дори размерът на данъчното задължение да не е висок, разходите по изпълнението на изискванията на данъчната система прави бизнеса значително по-скъп за предприемачите.

Същевременно **регулациите** като част от правителствената политика определят достъпа до пазара или до определен бизнес и продължават да бъдат прекомерно и излишно строги и утежняващи в повечето от страните в преход.³⁵ Броят на процедурите, дългите срокове за тяхното изпълнение, разходите по регистрацията, изискванията за минимален капитал превръщат предприемачеството в бавен, скъп и сложен процес. Тези изисквания са значителни, ако бъдат отнесени към ниските доходи на глава от населението. В допълнение компаниите се сблъскват с непрозрачни процедури за подновяване на разрешителни или лицензи за дейността, особено в строителството и благоустройството, което има негативен ефект върху операциите на компанията и върху нейната конкурентност. Компаниите трябва да отделят повече разходи за непродуктивни дейности, което ги прави по-малко конкурентни. В същото време това са и едни от областите, в които се наблюдава най-висок дял на неформалната икономика, което донякъде помага на фирмите да се задържат на пазара, но не съдейства за увеличаването на конкурентността в дългосрочен план и е източник на нелоялна конкуренция за тези от тях, които спазват всички регулаторни изисквания.

Реформата на **финансовия сектор** чрез приватизацията на банките и навлизането на чуждестранни стратегически инвеститори в страните в преход стимулира процеса на реструктуриране и рекапитализиране на търговския банков сектор и води до налагането на по-добри банкови практики, по-голяма конкуренция и по-голяма рентабилност на банките. В същото време обаче нивото на банково посредничество остава ниско, отчасти и като реакция на различните банкови кризи, през които минават отделните страни. Банките не са склонни да поемат големи рискове и кредитирането на бизнеса нараства по-бавно от кредитирането на домакинствата. Освен това се наблюдава връзка между бързото увеличаване на потребителските заеми и навлизането на чуждестранни инвеститори в банковия сектор. Следователно банковата реформа е необходима предпоставка за ефективно банково посредничество,

³⁵ Резултатите относно оценката на бизнеса за регулаторната среда при скала от 1 до 5 са следните: Албания – 1.8, Босна и Херцеговина – 1.6, България – 2.0, Хърватия – 2.2, Македония – 1.7, Молдова – 2.1, Черна Гора – 2.4, Румъния – 1.8 и Сърбия – 1.2. Пак там.

но не е достатъчна сама по себе си, за да осигури достъп до финансиране за бизнеса.³⁶

Друга характерна особеност на финансовия сектор в страните в преход е, че фирмите предпочитат да извършават транзакциите си чрез **пари в брой** или чрез **бартер**, а не чрез чекове или други финансови инструменти. Банковият път на разплащане също се използва,³⁷ но паралелният значителен дял на плащанията в брой е знак за голямата вероятност част от действията на тези фирми да се осъществяват в неформалния сектор. Бизнесът в страните от ЮИЕ показва, че в дейността си използва предимно чужда валута (евро и долари), а не местната. Това е свидетелство, от една страна, за стремежа към сигурност на валутните операции, а от друга, донякъде за липса на доверие във финансовата и валутната система на собствената страна. Общо около 38.5% от фирмите използват плащания в брой, като причините за това са различни в отделните индустрии. В промишлеността като основна причина се посочва, че плащането в брой е изискване на другия партньор в договора – 45% от фирмите дават този отговор. Трябва да се отбележи, че това са предимно големи предприятия с над 50 служители. Това би могло да означава, че голяма част от тези фирми са принудени да работят с мрежа от неформални доставчици и клиенти, което се оказва единственият начин да бъдат конкурентни на пазара. Следователно някои от техните транзакции са неформални поради неформалния характер на партньорите им. Така неформалността създава неформалност. В сектора на услугите като причини за плащанията в брой се посочват изискванията на партньорите – 34% и гъвкавостта на плащанията в брой – 28%. Последното отново се свързва с липсата на регистриране и деклариране на тези транзакции, а оттам и възможността за избягване на данъчното облагане. Още повече гъвкавостта като аргумент се посочва предимно от малки предприятия, обикновено еднолични търговци. Подобна е ситуацията и в селското стопанство – там 32% посочват като причина изискването на отсрещната страна, 23% – гъвкавостта, а 35% изобщо не използват плащания в брой, което би могло да означава, че те се заместват от бартерно разменяне на стоки в неформалния сектор.

Принципно финансовите ограничения въздействат негативно върху развитието и растежа на малкия и средния бизнес. Достъпът до финансиране в страните в преход е затруднен и от законовите и регулаторните изисквания и рестрикции като прекалено високи нива на минималния необходим капитал, голямо обезпечаване на вземанията при загуба и рестриктивни дефиниции за допълнителните гаранции, което често прави невъзможно получаването на кредит особено от малки и средни предприятия. Заеми от банките се ползват предимно за покриване на капиталовите изисквания към бизнеса и не толкова

³⁶ Резултатите от изследване на възприятията на бизнеса в страните от ЮИЕ относно достъпа до финансиране по скалата от 1 до 5 са: Албания – 2.3, Босна и Херцеговина – 2.3, България – 2.1, Хърватия – 3.0, Македония – 2.1, Молдова – 2.4, Черна гора – 1.8, Румъния – 2.0 и Сърбия – 1.3. Вж. South East Europe Compact for Reform...

³⁷ За конкретните резултати вж. по-подробно Obstacles to Trade, Growth, Investment, and Competitiveness : Ten Case Studies on Balkan Businesses, The Balkan Network, Competitiveness Project, Chesapeake Associates, Washington, DC, September 2001, unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UNTC/UNPAN019199.pdf

за инвестиционни разходи.³⁸ Въпреки че никой не е посочил като отговор необходимостта от прозрачност на историята на фирмата, може да се направи изводът, че неформалността на дейностите на фирмите определя до голяма степен тяхната негативна наглава към банковото финансиране. Инвестициите се финансират предимно от вътрешни фондове, които не биха могли да бъдат с голям мащаб за преобладаващата част от бизнеса, който се състои от малки и средни предприятия. От една страна, търговската банкова система става по-стабилна и конкурентна, като предлага и по-разнообразни услуги, което донякъде се дължи на приватизацията на банковия сектор. От друга страна обаче, кредитирането на бизнеса от банките не е адекватно пригодно към малкия и средния бизнес, липсва и конкуренция между търговските банки за този сектор. Въпреки че ролята на държавата в банковия сектор намалява, съществува практиката държавата да финансира и подкрепя под различна форма бизнеса. Това, от една страна увеличава обема на заемите и финансирането за фирмите, но от друга, в средно- и дългосрочен период забавя развитието на финансовия сектор и го прави неконкурентен. Друг негативен ефект от намесата на държавата е, че тя няма как да прецени коя област в икономиката заслужава да бъде кредитирана, което увеличава субективния фактор и корупционните практики. В този контекст ролята на държавата би могла да бъде свързана със стимулиране на развитието и усъвършенстването на финансовия сектор, за да може да отговори адекватно на търсенето на финансиране от бизнеса.

Сред основните пречки и трудности, с които се сблъскват компаниите от страните в преход в стремежа си да повишават конкурентността си и при избора си дали да действат във формалния или в неформалния сектор, са проблемите, свързани с и **инфраструктурата**.

Страните в преход и конкретно от ЮИЕ като асоциирани и кандидатки за членство в ЕС все още са далеч от стандартите на Съюза по отношение на либерализацията на телекомуникационните пазари, разпространението на широколентов интернет и други параметри на модерното информационно общество.³⁹ Същевременно в контекста на неформалната икономика динамичността на информационния и телекомуникационния сектор и размитите му граници⁴⁰ водят до трудности в отчитането и до големите

³⁸ Относно банковото финансиране 43% от фирмите не ползват изобщо такова. В България това са 63% от фирмите, Румъния – 45%, а в Сърбия и Черна гора – 50%. У нас банковата система преживява сериозна криза през 1996-1997, последвана от валутен борд, което обосновава по-консервативен пазар. В Румъния и Сърбия, където инфлацията е по-висока, основният проблем е лихвеният процент. И в трите страни изискванията към документацията и счетоводството на фирмата се оценяват като много строги, затова 88% от фирмите в България, 98% в Румъния и 100% в Сърбия и Черна гора не ползват финансиране от капиталовите пазари. Освен това се смята, че участието на капиталовия пазар може да доведе до проблеми за оперативното управление на компанията. Вж. по-подробно Functional Borders and Sustainable Security...

³⁹ Данните са от доклад на "Кълън интернешънъл" за пазара за комуникационни технологии в България, Румъния, Хърватия, Турция, Македония, Албания, Сърбия и Черна гора, Косово, БиХ (вж. Телекомуникационните пазари в Югоизточна Европа не са достатъчно либерализирани според доклад на ЕС, 23.11.2005, http://www.evroportal.bg/article_view.php?id=728864).

⁴⁰ ИС може да обхваща мобилните и фиксиранияте комуникации, продажбите на компютърна периферия и структурното окабеляване, производството на софтуер и др. или фокусът да е върху Интернет, системната администрация и заетостта в новите професии. Има различия и в класификационните системи: International Standard Industrial Classification System (ISICS), Classification of Economic Activities in the European Community (CEAEC), North American Industry

дялове на неформална и незаконна икономическа активност. Това оказва негативен ефект върху изработването на реални политики за развитие на информационното общество, върху чуждестранните инвестиции и бизнес-моделите на чуждестранните фирми от бранша. Спрямо ниските доходи в ЮИЕ сумите, които се харчат за телекомуникационни услуги, са много по-големи, отколкото в ЕС. Голямата част от тези разходи са за разговори по мобилни телефони, защото в някои страни мобилните телефони са повече от фиксирания поради липса на инфраструктура. Там, където инфраструктурата е недостатъчна, модерните технологии дават по-големи възможности за изграждане на собствена инфраструктура. Много телекомуникационни пазари в ЮИЕ или не са напълно либерализирани, или либерализирането им не е било ефективно.⁴¹

България, Румъния, Словения и Словакия са определени сред най-привлекателните държави в Югоизточна Европа за предоставяне на услуги в областта на високите технологии.⁴² От четирите страни Словения е оценена като „най-готова“ заради отличната си ИКТ инфраструктура и предвидима бизнес-среда. Сравнително ограничената работна ръка и високите нива на заплатите обаче правят словенската аутсорсинг индустрия трудно конкурентна. Силата на Румъния е в квалифицираната конкурентна работна сила и относително евтините условия за развиване на бизнес. България е на трето място. Нейните предимства са най-ниските нива на заплати в сравнение със средните за региона, доста големият запас от квалифицирани кадри, ниските данъци и цени за наемане на офис-помещения. България е вторият най-голям пазар на работна ръка в региона, а броят на завършващите студенти е по-голям от този на Хърватия или Словения, в т. ч. и на тези с дипломи по компютърни науки и инженерство. Въпреки това у нас има по-малък брой владеещи чужди езици в сравнение с другите страни в региона. Сред недостатъците на България са относително малката и незряла местна ИТ индустрия – около 1000 малки и средни компании, в рамките на която само няколко големи имат опит да предоставят аутсорсинг услуги. На страната ѝ липсва както ИКТ, така и физическа инфраструктура. На последно място по офшорна готовност е Хърватия, която има малък пазар на работна ръка, високи нива на заплатите и ниско ниво на зрялост на индустрията. Като цяло може да се каже, че на съвременната инфраструктура в ЮИЕ ѝ липсват технологичните постижения и ноу-хау, необходими за ефективното използване на съвременните достижения в информационните технологии и стимулирането на конкурентността чрез прилагането им. Като позитивна в

Classification System (NAICS), българската НОК. Поради това е невъзможно да се правят съпоставими статистически анализи преди края на 2002г. (вж. Ялъмов, Т. Цит. съч.).

⁴¹ Румъния, и Албания, са единствените държави, където алтернативни оператори са успели да завоюват значителен пазарен дял. В много страни държавата все още държи над 50% от акциите на титулярния оператор. Телефонните компании все още са 100% държавна собственост в БиХ, Косово и Турция (вж. Телекомуникационните пазари в Югоизточна Европа не са достатъчно либерализирани ...).

⁴² Това са данни от Бялата книга на неоИТ. Проучването „Офшорна готовност на страните от Югоизточна Европа“ разглежда възможността на държавите да привличат и успешно да прилагат информационната аутсорсинг технология, както и развитието ѝ в бизнеса (вж. България е магнит за ИТ услуги в Югоизточна Европа. – Computerworld, N 17, 2006, <http://www.computerworld.bg/?call=USE~home:&page=paper&n=12306>

тази посока може да се определи инициативата SEE-GRID за разработване на е-инфраструктура, която да стимулира и улеснява глобалните съвместни изследвания, известни като е-наука.⁴³

Развитието на **науката и технологиите** може да повишава производителността на труда във всяка част от веригата на добавената стойност, като по този начин се катализира ускорено и устойчиво икономическо развитие на страната. Развита информационна инфраструктура позволява на бизнеса да бъде глобален, на правителството – да бъде достъпно и прозрачно и на обществото – да бъде информирано.

Премахването на бариерите пред **иновациите** в страните в преход се осъществява чрез намаляване на регулативната тежест като първа стъпка от реформите. Стимулира се повишаването на относително ниския коефициент на изобретателност (брой патенти на глава от населението). Усъвършенстват се връзките между университетите и производството, което е от особено значение за страните-кандидатки предвид тяхната стабилна база за академични изследвания. Достъпният, евтин и ефективен Интернет придобива все по-голямо значение за конкурентността. Съществува ангажимент за разработване на стратегии за информационно общество във всяка страна като основа за ускоряване на реформата и модернизацията на икономиката.⁴⁴

В много случаи има налични иновационни ресурси, но не се провежда достатъчно активна политика по отношение на трансфер на нови технологии от чужбина. Използването на съвременни информационни технологии е резултат от личната инициатива на бизнесмените, като все още липсват достатъчно желание, разбиране и нагласа, както и финансови ресурси за по-широко прилагане на такива технологии. Същевременно усъвършенстването на основните умения, в частност свързаните с информационните технологии, е със голямо значение за превръщането на страните в преход в конкурентни и динамични икономики, основани на знанието. Трябва да се увеличават инвестициите на глава от населението в човешки ресурси, да се популяризират научно-техническите дисциплини и да се осигурява необходимият брой учители с подходяща квалификация с цел преодоляване на недостига на научно-технически кадри.

Резултатите от проучване, проведено от Европейската комисия през 2003 г., обаче показват изоставане в развитието на ИТ сектора в страните в преход от ЦИЕ и ЮИЕ.⁴⁵ Посочените данни варират значително за отделните държави. Средните стойности на резултатите от това проучване остават

⁴³ Grid мрежите подпомагат учените, като им предоставят достъп до изчислителни мощности, научни данни и съоръжения за експерименти. В тази инициатива участват и България, Румъния, Турция, Унгария, Албания, Босна и Херцеговина, Македония, Сърбия и Черна гора, Хърватска. (вж. Стартира проектът за разработване на мащабна изчислителна мрежа за Югоизточна Европа, <http://www.infosociety.bg/artShow.php?id=3148>, 2004.

⁴⁴ За повече информация вж.

http://europa.eu.int/information_society/international/candidate_countries/index_en.htm.

⁴⁵ В страните от този регион, част от които вече са членове на ЕС, на 100 човека население се падат средно по 13 компютъра. За сравнение това съотношение е 31/100 за страните от ЕС и 65/100 за САЩ. Броят на потребителите на интернет е средно 8 на 100 човека от населението, което представлява едва 1/4 от броя на интернет-потребителите в ЕС и 1/6 от този в САЩ. Използването на мобилни телефони е само 31% спрямо 72% в ЕС и 44% в САЩ. Вж. по-подробно <http://www.infosociety.bg/artShow.php?id=431>.

ниски поради сравнително ниското равнище на разпространение на тези технологии в разглежданите страни.

Относно **пазара на труда и мениджмънта** като показател за конкурентност може да се каже, че по-голямата част от фирмите в страните в преход произвеждат за местния пазар и в голяма степен **липсват стратегии за излизане на глобалния пазар** и за отговор на глобалната конкуренция. Логично е да се предположи, че донякъде това се дължи именно на неформалната икономика, защото фирмите, действащи в неформалния сектор, трудно биха могли да бъдат конкурентни от позицията на неформалността. За да излязат на външния пазар, те би трябвало да участват в контрабандни схеми, което би ги поставило извън закона. Съществуват, разбира се, и фирми, които се опитват да достигнат пазарите на други държави, като съседните страни се определят като благоприятни партньори за търговия, но не като основни конкурентни. Основните конкурентни се идентифицират в страните от ЕС.

Това, което определя **фирмената стратегия** за започване на бизнес, включва причини като по-добра възвръщаемост в избрания бизнес, наличие на по-големи пазари, по-високо търсене, както и евтина работна сила.⁴⁶ Относно търсенето се посочва преди всичко неговият размер, а не толкова неговият състав и възискателност, което илюстрира по-краткосрочното разбиране за конкурентността, основана на цената и обема, а на предимства от висок ред. Това кореспондира и със значителния размер на неформалната икономика в тези страни, защото за неформалния сектор е характерно също подобно разбиране за конкурентността.

Характерно е, че като проблеми пред бизнеса и пред увеличаването на собствената конкурентност се посочват предимно фактори, които са извън влиянието на фирмите. Следователно може да се направи извод, че не се отдава толкова голямо значение на действията и стратегията на самата фирма. Приема се, че ако всички посочени проблеми на средата получат своето решение, конкурентността, а оттам и рентабилността на фирмите ще се повиши автоматично. Ако условията на средата се влошават или най-малкото не се подобряват, алтернативите са две – прекратяване на бизнеса или преминаване в неформалната икономика. Действието в неформалния сектор би осигурило продължаване на бизнеса и дори печалба в краткосрочен период, но отново не би поставило във фокуса на вниманието на фирмената стратегия повишаването на конкурентността.

Проблем за фирмите и изпълнението на сключените договори от страна на партньорите. Затова договорите се сключват предимно с доверени партньори, с които отношенията се изграждат на базата на реципрочността.⁴⁷ Това означава, че партньорът се преценява от гледна точка на неформалните връзки, а не на това дали би допринесъл за повишаването на

⁴⁶ За Албания – евтината работна ръка; За Косово – по-високото търсене и по-голямата възвръщаемост; за Македония – големината на пазара, валутната стабилност и размера на търсенето; за Черна гора – възвръщаемостта от бизнеса, големината на пазара, ниските данъци и размера на търсенето.

⁴⁷ Резултатите показват, че 52% от фирмите не разчитат на съдебни институции. Фирмите не биха сменили доставчиците си при увеличаване на цените поради двустранното доверие съответно: 57% в промишлеността, 37% в услугите и 32% в селското стопанство. Вж. Functional Borders and Sustainable Security ...

конкурентните позиции на фирмата. Много често бизнес не се осъществява поради липсата на информация. Това ограничава достъпа до потенциални пазари и партньори, не дава възможност за адекватна оценка на собствената конкурентна позиция спрямо тази на фирмите от другите страни и по този начин въздейства негативно върху фирмените стратегии. Като източник на информация се използват неформални канали, което засилва реципрочността в отношенията. От една страна, това е показател за ограничена гъвкавост и свобода на действие на фирмите и наличие на взаимна зависимост между договарящите се. От друга страна, може да се направи изводът, че, когато фирмата действа на пазар, където размяната е пряка и лесно се осъществява посредством лични контакти, в краткосрочен план тя не би могла да спечели много от формалната защита на официалните институции. Това е и един от стимулите за неформалност и е в синхрон с хипотезата за краткосрочното позитивно влияние на неформалната икономика върху конкурентността. Когато обаче фирмата действа чрез сложни, многостранни специализирани транзакции, нейната дългосрочна сигурност изисква формалната защита на правата на собственост и договорите. Ако в дългосрочен план такава фирма остане неформална, разходите ѝ за собствена защита ще нараснат, което ще намали нейната конкурентност.

Когато дадена фирма действа неформално, тя се стреми да бъде възможно най-незабележима, което се отразява в нейната **стратегия за развитие**.⁴⁸ Стратегиите биха били насочени по-скоро към връщане на дългове и трупане на резерви за посрещането на непредвидени рискове в бъдеще. От тази гледна точка може да се каже, че в страните в преход преобладават краткосрочните стратегии, стимулиращи неформалност, което определя и краткосрочния характер на конкурентността на икономиките на тези страни. Доказателство за това е, че частният сектор е предимно с интензивно използване на труд, като веригата на добавената стойност е сравнително кратка. Освен това преобладават директни продажби, а клъстеризирането и вътрешносекторното сътрудничество са редки.

Институционалният контекст в повечето от страните в преход включва значителни институционални промени, но може да се каже, че институционалната реформа е неkoordinирана и продължителна във времето, което води до неустановеност и несигурност за участниците в икономическата система. Освен това тези действия рядко са подкрепени от адекватни национални и международно осигурени средства, за да бъдат изпълнени и въведени. Липсва постоянен и целенасочен диалог между правителството и бизнеса, който би допринесъл за по-ефективното изграждане на необходимите институции и за по-голямата сигурност в тяхната полезност и в действията им. Проблемът тук е двустранен – както от страна на правителствата, които не намират адекватната форма на диалог с частния сектор, така и на бизнеса, който не успява да се организира по начин, по който да бъде по-ефективен партньор в този диалог. Липсата на ефективност във взаимодействието между бизнеса и правителството се

⁴⁸ Подобни стратегии следват 28% от фирмите в промишлеността, 24% – в услугите, 16% – в селското стопанство. В селското стопанство 52% от фирмите при печалба следват стратегия за разширяване. Фирмите в услугите са най-склонни да навлизат в нови пазари – 23% (Вж. пак там).

откроява и при разграничаването на местното от националното ниво. Националните мерки и институции често са несъвместими с местните потребности и възможности. Самите предприемачи също възприемат институциите като неефективни.⁴⁹ Неефективността им се изразява в това, че работят по-скоро в свой и на правителството интерес, следвайки бюрократични правила и процедури, а не като институционален партньор на бизнеса за постигане на по-добри икономически резултати и конкурентност. Друга слабост на институционалния контекст е липсата на система за наблюдение и оценка на ефективността на институциите и на квалификацията и качествата на хората, които работят в тях. Това ограничава възможността да се очертаят както позитивните тенденции, така и проблемните области. Характерно в това отношение е, че политическите промени водят до резки промени и в институциите, което въздейства негативно върху капацитета за тяхното изграждане и постигането на резултатите, заради които са създадени.

Същевременно при липсата на ефективни институции, които да защитават правата на собственост, бизнесът е принуден да минимизира разходите и рисковете, като се интегрира вертикално. Това отслабва фирмената гъвкавост и се изкривява пазарните сигнали. Следователно високите транзакционни разходи оказват влияние върху конкурентността на формалния бизнес спрямо неформалните му партньори и конкуренти. Когато нараства броят на фирмите, които действат неформално и така намаляват транзакционните си разходи, се увеличава конкурентният натиск върху формалния бизнес. Решението за формалния бизнес има две измерения. Единият вариант е този бизнес също да стане неформален, а другият – да излезе от пазара.⁵⁰ Въпреки това трябва да се отбележи, че за страните в преход в повечето случаи неформални дейности на фирмата се извършват наред с формалните. Следователно една стратегия за растеж на дейността на фирмата би се изразявала по-скоро в нарастване както на формалните, така и на неформалните ѝ дейности, а не толкова в цялостна промяна на модела и организацията на фирмата и операциите, което би стимулирало по-голяма степен на формалност.

Като обобщение могат да се направят следните изводи. **Първо**, емпиричните данни от изследванията на неформалната икономика показват, че скритата икономика нараства както в страните в преход, така и в членките на ОИСР през 90-те години на XX век, но нивата и темповете са различни, като те са по-високи в страните в преход. Като цяло емпиричните изследвания на неформалния сектор в страните в преход определят дела на

⁴⁹ Оценката за институционалната рамка е в скалата от 1 до 5. Бизнесът в Албания дава оценка 2, в Босна и Херцеговина – 1.5, в България – 2.3, Хърватия – 2.6, Македония – 2.1, Молдова – 2.0, Черна Гора – 2.0, Румъния – 1.8 и Сърбия – 1.1 (Вж. South East Europe Compact For Reform, Investment, Integrity And Growth... Методологията се различава от тази на отделните национални изследвания. Тя е на основата на изследванията на СБ: <http://rru.worldbank.org/DoingBusiness/Methodology/EntryRegulations.aspx>

⁵⁰ За страните от ЮИЕ резултатите показват, че 46% от фирмите имат конкуренти в неформалния сектор. Най-много неформални конкуренти има в промишлеността с 48%, услугите с 47% и селското стопанство с 42%. За формалния бизнес наличието на неформалните конкуренти е основния проблем за увеличаване на конкурентността. Вж. Functional Borders and Sustainable Security...

неформалната икономика като съществен с постоянна тенденция към нарастване и на съвременния етап от тяхното развитие.

Второ, анализът на проявленията и динамиката на конкурентността в страните в преход показва, че те се характеризират със сравнително ниска конкурентност в периода на преход, като изключение правят някои от страните в ЦИЕ. Тенденцията в развитието на конкурентността е низходяща, като спадът е по-плавен и малък за държавите от ЦИЕ и отчасти за някои страни от ЮИЕ.

Трето, влиянието на неформалната икономика върху различните проявления и фактори на конкурентността е различно както по характера си, така и по степента си на въздействие. Икономики с развит неформален сектор са като цяло неконкурентни и обикновено обедняващи, т.е. поддържат високи разходи по сделките и нерационални начини за разпределение на ресурсите.

В краткосрочен план неформалната икономика може да води до печалба за отделни участници в икономиката, но в дългосрочен намалява възможностите за постигане на по-големи печалби и на по-висока конкурентност.

Условията на икономическото развитие, които се наблюдават в страните в преход, и проблемите, с които тези страни трябва да се справят, за да създадат минимално необходимата основа/среда за стимулиране на конкурентността и за регулиране на неформалната икономика, са свързани и със специфични за тези държави фактори за конкурентност и неформална икономика, които трябва да се имат предвид при анализа на връзката между неформалната икономика и конкурентността.