

СВОБОДНИТЕ ПАЗАРНИ РЕШЕНИЯ

**ОПИТ, КАЗУСИ И ТЕОРИЯ ПРЕЗ
ПОГЛЕДА НА ИНСТИТУТА
ЗА ПАЗАРНА ИКОНОМИКА**

И.П.И

Институт за пазарна икономика

Съставител: Красен Станчев

Автори на публикациите: Адриана Младенова, Асенка Христова, Велико Димитров, Виктория Кързън Прайс, Георги Стоев, Дочо Михайлов, Йорданка Ганчева, Калин Бочуков, Красен Станчев, Лъчезар Богданов, Мартин Димитров, Методи Методиев, Невена Пенчева, Павлина Петрова, Петя Мандова, Пиер Гарело, Ремигиус Шимасиус, Ричард Ран, Светла Костадинова

Художествено оформление на корицата: Емил Миразчийски

Коректор: Бинка Илиева

Печат: Прима принт

София, 2008

ISBN 978-954-8624-19-0

СВОБОДНИТЕ ПАЗАРНИ РЕШЕНИЯ

**ОПИТ, КАЗУСИ И ТЕОРИЯ ПРЕЗ ПОГЛЕДА
НА ИНСТИТУТА ЗА ПАЗАРНА ИКОНОМИКА**

Тази книга е донякъде хаотичен сборник от различни публикации на колеги от института, публикувани през различни години и по различни поводи. Събирането им тук цели да покаже и единството на подхода, и страстта на наблюдението. Най-последователен е подборът на материалите за чуждестранния опит. По-голямата част от тях се появиха в периода септември 2006 – януари 2007, когато ИПИ публикува във в. *Дневник* серия от статии, за да разпространява знания за пазарни решения на проблеми в областта на развитието на благосъстоянието, правото на собственост и политическата уредба в “малки страни”. Това стана възможно благодарение на наградата на ИПИ - “Темпълтън” за 2006 година на фондация *Атлас* за дългогодишните си усилия и принос за поддържане на принципите на свободата и пазарната икономика. За останалите части от съдържанието, когато е необходимо, ние посочваме източника и/или повода за първото публикуване.

септември, 2008 г.

Красен Станчев

Съдържание

Тайната на ИПИ (15 години от регистрирането на института).....	9
България – състояние и перспективи в края на 2004.....	14
Обща икономическа среда.....	14
Някои активни мерки за “подкрепа” на “бизнеса”.....	17
Данъчно бреме.....	17
Държавни разходи и преразпределение.....	21
Консолидиран държавен бюджет, 2003.....	21
Регулиране на икономиката.....	23
Къде се намира България сред останалите бивши социалистически страни.....	25
Икономическа свобода.....	26
Кога доходите в България ще достигнат нивата в Европейския съюз.....	27
Закопи и благосъстояние.....	30
Кадастър и поземлен регистър.....	34
Имуществени права на чужденци.....	35
Съревнование в правилата на играта.....	50
За прозрачността в икономиката, или за онова, което се вижда и онова, което не се вижда.....	57
Конкуренцията като откривателство: какво следва да се има предвид.....	65
Анализ на ползи и разходи от законодателните промени в системата на принудителното изпълнение.....	78
Общи изводи.....	78
Обща икономическа и квантифицируема (околичествима) оценка на неефективността.....	79
Неквантифицируеми (не околичествими) въздействия.....	80
Разходи на фиска.....	81
Трудно квантифицируемите (околичествими) ползи.....	82
Онагледяване на общите изводи.....	84
Изпълнение на договорите.....	84
Сравнение на запазване на сегашната система с различни модели на реформа.....	85
Общи монетаризирани разходи на непроменената система.....	85
Оценка на фискалните ефекти.....	86

Разходи за заплати на държавните съдия изпълнители по време на преходния период.....	86
Еднократни разходи за прехода.....	87
Заклучение.....	87
Разходите за водене на бизнес у нас.....	88
Цената на легалния софтуер.....	97
„Обръчи” и „олигархии”.....	102
Наводнения и възстановяване.....	107
Становище на института по повод обсъждането на субсидиите от ЕС (25.07.2008 г.).....	117
План Б – ефекти от евентуално отлагане на членството на България в ЕС.....	118
Изкривяването на европейските пари.....	128
Моите или европейските пари?.....	131
Проблеми на лова на европейски субсидии.....	134
Алтернативите на европейските пари.....	138
Несвободните свободни професии в ЕС и България.....	142
Бюджетният процес на Съюза трябва да се промени из основи.....	149
Малка страна – голям пример.....	153
Ирландия – „Келтският тигър”.....	159
Словакия – всичко е възможно.....	165
Естония – история с щастлив край.....	169
Създават ли гейзерите благосъстояние в Исландия.....	174
За ползата от търговията с вътрешна информация.....	174
Сингапур – спестяване и успех.....	185
Стопански ефекти от социалната демокрация.....	191
Политиката на реформи, ускоряващи стопанския растеж. Случаят на Грузия.....	196
Чили – пионерът в Латинска Америка.....	205
Хонконг – най-свободната икономика в света.....	211
Ботсвана – африканският диамант.....	215
Нова Зеландия или земята на дългия бял облак - обратно към групата на богатите държави.....	220
Литва – балтийския първенец.....	224
Албърта – дивата роза на Канада.....	228
Независима Шотландия и ЕС.....	232
Бахрейн – арабският реформатор.....	237

Паричният съвет, икономическата криза и МВФ: поуките на Аржентина.....	241
Изборът на политическия модел: ролята на конституцията, правата на собственост и институциите.....	245
Преход към какво?.....	245
1990: Кръглата маса, кризата на легитимността и първия дневен ред на стопанските реформи.....	247
Политическия модел.....	249
“ДПС”.....	250
“Капиталистите”.....	251
Така нареченото политическо пространство.....	252
Конституцията през 2003 г. и преди това.....	253
2003-та.....	253
1991-2002.....	254
Правата на собственост или т.нар. конституционна икономика.....	255
Как все пак се стигна до всичко това?.....	259
Начало на стопанските реформи в България (Лъкатушенето и заблудите в периода между 1990 и 1997).....	264
Изходните условия.....	265
Стопанската структура.....	265
“Доброто старо време” днес.....	266
Заварената бизнес структура.....	267
Външните шокове.....	267
Самооценка и действителност.....	268
Конструиране на стопанските реформи.....	270
От бързи реформи към “плавен преход”.....	271
Първото начало.....	271
Спирачките на Виденов.....	273
Стопанските ефекти.....	274
Повторен плож.....	275
Плавният преход и “борбата” с инфлацията.....	277
Валутен курс и парична политика.....	279
Трудното “раждане” на частния сектор.....	280
Криворазбраната либерализация.....	281
Някои сравнения и изводи.....	282
Българският банков сектор и финансовата криза.....	283
Изходните условия.....	283
Конструкцията на реформите.....	285

Създаване и консолидацията държавните банки.....	286
Поява и функциониране на частните банки.....	288
Лоши кредити.....	290
Банкови кризи и “спасяване” на банките.....	292
Външният държавен дълг.....	300
Наследството на комунистическото правителство.....	302
Държавният фалит.....	302
Разсрочване на дълга към Парижкия клуб.....	303
“Брейди” споразумението с Лондонския клуб.....	304
Дълг срещу собственост.....	306
След макроикономическата стабилизация от 1997 г.....	308
“Активното” управление на дълга.....	310
“Успехът” на едно активно управление.....	311
Легитимно ли е активното управление на дълга?.....	312
Намалете разходите за започване на бизнес в България.....	314

ТАЙНАТА НА ИПИ

(15 ГОДИНИ ОТ РЕГИСТРИРАНЕТО НА ИНСТИТУТА) *

Красен Станчев

Извън тясно професионалните кръгове едва ли някой знае, че миналата седмица се навършиха петнадесет години от регистрацията на Института за пазарна икономика. Мнозина сигурно не знаят и че след четиринадесет години управление на института, авторът на тези редове е само надзорник на неговата работа. Но Светла Костадинова е вече известна като негов директор.

Езикови и исторически бележки

ИПИ бе замислен през 1992 и се осъществи като типичен „тинк танк“ (think tank) след март 1993, когато, с малки изключения – Литовския институт за свободен пазар (www.lrinka.lt), Гданския институт за пазарна икономика (<http://www.ibngr.edu.pl/english/index2.htm>), Института CASE (www.case.com.pl) и някои други – „тинк танковете“ бяха рядкост в Централна и Източна Европа. Аз самият разбрах за съществуването на Гданския институт по време на посещението си (с учебна цел) във фондация „Херитидж“ (www.heritage.org) през април 1993 г. Кръстник на ИПИ е тогавашният посланик в САЩ Огнян Пишев. Всъщност от тогава досега в начина на работа на ИПИ няма съществени промени.

„Тинк танк“ може да се преведе на български и като „резервоар за мисли“, и „числителен таран“, и „мозъчен тръст“. Мога да свидетелствам, че и трите превода са еднакво верни, и че тинк танковете са политически, т.е. основани на определени ценности, институти.

Първият такъв таран (Институтът за икономически работи, ИИР, в Обединеното кралство - (<http://www.iea.org.uk/>)) е създаден в Обединеното кралство пред 1955 по идея на Фридрих фон Хайек. Хайек е гениален мислител, но нескопосан организатор. Необходи-

* В: *Преглед на стопанската политика*, ИПИ, бр. 369, 21 март 2008.

ми са волята и ангажираността на Ралф Харис (по-късно удостоен за приноса му за просперитета на британците със званието „Лорд ъф Хайкрос“), за да започне действителна работа по демонтирането на социалистическата икономическа политика както във Великобритания, така и по света. И примерът става заразителен, особено в САЩ и Северна Америка. В САЩ с особено влияние са известни споменатата „Херитидж“, институтът „Катон“ (www.cato.org), Американският институт за предприемачество (www.aei.org) – да спомена само някои. От Канада днес цял свят познава института „Фрейзър“ (www.fraserinstitute.org), с когото ИПИ и още 70 тинк танка сме създатели на индекса за икономическата свобода по света (www.freetheworld.org)

След отварянето на Берлинската стена движението обхваща и Източна Европа. А след Източна Европа – вълна от нови, предимно ориентирани към пазар и свобода, мозъчни тръстове се надига и в Западна Европа, а старите такива организации са въодушевени от успеха на Източна Европа. Това се случва дори в типичните държавни на благоденствието като Германия и Франция. Днес повечето такива институти са обединени в Коалицията за свободна Европа.

Привеждам страниците на тези резервоари за мисли, защото по тях може да се провери как те са свързани един с друг (например, работят заедно по много теми или представители на едни са членове на консултативни съвети на други.)

„Фабрики за мислене“

Дори беглият преглед на споменатите страници ще покаже, че тези институти са различни от т.нар. „фабрики за мислене“ или „институти за обществени политики“, както неправилно понякога се превежда „тинк танк“.

Тези „фабрики“ се характеризират с вярата си, че човек може да си помисли нещо ново, само защото му се иска да си помисли нещо ново. Мисленето тук се подразбира като плод на един вид фирмена организация.

Освен това те вярват в някакъв вариант на приказката за добрия цар, т.е. или че като дадеш на правителството някаква идея, то ще я приложи, или че правителството е винаги добронамерен израз на „обществен интерес“ (който, от своя страна, най-вероятно не съществува) и най-често е част от решението. Следствие на тази вяра е обстоятелството, че тези структури могат да измислят всяка политика, за която може да се плати и по това те приличат на Брюкселски консултантски компании, които могат всеки проект, колкото и неразумен да е той. Икономистите в такива институти са нещо като слуги на правителствата и техните преразпределителни усилия или – в по-лошия случай – идеолози.

Ще се въздържа от посочване на страници в Интернет.

Тайните оръжия на ИПИ и пазарно ориентираните политически институти

За петнадесет години не си спомням житейски проблем на хората в България, който да не е минал през ИПИ. Изброяването може да почне от на пръв поглед далеч не чисто икономическия въпрос за „сътрудниците“ на комунистическия репресивен апарат. След това могат да се споменат опити за купуване, лично ползване и експроприация на института, опити, които на друго равнище са съществен проблем за икономиката на България. Имало е проблеми като политически и ценностен разкол, опити за кражба на ресурси и идеи, пълно безпаричие на ръба на фалита, борба с икономическа неграмотност и разрушаване на мисловни вкаменелости, загуба на пари във фалирали банки, липса на хора и други подобни.

Детайлите съвсем не са интересни. Освен за любители на сапунени опери.

Независимо дали е ставало дума за вътрешни или външни на института проблеми, начините за справяне с тях са били общо взето едни и същи и произтичат от общите принципи на работа на ориентираните към пазар и индивидуална свобода тинк танкове.

Особено полезна винаги се е оказвала публичността на основни-

те ценности, ресурси и намерения. Като се почне от името, институтът никога не е криел от какви ценностни позиции се заема да анализира, коментира и разработва решения. Мисля, че паметта не ме лъже: ИПИ е първата неправителствена организация (след фонд Отворено общество), която бива редовно одитирана от реномирани одитори и чиито отчети са напълно публични. Намеренията на ИПИ също винаги са били публични. Нещо повече, ние май никога не сме работили само в интерес на чекмеджето на онзи, който се надяваме, че може да приложи нашите идеи. Винаги сме се старали да убедим широката публика, че онова, което предлагаме, има смисъл. През последните десет години 25% от времето на хората, работещи в ИПИ, премина в писане на статии за пресата и участие в радио и телевизионни предавания.

За да може да въздейства, тинк танкът трябва да има общност на идеите, взаимно доверие в тях и съвместно използване на тези идеи като лупа, през която се наблюдават и анализират процесите. Един опитен колега, управлявал Американския предприемачески институт 21 години, нарича това школа на мислене в класическия смисъл на думата. Това мислене е приложно, по пътя на убеждението на идеите им се търси приложение, те трябва да бъдат житейски използвани.

Между другото, когато няма общност на философията, анализите и посланията нямат лице. С тях не може да се спори, те изобщо не са интересни. Това до голяма степен обяснява популярността на ИПИ.

Академичният стил не е много характерен за ИПИ и другите подобни институти. Академичният анализ и научното обосноваване са средство за обосноваване и убеждаване, че нещо трябва да се свърши. В този смисъл ние в ИПИ наистина по-често успяваме да организираме интелектуалните си усилия по-добре от университетите и академичните институти. Списъкът на пионерските ни за България изследвания е доста внушителен: разходите на фирмите, сивата икономика, потенциалът на ипотечния пазар, инвестиционните дружества, неформалният пазар на работна сила и т.н., и т.н.; без да споменавам съотношението от ползи и разходи от приемането

и прилагането на около 250 закона и регламента. Най-характерният за ИПИ пример за приложен анализ е т.нар. „алтернативен” бюджет на правителството. Той бе произвеждан от моите колеги и преди всичко от Георги Ангелов в продължение на години като емпирично потвърждение на тезата ни, че е възможно и полезно общо съществено намаляване на данъците без съществено оряване на социални ангажименти, ако правителство не иска да ги рационализира.

Тъй като принципите на пазарната икономика и свобода-та противоречат на господстващата в България идея да живееш за сметка на другите, тези принципи, заедно с разработените на тяхна основа изследвания и препоръки, винаги се оказваха непопулярни и почти винаги – опозиционни. Това стечение на обстоятелствата прави финансирането на институти като ИПИ много тежка за решаване задача.

Институтите като ИПИ трябва да натрупат идеи, чието приложение е полезно. Това не се получава от само себе си. Често се правят много грешки. Но още по-често приложението изисква време. Идеите на британския Институт за икономически работи за либерализиране на цените и търговията са разработени през 1955 г., но са осъществени едва през 1980-те. Онова, което ИПИ предлагаше през 1996 г. по повод регистрацията на фирмите, се прилага частично едва днес. И идеята за плосък и нисък данък чака цели единадесет години, за да бъде приложена също в не най-добрия вариант. И пак приложението и на двете идеи не е от най-добрите възможни.

Сега работим за промени в ЕС. Смятам, че една от основните мои грешки беше, че не се противопоставих по-радикално на членството на България в ЕС.

БЪЛГАРИЯ – СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ

В КРАЯ НА 2004 *

Георги Ангелов

През ноември 2003 се навършиха четиринадесет години от началото на прехода от тоталитаризъм и социалистическа планова икономика към свободно общество и пазарна икономика. Малко преди това изтекоха и 800-те дни, в които трябваше да се реализират обещанията на настоящия премиер. Тези два юбилея и необходимостта да се мисли за онова, което предстои, са поводът да започнем “анатомията на прехода” отзад напред - с настоящото състояние на страната. Как се стигна до това състояние и какви са поуките от слу-чилото – това е предмет на следващите части от тази книга.

Обща икономическа среда

Според очакванията през 2003 година брутният вътрешен продукт на човек от населението в България ще достигне около 98% от нивото през 1989 година. В момента, обаче, заради високото данъчно облагане и силното регулиране на бизнеса, съществува и неформална икономика в размер на около 36% от БВП. ¹ Прибавяйки и тази част от икономиката към сметката, се получава, че БВП на човек от населението през 2003 година надхвърля с около една трета нивото от 1989 година. Разбира се, тъй като нивото от 1989 година не е било особено високо, налице е рязък спад през 1990-1993, а през средата на 1990-те има допълнително “свиване” на икономиката, възстановяването на предреформените равнища отнема много време и сегашното ниво е все още много по-ниско от това на разви-тите страни.

* В: Анатомия на прехода, ИПИ, 2004, изд. Сиела, с. 11-27.

¹ Виж: Friedrich Schneiderp Size And Measurement Of The Informal Economy In 110 Countries Around The World, World Bank Doing Business project, July 2002; The ‘Shadow’ Economy in Bulgaria, Cornell University, Harvard University, Agency for Economic Analysis and Forecasting, and Institute for Market Economics, IME, Sofia, 2001, публикацията е достъпна на: http://www.ime-bg.org/pdf_docs/papers/shadow4.doc

Икономическият растеж е умерен (около 4,1% средно за последните шест години). Това се дължи на относително бързото развитие на частния сектор, който произвежда все по-голяма част от добавената стойност (72,7% през 2002 година) и на стагнацията на държавния сектор. Заради високото данъчно облагане, регулирането на бизнеса, държавния монопол в цели отрасли, субсидиите за губещи предприятия, протекционизмът и неработещата съдебна система и проблемите при защитата на собствеността и правата, обаче, частният сектор не може да достигне пълния потенциал на развитието си.

Инфлацията (измерена през индекса на потребителските цени) е умерена – средно около 5% годишно за последните шест години. Това е резултат от действието на системата на валутен борд и на автоматичния ѝ монетарен механизъм, който преодолява проблемите на дискреционната парична политика, така ясно усетени през първата половина на 90-те години. В резултат на това индивидуалното и бизнес планирането се улеснява, а инфлационният данък и транзакционните разходи, породени от инфлацията, намаляват.

Инвестициите като абсолютна сума и като дял от БВП нарастват устойчиво, достигайки 21% от БВП през първото полугодие на 2003 година. Разбира се, имайки предвид колко по-ниско е отношението капитал/труд в България в сравнение с развитите страни, има възможности за значително увеличение на инвестициите (местни и чужди) при положение, че се подобри бизнес климатът в страната. Потокът на чужди капитали към страната е значително по-променлив (между 3 и 8,8% от БВП), влияейки се досега най-силно от скоростта на приватизацията.

През 2003 година държавният и държавно-гарантираният дълг продължи да спада като процент от БВП и достигна 50%. Това основно се дължи на нарастването на БВП и на спада на обменния курс между долара и еврото (респективно лева). От друга страна, продължава практиката да се получават от Международния валутен фонд (МВФ) и Световната банка (СБ) кредити, от които реално няма никаква нужда. Кредитите от МВФ остават във фискалния резерв, а тези от СБ се отпускат за дейности, за които правителството има бюджет и така или иначе трябва да извърши.

Фискалният резерв в края на 2003 г. достигна 4,3 милиарда лева. Огромният размер на тези средства създава все по-силни стимули и изкушения за тяхното харчене. Някои политици вече правят планове как да се “инвестират” тези пари в най-различни държавни начинания със съмнителна ефективност и много рядко се чуват по-разумни предложения, като например тези средства да се върнат на данъкоплатците – чрез намаление на данъците или пряко чрез изпращане на чек на всеки данъкоплатец (така всеки данъкоплатец би получил средно около 1000 лева), или пък с тях да се изкупи държавен дълг (това би намалило плащанията по лихви в бюджета и би позволило намаление на данъците).

Приватизацията се извършва изключително бавно - от 2001 до 2003 година се приватизират средно по около 1% от активите, измерени като дял от балансовата стойност на държавните активи към 1995 година. До момента са приватизирани около 82% от подлежащите на приватизация активи, което е около 54% от общите активи (които всъщност в голямата си част също подлежат на приватизиране). Не се случват и големите сделки – за БТК и Булгартабак, което показва непоследователност в правителствената икономическа политика и създава усещане за невъзможност за извършване на реформи.

Външната търговия продължава да нараства като за първото полугодие на 2003 търговският сектор (сумата от вноса и износа към БВП) достига 124,9%. Това е показател за нарастващо интегриране на местната икономика в световната, като българските производители увеличават продажбите си в чужбина, а чуждите производители увеличават продажбите си в страната. Това протича едновременно със специализирането на местната икономика в производствата, в които има сравнителни предимства (въпреки някои усилия на правителството да спре този процес, налагайки мита и забавяйки либерализацията на търговията на различни стоки).

Често в последните години правителството подхожда към икономиката като към бизнес организация и очевидно смята, че трябва да действа активно, за да подкрепи икономическото развитие. Резултатът от активността обаче се обобщава в две неща – по-

вече разходи (поради което не могат да се намалят данъците) и подпомагане на отрасли и компании, на които вероятно вече им е дошло времето да загинат или да се реструктурират основно.

Някои активни мерки за “подкрепа” на “бизнеса”

Получател	Разходи в млн. лв.
Балканкар Холдинг	4,2
Насърчителна Банка	9,9
България Еър	30
Варненска корабостроителница	35,5
Държавен фонд за рискови инвестиции	100
Фонд “Тютюн”	131 (за 2003 г.)
ДФ “Земеделие”	150 (за 2003 г.)
БДЖ	около 140

Данъчно бреме

Има няколко начина за изчисление на данъчното бреме, акцентиращи върху различни черти на данъците – фактическо изземване на доход от тези, които го създават; пределно изземване на доход и съответно влияние върху стимулите за инвестиции, предприемчивост, поемане на риск и труд; разпределение на отнемането на доход сред различни групи от населението.

През последните няколко години данъчните приходи в бюджета (преки и косвени данъци и осигуровки) са над 30% от брутния вътрешен продукт (БВП) и около 34% от брутната добавена стойност (БДС). Тъй като повечето от т.нар. неданъчни приходи в бюджета са форма на принудително отнемане на доход от тези, които добавят стойност, то общите разходи на правителството също са показател за данъчно бреме, а тези разходи в консолидирания държавен бюджет са около 40% от БВП и около 45% от БДС. Така изводът е, че държавата отнема над 40% от добавената стойност от тези, които я създават.

Данъчната ставка, с която се облагат печалбите на фирмите, е 23,5% (и може би ще бъде намалена на 22% през 2004 година). Тази ставка е около средната за кандидатките за Европейския съюз, но остава доста висока за страна като България, която се стреми към бързо икономическо развитие. В този смисъл сравнението би трябвало да бъде със страни, привлекли много чужди инвестиции и постигнали много висок икономически растеж като Ирландия, където данъчната ставка беше 10% (а сега е увеличена на 12,5%) и Хонконг (сега 17,5%, а до скоро – 16%). Данъчната ставка в Унгария е 18%, а правителствата на Полша и Словакия наскоро обявиха, че планират намаление на корпоративния данък до 19%.

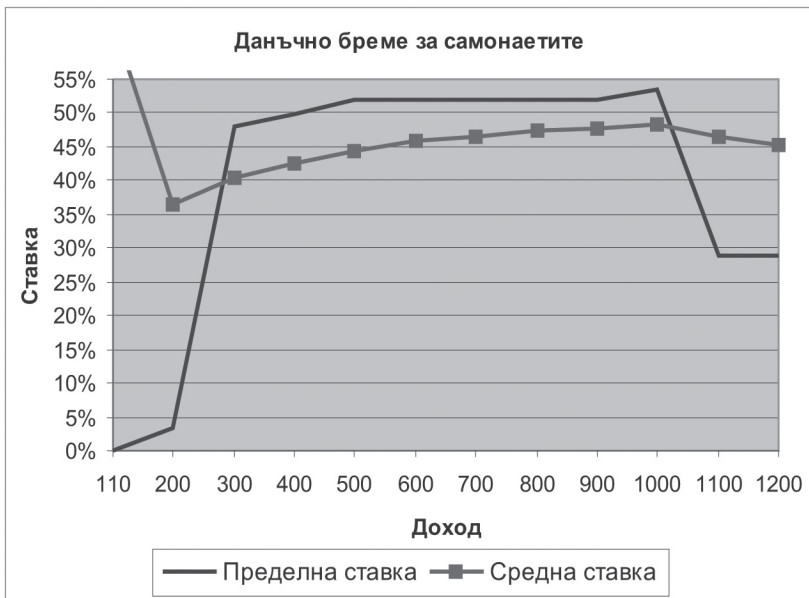
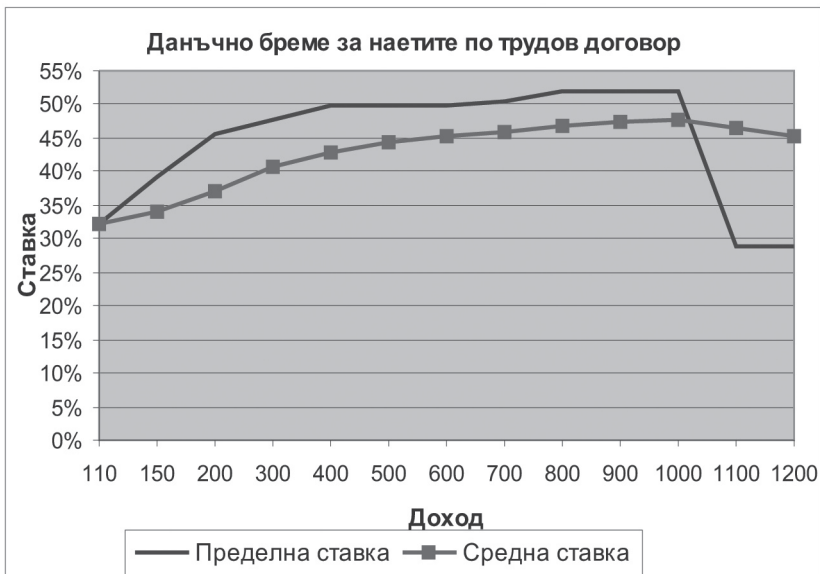
Докато по данъка върху печалбата има плосък данък, което прави изчислението на данъчното бреме сравнително лесно, данъците, с които се облагат доходите на физическите лица, са различни според размера и формата на доходите. Например, наетите по трудов договор дължат 42,7% осигуровки върху доходи до 1000 лева месечно ($\frac{1}{4}$ от тях се внасят от служителя и $\frac{3}{4}$ от работодателя). За самонаетите задължителният размер на осигуровката е 35% върху доход най-малко 200 лева и най-много 1000 лева. След внасянето на осигуровките върху остатъка се заплаща данък според това къде попада доходът в етажите на данъчната скала.

Средната данъчна ставка (платените данъци и осигуровки разделени на разходите за труд на работодателя) е най-висока при доход от 1000 лева – тя е около 48% и за наети по трудов договор и за самонаетите (при самонаетите с доход от 110 до 200 лева данъкът е по-висок заради задължението да се начисляват осигуровки поне върху 200 лева). Ако разгледаме един човек с доход от 1000 лева, около 480 лева от тези средства би трябвало да отидат в бюджета като преки данъци. Тези изчисления показват, че данъчното облагане не е еднакво при хората с различни доходи, като най-висока е тежестта върху малкия и средния бизнес, средната класа, мениджърите и като цяло хората с по-високо образование и умения. С други думи най-тежко се облагат тези, на чиито усилия се крепи просперитетът на всички в страната. Това, обаче, не означава, че хората с ниски доходи биват облагани с много ниски данъци – те плащат между 33% и 41% от дохода си пряко като данъци (в сметката не

включваме косвените данъци, които са включени в цената на всяка стока).

Друг важен показател е пределната ставка, която измерва колко от допълнително произведеният доход отива в бюджета. Тази ставка е най-висока за доходи между 400 и 1000 лева (около 50%). Например, ако един човек, който има доход от 650 лева, започне да работи повече и доходът му се увеличи със 100 лева, той трябва да плати като преки данъци 52 лева от тези допълнително изкарани 100 лева. Очевидно, много от предприемчивите хора, са обложени с пределен данък, който силно намалява стимулите им да работят, да произвеждат, да поемат риск, да останат в страната и да не укриват данъци.

При подоходните данъци отново е подходящо сравнение със страни, постигнали много висок икономически растеж – Хонконг, Сингапур, Естония (с максимална пределна данъчна ставка от 17%, 26% и 25% съответно). Забелязва се, че дори най-ниските данъчни ставки в България са по-високи от най-високите данъчни ставки в тези три страни. Въпреки това, не се предприемат стъпки към сериозно намаление на данъците и осигуровките (като се изключи намаляването на пределната ставка по данъка върху доходите през 2001 година).



Държавни разходи и преразпределение

Разходите в консолидирания държавен бюджет се запазват около и над 40% от БВП през последните няколко години (и най-вероятно ще нараснат през 2003, ако се съди по досегашната политика фискалният излишък да се похарчва в края на годината). Чистото преразпределение (субсидии и социални разходи) е около 6 милиарда лева (43% от общите разходи). Като се има предвид, че в България хората, които произвеждат и добавят стойност са около 2 милиона, се оказва, че всеки от тях годишно плаща по около 3000 лева, които се трансферират към останалите почти 6 милиона души. Така $\frac{3}{4}$ от населението бива издържано от останалата $\frac{1}{4}$. Очевидно при това положение нито произвеждащите, нито останалите биха могли да имат високи доходи.

Разходите за заплати, осигуровки и издръжка на заетите в бюджетния сектор възлизат на почти 4 милиарда лева, а разходите за дълготрайни активи са 1,3 милиарда лева. Очевидно е, че тези разходи са прекалено раздути – така например, заетите в бюджетния сектор са 440 хиляди души (и нарастват), което за страна с население под 8 милиона души е прекалено много.

Консолидиран държавен бюджет, 2003

Разходи	13 636.6	100%
Общо нелихвени разходи	12 796.3	94%
Текущи нелихвени разходи	11 360.4	83%
Заплати и стипендии	1 459.4	11%
Осигурителни вноски	511.3	4%
Издръжка	1 986.6	15%
Отбрана и сигурност	1 457.0	11%
Субсидии	719.7	5%
Социални разходи	5 226.4	38%
Дълготрайни активи	1 229.8	9%
Резерв за непредвидени разходи	206.1	2%
Лихви	840.3	6%
Дефицит / Превਿшение	-262.8	-2%

Разглеждайки разходите в бюджета по функции, се забелязва, че във всяка област има големи възможности за оптимизиране това, което се харчи. В образованието и здравеопазването реформите все още предстоят, поради което разходите за тези сфери са прекалено високи и растат постоянно. По програмите на министерството на труда се използват прекалено много пари, въпреки че се твърди, че безработицата и бедността спадат. Отпускат се субсидии за губещи предприятия и дейности, което в една пазарна икономика не би трябвало да се допуска – след като повечето хора са изложени на правилата на пазара, не е справедливо някои хора (държавни чиновници, учители, лекари, земеделци или железничари, например) да бъдат защитени тях.

При воля за реформи и намаление на разходите в бюджета би могло да се постигне значително намаление на данъчните ставки. Така например, в проекта за бюджет, изготвен от Института за пазарна икономика, е заложено намаление на данъка върху печалбата от 23,5% на 10%, намаление на подоходния данък на 10% за всички, намаление на осигуровките от 42,7% на 16,7%. (виж проекта по-долу).

Консолидиран държавен бюджет за 2004 г., проекти на Министерството на финансите и Института за пазарна икономика

	МФ	ИПИ
Приходи/БВП	37.57%	28.99%
Разходи/БВП	38.30%	28.99%
Дефицит/БВП	-0.73%	0.00%
Приходи (милиони левове)		
Общо приходи	14 221.70	10 974.30
Данъчни приходи	11 530.00	8 282.70
<i>Преки данъци</i>	6 127.20	2 546.70
<i>Косвени данъци</i>	5 063.90	5 397.10
Други данъци	338.9	338.9
Неданъчни приходи	2 228.80	2 228.80
Помощи	462.9	462.9
Разходи (милиони левове)		
Лимит за разходите	14 499.30	10 974.30
Общо ангажменти за разходи	14 074.20	10 974.30
Общо нелихвени разходи	13 179.60	10 279.70
Текущи нелихвени разходи	11 232.70	8 853.50
Заплати и стипендии	1 542.00	1 109.40
Осигурителни вноски	548.7	214.3
Издържка	1 886.10	1 433.40
Отбрана и сигурност	1 452.60	1 302.60
Субсидии	384.2	0
Социално осигуряване и грижи	5 419.00	4 793.80
Дълготрайни активи	1 350.50	879.8
Резерв за непредвидени разходи	596.4	546.4
Лихви	894.6	694.6
Резерв за преразпредел. на 2-ри етап	425.1	0
Дефицит (Превਿશение)	-277.6	0

Регулиране на икономиката

Важен показател за регулирането на икономиката е ролята на контролираните от правителството цени. В България има такива на електричество, топлоенергия, цигари, лекарства, природен газ, водоснабдяване, телефонни и пощенски услуги. Тези цени съста-

вляват 21% от кошницата на продаваните стоки, т.е. правителството влияе директно на повече от 1/5 от цените в икономиката. Чрез това влияние правителството изкривява пазарните сигнали, насочвайки ресурсите в погрешни инвестиции, което забавя икономическото развитие.

Много от отраслите в страната са силно регулирани, с високи бариери за навлизане или излизане, или дори с пълен монопол за едно предприятие. Конкретни примери за това са енергетиката, вносът и търговията с природен газ, транспорта (БДЖ, летищата, пристанищата, магистралите), до голяма степен телекомуникациите, горският сектор на селското стопанство. Всеки един от тези отрасли има влияние върху всички останали отрасли в икономиката и липсата на конкуренция в тях води не само до негативни ефекти за развитието на конкретния отрасъл, но и до силно негативни ефекти за икономиката като цяло.

Започването на бизнес в България е бавно и скъпо начинание заради множеството процедури и изисквания и заради задължението за получаване на лицензи, разрешения, одобрения и други форми на предварителен контрол върху бизнеса. За извършване на всичките процедури (които са поне десет на брой) по регистрирането на нов бизнес е нужен около един месец и минимум 260 лева за едноличен търговец, 465 лева за събирателно дружество, 600 лева за дружество с ограничена отговорност и над 2000 лева за акционерно дружество. Така регистрацията в България отнема десетки пъти повече време и усилия и струва между 6 и 50 пъти по-скъпо отколкото, например, в Нова Зеландия (където има две процедури, които се извършват по интернет, факс и по пощата и струват 40 лева).

В България има около 360 лицензионни режима, по данни от последното преброяване през 2002 година. Огромната част от тях са безсмислени, не отговарят на изискванията на новия *Закон за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност* или са определени за премахване или опростяване от самото правителство. Въпреки това, тези режими не само продължават да съществуват, но постоянно се приемат и нови, което не подобрява средата за бизнес, затруднява

навлизането на нови компании в бизнеса и създава стимули за корупция.

Регулирането на пазара на труда е друг вид регулация, която пречи на развитието на икономиката и на повишаването на благосъстоянието. Според данни от Световната банка общото ниво на регулиране на труда в България е по-високо от средното ниво в страните от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие. Гъвкавостта на пазара на труда е значително по-ниска от Хонконг (страната с най-гъвкави трудови пазари) и Чехия (централноевропейската страна с най-гъвкави трудови пазари). Една от последните регулации на пазара на труда е въвеждането на регистрация на трудовите договори в НОИ и минимални осигурителни прагове. В резултат в краткосрочен план има малко повече приходи в бюджета, но пазарът на труда става още по-негъвкав, от което страдат най-много хората с най-ниска производителност и доходи. При въвеждането на тези мерки беше обещано, че при успешен резултат ще бъдат намалени осигурителните вноски. Засега няма индикации, че осигурителните вноски ще бъдат намалени, което логически води до извода, че мерките са били неуспешни (и че правителството не изпълнява обещанията си).

Къде се намира България сред останалите бивши социалистически страни

Сред десетте бивши социалистически страни, които в момента са кандидатки за членство в Европейския съюз, България е на девето място по БВП на човек от населението като само Румъния е след нея. БВП на човек от населението в България е около 4 пъти по-нисък от средния в Европейския съюз, около 3 пъти по-нисък от Словения, около 2 пъти по-нисък от Словакия и Унгария. Тези цифри говорят сами за себе си, показвайки, че по-бавните реформи в България (а и в Румъния) имат за резултат по-бавно икономическо развитие. В този смисъл тезата, че бавните реформи намаляват “социалната цена на прехода” не издържа проверката на фактите. Единственото, което намалява заради бавните реформи е жизненият стандарт.

БВП на човек от населението (средно за ЕС = 100)

Страна	2002	2003
Словения	73.9	75.2
Чехия	59.9	60.8
Унгария	56.7	58.8
Словакия	47.3	48.7
Естония	41.8	43.7
Литва	39.1	40.7
Полша	39.4	39.8
Латвия	35.3	37.8
България	24.8	26.7
Румъния	24.6	25.6

Източник: Евростат

Икономическа свобода

В индекса на икономическата свобода, който институтът Фрейзър изготвя ежегодно, са включени 14 от бившите социалистически страни в Европа. Сред тези 14 страни България е на 11 място, като след нея са само Русия, Румъния и Украйна. В общата класация България е на 103 място от 123 страни в света. Авторите на индекса, професорите Гуортни и Лоусън, са установили, че устойчиво увеличение на икономическата свобода с 1 пункт увеличава дългосрочния икономически растеж с 1 - 1,5%. С други думи, по-слабото представяне на България икономически се обяснява с това, че икономическата свобода в България е по-малка отколкото в повечето от останалите бивши социалистически страни.

Икономическа свобода

Страна	Оценка	Класиране
Естония	7.5	16
Унгария	7.0	35
Чехия	6.9	39
Латвия	6.6	51
Литва	6.2	69
Словения	6.1	73
Хърватия	6.0	77
Полша	6.0	77
Словакия	6.0	77
Албания	5.6	91
България	5.3	103
Русия	5.0	112
Румъния	4.7	116
Украйна	4.6	117

Източник: Fraser Institute, 2003

Кога доходите в България ще достигнат нивата в Европейския съюз

Има три основни сценария за икономическото развитие на България, които зависят от това каква икономическа политика провежда правителството.

Оптимистичен сценарий

При този сценарий икономическите реформи се извършват много бързо; поддържа се макроикономическата стабилност и се запазва валутният борд; съдебната система се реформира; приватизацията, дерегулирането и либерализацията се довършват в следващите няколко години; данъчното бреме се намалява значително; регулативната рамка и лицензирането се облекчават; субсидиите и

протекционистичните мерки се премахват; пенсионната, образователната и здравната системи се реформират, а другите бюджетни разходи се оптимизират; бизнес средата се подобрява. При този сценарий, в резултат на бързите пропазарни реформи, средният годишен растеж на икономиката в следващите две до три десетилетия би бил около 7 процента и БВП на човек от населението в България ще достигне средното равнище на ЕС за 20 – 25 години.

Песимистичен сценарий

Икономическите реформи са много бавни и се прекъсват и ревизират понякога. Разходопокривната пенсионна система създава дефицити; нереструктурираната болнична и здравна система се нуждаят от повече средства; държавните разходи нарастват. Като резултат дефицитът в бюджета расте, данъците се увеличават и валутният борд се отменя. Реформата в съдебната система е бавна, а законите се променят твърде често, създавайки несигурност за бизнес планирането; приватизацията, дерегулирането и либерализацията не са завършени; регулативното бреме нараства; субсидиите и протекционистичните мерки са увеличени; привилегированото третиране на някои сектори изкривява ефективното разпределение на ресурсите. В резултат икономическият растеж в следващите десетилетия ще бъде бавен и неравномерен – между 0 и 3%, а БВП на човек от населението няма да достигне средното ниво на ЕС в рамките на този век.

Базов сценарий

Този сценарий съвместява отделни моменти от оптимистичния и от песимистичния сценарий. Икономическите реформи напредват по-бавно от възможното и макроикономическата стабилност като цяло е запазена. Инвестициите в икономиката (включително чуждите инвестиции) остават на сегашното ниво или нарастват бавно като процент от БВП. Приватизацията е бавна, а бюджетът има малък до умерен дефицит. Регулативното бреме не намалява и данъците не са понижени значително. Някои от субсидиите и протекционистичните мерки остават (особено в земеделието); някои от бюджетните разходи са оптимизирани, някои – не. При този сценарий икономическият растеж е умерен с темпове на растеж равни на

тези през последните няколко години – средно около 4%.

В тази ситуация БВП на човек от населението ще достигне средното ниво в ЕС след половин век до 65 години.

Изводът е, че отговорът на въпроса кога доходите в България ще достигнат нивата в ЕС зависи основно от това какво прави българското правителство по отношение на реформите. Ако реформите са бавни и икономическото развитие ще е бавно. Ако реформите са бързи, обаче, икономическото развитие би могло да бъде значително по-бързо.

ЗАКОНИ И БЛАГОСЪСТОЯНИЕ *

Красен Станчев, Лъчезар Богданов, Петя Мандова,
Мартин Димитров

*“My word is my bond”*¹

В досегашния дебат по икономическите реформи най-често се коментираха монетарната политика, данъчната политика, контролът върху търговията и цените, либерализацията на капиталовите потоци, административните пречки пред навлизането в бизнеса (лицензионните режими). С изключение на последните, увеличаването на стопанската свобода в останалите области е значително. През последните години в България имаме парична стабилност, ограничаване на държавния дълг, либерализиране на търговията и капиталовите трансакции, премахване на почти всички контролирани цени. Това в крайна сметка създаде условия за инвестиции и икономически растеж. През 2000 г. икономиката отбеляза растеж от над 5% (по данните от първите девет месеца) и растеж на износа от 20%. Частният сектор дава 70% от добавената стойност. В доклада на Европейската комисия за прогреса на България обаче се казва, че все още нямаме “функционираща пазарна икономика”. Критериите на евроекспертите при подобни оценки остават неясни. При все това, по създаване на благосъстояние (на човек от населението), България е на последно място от страните-кандидати за присъединяване към ЕС. Макар конкретното законодателство да копира регламентите на развитите пазарни икономика, продължаваме да си задаваме въпроси като например:

- Защо няма капиталов пазар в България?
- Защо е по-лесно да получиш потребителски заем като физическо лице, отколкото дългосрочен кредит като предприятие?

* В: *Икономически знания по интернет*, ИПИ, 14 септември 2001 г.

¹“Моята дума е мое задължение” - историческо мото на Лондонската фондова борса.

- Защо няма кредитни карти в България?
- Защо миналата зима в София снегът не бе почистен, въпреки приватизирането тази дейност?

Преди търсенето на отговор на горните въпроси, трябва да дефинираме малко по-подробно понятието “пазарна икономика”. Директното определение подсказва, че това е стопанство, което се основава на размяната (пазар) на стоки, услуги и капитали. Или пък, че “пазарна икономика” е тази, в която съществуват пазари (търговия) на стоки, услуги и капитал. Но пазарът (размяната), както се споменава и в *Историята* на Херодот, възниква в древни времена, без дори участниците да разбират езика си. Дори при социализма, “пазари”, на които се търгуваха вносни или дефицитни стоки, т.е. почти всичко, съществуваха. Пословичен пример от съвремието са руски войници, които едновременно воюват срещу чеченците, и им продават оръжие. След като пазарите възникват на практика във всякакви условия, защо някои общества създават благосъстояние и просперитет, а други – не?

Макар и с известно опростяване, пазарите могат да се разделят на два типа: самовъзникващи (самоподдържащи се) и пазари, които изискват допълнителни условия и наличието на определен вид институции ¹.

Първият вид пазари се характеризира с това, че и двете страни на размяната получават резултата едновременно, т.е. избягва се рискът от неплащане. Освен това, те се основават в по-голяма степен на личен труд, отколкото на капитал. Такива дейности са, например, търговията на дребно, услугите, автомобилния транспорт. Фактите от българската действителност показват, че частният сектор зае именно тези ниши в началото на реформите. От друга страна, в тези именно области държавата значително намали намесата си. При контролирани цени на 52% от потребителската кошница през 1996 г., към 1999 – 2000 г. този дял е 15-18%, като той отразява единствено цените на държавните монополи. Осъзнаването на факта, че лицензионните режими пречат на започващите бизнес и

¹ Вж: Mancur Olson, *Power and Prosperity: outgrowing communist and capitalist dictatorships*, Basic Books, 2000

налагат по-високи разходи за дейността изобщо, доведе до някакви мерки. Отменени или облекчени са 61 режима, до края на мандата се очаква да се променят още 61. Ефектът ще е най-вече за малкия бизнес, в областта на търговията и услугите. Намаляването на подоходните данъци през 2001 г., за трети пореден път от 1999 г. насам, е показател за ограничаване на ролята на държавата в бизнеса. Както обаче се вижда от изследванията на нагласите на чуждите инвеститори, размерът на данъците не е сред основните фактори за инвестиции в България. Продължава постепенното намаляване на митата, които заемат все по-малък дял от бюджетните приходи. Това намалява разходите по международната размяна и създава конкурентни условия за бизнес в страната. Новият Валутен закон, в сила от началото на миналата година, либерализира операциите с чужда валута и международните трансакции. Премахва се разрешителния режим за получаване на външни кредити и се дава възможност на местните лица да купуват активи и да оперират със сметки в чужбина. Монетарната стабилност на практика е отказ от държавна намеса в паричното предлагане; тя гарантира постоянна стойност на дълговете и спестяванията.

Вторият вид пазари обхваща дейности, които изискват дългосрочни инвестиции и сътрудничество на голям кръг участници. Без развитие на тези пазари нито една страна не е постигнала висока степен на стопански просперитет. Целта на този материал е да очертае именно факторите, които влияят на склонността към сътрудничество, дългосрочните инвестиции и натрупването на доверие между участниците на пазара.

През целия период съществуват обществени нагласи, че частният сектор се занимава само с търговия, туризъм, развлечения и услуги, и това е не е добре за стопанското развитие. Напоследък по разни форуми и конференции се отправят обвинения към банките, че не кредитират достатъчно, евтино и дългосрочно. Един успешен дългосрочен бизнес проект, изискващ инвестиции в технологии, и финансиран с кредит и/или чрез капиталовия пазар обаче предполага поне следното: трайни гаранции за частната собственост, че договорите ще се спазват, т.е. предприемачът ще може да събира вземанията си от клиентите, и от друга страна, ще върне кредитите,

евтин механизъм за прехвърляне на собствеността (активите) при промяна на пазара. Важността на тези предпоставки се доказва и от световната практика. От 20-те страни с най-висок БВП на човек от населението (за 1998 г.), само две (Хонконг и Италия) не са и сред първите 20 в подреждането по правна структура и защита на собствеността за последните 10 години ¹. Докато останалите показатели за икономическа свобода, например: размер на държавните разходи, структура на собствеността и използване на пазарни механизми, парична и ценова стабилност, свобода за използване на алтернативни парични единици, свобода на международната търговия, предполагат ненамеса на правителството, то защитата на собствеността, спазването на договорите и защита на кредиторите изискват действия (намеса) на държавата. Такива са, например, създаване на ефективна съдебна система, която да наказва нарушилите договор или невъзвращените кредит; сигурен регистър и механизъм за сключване на сделки с недвижими имоти; бърза процедура по принудително събиране на вземанията и несъстоятелност. Каква е снимката на българската действителност и какво (не) се случи през последната година?

Според изследване ² на Института за пазарна икономика от март-април 2000 г. сред 120 малки и средни фирми от 21 града в 45,8% от фирмите е имало случаи на неизпълнение на договорите. За София такива проблеми са имали 66,7% от фирмите. Едва 1,7% от фирмите някога са се обръщали към съда за решаване на проблем с неспазване на договорите, като в София изобщо няма обрънал се към съда! Не е учудващо тогава че 81,1% (90% за София) от фирмите предпочитат да сключват договори само с познати фирми, като под “познати фирми” се разбират тези, с които предприемачът има лично, семейно или професионално познанство.

1 J. Gwartney, R. Lawson, D. Samida (eds), *Economic Freedom of the World: 2000 Annual Report*, The Fraser Institute, Vancouver;

2 Йорданка Ганчева, Нормативна уредба и транзакционни разходи в България, изследване по проект “*Rules, Regulations and Transaction Costs in Transition Bulgaria*”, финансиран от Individual Research Support Scheme на Open Society Support Foundation, Пара.

В същото време процедурите по несъстоятелност отнемат средно около 2 години. Не е много по-добро състоянието с принудителното изпълнение по реда на ГПК. А миналата година държавата си гарантира положение на привилегирован кредитор, допълнително намаляващ шансовете за събиране на задълженията за останалите участници на пазара.

Публичните регистри за собственост не функционират достатъчно добре и остават структурирани според собственика, а не по местонахождението на земята или недвижимия имот. Това затруднява достъпа до информацията относно прехвърлянето на имотите. А резултатът е, че собствеността трудно се използва за обезпечение, като това повишава цената на кредита.

През 2000 г. имаше закони, които целяха увеличаване на защитата на частната собственост и свободата на разпореждане с нея.

Кадастър и поземлен регистър

Наличието на сигурна система за информация за собствеността намалява разходите по продажба на имотите, съответно цената на ипотечния кредит. Общото ниво на риск относно правата на собственост върху активите определя и достъпа до кредит. В опит за уреждане на проблема през април 2000 г. бе приет Закон за кадастър и поземления регистър. След влизане в сила на закона се очаква да се подобри информационната осигуреност при взаимоотношенията на всички правни субекти във връзка с правото им на собственост и другите вещни права. Съгласно новия закон две институции имат отговорности по отношение на кадастъра и имотния регистър - Министерството на регионалното развитие и благоустройството и Министерството на правосъдието.

Като цяло единните информационни системи на кадастъра и поземления регистър ще допринесат за:

- гаранции на правото на собственост и сигурността на сделките със земя;
- възможност за ипотека на земя срещу кредит;

- проследяване на промените в поземлената собственост;
- по-ясно облагане на собствеността;
- намаляване на споровете за собственост;
- възможност за по-лесна и прозрачна поземлена реформа, териториално планиране и опазване на околната среда.

Осигуряването на размяна на информация между всички участници в поземлените отношения - съдии по вписвания, нотариуси и поземлени комисии, ведомства, би довело до по-нататъшно развитие на системата за поземлена регистрация и на отношенията на собственост. Не е ясно, обаче, как досегашните притежатели на информацията – поземлените комисии и общинските технически служби ще прехвърлят данните си в новата агенция. Практически резултати от прилагането на закона все още не се забелязват.

Имуществени права на чужденци

През юли 2000 г. Народното събрание гласува изменение на Закона за собствеността, с което премахна разрешителния режим при покупка на недвижими имоти от чужденци. Досега чуждите граждани и чуждестранните фирми, които желаеха да придобият право на собственост върху сгради и ограничени вещни права върху недвижими имоти в България, можеха да направят това само с изричното разрешение на министъра на финансите. Поправката, която влезе в сила на 21 юли, ще се отрази върху бизнес средата в няколко насоки. Намаляват се разходите за бизнеса при покупка на недвижима собственост (или съответно при придобиване на вещни права върху имоти). Практически и досега чужденците имаха възможност да купуват имоти без разрешение, но само ако за целта имат регистрирана по българското законодателство фирма. Това, от своя страна, беше свързано с извършването на определени разходи, които сега се елиминират. Елиминират се и разходите (времеви и парични), свързани със самата процедура по получаването на разрешение. Ефектът може да е повече чуждестранни инвестиции в недвижима собственост. Увеличава се и платежоспособното търсене,

което, от своя страна, би довело до раздвижване на пазара на недвижими имоти. Този пазар от години се характеризира със значителен превес на предлагането над търсенето, което в определени периоди води до стагнация на търговията.

Все по отношение на облекчаване на пазара на собственост и използването ѝ като обезпечение по заеми парламентът прие Закона за ипотечните облигации.

Дългосрочен инструмент на капиталовия пазар

Става възможна появата на нов дългосрочен инструмент на капиталовия пазар. За съжаление, държавната политика по отношение на финансовия пазар в България се ръководи от принципа, “което не е изрично разрешено със закон, е забранено”. В такава среда възможностите на банките да използват разнообразни схеми за управление на ресурсите са ограничени. Един от проблемите е, че няма вторичен пазар на задължения. В такава ситуация кредиторът трябва да се ангажира със събиране на всяко свое вземане, независимо от необходимите време и разходи. Новият инструмент би могъл да разнообрази възможностите за инвестиции, да улесни вторичната търговия на задължения, да удължи хоризонта на банковия кредит и този на “парите” за институции, чиито задължения са с дългосрочен падеж, например, пенсионните фондове. Вероятно косвено влияние ще имат развитието на строителството и свързаните с него отрасли, а също и на намаляването на лихвите по жилищни заеми.

Държавен контрол върху частната собственост

Опит за пряка намеса в упражняването на правото на частна собственост е обнародваният в ДВ бр. 92 от 10.11.2000 г. Закон за държавния вътрешен финансов контрол. С него се създава възможност за увеличаване на нивата на контрол в приватизирани (т.е. частни) предприятия, в които държавата има остатъчни дялове, осигуряващи ѝ “блокираща квота”. От своя страна, определението на

понятието “блокираща квота” е доста широко: минимум 34 % дял на държавата или общината, или “такова участие, което им осигурява възможността да осуетят неприемливи за тях решения относно увеличаване или намаляване на капитала, преобразуване и прекратяване на дружеството, изменение или допълнение на устава”. Това определение осигурява идеална възможност за намеса на държавата в частния бизнес чрезДФК, тъй като според Търговския закон повечето от изброените по-горе решения се вземат с 2/3, а някои от тях и с 3/4 мнозинство. Това на практика би довело до повишаване на разходите на бизнеса и до ограничаване на стопанската свобода. Мотивировката за подобни намеси е основана на вярването, че администрацията “знае най-добре” как да се управляват финансите на едно предприятие. Подобна е логиката и за съществуването на т.нар. “следприватизационен контрол”. Изобщо, това е продължение на разбирането, че на пазара и частното предприемачество не може да се има доверие. Тази вяра най-общо предполага, че ако правителството не се погрижи предприятията да бъдат управлявани “правилно”, частните инвеститори ще ги доведат до банкрут. Изобретяването на следприватизационния контрол от приватизиращите органи може да бъде обяснено само от стремежа им да запазят държавната намеса в икономиката. С други думи, правото на упражняване на частна собственост се получава от държавата “по заслуги” – ако си “добър собственик”, имаш свобода, ако си “лош” – държавата има право да се намеси. Самата идея обаче за частна собственост предполага, че правото на собственост е абсолютно, т.е. че притежателят има “право” да прави със собствеността си каквото намери за добре, дори ако, в крайна сметка, това води до загуби.

Това странно разбиране на правото на частна собственост най-ясно се вижда и от дейността на институции, които в някаква степен тълкуват фактическите положения.

Защита на конкуренцията

От май 1998 г. се прилага Законът за защита на конкуренцията. Афишираната му цел е да осигури защита и условия за разширяване на конкуренцията и на свободната инициатива в стопанската

дейност. От началото на 1999 г. до февруари на 2000 г. Комисията за защита на конкуренцията е разгледала 145 искания (10 по своя инициатива). Законът не съдържа текстове при какви условия Комисията за защита на конкуренцията може да се самосезира. Тъй като липсват правила за самосезиране, мотивът “злоупотреба с монополно положение” може да се превърне в удобен инструмент за намеса на държавата в частния сектор. Освен това, законът дава възможност на комисията да предлага промени в действащи регламенти. По преписка срещу фирми, вносител на стъкло, комисията предлага на Министерския съвет да въведе защитни мита при вноса на стъкло “флоат”. На практика институцията, която следва да прилага принципите на свободна конкуренция, препоръчва прилагането на непазарни инструменти. Практиката показва, че в повечето случаи комисията е сезирана на основание нелоялна конкуренция. Близко половината искания комисията остава без уважение. Тенденцията е да се наказват частните фирми, докато държавните монополи действат безпрепятствено. Ограничаването на частната собственост обаче идва от дълбоко погрешната логика на закона, според която конкуренцията се възпрепятства от голям пазарен дял на един участник, или когато на пазара се установи една цена. Всъщност заплахата за конкуренцията са именно привилегиите, предоставяни на едни за сметка на други (защитни мита, данъчни преференции), или изобщо ограничаването на достъпа до даден бизнес (държавен монопол и лицензионни режими).

Конституционен съд и права на собственост

И накрая, когато Народното събрание приема закони, които нарушават правата на частна собственост и равенството пред законите, Конституционният съд (КС) е последната инстанция, която може да защити стопанската свобода.

През 2000 г. КС е взел 12 решения, от които:

- 8 засягат конституционносъобразността на закони;
- 1 тълкуване на текст от конституцията;

- 1 решение за конституционност на политическа партия, 1 за конституционност на избор на съдия в КС, 1 за конституционност на освобождаването на Бл. Сендов.

Част от решенията утвърдиха стопанската свобода:

- Отмяната на чл. 14 от ДПК, с който се създаваше възможност да се събират частни държавни и общински вземания (например, на някои държавни фирми) по реда за публичните вземания;
- Отмени задължителното осигуряване за авторските възнаграждения и за пенсионерите на свободна професия в КЗОО;
- Премахна заплахата от затвор за работодатели, които изплащат трудови възнаграждения преди да са платили дължимите осигуровки в Закона за изменение и допълнение на Наказателния кодекс.

От друга страна, КС в две свои решения тълкува конституцията по начин, който не гарантира равенството пред закона и защитата на частната собственост:

- КС допусна публичните вземания да се събират по различен ред от частните; държавата е привилегирован кредитор. Аргументът на КС е основан на разбирането, че *“... публичните задължения на гражданите, съответно юридическите лица, не могат да бъдат поставени на една и съща основа с частните им задължения...”*. Такова разбиране не предполага защита на договорите; то предполага, че държавата като институция винаги има повече право от гражданите и фирмите.
- КС потвърди задължителността на държавното обществено осигуряване заложен в КЗОО. КС приема, че: *“...Не може да има съмнение, че правото на обществено осигуряване е неразривно свързано със задължителния характер на осигуряването. Задължителното осигуряване гарантира прилагането на разпоредбата на чл. 51, ал. 1 от Конституцията. Възприемането на принципа за доброволност на общественото осигуряване би компрометирало конституционното право на гражданите на обществено осигуряване...”* Така се създава опасен прецедент

КС да дава становище по икономическата целесъобразност на нормативен акт. Освен това, такова тълкуване е основано на разбирането, че единственият начин да се осигурят определени от КРБ права на даден гражданин (например, правото на общественно осигуряване) е да бъдат отнети други права, (например, правото на частна собственост върху дохода) от други граждани.

През януари 2001 г. Конституционният съд се произнесе по искането за обявяване за противоконституционни и за несъответстващи на Европейската харта за местно самоуправление на текстовете от Закона за устройството на държавния бюджет и Закона за общинските бюджети. Едно от решенията доведе до отпадане ограничението общините да влагат временно свободни парични средства в държавни ценни книжа. Аргументът на вносителите, и приет от съдиите, е основан на изискването за равни условия за стопанска дейност (чл. 19 ал. 2 от конституцията). Държавните органи обаче разполагат с пари на данъкоплатците, докато частните фирми – със собствения си капитал. Когато се харчат средства на данъкоплатците, законодателят трябва да предвиди гаранции за ефективността на разходите. Например, Законът за обществените поръчки предвижда процедура за разходване бюджетните и обществените средства с цел да се осигури ефективност и прозрачност. Законодателят въвежда ограничения на стопанската дейност дори на институции като банките, застрахователните компании и осигурителните фондове, макар те да набират пари в пазарна среда и възможност за избор. Няма логика да се ограничава дейността на подобни дружества с аргумент защита на средствата на голям кръг лица, а да не се ограничава дейността на общината, която събира пари недоброволно и от всички лица на територията си. Когато защити приоритета на публичните вземания в Данъчно процесуалния кодекс, съдът изтъкна точно обратния аргумент – че “публичните задължения на гражданите, съответно юридическите лица, не могат да бъдат поставени на една и съща основа с частните им задължения...”. С тези решения съдът налага разбирането, че държавата трябва да има предимство, когато се събират пари, но не трябва да се въвеждат специални ограничения, когато същите средства се разходват.

Вместо заключение: Капитал, доверие и държава

Макроикономическата рамка, онагледявана чрез показатели като БВП на глава от населението, покупателна способност, безработица, инфлация и т.н., е резюме на условията за развитие и благополучие. То става известно след като нещата са се случили, отчита се на определени периоди и е условие за по-сетнешното стопанско поведение. Осъществяването на стопанското и човешко развитие е микроикономическо, подтикнато от тези условия. То включва стратегии на предприемаческо равнище и на равнището на отделния човек, стратегии за оцеляване, производителност и конкурентност. Те работят във и чрез обществени мрежи, които индивидът (фирмата) намира готови, създава и използва, следвайки свои цели. В съвкупността си тези условия и усилия са капиталът - стопанският мотор на обществото.

С думата “капитал” се означават създадените от хората ресурси, които укрепват способността да се произвежда в бъдеще. Колкото по-сложни са тези ресурси, толкова по-конкурентна и богата е дадена икономика. Не толкова народите, колкото фирмите и отделните хора, изграждат относителната конкурентоспособност на дадена икономика. Няма абсолютни определения, но освен капиталът в традиционния му, физически и финансов смисъл (машини, оборудване, финансови ресурси и т.н.) има и други измерения на източниците за производство и развитие. Натрупването на ресурси, т.е. знания, умения и способности у отделния човек, което създава възможност за производство и благосъстояние, е сърцевината на човешкия капитал. В добавка към тези две разновидности, обществените мрежи – вече създадени или нови, в които влизат индивидите и фирмите, са общественият капитал, благоприятстващ едно или друго стопанско поведение.

Двете последни форми на капитал включват явления като вярвания, предварителни мисловни нагласи, морални заповеди и структури (или източници) на доверие в обществото.

Идеята да се разглежда доверието като на част от обществения капитал има изключителна обяснителна сила. “Всяка сделка, - казва Кенет Ароу, - съдържа в себе си елемент на доверие”, и

добавя: “в значителна степен икономическата изостаналост може да бъде обяснена с липсата на взаимно доверие”. Различните форми на обществен капитал и доверие произлизат от обстоятелството, че обществените мрежи се формират с течение на времето, според особените навици и вярвания на встъпващите в тях хора. Някои мрежи са отворени, приобщават нови членове и разпространяват информация по-бързо от други. Те осигуряват по-бързо и по-евтино движение на капитала изобщо. Следователно, те са по-добре пригодени да допринесат за икономическа ефикасност, отколкото други, неспособни да се разрастват, разрастващи се по-бавно или основани на изземването на богатство.

Икономиките представляват смес от различни източници на доверие. Един от тях е “семейното” или личното доверие: то е средата на бартерните сделки на равнището на домакинството, занаятчийските гилдии и в пряката размяна “очи в очи”, макар и опосредена от пари в наличност. Вторият тип извор на доверие може се нарече “групов”: той капитализира връзки на лоялност във или извън дадена общност, обхващайки най-различни обществени сегменти - професионални и политически кръгове, възникнали по стечение на обстоятелствата групи, землячества, номенклатури на политически партии, клубове и пр.

Не последно по значение, съществува и “формализирано”, безлично и затова общо за всички (или обществено), “отворено”, разширено доверие. То се основава на уеднаквена и всеобщо достъпна информация. Това е информация във вида, в който съществува в съдебни, фирмени и кредитни регистри, в регистри за собственост, кредитни рейтинги, борсови проспекти и пр. Тя служи за договаряне при условия, мерени с единен аршин на полезност, благополучие и взаимна изгода при институционализирано гарантиране на прилагането на договорите.

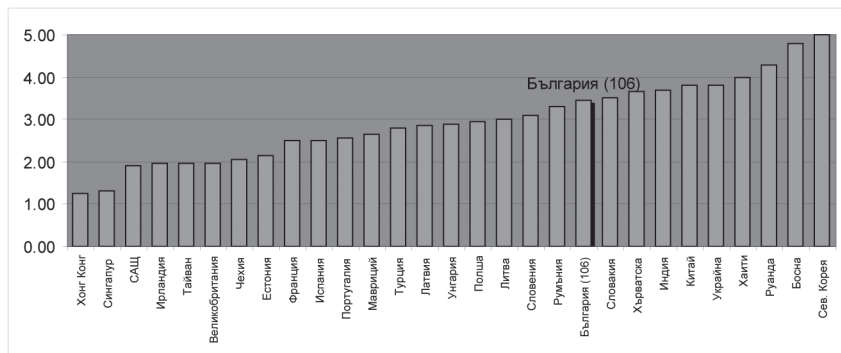
Правителствата в условията на периодично подновяващо се съревнование за изборна длъжност се разполагат някъде между втория и третия начин на формиране на обществено доверие. Те не са непосредствена част от обществения капитал, поради обстоятелството, че не произвеждат. Но те могат да възпрепятстват произ-

водството на благополучие от всички и за всички, ако поддържат ограничените “семейни” и “групови” доверителни връзки, или да го подпомагат, ако създават условия за осъществяване и употреба на механизмите на “отворено” доверие.

Малкото, което по принцип се изисква от правителствата в последния случай, е защита на правото на собственост, предотвратяване на кражбите, включително на усложнените форми на изземване на собственост с участието на самото правителство чрез поддържането на държавни монополи или фаворизирането на едни за сметка на други. Защита на правата на собственост означава още и да не се ограничава натрупването на богатство от частно предприемачество. Онези, от които има какво да се вземе, по-скоро биха подкрепили осъществяване на закона и реда в сравнение с онези, за които завзетото би било повече от онова, което имат, или могат да постигнат по общоприет начин. Разширените източници на доверие предполагат възпроизводството на такива общоприети начини на натрупване на благосъстояние, създават навика за уважение към и подчинение на взаимно договорените условия и, в крайна сметка, поевтиняват прилагането на закона от държавата. Затова високата степен на свобода всички да произвеждат стоки и услуги, за които другите са готови да платят; свободата, която не се ограничава от друго, освен нужното за поддържането на самата тази свобода, съвпада с високите стойности на БВП на глава от населението.

Стопанска свобода и благосъстояние:

Стопанската свобода в избрани страни според индекса на фондация “Херитидж” за 1999:



Стойност на индекса 0 означава максимална степен на свобода, стойност 5 – липса на свобода.

Отвореност на икономиката, утвърдени права на собственост, инфлация и стопански растеж

В желанието да се намери такава емпирична зависимост е направено изследване, което обхваща 87 страни, като изменението на променливите се разглежда в рамките на 18 години - периода 1980-1998 г. Резултатите показват наличието на пряка корелационна връзка между степента на отвореност, правата на собственост и инфлацията, и БВП на човек от населението. Трите базови променливи заедно обясняват, или предопределят, 65%* от изменението на brutния продукт. Най-значима корелационна връзка съществува между степента на отвореност на икономиката и БВП. Корелация с коефициент 2 означава, че 1% промяна на зададената променлива предизвиква 2% изменение в зависимата величина.

Ако разгледаме средногодишния растеж на БВП на глава от населението, връзката с базовите променливи отново е положителна, но степента на корелация е по-слаба. Вследствие на това се оказва, че 36%** от изменението на БВП е резултат от промяна на изследваните фактори.

Съществува мнението, че отвореността на икономиката към външни пазари, правата на собственост и инфлацията в много по-голяма степен благоприятстват стопанския растеж на развитите държави, отколкото, например, на тези в преход към пазарна икономика. Аналитичната проверка показва абсолютната несъстоятелност на подобно твърдение. В регресионно уравнение (3) не са включени първите 21 най-развити страни според класификацията на ОИСР и въпреки това, корелационните коефициенти са твърде близки с колона (2) – общо за 87-те страни. Това означава, че икономическите ефекти са едни и същи, независимо от степента на развитие на страната.

	БВП на глава от населението 1998	Средногодишен растеж на БВП на глава от населението ^a	
		(1)	(2)
Търговска отвореност (1980-1998)	2.0	0.4	0.3
Права на собственост	1.0	0.2	0.2
Инфлация	0.5	0.4	0.5
Брой страни	87 ^b	87 ^b	66 ^b
R-Квадрати ^c	65%*	36%**	38%

Източник: Търговска отвореност, ниво на доходи и икономически растеж, J. Gwartney, C. Scription, R. Lawson

а – Реалният БВП се отчита съгласно паритета на покупателната сила в US долари.

б – В изследването са включени 87 страни.

в – Не са включени първите 21 най-развити страни според класификацията на ОИСР.

г – Описват относителното влияние на променливите за промяна в стойността на параметъра.

Интересна е промяната в корелационната зависимост на търговската отвореност и правата на собственост с БВП на глава от населението, и тази с годишния ръст на БВП. За разлика от другите две променливи, инфлацията и в двата случая запазва подобна сила на връзката. Причината е в обстоятелството, че увеличаването на

търговската отвореност и подобряването на правата на собственост увеличават благосъстоянието в средносрочен и дългосрочен план, докато инфлацията се отразява непосредствено на растежа за всеки един период.

Какво може и трябва да се направи

1. Държавната намеса – ограничения, принципи, процедури.

Създаването на благосъстояние, или стопанския растеж, предполагат свобода на предприемачеството. Държавната намеса в бизнеса всъщност означава ограничаване на правото на частна собственост на свобода на сключване на договори. Всяко регулиране на навлизането в бизнеса възпира инициативата, подтиска иновациите, и ограничава конкуренцията и специализацията в дългосрочен план.

Тъй като поддържането на правото на собственост и свободата на договаряне са основа за създаването на благосъстояние, държавната намеса трябва да се ограничи до опазването на здравето на гражданите, обществения ред, националната сигурност. Това не означава, че правителството не може да делегира изпълнението на тези функции на частни или неправителствени структури. Всяко регулиране извън тези области трябва да се премахне, тъй като ограничава стопанската свобода и конкуренцията. Когато се приема, че лицензирането е приемлив начин за регулиране, трябва да се спазват поне два принципа:

- Лицензите трябва да са безсрочни, а държавните (контролните) институции могат да се ограничат с отнемането на лиценз при нарушения;
- Трябва да се забрани на държавните институции да изискват информация, вече предоставена на друг държавен орган или регистър, т.е. администрацията трябва да поеме за своя сметка разхода по обмяна на информация между държавни органи и този за хоризонтална координация. Обезпечаването на лесен и бърз достъп

до публичните регистри за различните органи на администрацията при по-сетнешно облекчаване на достъпа би ускорило процеса по навлизане в бизнеса и намалило разходите по сделки.

На основата на законите за държавната администрация, държавния служител и административното обслужване е възможно елиминирането на “човешкия” елемент в работата на бизнеса с държавата. Това би означавало, че разрешителните се издават на основата на ясно формулирани, проверими критерии, описани в закон или основополагащ за дадена процедура нормативен акт. Такава практика би осъществила принципа на минималната свобода на преценката и би била в руслото на създаването на Веберова администрация, състояща се от служители по призвание, безстрастно прилагащи закона.

Проблемите, породени от липсата на възможности и компетентност в администрацията, могат да бъдат решени чрез намаляване броя и опростяване на съществуващите лицензионни процедури, а не с увеличаване на контролните органи. Особено важно е премахването на верижния характер на разрешителните след формализирането на фирмата.

Нормативните актове, поднормативните актове и индивидуалните административни актове (инструкции, методики, заповеди и пр.) трябва да станат публични. Приетата наредба за регистъра на административните органи и издаваните от тях актове е стъпка в тази посока. Законите и актовете на правителството трябва да станат достъпни на определен етап от подготовката им, когато могат да предизвикат разходи на бизнеса и обществото по съобразяване с тях.

2. Как законите да започнат да пазят частната собственост и свободата на предприемачество?

Създаването на благосъстояние предполага стопанска свобода. Какво обаче е нужно, за да може регламентите да спазват принципите на защита на частната собственост, спазването на договорите, изпълнение на обещанията, свобода на предприемачеството? Въз-

можно решение е установяването на процедура по предварителна оценка на регламентите. Тя може да гарантира по-добро качество на приеманите правила на играта, прозрачност при взимане на решения, възможност заинтересованите страни да участват в разработването и обсъждането на регламенти и публичност на намеренията за облагодетелстване на едни за сметка на други чрез държавата.

Процедурата, която оценява въздействието на проекта, е следната:

Всеки регламент се приема след изработването на оценка на неговото въздействие върху бюджета, икономиката и обществените процеси. Институцията, която изготвя регламента, определя не само причините, наложили приемането на нормата, но и оценява възможните ползи, разходи и дългосрочни ефекти върху икономиката и обществото. Заинтересованите страни по регламента могат да изразят своята позиция на всеки етап при разработването и обсъждането на проекта. Приемането на регламента се съпътства от публичното обсъждане на проекта, което се организира от институцията, разработваща регламента, и включва: набиране на мнения и препоръки, оценяване на предложенията и обсъждане на възможните подходи към регламента. Оценката на въздействието на регламента придружава проекта по време на неговото разработване и обсъждане. След приемането на проекта, включително и след обнародването му, набраните материали се съхраняват, което позволява тяхното преразглеждане при изготвянето на изменения.

Постигат се поне следните ефекти:

Претеглят се възможните решения и оценка на алтернативната цена (с участието на възможно засегнатите страни), включително и оценка на предимствата и недостатъците от това да не се приема никакъв регламент.

Материалите, набрани при изработването на оценката, могат да се прилагат към проекта в стандартизирана форма. При осигурен публичен достъп процедурата по предварителна оценка гарантира прозрачен процес на взимане на решения и последователна управленска политика.

Когато се налага бъдещо изменение или допълнение, “архивът” на общественото обсъждане ще направи възможно следенето на приложението на регламента, неговото подобряване или аргументираното му премахване.

Администрацията и народното представителство така или иначе са под натиск за предпочитане на определени интереси. Процедурата би извадила „на светло” кой какво иска, “кой пие” и “кой плаща”.

Практиката на страните от ОИСР показва, че предварителната оценка повишава разбирането за влиянието на държавната политика, обединява различните интереси и подходи към проблема, подобрява прозрачността на процесите на публично управление и повишава отговорността в управлението на обществени ресурси.

СЪРЕВНОВАНИЕ В ПРАВИЛАТА НА ИГРАТА *

Красен Станчев

„Всяко придобиване на държавна власт, независимо дали чрез претстъпване или завземане, отнема от обществото също толкова власт”.

Алберт Дж. Нок

Битува мнението, че правилата на играта се налагат със сила, че то върви „отгоре надолу” в обществото, от държавата към отделните граждани, от по-големите към по-малките страни.

Всъщност, обаче, това мнение не е нищо повече от оправдание на централизацията на власт и на монопола върху създаването на правила.

Онова, което твърди Алберт Нок, е очевидно най-вече в областта на данъците: колкото повече правителството отнема средства от гражданите, с толкова намалява средното им общо състояние и обратното. Това се има предвид в т.нар. крива на Артур Лафер, която – както показва опитът – „работи” и в България, и във всички страни от нова Европа, които намаляваха данъците, и в Ирландия. За световната икономика това положение е доказано от измерванията на индекса на стопанска свобода и по-специално от прегледа на връзката между намаляването на данъците и стопанския растеж, направен от Едуардс и дьо Ружи в рамките на доклада Икономическата свобода по света за 2002 г.

Естествено, данъците са част от правилата. Но тезата на Нок е валидна за всички правила. И аз ще се опитам да я илюстрирам с опита на Европа преди ХХ век и възникването на регулативната тежест на днешния Европейски съюз през втората половина на този век.

* Статията е публикувана за първи път във в. *Дневник*, 26 септември 2006 г.

Европа на „малките страни”

До към края на XVII в. най-голямата днес страна в Европа - Германия, се състои от 51 независими градове-държави, 234 страни и около 1 500 княжества. Те са подобни на класическите републики като Венеция, Генуа, градовете от Ханзейския съюз, днешната република Сан Марино, Лихтенщайн и независимите кантони на Швейцария.

Разделението между толкова много съревноваващи се юрисдикции е очевидно наследство от Средните векове. Ограничаването на властта в тях освобождава място за инициативите и възжеленията на отделния човек. Съревнованието между отделните управници и принцове е много просто: ако той увеличава данъците и конфискува собствеността, предприемчивите, младите и способните поданици обикновено напускат територията на неговото управление. Най-яркият документ на епохата, създаващ правила, които пречат на управниците да грабят, е известната Магна Харта от 1215 г. Резултат на това стечение на обстоятелствата са днешното богатство и напредък на Европа и Северна Америка. Разликите между богатството на тази и на другите части от света днес се дължат най-вече на две обстоятелства: липсата на индивидуална свобода и защита на частната собственост (и съответно на възможности за натрупване) в относително по-бедните страни.

Въпросното богатство възниква не поради голямо желание за свобода и не е планирано от велики „нации” и водачи. То е един вид непредвидена последица от освобождаването на отделните хора в края на Средновековието, възникнала вследствие на ограничаването на политическата власт.

Как това се случва може да се съди по споменатите Магна Харта и анализа на Крис Едуардс и Вероник дьо Ружи, които могат да бъдат намерени на страницата на Икономически знания по интернет (www.easibulgaria.org). Поуките от възхода и разпадането на съревнованието в създаването на правила на играта могат да бъдат изброени по следния начин.

Обхват на регламентите

Колкото по-обхватни и подробни са регламентите, толкова по-неизпълнимо и скъпо е изпълнението на правилата.

Най-пълният анализ на това положение днешната икономическа наука дължи вероятно на Фридрих фон Хайек. Според него работещите правила на играта са прости, ясни и основани на опита, често приличат на десетте Божии заповеди или на табута, на един вид обществени навици, че не е полезно да се краде и убива.

Знанието на обстоятелствата, в които хората вземат решения и правят избор между едно или друго – горе-долу това е всичко, за което става дума в икономиката - е винаги ограничено. Няма обществени водачи, бюрокрации и правителства, които могат да знаят всичко или по-добре от хората, които правят избора. Предимството на последните е в това, че те могат по-лесно да се учат от опита си и, ако искат, да поправят грешките си, докато успешните решения се имитират също относително лесно.

Казаното е друга формула на т.нар. принцип на субсидиарността: решенията следва да се вземат на равнището на индивида и правилата трябва да произтичат от волята на частта, а не на цялото. В България, Русия и в ЕС като цяло подходът е по-скоро обратния. Правилата, според европейското тълкуване на субсидиарността, следва да се спускат до възможно най-ниското равнище, което да носи отговорност за спазването им.

Централизъм и нововъведения

Съревнованието при формирането на правила е необходимо поради простата причина, че е невъзможно да се знаят последиците от налагането им насила. Една от древните мъдрости на исляма е, че не могат на се налагат закони без съгласието на онези, които ще ги изпълняват.

Непредвидените последици могат да бъдат много дълбоки. Историците на техниката смятат, че изостаналостта на Китай – въпреки достиженията на цивилизацията до към XVI в. – се дължи

на един закон, който забранява през 1500 г., под страх от смъртно наказание, строителството на големи кораби, което става тогава монопол на държавата. Според едно интересно обяснение на изворите на съвременната социална държава във Великобритания, проблемите ѝ са заложени през 30-те години на XVI в., когато Хенри VIII национализира манастирите (които дотогава се грижат за сираците, бедните и сакатите).

Защото е невъзможно да се знаят последиците, резултатът от съревнованието е винаги нещо, което никой не е предвидил съзнателно. Иначе казано, в съревнованието се крие процес на откривателство. Когато конкуренцията е подтисната, ограничени са и възможностите за нововъведения.

Както казва друг известен икономист на XX век, „целият прогрес на човечеството винаги е бил достигнат като плод на инициативата на някое малко малцинство, което се е отклонило от идеите и навиците на мнозинството, но примерът на това малцинство е накарал мнозинството да приеме нововъведението”.

Ръст на държавата и ръст на богатството

Както е вярно казаното по-горе, че намаляването на данъците води до увеличаване на богатството, така е вярно и обстоятелството, че ръстът на държавите разходи, данъците и увеличаването на обсега и задълбочаването на детайлите в създаването на правила от държавите и квази-държавни международни обединения намалява богатството на онези, които са засегнати от този процес.

За да защитят монопола си върху създаването на правила, централизираните правителства обикновено конструират абстрактни същности над отделните хора и техните непосредствени съюзи. Защитата на тези същности е фактическата и доста прозаичната основа на вътрешните и международни конфликти.

Централизирането на създаването на правила по определение води до увеличаване на дейността на правителството, увеличава разходите и налага събирането на повече данъци, за да се финансира тази

дейност. Причината е, че по този начин, т.е. с монопола върху създаването на правила, изчезват ограниченията пред ръста на правителството; държавата сякаш престава да се съревновава в събирането на средства за своето съществуване.

Нито една от съвременните богати страни не е станала богата с високи данъци и със съществуващата днес всеобхватна намеса на централните власти в стопанския и личния живот. В много от тях до войните с Наполеон дори не е имало облагане на доходите. И във всички тези страни, включително Германия от 1938 г., делът на правителството в икономиката (БВП) е най-малкото два пъти по-нисък от този дял днес.

Централизирането на правилата и преразпределението на доходите води до увеличаване на възможността от кризи, до подълбоки и по-скъпо струващи на населението кризи и до специални национални и наднационални институции и политики за предотвратяване и справяне с кризи. Всичко това създава и атмосфера на отчуждение на хората от политическия и демократичния живот. Те стават рационално невежи по повод създаването на правилата, защото процесът става все по-независим от тях. Това е и основание да не се спазват правилата.

Кой има полза от всичко това?

Първите печеливши са онези, които пишат и прилагат правилата по един централизиран и откъснат от отделния индивид начин.

Този начин на правене на правила е доста различен от свободното договаряне.

При един необременен от външни сили акт на размяна, купувачът купува нещо, а продавачът му го продава, защото първият дава по-малко, а вторият получава повече, отколкото двамата поотделно очакват.

Противоположно на това взаимно очакване и удовлетворение от свободната пазарна размяна, държавните финанси и правилата, според които те се набират, винаги са основани на употребата на сила.

Единственият начин за увеличаване на полезността на тези хора, които събират държавните финанси е да употребяват повече сила, да раздават повече от събраните средства на свои близки и да работят по-малко.

Част от разрастването на централизирането на създаване на правила е и създаването на митове, че то е необходимо и без него не може. Паралелно възникват и съответният морал и литература, които оправдават употребата на сила за налагането на правила и функционирането на веществени придатъци на властта, които да осъществяват контрол и наказание за тяхното спазване или неспазване. От средствата за поддържането им се заделят съответните суми за закупуването на пишещи граждани, държавни средства за осведомяване и прочее „културни” начинания. Една от задачите на тези начинания е да приспиват общественото мнение и да купуват лоялността на гражданското общество.

Обществените блага

Един от основните митове за несъревнователното създаване на правила е мнимата необходимост от централизирано създаване на т.нар. обществени блага.

Според популярните обяснения това са стоки, които всички употребяват, но никой поотделно не плаща. Може да се каже и иначе, потреблението на един не пречи на потреблението на друг и между двамата потребители няма конкуренция по този повод.

Един от класическите примери за такива блага са морските фарове. Всъщност обаче историята на морските фарове показва, че в продължения на хилядолетия те винаги са строени от онези, на които са служели – моряци, търговци, техни роднини и милосърдни крайбрежни жители. Друг пример е уличното осветление. Но е очевидно, че онези, които са близо до лампите, получават повече

светлина от онези, които са далеч; т.е. някой бива винаги обслужван под нетния оптимум на осветление, оставяйки на страна въпроса, че други пък могат изобщо да не ценят светлината като благо. Същото е и с „националната отбрана”: ако военната заплаха е от запад, живеещите по-близо до тази граница, ще получават повече изгода от съществуването и действието на армията в сравнение с онези, които живеят на изток.

При всяко такова обществено благо винаги възниква момент, при който се осъзнава, че някой, който не ползва – плаща. Следователно възниква и въпросът докога онези, които плащат, ще правят това доброволно.

Решения?

Разрешаването на проблемите с формирането на правилата на играта е колкото просто, толкова и сложно. Не изисква особена философска нагласа, за да се стигне до извода, че решението е в ограничаването на описаните особености на създаване на правила без съревнование. Но, от друга страна, този процес е отишъл толкова далеч, че трудно се намират доброволни, невъзникнали като реакция на някаква криза, начини на поведение. Впрочем, встъпването в ЕС изобщо не опростява задачата. То просто е някаква защита от експериментите на местни политици и бюрократи. За сметка на още по-отдалечено и неразбираемо създаване на вероятно същите правила.

ЗА ПРОЗРАЧНОСТТА В ИКОНОМИКАТА, ИЛИ ЗА ОНОВА, КОЕТО СЕ ВИЖДА И ОНОВА, КОЕТО НЕ СЕ ВИЖДА *

Лъчезар Богданов

Тези бележки са изцяло вдъхновени от безсмислието на много наглед дълбокомислени тълкувания на станалото на 11 септември 2001 г., от упоритите като предразсъдък прозрения на настоящи икономисти и индустриалци по повод ролята на правителството в изграждането на инфраструктурата и от непреходността на едно старо, почти едноименно есе ¹ на Фредерик Бастиа.

Бастиа е френски икономист, индустриалец, журналист и член на законодателното събрание през първата половина на XIX век.¹² През 2001 г. световната икономическа общност отбелязва 200 години от неговото рождение. Наблюденията на Бастиа върху начина на вземане на решения от правителствата, върху вътрешните за бизнеса и професионалните съюзи основания на лобирането за едни или други привилегии и оценката на ефектите от тях звучат твърде съвременно, за да не бъдат напоменени. Впрочем в България тези наблюдения никога не са били публикувани и Бастиа е известен най-много като име.

Действия и последици

Винаги, когато трябва да вземем решение или да преценим очакваните ефекти от дадено действие или законодателен акт, имаме нужда от определено знание и информация. Колко често сте чували да се задават въпроси като следните: “С колко милиона ще се увеличат приходите от даден данък, ако увеличим (или намалим) ставката с определен процент?”, “Как ще се отрази на предприемачите (или на потребителите) определена промяна на законодателството по по-

* В: *Икономически знания по интернет*, ИПИ, 25 октомври 2001 г.

1 Frederic Bastiat, What is Seen and What is Not Seen, *Selected Essays on Political Economy*, New York, The Foundation for Economic Education, Inc., 1995, Chapter 1, публикувано за пръв път през 1850 г.

12 Виж повече: <http://www.easibulgaria.org/docs/market-and-state/Bastia.doc>

вод даден вид стопанска дейност?”, “Какво ще спечеля или загубя, ако направя тази инвестиция?”

Никой не може да предвиди със сигурност бъдещите събития; въпреки това, нормално е всеки да се опитва да натрупа възможно най-много знания за очакваните последици преди вземането на решение.

Всяко действие обаче поражда както преки и очевидни, така и не толкова непосредствени и лесни за преценка последици. Прилагам някои от наблюденията на Бастиа по този повод.

“В икономиката всяко действие, обичай, институция или закон, поражда не само един резултат, но поредица от следствия. От всичките само едно следствие е незабавно; то се проявява едновременно с причината (и действието); то е видимо. Останалите последици се проявяват по-късно; те са невидими; имаме късмет, ако можем да ги предвидим.

Има само една разлика между добрия и лошият икономист: лошият икономист се ограничава само до видимия резултат; добрият отчита както тези, които се виждат, така и тези, които са невидими, но предвидими.”

Проблемът е в това, че много често се случва така, че ако незабавните ефекти са благоприятни, дългосрочните са катастрофални, и обратно. А поради краткосрочния интерес на политиците (за които обикновено и напълно логично, времевият хоризонт се ограничава най-вече до следващите избори), стопанската политика на правителствата избилства от действия, които имат краткосрочен положителен ефект, но разрушителни последици в дългосрочен план.

Позволете ми да онагледа казаното с два класически примера от Фредерик Бастиа.

Счупената витрина

Ето една от неговите истории, разказана с известни съкращения.

“Наблюдавали ли сте някога яростта на солидния гражданин Димитър Добров ¹, когато невнимателното му дете е счупило витрината на семейния магазин? Ако сте, навярно сте забелязали свидетелите на случката, които, колкото и да са много, се опитват да утешат нещастния собственик със следния аргумент: “Такива инциденти поддържат съществуването на промишлеността. Всеки трябва да си изкарва прехраната. Какво би станало със стъklarите, ако никой не чупеше прозорците?”

Да предположим, че поправката струва 6 франка. Ако имате предвид, че инцидентът насърчава стъklarската промишленост с работа на стойност 6 франка - съгласен съм. Стъklarят ще дойде, ще свърши работата, ще прибере 6-те франка, и ще благослови невнимателното дете. Това е видимият ефект.

Но, ако по дедукция заключите, че е добре да се чупят прозорци, че това помага за оборота на парите, че това ще стимулира икономиката като цяло, аз съм длъжен да протестирам: това няма да стане!

Невидим остава фактът, че ако човек похарчи 6 франка за едно нещо, той няма да може да ги похарчи за друго. Не се вижда, че ако въпросният гражданин не трябваше да поправя витрината, той би заменил, например, старите си обувки с нови, или би добавил нова книга в библиотеката си.

Нека проследим какво се случва в промишлеността. Ако витрината се счупи, стъklarската промишленост ще получи 6 фран-

¹ В оригинала на Бастиа името е *Jacques Bonhomme* (или *Жак Добрия човек*), в изданията на Бастиа на английски език по традиция се използва буквалния превод *James Goodfellow*, с него авторът въвежда нарицателно за практичния, отговорен, среден гражданин, здраво стъпил на земята.

ка (видима последица). Ако витрината остане здрава, обувната (или друга) промишленост би получила 6 франка. В крайна сметка, ако разглеждаме промишлеността като цяло, разлика няма.

Нека сега се върнем към историята с Димитър Добров. В първия случай - при счупената витрина - той харчи 6 франка и получава ни повече, ни по-малко от благото да има здрава витрина. Във втория случай, когато няма такъв инцидент, той ще похарчи 6-те франка за нови обувки и ще продължи да се радва на здрава витрина.

Ако приемем, че Димитър Добров е част от обществото, то тогава обществото губи стойността на счупената витрина при въпросния инцидент.

От което, обобщавайки, можем да стигнем до неочаквания извод: обществото губи стойността на ненужно разрушеното или накратко, разрушението не носи полза.

За някои поука от историята може да е очевидна. Ако това е така, припомнете си дали сте чели или чували подобни разсъждения:

- Войната е добра за икономиката, защото засилва търсенето на военна продукция, и като цяло съвкупното търсене;
- САЩ бяха в дълбока стопанска депресия през 30-те години, но започна Втората световна война и икономиката бързо се оправи;
- Терористичните атаки означават ново строителство и възстановителна работа, които ще стимулират потреблението и растежа;
- Наводненията и земетресенията стимулират развитието на местната индустрия и особено на строителството.

Тези твърдения имат една обща характеристика – отчитат единствено видимия резултат и пренебрегват невидимите последици. По-конкретно, те не вземат предвид разрушаването на същест-

вуващите ценности, а само създаването на нови, които ги заместват. До голяма степен това се дължи на всеобщото приемане на brutния вътрешен продукт (БВП)¹ за измерител на състоянието на дадена икономика. БВП обаче е така съставен като статистическа величина, че отчита единствено произведеното и потребеното за определен период от време, но не и промяната в натрупаното преди началото на периода богатство.

Обществените поръчки и публичните инвестиции

Един от най-разпространените митове от времето на Кейнс и икономическата депресия през 30-те години (времето на стопанските заблуди на Франклин Д. Рузвелт и Адолф Хитлер) е, че обществените поръчки увеличават благосъстоянието, създават работни места и стимулират бизнеса.

В съвременната българска действителност привържениците на този възглед могат да изпитат интелектуална наслада от чл. 2 на Закона за обществените поръчки, според който една от целите на закона е *стимулиране на икономическото развитие*. Друга разпространена заблуда, особено при предишното правителство, но и сред видни обществени деятели понастоящем, е, че безработицата може да бъде намалена чрез увеличение на публичните инвестиции.

Нека отново се обърнем към текста на Бастиа със 150-годишна давност:

“Няма нищо по-естествено от това един народ след като се увери, че дадено начинание ще облагодетелства цялата общност, да го осъществи със средства, събрани от гражданството. Губя обаче цялото си търпение, когато чуя подкрепа на подобно решение с икономическата заблуда, че това е начин за създаване на работни места.

¹ Виж за определение и обяснения съответните материали на страницата *Икономически знания по интернет*, ИПИ

Държавата строи пътища, поправя улиците, копае канали и пристанища; с тези проекти се дава работа на определени хора. Това е видимият ефект. Но държавата отнема работата на други. Това е невидимото следствие.

Да предположим, че се строи път. Хиляда работника стават сутрин, отиват на работа, прибират се вечер, и получават заплата; това е факт. Ако строежът не бъде започнат и средствата не бъдат отпуснати, тези хора не биха вършили тази работа и не биха получили тези доходи; това също е сигурно.

Но това ли е всичко? За да бъде процесът пълен, не трябва ли държавата да се погрижи за набирането на средствата, преди тяхното похарчване? Не трябва ли да прати данъчните служители по страната и да принуди данъкоплатците да направят своята вноска?

Разгледайте въпрос от двете му страни. Отчитайки какво постига държавата с разходването на милионите франкове, не пренебрегвайте и какво биха направили данъкоплатците – но вече не могат – със същите милиони. Тогава виждаме публичните инвестиции от двете им страни. От едната, заетият в проекта работник, и това се вижда; от друга, безработният от друга индустрия, благодарение на събирането на средствата, и това не се вижда.”

Наистина, повечето хора при вземането на решение осъзнават простата истина, че няма как да похарчим една и съща сума пари за две неща с такава стойност едновременно. Същото е положението и с бюджета на всяко домакинство: 100 лева разполагаме доход означава възможност за покупка на стоки и услуги за само 100 лева.

Покупките могат да бъдат от най-различно естество и следователно различни продавачи (и производители) ще получат (части) от този доход като приход. Няма решение, което да позволява продажбите на магазините да надхвърлят размера на разполагаемия от потребителите доход за харчене, независимо дали говорим за зеленчуков магазин, бръснарница или банка.

Подобен здрав разум трябва да проявяваме и при оценката на ефекта от държавните разходи. Когато политиците твърдят, че възлагайки обществена поръчка за строителство на нова магистрала, това увеличава приходите на изпълнителите на поръчката, те са прави; защо обаче се скрива очевидното и доста съществено обстоятелство, че средствата за проекта са събрани от други данъкоплатци и така се намалява техния доход, който те биха могли да оползотворят по свое желание и преценка, възнаграждавайки усилията на друг предприемач?

Прозрачност и отношения с правителството

Общественият дебат и до днес използва само видимите аргументи, но се забравят невидимите. Правителствата също поддържат този навик, макар да обещават прозрачност и изкореняване на корупцията. Съсловието на предприемачите не би трябвало да има интерес от такова поведение и такова равнище на обсъждането на стопански въпроси от обществото. Но представителите на това съсловие – което, както и обществото като цяло, не се състои от себеотрицаващи се Димитър-добровци, - също могат да се надяват и често се надяват да използват краткосрочните видими резултати от дадено начинание в своя облага за “обща” сметка. За целта тези делови хора трябва да убедят и се стремят да убедят правителството, че дадено начинание, изключителни права за извършване на определени стопански дейности или цели стопански отрасли и задачи са “национален приоритет”. Правителствата обичат да ги убеждават, защото, първо, така те отговарят на очакванията на избирателите нещо полезно да бъде свършено преди следващите избори и, второ, така те получават оправдание да разпределят повече чужди средства по различни, добре изглеждащи поводи.

Всеки анализ на политиката на дадено правителство трябва да отчита както краткосрочните и явните ефекти от нея, така и дългосрочните и не толкова видими последици. Фредерик Бастиа ни дава кратки и ясни аргументи за подобно разграничение. Нему принадлежи и определението на държавата като фиктивна същност, чрез която всеки се опитва да живее за сметка на останалите. ¹

¹ Повече за държавната намеса в икономиката от Фредерик Бастиа може да намерите в: *selected Essays on Political Economy, Economic Sophisms*

КОНКУРЕНЦИЯТА КАТО ОТКРИВАТЕЛСТВО: КАКВО СЛЕДВА ДА СЕ ИМА ПРЕДВИД *

Лъчезар Богданов

Всяко обяснение на функционирането на пазара и мотивацията на човешкото действие неизбежно използва представата за конкуренция. Неспирните дискусии по избора между свободен пазар и държавно регулиране неизменно стигат до оценка на мястото на конкуренцията при увеличаване на благосъстоянието. Този текст е опит за определяне на самото понятие за конкуренция, както и за осмисляне на ролята ѝ като стопански феномен.

Конкуренцията като съревнование

Конкуренцията е вид отношение между хората, което възниква при преследването на обща цел. Тогава неизменно възниква някаква форма на състезание. При спортната надпревара, например, златният медал е един, а желаещите да го получат са много. Участниците се състезават по някакви предварително определени правила (т.е. различни видове “спорт”) и този, който покаже най-добри резултати, – печели.

Икономиката се занимава с човешкото действие, приемайки че ресурсите са оскъдни, докато потребностите – неограничени. Можем да кажем, че всеки индивид се опитва да задоволи нуждите си и в този стремеж той неизбежно се съревновава с останалите. Такава конкуренция неизменно съпътства човешкото съществуване.

Разбирането за “перфектна” конкуренция

В неокласическата икономическа теория, която се използва при въвеждане на първокурсниците в основите на икономическата наука, идеална конкуренция имаме, когато:

* В: *Икономически знания по интернет*, ИПИ, 05 февруари 2002 г.

- 1) Участниците на пазара (производители и потребители) са толкова много, че никой с действията си не може да промени пазарната цена;
- 2) Всички фирми целят максимална печалба;
- 3) Цялата информация за пазара и възможните технологии са известни на всички участници;
- 4) Фирмите могат да влизат и излизат от пазара без допълнителни разходи.

При идеалната конкуренция фирмите искат да увеличат печалбите си. Тъй като отделната фирма не може да промени установената на пазара цена, единственият начин за увеличение на печалбата е намаляването на разходите. Това означава, че фирмата непрестанно търси начин за по-ефективно използване на ресурсите. Това може да е подобряване на организацията на персонала или развиване на нова технология, но важният резултат е постоянно усъвършенстване на производството. С други думи, с по-малко от оскъдните ресурси (труд, материали, машини) се създава същото количество от стоката или услугата. Ако този процес протича във всички стопански дейности, то можем да кажем, че конкуренцията води до създаване на повече блага с наличните ресурси. Тази поредица на разсъждения изглежда интуитивно вярна; подобни наблюдения са правени от всички класически икономисти от времето на Адам Смит до днес, а до голяма степен такъв ефект забелязва всеки от нас при ежедневния си досег с пазара.

Както повечето икономисти отбелязват, по подобен начин функционират пазарите на стандартизирани продукти. Такива са, например, пазарите на зърно, горива, метали, повечето суровини, някои от основните хранителни продукти и т.н. Колкото повече производители предлагат дадения продукт, толкова по-трудно е за всеки един от тях да продава. Това създава стимули за всяка фирма да намали разходите или с други думи, да увеличи ефективността. За последните 100 години, например, повечето основни суровини и храни са поевтинели в относително изражение, т.е. спрямо доходи-

те, а някои дори като абсолютни суми ¹. В България наличието на много производители на месни и млечни произведения например води до относително поевтиняване на тези продукти спрямо доходите от 1997 насам (виж за повече информация: НСИ, Статистически годишник, 1999, 2000).

Повече фирми на пазара – повече конкуренция?

Колкото повече фирми се борят за парите на потребителите на даден продукт, толкова по-силни са стимулите за повишаване на производителността. Да спрем дотук означава да приемем, че 1000 фирми на даден пазар създават конкуренция, а 3 – не. В действителност обаче:

- Това може да е така, само ако на пазара липсва промяна, т.е. нито действащите фирми фалират, нито има възможност за нови участници да навлязат в бизнеса.
- Дори потенциалната възможност за появата на нови предприемачи на пазара е достатъчен стимул за повишаване на ефективността.
- За да действат стимулите, водещи до увеличаване на производителността, трябва да има свободен и бърз достъп до пазара.

Много често липсата на конкуренция се нарича монопол, т.е. наличие на само един участник на пазара. Има обаче голяма разлика между дейността на фирмата, когато пазарът е отворен за нови участници, и ситуацията, в която достъпът е забранен от държавата. Когато няма бариери за влизане на пазара, многобройни потенциални инвеститори наблюдават отстрани и чакат момента, в който ще могат да задоволят търсенето по-добре от съществуващата до момента само една фирма. Собствениците на въпросната фирма знаят това достатъчно добре, за да престанат да се усъвършенстват и да търсят увеличаване на ефективността. И обратно, когато държава-

¹ За повече данни, вж.: Julian L. Simon, ed., *The State of Humanity*, Oxford UK & Cambridge USA, Blackwell, 1995.

та е предоставила изключителни права за дадена дейност на определена компания, каквито са например БТК, НЕК, Булгаргаз у нас, стимулите за повишаване на производителността и задоволяване на желанията на потребителите изчезват.

За това можем да твърдим, че конкуренция има винаги, когато достъпът до пазара е свободен, и независимо от броя на съществуващите фирми към даден момент.

Състезание за какво?

Описаният дотук процес осмисля конкуренцията като механизъм, който създава стимули за непрестанно повишаване на ефективността на производството на дадени блага при наличните ресурси и технологии. Така се постига общо увеличаване на богатството. Ако отново използваме метафората на спортното състезание, конкуренцията води до същите ефекти, каквито, например, създава стремежът на осемте спринтьори на финала на 100 метра бягане на олимпийските игри да спечелят (единствения) златен медал. При този пример можем да твърдим, че осем човека имат една и съща цел (първото място), която ще осъществи този, който извърши дадено действие (бягане на 100 метра) по най-добър начин според предварително уточнен критерий (най-кратко време). Това съревнование подтиква участниците да тичат по-бързо, отколкото биха го сторили, ако за всеки имаше по един медал, или пък – ако във финала участваше само един спринтьор.

В действителността хората имат различни цели; дори повече – всеки човек може да има много разнообразни цели. Начините за постигането – или видът на състезанието – могат да са най-разнообразни. Правилата, по които се определя победителят, също не са зададени предварително и се променят във времето.

В икономиката няма “дадени” условия”

Всички разсъждения пренебрегват факта, че основният икономически проблем не се ограничава до търсене на най-ефективния начин за задоволяване на *дадени* (макар неограничени) потребности с *дадени* (оскъдни) ресурси при *известните* (налични) технологии. Разбирането за “даденост” предполага, че всички тези факти са известни на едно лице или организация. В реалността никой не притежава информация за:

- 1) Индивидуалните потребности, които хората се опитват да удовлетворят;
- 2) Необходимите ресурси за тази цел;
- 3) Начините (технологиите) за превръщане на ресурсите в полезни блага.

Потребностите не могат да бъдат изброени в някакъв списък или база от данни. Най-малкото, населението на света е над 6 млрд. човека, всеки от които има вероятно хиляди или милиони желания. Освен това, предпочитанията могат да се сменят ежедневно и дори непрестанно. Но може би по-важната причина е в невъзможността потребностите да бъдат измерени чрез някаква обективна единица, която да позволява сравнение. Преценката за ценността, стойността е винаги субективна и относителна; тя е в съзнанието на всеки индивид и не може да бъде измерена чрез някаква абсолютна стойност.¹

Ресурсите също не са “дадени”. Обикновено се казва, че ресурс е всяко нещо, което е полезно (за задоволяване на потребности). Но ползата за един може да е пречка за друг; прочетеният вестник е безполезен за читателя, но е ресурс за преработвателя на хартиени отпадъци. Това е още по-видно, ако се обърнем към историята. Допреди 150 години нефтът е бил дразнеща пречка пред фермерите – намалявал е плодovitостта на почвата и е тровил добитъка. След откриването на двигателя с вътрешно горене обаче изведнъж се пре-

¹ Виж съответната статия за потребностите на страницата на ИПИ *Икономически знания по интернет*: <http://www.easibulgaria.org/docs/bukvar/needs.doc>, а също така и свързаните други статии.

върша в ценен ресурс.

Технологиите също не са “известни”. Те се променят във времето, като в някои случаи това става толкова бързо, че не можем да приемем дори за година или две, че технологията е “дадена”. Освен това никъде не съществува пълен “списък” с всички възможни употреби на всички технически средства. Всеки участник на пазара се опитва да открие най-добрия начин за извършване на определена дейност в границите на собственото непълно знание.

Проблемът със знанието

Тези примери могат да се обобщят в няколко основни проблема при човешкото действие в реалния свят:

1) *Знанието е разпръснато*. Както пише Леонард Рийд, основателят на Фондацията за икономическо образование, няма човек, който да притежава цялото знание за производството дори на обикновен дървен молив ¹. Изглеждащата на пръв поглед елементарна дейност всъщност е резултат от взаимодействието на хиляди хора, всеки от които притежава специализирано знание – от производството на машините, с които се секат дърветата, до маркетинговите специалисти, които определят външния вид на молива.

2) *Естествените науки не изчерпват цялото знание*. Развитието на точните науки създава измамното усещане, че отговорите на всички въпроси са някъде в енциклопедиите или изследователските лаборатории. Но освен знанието за природните закони, съществуват и множество умения, уникални за мястото и времето на действието, както е отбелязал Фридрих фон Хайек още преди половин век ¹. Илюстрация за това е, например, процесът на обучение при постъпване на работа – дори ако служителят има идеална теоретична подготовка, изпълнението на задачите изисква допълнителна подготовка, т.е. натрупване на знания за конкретната задача в съот-

¹ Виж: Leonard E. Reed, I Pencil, available at: <http://www.fee.org/pdf/books/i,%20pencil%202006.pdf>

² Виж например класическата статия на Фридрих Хайек: F.A. Hayek, The Use of Knowledge in Society, *American Economic Review*, September, 1945.

ветната фирма и в дадения исторически момент. А понякога знание може да бъде нещо, което изглежда очевидно за всички – например, цената на даден хранителен продукт на две различни места. Само някои обаче ще видят в тези факти възможност за печалба, за други тази информация ще бъде безполезна.

3) *Знанието се променя във времето.* Дори някой да вложи усилия за натрупване на “цялата” информация относно някоя дейност (например, за пазара на облекла или развлечения), той ще се сблъска с неизбежния проблем, че действителността се променя много по-бързо, отколкото всеки метод за събиране на информация е способен да обхване.

4) *Някои знания не могат да се предават и сравняват.* Най-очевидният пример са дарбите в изкуството – геният-композитор просто не може да предаде уменията си на друг; това индивидуално знание остава единствено у него. По същия начин дори информацията за ежедневните потребности не може да бъде предадена на друг – няма научен метод, който да измери силата на “желанието” или “потребността”. По същата причина не можем да сравняваме в някакви мерни единици желанията на различните хора. Знанието за тези обстоятелства не може да се трупа и подрежда, както например, знанието за обем, тегло или продължителност при изследването на природните феномени.

Каква е ролята на конкуренцията?

В условията на разпръснато знание конкуренцията е начин за установяване какви са потребностите на хората, как и от кого най-добре да бъдат задоволени. Конкуренция всъщност е съревнованието между хората за постигане на индивидуалните цели при наличието на права на собственост и свобода на размяната. Това е процес на взаимодействие между хората в условията на свободния пазар.

1) *Откриване на потребностите.* Чрез пазара хората предават информация за потребностите си. Когато повече хора желаят да придобият някаква стока или услуга, от която има ограничено предлагане в даден момент, те неизбежно трябва да се състезават,

т.е. да предложат по-висока цена. По-високата цена дава сигнал, че търсенето се е увеличило. Това стимулира производителите да предлагат повече, но освен това дава сигнал и на всички потенциални инвеститори, че съответната потребност се цени повече отпреди. Така пазарната конкуренция насочва дейностите за задоволяване именно на най-належащите нужди. Освен това, търсейки възможност за печалба, предприемачите ще измислят нови продукти. Кои точно от новите продукти са наистина желани, става ясно едва след взаимодействието на пазара. Преследвайки своите цели (най-често увеличаване на печалбата, но не винаги), предприемачите са принудени именно от конкуренцията да се стремят към създаване на най-много стойност за потребителите. Но подредбата на желанията и ценностите не е известна предварително. Предприемачите се опитват да отгатнат какво точно ще се хареса и какво не. Свободната размяна на пазара позволява състезанието да определи какво и колко да се произвежда според нуждите на хората.

2) Откриване на ресурсите. Както и по-горе стана ясно, ресурсите не са “дадени”, макар в някакъв конкретен момент от времето да изглежда видно от какво точно се нуждаем, за да създадем някаква стока или услуга. Конкуренцията, в процеса на откриване на потребностите, превръща безполезните неща в ресурс и обратно. Когато автомобилът започва да замества останалите средства за превоз в началото на 20-ти век, нефтът се превръща изведнъж в много ценен ресурс, докато въглищата и конете губят от своята полезност. Стремехът да се създават по-добри продукти с по-малко разходи също води до “откриване” на нови ресурси. Откритието не означава непременно изобретение или намиране на нещо, което преди това не е съществувало. Нефтът, желязото, горите и много други неща са съществували милиони години преди да се появи човекът. За повечето “ресурси” се е знаело през по-голямата част от познатата ни цивилизация. Но полезността на всеки такъв “ресурс” се е изменяла значително и най-добрата употреба при задоволяване на потребностите се разкрива точно чрез процеса на пазарно съревнование. (Алуминият обаче се добива в чист вид едва от няколко десетилетия, т.е. за разлика от останалите изброени ресурси, той дотогава съществува на теория.)

3) Откриване на технологиите. Обичайното разбиране за технологията е като за “сумата от знанието за метода и начина за производство на стоки и услуги” (виж например: The Penguin Dictionary of Economics, Graham Bannock, R.E. Baxter and Evan Davis, London, 1992). Конкуренцията стимулира създаването на нови технологии и изобщо на иновациите. Но не бива да се забравя и това, че дори “известните” технологии са всъщност известни на различни хора и организации. Конкуренцията създава стимули именно за разкриване на най-добрата употреба на съществуващите технологии. Например, определена технология може да е “известна” на производителите на автомобили, но възможните ѝ употреби в битовата техника, детските играчки и хилядите останали дейности не са предварително известни. Процесът на конкуренция стимулира търсенето именно на нови приложения на множеството вече “открити” (научно) технологии.

Ролята на предприемачите

В един статичен свят, където всичко е известно, предприемачи не съществуват – има администратори и изпълнители. Когато е ясно какво, как, колко и от кого да се произведе, и съответно – кой и колко да получи, предприемачество и конкуренция не съществуват като икономически феномен. Предприемач е този, който търси възможности за печалба в условията на разпръснато и непълно знание за нуждите, ресурсите и технологиите. За по-добро разбиране на феномена на печалбите и загубите в икономиката може да се обърнете към “Опит върху печалбата и загубата” от Лудвиг фон Мизес ¹.

В един непрестанно променящ се свят такива възможности възникват постоянно. Те са сигнал за промяна в нуждите на хората, ресурсите и технологиите. Когато предприемачите преследват печалбата, те на практика отговарят именно на тези промени. Но макар такива възможности да се появяват обективно (например, разлика в цените на плодовете в два съседни града или пък ниска цена на машина, която произвежда търсен на пазара продукт), те

¹ Виж: *Икономически знания по интернет*: http://www.easibulgaria.org/docs/what_to_know/profit_and_loss.doc

не са в никакъв случай очевидни за всички. Както и по-горе стана дума, знанието е разпръснато. Предприемачите са именно тези хора, които ускоряват разпространението на знанието и по-пълното му използване при удовлетворяване на потребностите. Те притежават особен вид “наблюдателност” – това е възможността да забелязват възможности сред множеството факти и ситуации ¹ Собствениците на ресторанти за бързо хранене, например, не са “открили” ново химическо или физическо свойство на храните; тяхното откритие се състои в това, че са осъзнали желанието на хората да получат подобна услуга и са удовлетворили тази потребност. Преди първото такова заведение никой не е знаел дали то ще има успех, колко ще са готови да плащат клиентите и т.н. Стремещът към печалба е накарал първия на пазара да рискува с този бизнес, вместо да се занимава с другите известни към момента дейности. Конкуренцията между предприемачите за по-голяма печалба всъщност води до ускоряване на този процес на откривателство на възможности и знания, които водят до увеличаване на благосъстоянието.

Кога конкуренцията не действа?

Конкуренцията всъщност е процес (поредица) на множество предприемачески “открития”. Възможността за откриване на нови факти и знания, т.е. предприемаческите умения, не е предопределена или гарантирана за всяко едно общество. Като начало, хората имат склонността да бъдат наблюдателни тогава, когато имат интерес да бъдат наблюдателни. Предприемачът е човек, който превръща знанието за факти и обстоятелства в знание за възможност за печалба. “Печалба” може да е всяко нещо, което в дадения момент е ценено и желано; тя не се ограничава само в парични ползи. Колкото повече ограничения се поставят пред потенциалната печалба, толкова по-ниски са стимулите да бъдеш наблюдателен. Изброените по-долу фактори влияят върху възможността за печалба и така предопределят “наблюдателността”:

1) Свобода на цените. Ролята на цените на пазара е да слу-

¹ Виж повече в: Israel Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, 1973, *University of Chicago Press*.

жат като носители на информация ¹ Когато тази функция е нарушена, се намаляват и стимулите за предприемаческа наблюдателност. Дори обаче в даден момент цените да са свободни, потенциалната възможност за контрол в бъдеще е също фактор, който възпира предприемачеството.

2) Данъци. Колкото по-високи са данъците, толкова по-малка част от потенциалната печалба ще остане за предприемача. При равни други условия, това намалява склонността към откривателство.

3) Свобода на достъп до пазара. Всяка пречка пред навлизане на определен пазар е допълнителен разход ¹ пред потенциалните предприемачи. Това намалява стимулите за търсене на възможности в дадената област. Важно е да се отбележи, че основната пречка пред конкуренцията не е в ограничаване на броя на фирмите на даден пазар, а в множеството потенциални идеи, които остават нереализирани заради бариерата на входа на пазара. Дългосрочният ефект е намаляване на наблюдателността на потенциалните предприемачи в съответната област.

4) Защита на договорите. Възможността за печалба е стимул само дотолкова, доколкото предприемачът е сигурен, че ще запази за себе си резултатите от дейността. На първо място, повечето стопански дейности се реализират в сътрудничество с други хора. Тези отношения са както в рамките на фирмата (работодател-работник), така и с останалите участници на пазара (доставчици и потребители). В повечето случаи това сътрудничество означава обещание за действия в някакъв бъдещ момент – отложени плащания, доставка според уговорени условия, изпълнение на поръчки с определени качества. Тъй като всяко предприемаческо решение е преценка на бъдеща възможност, то колкото по-несигурни са договорите и оттам очакванията за бъдещето, толкова по-малки са стимулите за започване на дадена дейност. В среда на несигурност много от идеите остават неосъществени точно заради вероятността от неспазване на обещанията.

¹ Виж определението на страницата *Икономически знания по интернет*: <http://www.easibulgaria.org/navigator8.php>

² Пак там: <http://www.easibulgaria.org/docs/bukvar/razhod.doc>

5) Частната собственост ¹ включва възможността на индивида да ползва, владее и се разпорежда с ресурси. Тя означава защита от намеса на другите в тези възможности. Всякаква предприемаческа дейност е изключена без частна собственост. Първо, каквато и да е стопанската дейност, тя предполага предприемачът да има контрол върху някакви ресурси и да може да решава как ще се използват те според собствената му преценка и очакване. И второ, стимули за търсене на нови възможности не могат да съществуват, ако търсещият няма да може да запази резултата за себе си. Ако няма сигурност в притежанието, няма и стимул за придобиване. Както и при регулирането на цените, дори потенциалният риск от нарушаване на правото на частна собственост намалява склонността към откривателство.

Тези разсъждения върху смисъла на конкуренцията далеч не изчерпват всички достижения в икономическата литература, нито емпиричният опит от наблюденията върху действието на пазара. Те по-скоро се опитват да допълнят разбирането за човешкото действие в условията на непълно и разпръснато знание и да дадат по-широко определение на конкуренцията, а именно – процес на пазарно откривателство, иновация и използване на знанието. Така наличието или липсата на конкуренция не е въпрос на брой фирми или пазарни дялове, а по-скоро на свобода на достъп до пазара, защита на частната собственост и свободата на договаряне.

¹ Пак там: <http://www.easibulgaria.org/navigator3.php>

Препоръчителна литература, достъпна в Интернет

1. F.A. Hayek, The Use of Knowledge in the Society, *American Economic Review*, September, 1945.
2. F.A. Hayek, Economics and Knowledge, *Economica*, vol. IV, 1937; (виж също и превода на български на страницата на И.З.И.: ”Икономика и знание”).
3. Ludwig von Mises, Profit and Loss, from *Planning for Freedom*, South Holland, Ill: Libertarian Press, 1952; (виж също и българския превод със съкращения на страницата на И.З.И.: “Опит върху печалбата и загубата”).
4. Israel M. Kirzner, How Markets Work: Disequilibrium, Entrepreneurship and Discovery, IEA London, 1997.
5. Leonard Read, I, Pencil, *The Freeman*, December 1958.
6. Николай Неновски, Икономическата философия на Фридрих Хайек (100 години от рождението му), БНБ, Дискуссионни материали/8/1999, юни 1999.
7. F.A. Hayek, Competition as a Discovery Procedure, University of Chicago Press, 1978.
8. F.A. Hayek, The Meaning of Competition, from *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, 1980.
9. Israel M. Kirzner, Competition and Entrepreneurship, University of Chicago Press, 1978.

АНАЛИЗ НА ПОЛЗИ И РАЗХОДИ ОТ ЗАКОНОДАТЕЛНИТЕ ПРОМЕНИ В СИСТЕМАТА НА ПРИНУДИТЕЛНОТО

ИЗПЪЛНЕНИЕ *

Мартин Димитров и Красен Станчев

Общи изводи

1. Към настоящия момент **разходите поради неефективност** на системата от държавни съдия-изпълнители **са равни минимум на 850 милиона лева** (при разход за събиране на вземанията от 50% и висящи дела от 1,7 млрд. лв.), натрупани в различни периоди и регистрирани от самата система. Освен тях обаче, системата създава стимули за просрочия по множество сделки, чиято сума, при консервативни оценки и предполагаем рейтинг на успех на принудителното изпълнение от 50 на сто от сумите, е равна на 3,5 милиарда лева (отнесени към 7 млрд. несъбрани вземания в икономиката, като не са включени едноличните търговци поради липса на данни). Това е разходът на икономиката.
2. Фискалните разходи на сегашната система могат да бъдат измерени като административни разходи към края на 2004 в годишно изражение и като пропуснат доход от дейност, която би възникнала при ниски разходи за събиране на вземанията. **Разходите за поддържане** на държавното изпълнение **възлизат на 13,6 милиона лева**. **Пропуснатите ползи за фиска** са минимум **170 милиона лева** (натрупани от предишни години).
3. В България процесът на събиране на вземанията е **два и половина пъти по-скъп от този процес в Холандия и Естония и повече от три пъти по-скъп** в сравнение с Белгия. Не на последно място, това се дължи на **продължителността на процеса (около 10 пъти по-дълъг, отколкото в Холандия и около 3 пъти по-дълъг от Естония), която продължителност - според интервюираните от нас кредитори и изпълнители - се дължи до голяма степен на бавното събиране на вземания.**

* Резюме на анализ, достъпен на интернет страницата на ИПИ за оценка на въздействие на регулациите. Анализът е изготвен през февруари 2005 г.

4. Преходът към нова система на частно изпълнение ще струва около 15,3 милиона лева за период от три години, от които 3,17 милиона са първоначалните разходи през първата година. Те могат да бъдат направени в рамките на бюджета за 2005 г., тъй като вече са планирани в рамките на бюджета на съдебната система. Тези разходи са пренебрежимо малки в сравнение с ползите от въвеждането на частното изпълнение.

5. Ползите от новата система се изчисляват като спестени разходи на сегашната система, които са посочени по-горе в т. 2. Според възможностите на новата система сумата на ползите от новата уредба на изпълнението, след като тя започне да функционира, са 460 милиона лева, при разрешаване на сегашните висящи дела от 1,7 млрд. лв. (приемаме, че новата система работи подобно на Естония), а в средносрочен период потенциалните ползи са много по-големи, защото ще намалеят разходите за събиране на вземанията. При това положение, несъбраните вземания, останали извън съдебната системата, ще започнат да се събират чрез съда и освен това ще възникне бизнес, който при сегашните нива на разходите не би могъл да възникне. Така разходите за събиране на вземанията, останали извън съдебната система в размер на 7 млрд. лева, ще намалеят с около 1,9 млрд. лв. (приемаме, че новата система работи подобно на Естония), което е спестяване за икономиката.

Обща икономическа и квантифицируема

(околичествима) оценка на неефективността

За периода от 2001 г. до средата на 2004 г. се натрупват около 15 хиляди нови висящи дела за събиране на вземания и, ако от общия брой на всички висящи дела извадим вече приключилите, към средата на 2004 г. остават 375 693. Общата сума на висящите дела е около 1,7 милиарда. лева. За периода от 2001 г. до средата на 2004 г. като сума са натрупани нови около 714 милиона лева по „висящи” (регистрирани) дела, т.е. само регистрираните дела са около 2% от БВП за 2003 година.

При запазване на сегашното състояние след пет години новите „висящи” регистрирани дела ще са около 1 милиард лева, иначе казано, сумата от 2003 върви към удвояване. Това означава, че като дял от БВП тя ще бъде между 2,5 и 3% от прогнозния БВП на 2005 г. Ръстът на просрочените вземания е приблизително равен на ръста на регистрираните дела. Това ще рече, че несъвършенствата, които към днешна дата са равни на сума от 0.6% от целия БВП, създаден за периода 2001 – средата на 2004 г., се възпроизвеждат.

Като неефективност в тесен (ведомствен) смисъл тя е равна на неосъществения интерес на вискателя, отчетен от самата система към днешна дата – т.е. 1,7 милиарда лева. В перспектива от пет години разходите поради неефективност ще са най-малко 2,7 милиарда лева.

Но има и задължения извън регистрираните. Макар и да е ясно, че не всички просрочени междуфирмени и други задължения могат да се превърнат в предмет на принудително изпълнение, техният минимален размер към края на 2003 г. (5,3 милиарда лева) са мислимият потенциал на една ефективно работеща система. След пет години паричният израз на потенциалната неефективност ще бъде 10-11 милиарда лева.

Икономическият анализ на сегашните несъвършенства недвусмислено показва: системата на принудителното изпълнение не изпълнява целите, за които е създадена. Тук не се отчитат разходите за издръжка и разходите поради загуба на време и други детайли (на които е трудно да се придаде паричен израз).

Неквантифицируеми (неколичествими) въздействия

Без специални изследвания на някои въздействия не може да се придаде паричен израз, но следните общи ефекти са напълно закономерни от икономическа гледна точка.

1. Търсенето на „услугата” принудително изпълнение е голямо, фактически добрите съдия-изпълнители са изкусени да работят частно, за да бъдат оценени според качеството и ефективността на своята дейност. Държавната система фактически мотивира недържавна работа, тоест нерегламенти-

раните изпълнители. Цените на алтернативните нерегламентирани посредници по принудителното изпълнение са три пъти по-атрактивни.

2. Безработицата в България до голяма (от 1/4 до 1/3) степен се корени в ликвидацията на губещи предприятия. Самата ликвидация бе осъществена на относително широка нога през 1999 г. и след това. Върху системата за събиране на вземания по решени спорове по трудови правоотношения вследствие ликвидация все още тегнат онези, които още не са събрани. От днешните 370 000 безработни около 50 000 са в това положение вследствие на неефективност и невъзможност за осъществяване на договорите преди 1999 г. Реформата ще предотврати част от тези мултиплициращи безработицата фактори.
3. Объркването в стимулите най-ясно личи при т.нар. „социални изпълнителни дела”, за които не се събират такси и няма интерес от страна на съдия изпълнителите. Принос към проблемите в тази област има неефективността и на други политики и институции, занимаващи се със заетост, социални помощи и др. В резултат несъбраните „социални” вземания нарастват между два и три пъти по-бързо от останалите вземания.
4. Макар равнището на националния доход на човек от населението в България да е средно поне 3 пъти по-ниско от равнището в ОИСР, страната си позволява поддържането на много по-скъпа и неефективна система за събиране на вземанията. Събирането на вземания в България е повече от два пъти по-скъпо от страните-членки на ОИСР, отнасящи се към категорията „страни с високи доходи”.

Разходи на фиска

Оценката на тези ефекти се изисква от логиката на законодаването и от Закона за нормативните актове.

1. Един съдия (не задължително изпълнител) струва на месец през 2004 г. около 4 500 лева. ¹ Сумарните разходи на данъкоплатеца за всички съществуващи съдия-изпълнители през 2004 г. е 13 554 000 лева ². Приходите от такси, изплащани от взискателите, за да функционира сегашната система, не са известни. Въпросните 13,5 милиона са разходи, които „минават“ през държавния бюджет. Фактическите разходи са много по-големи. При рейтинг на събираемостта 50 на сто, скритият разход на обществото ³ само на отчетените от Министерство на правосъдието висящи дела към днешна дата е 850 милиона лева. Това е потенциалната полза за сегашните (нерегламентирани) изпълнители и длъжниците.
2. При реформираната система еднократните разходи (при положение, че заплатите на служителите на Камарата след първата година се формират от собствени източници) са 3,17 милиона лева, а за три години период на съвместно съществуване на държавни и частни изпълнители (както е предвидено в проектозакона) общите разходи на държавния бюджет са 15,274 милиона лева.

Трудно квантифицируемите (околичествими) ползи

1. Списъкът на тези ползи е следният:

- Стимули за качествена работа.
- Частична смяна на принципа на финансиране.

1 Тази сума я получаваме като разделим сумата за съдилищата според Закона за държавния бюджет на Република България за 2004 на броя на съдиите. По-долу обсъждаме по-подробно какво тези суми означават за други разходи по прилагането на системата.

2 Не отчитаме, че част от държавните съдия-изпълнители работят и като съдии по вписванията.

3 Това са средствата, които то не събира от вземанията, макар преди това да е платило разхода през предоставените на правителството данъци. Този въпрос има и морална, и правна (в смисъл на доверие в правото, в управлението на закона) страна. Едно специално изследване би могло да остойности и тези ефекти.

- Промяна в стимулите и въвеждане на професионално достойнство (репутация) като механизъм за премахване на двойствеността на сегашната система.
- Специализация и конкуренция.
- Общи правила на изпълнението, които намаляват разходите.
- Обща ефективност и намаляване на риска.
- Допълнителни структурни ползи.
- Положителни фискални ефекти.
- Отчетност, прозрачност и възможности за усъвършенстване на системата

2. Според направените изчисления при единия сценарий (практиката в Естония) висящите в момента вземания ще бъдат събрани срещу 459 милиона лева по-малко, а при другия сценарий (практиката в Холандия) разходите за събиране на вземанията намаляват с 493 милиона лева.

3. Ако приемем, че пълният потенциал на системата са просрочените от фирмите техни задължения, които в момента (по консервативни оценки) са около 7 милиарда лева ¹, пресмятаме и съответното спестяване при събиране по съдебен ред. Така при пълния потенциал получаваме възможно спестяване от 1,89 милиарда лева при вариант I - Естония и 2,03 милиарда лева. при вариант II - Холандия.

4. Отнесено към БВП потенциалът за спестяване е между 5 и 5,3% от БВП, което на практика означава по-ниски разходи за правене на бизнес и по-добър потенциал за икономически растеж.

¹ Това е консервативно допускане. Смятаме, че потенциалът през следващите години ще достигне 10-11 млрд. лева.

Онагледяване на общите изводи

Изпълнение на договорите

	Брой процедури*	Време (дни)**	Разход (като % от дълга)***	Общ разход – време и пари (като % от дълга)
България	34	440	14	50
Естония	25	150	10.6	23
Холандия	22	48	17	21
Белгия	27	112	6.2	15.2
Франция	21	75	11.7	17.7
ОИСП: високи доходи	19	229	10.7	29.5

Източник: Doing Business Survey, Световна банка, собствени изчисления. Важно уточнение е, че приемаме, че заедно с въвеждането на частни изпълнители се приемат промените в ГПК за подобряване на процедурите.

* Индикаторът измерва броя на законовите процедури или съдебни правила по време на съдебното събиране на вземания.

** Индикаторът мери времето за разрешаване на спор в календарни дни, броено от момента на подаване на иска до събиране на вземането.

*** Индикаторът измерва официалните разходи на съдебната процедура, включително съдебните разходи, адвокатския хонорар.

Сравнение на запазване на сегашната система с различни модели на реформа

	Общ разход (като % от дълга)	Висящи вземания – 1,7 милиарда лева (милиарди)	Рейтинг (% БВП 2004) на подобрение	Пълен потенциал – 7 милиарда лева (просрочените задължени)	Рейтинг (% БВП 2004) на подобрение за икономиката
Сегашна система (държавни съдия-изпълнители)	50	0,85	2.2%	3,5	9.2%
Вариант I (практиката в Естония)	23	0,391	1%	1,61	4.2%
Вариант II (практиката в Холандия)	21	0,357	0.9%	1,47	3.9%
Спестяване (вариант I спрямо старата система)		0,459	1.2%	1,89	5%
Спестяване (вариант II спрямо старата система)		0,493	1.3%	2,03	5.3%

Източник: Министерство на правосъдието, БСК, Световна банка и собствени изчисления.

Общи монетаризирани разходи на непроменената система

Година	Според отчетите на съдия изпълнителите	% от БВП*	Като разход на икономиката	% от БВП**
2004	850 милиона лева	2.2 %	3,5 милиарда лева	9.2 %
2009	1,350 милиарда лева	2.4 %	5 - 5,5 милиарда лева	9.9 %

Източник: Министерство на правосъдието, БСК, собствени изчисления.

*Прогноза, **Собствена прогноза

Оценка на фискалните ефекти

	Висящи вземания – 1,7 милиарда лева (милиарди)	Пълен потенциал – 7 милиарда лева (просрочените задължени)	Обща оценка на фискалния ефект (-, 0, +)	Приход в бюджета при сегашно равнище на облагане (ведомствен и общ сценарий в милиони лева)
Сегашна система (държавни съдия-изпълнители)	0,85	3,5	0 или -	-
Вариант I (практиката в Естония)	0,391	1,61	+	От 156,4 до 644
Вариант II (практиката в Холандия)	0,357	1,47	+	От 143,6 до 588
Спестяване (вариант I спрямо старата система)	0,459	1,89	+	От 183,6 до 756
Спестяване (вариант II спрямо старата система)	0,493	2,03	+	От 197 до 812

Разходи за заплати на държавните съдия-изпълнители по време на преходния период

Брой държавни съдия изпълнители	Разход - първа година (лева)	Разход - втора година (лева)	Разход – трета година (лева)
120	6 480 000		
60		3 240 000	
60			3 240 000

- Допускаме, че заплащането за държавните изпълнители се запазва на същите нива.
- За дисконтов процент използваме 10%. Това е осредненият процент на средната лихва по кредитите над една година и по депозитите над една година в България.

Нетната настояща стойност на разхода за преходния период от три години е 12,1 млн. лв.

Еднократни разходи за прехода

Разход	Сума
Сграда	538 000
Заплати и оборудване (Камарата)	286 000
Кантори (Наем)	2 350 000
Всичко	3 174 000

Ако към тези еднократни (при положение, че заплатите на служителите на Камарата след първата година се формират от собствени източници) разходи, добавим разхода за оставащите съдия-изпълнители на държавна служба за периода от три години, получаваме общи разходи за преход от 15,274 милиона лева.

Заклучение

От направения анализ става ясно, че ползите от частните изпълнители многократно превишават разходите, което означава, че въвеждането на частни изпълнители ще намали разходите по сделките и ще бъде предпоставка за по-добри условия за инвестиции (вътрешни и външни) и по-висок икономически растеж.

РАЗХОДИТЕ ЗА ВОДЕНЕ НА БИЗНЕС У НАС *

Красен Станчев, Павлина Петрова, Дочо Михайлов

Първоначално искахме да мерим пречките пред свободното водене на бизнеса, но те не са нито големи, нито малки сами по себе си. Едва когато видим какво деловите хора харчат, за да ги преодоляват, можем да имаме съждение по въпроса. Затова всъщност трябваше да създадем методология и да търсим размера на така наречените разходи по сделката.¹

Стопанските деятели се опитват да намалят тези разходи, да ги избегнат изобщо или да ги превърнат в натура, за да може бизнесът да съществува, да създава добавена стойност и да носи доход. Изследването е репрезентативно за България, полевата работа бе проведена от средата на май до средата на юни 1996 г. Основната трудност в тълкуването и представянето на резултатите е да се изолират въздействията на стопанската нестабилност (особено след драстичната обезценка на лева през април) върху възприемането на средата за водене на бизнес. Затова ние съзнателно избягваме както отговорите на макроикономически въпроси, така и нашите собствени виждания по тях.

* Статията е публикувана във в. *Капитал*, 26 август – 1 септември 1996 г. и в *Икономически знания по интернет*, ИПИ, 14 септември 2001 г. Това е първото такова изследване в България. За разбиране на разходите препоръчваме да се пресмята валутния курс на лева към щатския долар към 25 август 1996 г.

Красен Станчев е отговорен за съставянето на методологията и тълкуването на резултатите, Дочо Михайлов – за пилотната ѝ проверка и полевата работа, а Павлина Петрова – за контрола над полевата работа. Изследването стана възможно благодарение на подкрепата на Friedrich Naumann Stiftung и моралната подкрепа на д-р Фридрих Баурзакс.

¹ Методологията е разработена с доброволната консултантска помощ на професор д-р Питър Дженингс Хил от Уитън Колидж, професор Ари Хилман от университета на Тел Авив и консултант на Световната банка, вече споменатият д-р Фридрих Баурзакс и Андрей Евтимов от Креста Консултинг, член на Управителния съвет на ИПИ. Институтът е особено благодарен на П. Дж. Хил, който сам финансира отпуската си, пътуването си до и престоя в България.

Частният бизнес обаче е неуловим

Макар и да не е изцяло обективна, тази информация е важна, доколкото собствениците показват оборота, който са готови да отчетат, т.е. онзи, който те сами поставят “на светло”. Ако превърнете тези обеми в долари, ще видите, че размерите са смешно малки. Сериозното в тях е явното “желание да бъдеш малък”, защото, когато си малък, ти си “невидим” и “неуловим”.

За това делението “светло” - “тъмно”, “официално” - “неофициално” е от ключово значение. Определението на “дребен бизнес” и “голям бизнес”, значимо за изследваната съвкупност, е: дребен - до 3 милиона (45,9% от интервюираните), голям - между 30 и 60 милиона лева (22.1% от интервюираните). Средният остава в диапазона между тях. По същия начин са определени и критерии за “високи” и “ниски” разходи (както официални и подлежащи на отчитане, като такива за наеми, за заплати и пр., така и неофициални - “комисионни на ръка”, “намаляване на мита”, “плащания в брой” и т.н), т.е. стойностите високи - ниски са изведени по просто аритметично правило “над половината - под половината”. ИПИ реши да разпредели тези разходи по следните групи и ги представи като разходи “официални” и “неофициални”, “във време” и “в пари”.

Разходите за навлизане в бизнеса

Частният бизнес е с преобладаваща правна форма едноличен търговец. Дълготрайните активи на малките фирми от частния сектор са съставени главно от лични и семейни ресурси. Предприемачите стартират дейността си благодарение на лични спестявания, семейна собственост (наследство и/или помощ от познати) - такъв е случаят с 82.4% от интервюираните. Практически това е потенциалът на неформалния кредитен пазар.

Въпреки реално отрицателната лихва по краткосрочните банкови кредити към средата на 1996 (-11% за юли), този потенциал едва ли отслабва.

Много е интересна структурата на източниците на кредита. При осъществяване на бизнеса 62% от собствениците на фирми не са ползвали никаква институтирана форма на кредитиране или дарения, финансиращи бизнеса. От останалите 38% само 17% са взели кредити от частни банки. От познати са били финансирани 41.5%. Вероятно в тази група попада и междуфирменият кредит. (Останалите са се обръщали към държавни банки.)

В американския жаргон за обозначаване на финансирането на започващ бизнес се използва схемата на „трите “F” (“family”, “friends” and “fools” – семейство, приятели и глупаци). От нашето изследване излиза, че поне в това отношение икономиката на България прилича на тази на САЩ.

Сред интервюираните лица, получилите дългосрочен кредит, са малко под 10 на сто. Вероятно този размер на дългосрочния кредит е общовалиден за частните фирми в страната.

Регистрирането на фирмата трае средно малко над три седмици, като за преобладаващата част от тях (50 на сто) времето е десет дни. Когато обаче бизнесът изисква разрешително, времето се удължава средно до и над три и половина месеца, като половината от фирмите се справят за време, практически равно на това за регистрация. Интересно е, че когато за регистрация се ползват услугите на някакъв “фиксатор” (адвокат и пр.) на проблема, разходите се увеличават както в пари, така и във време.

Достъпът до кредит и неговата цена са основен проблем и при

Разходите за водене на бизнеса

Посочените по-горе данни за ползването на кредит говорят за обхванат неформален кредитен пазар. При такъв пазар различните дейатели, търсещи кредит, го получават на различна цена (лихва), като някои го получават на, предполага се, ниска в сравнение с пазарната цена. Според данните, които получихме, излиза, че присъщите разходи по обслужването на кредита естествено увеличават разходите по водене на бизнеса, изразени в пари, но изобщо не снижават разходите във време.

Разходите както във време, така и в пари са високи и при формалния, и при неформалния кредит. И в двата случая имаме увеличение на неофициалните плащания, включително за посредник.

Споменатият междуфирмен кредит се ползва широко, като вероятно не е обхванат от статистиката. Твърде парадоксален е фактът, че 20% процента от запитаните са казали, че фирмите им нямат банкова сметка. Важно е да се напомни, че този отговор е даден преди най-радикалната обезценка на лева и преди поставянето на ПЧБ и Минералбанк под особен надзор.¹

Разходи за работа с правителството

В тези разходи ние не включваме цената на политическата (и правна) нестабилност. В общи линии може да се смята, че представителните (в нашия случай онези, които са членове на Комисията за тристранно сътрудничество и са легитимни по чл. 3 от Кодекса на труда) организации на работодателите и браншовите камари (гилдиите) са призвани да защитават интереса на деловите кръгове. Тези организации правят това засега без резултат. Разходите по тази неефективност са (поне) разходите по издръжката на организациите, бизнесът плаща само част от тях във вид на членски внос и такси за услуги.

Нито една от тези организации не е публикувала финансов отчет. Затова решихме да обърнем внимание само на онези разходи, които могат да бъдат измерени чрез отговори на преки въпроси. Не сме задавали директни въпроси за разходи за контролни органи (представители на комисията по цените, общинските власти, съюз на потребителите и прочее дружинници за борба с търговията).

Буди размисъл отговорът на въпроса води ли вашата фирма отделни счетоводства за пред държавните администрации и други за вътрешна употреба. Оказва се, че 1/4 (24,5 на сто) от фирмите водят едно счетоводство за пред държавната администрация и друго за вътрешна употреба.

¹ т.е. януари 1996 г.

Една от полезните исторически аналогии в това отношение е сравнението с акционерните дружества в Англия. Те от поне средата на XVI век до 1720 водят две счетоводства - едно за пред краля, а друго за себе си. Адам Смит, който е изучавал официалните счетоводни отчети, стига до извода, че тези дружества са неефективна форма на организация на бизнеса. Едноличните търговци и частните фирми изобщо, за които в нашия случай става дума - като по-малко публичен бизнес, биха могли, предполага се, да проявяват по-дълга съпротива срещу изискванията на властите.

Разходи по изпълнението на договорите

и излизане от бизнеса

Срокът, който анкетираните определят за оформяне на един договор, е средно 14 дни. В настоящата стопанска среда всеки един клиент е от “жизненоважно” значение. Затова не друг, а 77% от собствениците на фирмите отделят по 10 дни за сключване на договор.

Прави впечатление гъвкавостта по отношение на вероятните мерки, които биха взели собствениците при драстично свиване на бизнеса: 60% биха опитали да навлязат в друг бизнес; 24% биха ликвидирали фирмата си, но само 3,7% вече са го правили, когато се е стигало до конкретни непреодолими препятствия.

Когато интервюираните са помолени да градират разходите “за комисионни на ръка” в сравнение с разходите “по юридическо оформяне на договора”, “разходи по консултации” и други, 78.8 % от тях поставят на първо място “комисионните на ръка”.

65% от бизнесмените не са имали случай на некоректно изпълнение на договор.

Неефективната правна система на защита на бизнес отношенията в България е довела 10.6% от запитаните до ползване “услугите” на фирми за защита в търсене на правата си по вече сключени сделки.

От интервюираните 67.7% заявяват, че застраховат фирменото имущество, а 34.9% правят допълнителни разходи за защита освен застраховките. Тези цифри предполагат, че пазарът на защита,

т.е. на онова, което предлагат т.нар. охранителни фирми и притеснителите, има голям потенциал за разширяване.

Както и в случая с достъпа до кредит, разходите за защита увеличават всички видове разходи за онези, които ги правят. При фирмите, които прибегват до разходи за защита (освен застраховките), общите разходи в пари са “високи” в 73 на сто от случаите, а “неофициалните разходи” - в 83 на сто от случаите. Може да се очаква, че разширяването на пазара на защита ще доведе до по-високи разходи и ще намали допълнително ефективността от водене на бизнес.

Независимо от факта, че над 3/5 от собствениците не са заявили “неточност” в бизнес отношенията си, на въпроса с кого предпочитате да сключвате договори 74% от анкетираните отдават предпочитанията си на фирми “на познати”.

В условията на тези отношения различните форми на лично „доверие” и „недоверие” – било то професионално, приятелски историческо или друго – би трябвало да са много по-съществени от „безличното доверие”, което е резултат от публичността и ефективността на формалните регистри и механизми на защита на собствеността и договорите. Но това е тема на специално изследване, за което методология още не е разработена.

На основата на данните от настоящето изследване може с увереност да се твърди, че предпочитанията към лични форми на доверие са:

- пречка пред относително по-лесен достъп до финансиране;
- един от факторите за поддържане на високо равнище на неформалност в икономиката и на паралелни на формалните и официалните механизми на защита на частната собственост и договори, т.е. предоставят пазарен простор за разгръщане на т.нар. от народа „мутри” или фирми за продажба на насилие.

Най-очевидното и просто противодействие на това стечение на обстоятелствата е премахването на пречките пред регистрацията на фирмите (печати, заверки, уставен „капитал” и др.), осигуряване на публичност и на евтин достъп до регистрите им и вероятно извеждането им от съда. За по-фундаментални задачи, като например, поддържане на здрава валута и адекватност на разпределянето на правата на собственост, либерализация на цените, международната търговия и др., през тази година може само да се желае.

Високите неофициални разходи

са определящи за българските фирми. За периода 1993 - 1996 г. фирмите са завишили неофициалните си разходи в сравнение с 1989 - 1992 г.

Високите неофициални разходи предполагат по-високи общи финансови разходи, по-високи разходи за посредници и не на последно място - повече време. Резултатите сочат, че непосилните финансови разходи в дейността на частния бизнес и ниската организираност на пазара, липсата на свобода, намесата на държавата и на продавачите на защита в сключването на договори (големи разходи във време и възгледа за “скъпите” посредници) обуславят бягство от официалното стопанско поведение. Неофициалните разходи могат да бъдат бремене, което в порочен кръг влошава финансовото състояние на фирмите.

Интересно доказателство за липсата на свобода на пазара е обстоятелството, че липсва обратнопропорционална зависимост между разходите във време и тези в пари: по-високите разходи в пари би трябвало “да пестят време” и да бъдат “другото” измерение на финансовите средства. За българските фирми високите разходи в пари невинаги означават ниски разходи във време.

Необходимостта от лицензиране на фирмите в много отрасли разбираемо повишава общите разходи и в пари, и във време. Тези формалности са и фактор за по-високи неофициални разходи и на такива за посредници. Трябва да се има предвид, че част от разрешителните са изискване за търговия с акцизни стоки и стоки с контролирани цени (около 51% от потребителската кошница), което

е допълнителен фактор за увеличаването на неофициалните разходи и е сам по себе си следствие на държавната намеса на пазара.

Присъщите разходи по кредитите увеличават високите парични разходи, но отново не снижават разходите във време. Те са свързани с високи разходи и за посредник, и за собствено участие в преодоляването на формалности и осигуряване на доверие и защита на собственост.

Използването на банкови разплащания – в условията на общо недоверие към банките - разбираемо би намалило разходите във време и неофициалните разходи, но увеличава общите финансови разходи, отговорите на тези въпроси вероятно отразяват и оценката на риска.

За това кешовите разплащания са по-ефективни за фирмите. Фирми с по-високи кешови обороти имат по-ниски общи разходи.

Фирмите, плащащи по-високи данъци, имат по-големи общи разходи, но са принудени да правят и по-големи неофициални разходи.

Колкото по-голям е годишният оборот на фирмите, толкова повече се увеличават разходите им както във време, така и в пари, особено неофициалните.

Производителите демонстрират по-високи нива по всички видове разходи. Това икономически оправдава предпочитането на търговската и сферата на услугите пред производството.

Независимо от областта на действие на фирмата с увеличаване на броя на служителите се намаляват разходите във време и за посредник, но се увеличават тези в пари и неофициалните. Собствениците, които сами управляват фирмите си, предпочитат да правят по-високи разходи в пари за сметка на по-ниски разходи във време.

Управителите очевидно нямат достатъчно финансова свобода и правят по-високи разходи във време.

В София се правят по-ниски разходи във време и значително по-високи разходи за посредници и неофициални.

Накъсо, по-изгодно е бизнесът да е по-малък, с по-малко наети и по възможност в сфера, която изисква по-малки разходи за формализиране на дейността.

Вътрешнофирменото разделение на работата е слабо развито. Още по-забележително е, че в изследваната съвкупност няма ясно деление между “бизнес” и “семејство”, което е не просто предпоставка за “духа на капитализма” (според общата представа, идваща от римското право и тълкуването на капиталистическата етика от Макс Вебер), но и обществена основа на счетоводството и прозрачността на пазарните отношения.

Може да се смята, че са налице външни, непазарни фактори, които тласкат бизнеса в България в областта на неформалното. Все пак обаче съжденията за това кое е определящо – дали високите разходи по воденето на бизнеса “създават” по-високи неофициални разходи, или обратното, изискват по-задълбочени изследвания. Въпреки неизбежно предварителния си характер изследването сочи, че нивото на нетипичните за предприемаческата дейност разходи в българската икономика е тревожно високо и обрича цялото стопанство на неефективност.

Накрая не е лошо да се напомни, че изследването все пак се занимава с онова, което не се регистрира от официалната статистика. Затова то улавя и представата на интервюираните за това какво и доколко другите е допустимо да знаят. Допълнителни изследвания на неформалността на българската икономика биха били много интересни.

ЦЕНАТА НА ЛЕГАЛНИЯ СОФТУЕР *

Йорданка Ганчева

Пет години и девет месеца след приемане на Закона за авторското право и сродните му права (ЗЗАПСР) българското правителство, след кратки преговори със софтуерните гиганти Microsoft, Novell и Informix, реши да предприеме действия за неговото прилагане. В тази връзка на 2 април 1999 година, с промените в Постановление № 120/25.03.1997, бе определен състава на създадения към Министерски съвет - Съвет за закрила на авторското право и сродните му права, чиято основна дейност е “координация на дейностите и мерките, предприемани от държавните институции срещу незаконното използване на обекти, закриляни по Закона за авторското право и сродните му права”.

Авторското право, като всяко друго право на частна собственост, трябва да бъде защитавано от държавните институции. От ефективната му защита полза ще имат собствениците на интелектуална собственост, а пострадали естествено ще бъдат “интелектуалните пирати”. Това са преките печеливши и губещи от прилагането на антипиратските регламенти. За да се изчисли, обаче, “реалната цена”, която обществото като цяло ще трябва да плати за защитата на правото на интелектуална собственост, трябва да бъдат оценени ефектите от прилагането на тези регламенти върху действията на всички засегнати институции, върху останалите закони и всички стопански субекти в страната.

Представителите на Microsoft и на Сдружението на издателите на бизнес софтуер (BSA) твърдят, че от легализирането на софтуера ще спечелят както потребителите, така и самата държава. Потребителите “могат да разчитат на качество и на по-добро обслужване”, а държавата ще събере данъци от продажбата на легалните копия. Ясно е, че няма гаранции нито за едното, нито за другото. Обстоятелството, че потребителят е заплатил \$350 с нищо не променя вида и качеството на диска, от който се инсталира про-

* В: *Преглед на стопанската политика*, ИПИ, 9 юли 1999 г.

грамата. Също така фактът, че една компания отчита ръст в продажбите изобщо не означава, че ще отчете по-голяма печалба, което да доведе до нарастване на данъците ѝ. Така че евентуалните приходи на държавата са доста имагинерни, но за сметка на това разходите ѝ ще бъдат съвсем реални.

Защитата на авторското право ще се изразява основно в извършването на проверки по сигнали (може и анонимни), изпратени до BSA, НСБОП или икономическата полиция. Така небрежно наречената “проверка” по своята същност е обиск, чиято процедура е уредена в раздел IV на НПК “Претърсване и изземване”. Извършването на обиск е от компетенцията на органите на МВР и предварителното разследване (следователи и помощник-следователи). Съгласно чл. 135 от НПК претърсване и изземване може да се извърши по решение на съда или прокурора, т.е. необходим е един технически сътрудник, който да напише заповедта за обиск и един прокурор да я подпише. Съгласно чл. 136 от НПК претърсването и изземването се извършва в присъствието на поемни лица. Поемните лица се избират между лица, които нямат друго процесуално качество и не са заинтересовани от изхода на делото, т.е. заетите по процедурата се увеличават с още един човек и стават общо поне 5 души.

Имайки предвид, че 90% от софтуера в България е нелицензиран, става ясно, че настоящият брой сътрудници на прокуратурата и предварителното разследване не са достатъчни за извършване на очакваните проверки. Ще трябва или да бъде увеличен щата на споменатите органи или да бъдат привлечени сътрудници на НСБОП и икономическата полиция. Първият вариант ще доведе до нарастване на бюджетните разходи, а вторият ще натовари абсолютно неоправдано работата на специализираните звена на МВР за борба с икономическата престъпност. При сегашната законова уредба трети алтернативен вариант не съществува. Очевидно е, че прилагането на Закона за авторското право и сродните му права в частта му засягаща използването на компютърни програми е доста трудно, скъпо и за сметка на всички данъкоплатци, дори и за тези, които нямат компютър, никога не са виждали такъв и не използват софтуер.

Квалифицирането на притежанието и ползването на нелицензиран софтуер като престъпление по смисъла на чл. 172а, ал.2 от НК също създава пречки и проблеми пред прилагането на регламента. Преобладаващата част от софтуерните пирати в България са единствено ползватели на продукта и съгласно чл. 172а, ал.4 от НК “за маловажни случаи деецът се наказва по административен ред по закона за авторското право и сродните му права”, т.е. с глоба от 200 000 до 2 000 000 лева. Открит, обаче, остава въпросът как се решава кога са причинени “значителни вредни последици” и деянието е престъпление по смисъла на чл. 172а, ал.3 от Наказателния кодекс (с наказание от 1 до 5 години затвор и глоба от 3 до 5 милиона лева) и кога случаят е маловажен (с наказание - имуществена санкция от 200 000 до 2 000 000 лева)? Или пък как се доказва, че лицето “притежава компютърна програма, като знае или има основание да предполага, че това е незаконно” (чл. 97, ал. 1, т. 8 от Закона за авторското право и сродните му права), като всички разпространени в България версии на продуктите на споменатите вече софтуерни гиганти са на английски език включително и лицензионният договор, появяващ се в началото на всяка версия? Очевидно е, че всичко зависи от субективното мнение на определен държавен служител и това, естествено, ще корумпира допълнително и без това податливата на корупция българска държавна администрация и ще влоши условията за водене на бизнес в страната. Фактът, че субективизмът и вървящата ръка за ръка с него корупция са заложени в основата на регламента говори за неговото несъвършенство, трудна приложимост и даже обществена вредност.

По данни на НСИ за 1997 година приходите от дейността на МСП от нефинансовия сектор са равни на 18,246,741,634,000 лева. Сумата, която е необходима за закупуването на средно по един легален пакет Windows 98 и Office 97 е приблизително 124,351,472,000 лева. Очевидно е, че болшинството от тях не могат да си позволят да легализират софтуера си и ще продължават да работят с пиратските си продукти. Ако, не дай си Боже, бъдат проверени, компютрите им подлежат на изземване като веществено доказателство до решаване на изхода от делото. Това ще разстрои работата на множество икономически агенти, ще доведе до намаляване на техните

печалби, закъсняло изпълнение на договорите, закъснели разплащания с контрагентите, а оттам и намаляване на печалбите на същите тези контрагенти и така нататък. В крайна сметка, общият резултат ще е влошена бизнес среда и намалени данъчни приходи в бюджета. Следователно, държавата главно ще загуби от това изземване, като открит остава и въпросът къде биха могли да бъдат съхранявани толкова много компютри и как ще бъдат защитени търговската тайна и поверителността на информацията в тях? Няма ли да бъдат нарушени гарантираните от чл. 34 на Конституцията на РБългария неприкосновеност на свободата и тайната на кореспонденцията? В същия този член са предвидени изключения само за “разкриване или предотвратяване на тежки престъпления”, а дали притежаването на пиратски софтуер е такава?

Освен високите за българските условия цени на софтуера, другият фактор, който накланя везните към пиратството, е ниския процент на амортизация за данъчни цели. Нека си представим, че един търговец, по смисъла на чл. 1 от ТЗ, си закупува легален пакет Windows 98 и MS Office 97 за сериозната за България цифра от \$350 (приблизително 11 на брой минимални работни заплати). Съгласно чл. 22, ал. 3 от ЗКПО, за настоящата година ще му бъдат признати за разход едва \$52.5, което е едва 15% от тази сума. Останалите 75% от софтуера ще останат част от облагаемата му печалба и ще се признават за разход на равни части в рамките на следващите 5,5 години. През това време версията, а често и самият програмен продукт, ще са безнадеждно остарели и същият този търговец, ако иска не само да улесни своята работа, но и да може нормално да комуникира с останалия свят, трябва да си закупи нов, по-съвършен и по-разпространен софтуер далеч преди да е амортизирал (за данъчни цели) първия.

От всичко казано до тук е ясно, че за всички е по-лесно и по-евтино да се ползва пиратски софтуер, но това съвсем не означава, че софтуерното пиратство, което си е вид кражба, не трябва да бъде преследвано от закона. Необходимо е обаче регламента, по който се прави това да бъде усъвършенстван, така че, по възможност, да не води до загуби (преки разходи или пропуснати ползи) за държавата и за останалите икономически субекти, стриктно спазващи законите.

Процедурата по прилагането и контрола върху прилагането на ЗЗАПСП е скъпо струваща и трудно приложима процедура. И не нейното съществуване само по себе си, а фактът, че изпълнителната власт заяви управленска воля да я приложи, доведе до подобряване на имиджа ни пред останалия цивилизован свят. Според изявление на г-н Емил Лозев, началник отдел “Авторско право” към Министерство на културата, от 01.05.1999 година България е извадена от черния списък на страните, практикуващи пиратство на интелектуална собственост.

При сега действащата законова рамка, обаче, цената на този нов имидж е неоправдано висока, което, до голяма степен, щеше да бъде избегнато, ако някой някъде в държавната администрация бе направил задължителните и изключително полезни при въвеждането на нова регулация предварителен анализ и оценка на нейното въздействие.

„ОБРЪЧИ” И „ОЛИГАРХИИ” *

Красен Станчев

Когато през лятото на миналата година Амед Доган изтърси фразата за „обръчите от фирми”, той очевидно имаше предвид господстващия начин на финансиране на политиката и демокрацията в България и поради предизборна самоувереност не подозираше, че един толкова срещан феномен ще му бъде приписан като лично притежание.

Според класическата теология – а подобни тълкувания има и в исляма – самотнението, самоувереността и гордостта са грях. За тях Ахмед Доган вече си плаща, а заедно с него и неговите привърженици и колеги по партия.

Онова, което е по-важно, обаче, е обстоятелството, че покрай увлеченията в порицание на „Доган”, се забравят греховете на „Първан”, останалите политически партии и явните несъвършенства на цялата система на финансиране на демокрацията.

За тези несъвършенства се вдигна шум преди време, когато Чорни каза, че бил финансирал „Иван”. Историята приключи със заглъхващото ехо на активните мероприятия. Никой не си изведе поуки и никой не поде инициатива за промяна в правилата на финансиране на партии и предизборни кампании. Само се появи идеята за използване на ваучерна схема на финансиране. Но и тя бе забравена, макар и с право, защото би облагодетелствала по-скоро статуквото на популистките партии.¹ Както тогава дебатът затихна, така сега той изби в безсмислени тюккания за „олигархията”.

* В: *Преглед на стопанската политика*, ИПИ, бр. 270, 14 април 2006.

¹ Преглед на онзи дебат и на общото състояние на политическата система на България може да бъде намерено в други публикации на института, на страници 267-273 от книгата „Административни пречки пред бизнеса” (София, ИПИ, 2000) и в броеве 145, 146 и 152 на *Преглед на стопанската политика*.

Тук ще се опитам да опиша някои обстоятелства и да разтъквам някои исторически понятия, които биха били от значение, когато някой се замисли за същината на цялата олелия около „обръчите на Доган”.

Онтологичността на метафората

Метафората на Ахмед Доган е житейска (не е например поетична, литературна) и е много евристична. В двата ѝ общи образа се свързват две доста различни представи:

- едната - за състояние, процеси или индивиди, които са оброчени от задържащи ги заедно кръгове,
- другата – за концентрични окръжности, които витаят около въпросните състояния, процеси или индивиди.

В първия образ една от близките асоциации са оброчите на бъчва, които задържат отделните елементи заедно, без което самото вместилище би се разпаднало.

Втората близка асоциация, донякъде противоположна, е танцът с оброчи. Той може да бъде красив, въодушевяващ, романтичен и прочее. Но на ми се струва, че е по-важна геометрията: окръжностите изменят близостта си до центъра и дори понякога формата си – била тя действителна или видима – в зависимост от телодвиженията на центъра.

Етимологията на думата е свързана очевидно с обгръщането с ръце, което отвежда до алюзията с кръгово съзаклятничество, кръг на сговора, за което си има думи и изрази, свързани с думата «ръка» в повечето славянски езици.

И така, в метафората са схванати три важни черти на политическата система в България, а и навсякъде по света: обстоятелствата, които държат определени политици заедно, тяхното разпръскващо се наоколо влияние и сговора да стоят заедно и да се противопоставят на други такива кръгове.

Особеното в атмосферата на тълкуване е, че Ахмед Доган сведе тези три характеристики на политическите партии и системи до финансиране. Извън финансирането в политическите партии сговори се очаква да има и други обстоятелства – ценности, вяра в определени идеали, скрупули и чувство за общност и принадлежност. Получи се, че към българските политически партии е приложимо определението на Оскар Уайлд за циника: те знаят цената на всичко, но не ценят нищо.

Така наречената българска «олигархия»

Онтологизацията на тази представа за политическите партии трябваше да си потърси, потърси си и си намери – донякъде с помощта на Ахмед Доган, донякъде вследствие на обща необразованост – теоретично оправдание.

В такова се превърна понятието „олигархия”. Твърдението, че „българската политическа система е олигархична”, се разля из етера и остави неприятна миризма. И започна броенето на олигарсите.

При това в самия термин олигархия се вложи смисъл, които идва още от Аристотел.

Той казва в „Политика” - макар това да не е единственото определение, което дава - че олигархията е „политическо доминиране на богатите, а демокрацията е политическо доминиране на бедните, което изключва това на богатите”. Тези две партии, продължава Аристотел, се мислят, че само те имат право да правят закони и че разполагат с истина от последна инстанция; това е глупост, защото вишестоящото положение по един признак нищо чудно да е свързано с по-низше такова по друг признак. А пък в свободата и „олигарсите”, и „демократите” са равни.

Когато двадесет и няколко века по-късно Едмънд Бърк разсъждава за революцията във Франция, той смята, че има нещо като „добра” и „лоша” олигархия. Лоша е онази власт на малцина във Франция, която променя насила традицията и правилата и има склонност да злоупотребява с насилието, облечено в закон и под-

крепено с демократично мнозинство. „Добрата олигархия” по онова време се привижда ту в лицето на либералните просветени монарси, ту в това на либералните благородници и собственици на земя. Не след дълго, обаче, разпространението на капитализма води до такава дифузия на богатството и образованието, че политическите системи започват да разчитат на просветените и либерални хора, като на отделни индивиди.

Особености на близката политическа история

Икономическото мислене по повод „монопол” и „олигополия” позволява да се схване по-добре какво отличава България от олигополистичните „демокрации” на Русия, Киргизстан или Украйна.

Според това мислене между монопол и олигополия съществена разлика няма. Определени форми на вертикална интеграция могат да приличат на едното или другото, само когато привличат политически действия за осигуряването на монополна или квази-монополна рента със закон. Затова проблем е осигуряването на съревнование и поддържането на отвореност на стопанството и свободата на избора.

За разлика, например, от Русия, в България, въпреки присъщия на политически партии и водачи стремеж към създаване на господстващи групи привърженици, до такова доминиране засега не се е стигнало вече петнадесет години. Политическият процес е достатъчно съревателен, за да не позволява засега да се формират такива групи. Най-малкото поради обстоятелството, че всяка партия или коалиция на власт идваше със или създаваше собствена клиентела.

Този процес не е трудно да бъде наблюдаван и обясняван.

За да не се осъществява стремежът към създаване и господство на групи от приближени и клиенти, не трябва да се прави нещо особено. Противотежестите на това желание са открити още преди Аристотел и са на дневен ред в България от поне 1989 г. Става дума за публичност на финансирането на партии и кампании, на

бюджетните разходи и поръчки, на деянията на народните избраници, техните срещи, заседания и прочее, и вероятно за връщане към мажоритарния елемент в избирателната система.

НАВОДНЕНИЯ И ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ *

Красен Станчев, Димитър Чобанов

Природните бедствия са събития, които постоянно съпътстват и влияят на човешкото съществуване, и борбата с тях е била една от основните дейности на човека през по-голямата част от историята му. Противоположно на политическото отношение към бедствията, икономическото мислене предлага тълкуване на тези събития, което е доста по-разумно.

То може да помогне за ориентация в предизвикателствата, проблемите и решенията, излезли на дневен ред през 2005 г. и в България, и в други страни.

Определения и типология на бедствията

От икономическо гледище бедствията са институционални нарушения в основите на съществуването и натрупването на капитал, породени от природни или обществени (свързани с дейността и изборите, които правят хората) причини.

Възможни са различни типологии на бедствията:

Първата очевидна типология е деленето според източника на бедствието. Земетресенията, наводненията, вулканите, епидемиите от космоса и ураганите не зависят от избора и контрола на хората. Но институциите, създадени от хората, могат да способстват възстановяването на съществуването или да му пречат, да го правят по-бавно или невъзможно. За разлика от тези събития войните, нашествията, ограбването на собственост, социалните утопии и инженерство, промишлените аварии от рода на Чернобил, хиперинфлационните и инфлационните кризи са следствие на онова, което мислят и правят създадените от хората институции. ¹

* Статията е публикувана в сп. *Лидер*, ноември 2005.

¹ Институциите (учрежденията) са правила и идеи, които рамкират и водят отношенията и поведението на хората.

В зависимост от времето и размера бедствията биват монументални и временни. Всеки времеви, пространствен и стопански мащаб тук е конвенционален. Може да се смята, че монументалността по размер и времетраене се определя както следва:

А) монументалност на бедствието се случва при разрушаване на над 1/10 от основите на съществуването и богатството;

Б) тази монументалност произтича от продължителната неспособност на хората (или поради съпротива на създадените от тях или наложени им обществени учреждения, или по някакви други причини) да възстановят разрушеното за време по-дълго от примерно 1/3 от живота на едно поколение (т.е. 7.5 - 10 години).

Териториалният обхват на нещастieto също може да бъде основа за типологии.

В икономическата книжнина обикновено се разграничават бедствия от локален (урагани, наводнения, вулкани, бомбардировки и пр.) и обществен (войни, социални революции, глад, бедствия за отделни култури, епидемии от рода на чумата и др. под.) мащаб.

Някои закономерности

Първата съществена закономерност относно справянето с последиците от бедствията е, че страните с по-отворено и свободно стопанство, с неразрушени (добре защитени) право на собственост и по-малки правителства се справят по-бързо.

Тъй като локалните бедствия се случват по-често, обобщенията по техен повод са по-надеждни, а изводите – по-лесно проверими.

Ето някои често срещани характеристики на възстановяването след природни бедствия и големи промишлени аварии:

- отделните хора и местните общности се нагаждат много бързо, оживелите не са безпомощни жертви;
- веднага след първоначалния шок, хората започват да си помагат един на друг;

- нараства обществената отъждествимост и солидарност;
- в резултат се разгръщат необикновени усилия за спасяване, помощ, възстановителни и ремонтни работи;
- изследванията и историческите хроники показват, че въпреки случаите на антиобществени и аморални прояви, обществената порядъчност и взаимопомощ преобладават.

Случаят България

Бедствията и щетите от наводненията в България през тази година в никакъв случай не са монументални. Те са многократно по-малки от стопанското въздействие на кризата от 1996-1997 г.

В следващите редове ще разгледаме как се отразява на отделните групи и сектори от икономиката скорошното наводнение в страната.

Граждани

Не съществуват официални данни за размера на щетите, но според различни информации минимум 1 400 къщи са разрушени или напълно негодни за обитаване и поне 4 000 семейства са без дом. Положението на тези хора се усложнява от факта, че имущество им не е застраховано и следователно за тях последиците от наводненията са чиста загуба. Т.е. за тях е необходимо да си осигурят жилище, тъй като зимният сезон настъпва.

Често някои, вероятно не малко, от разрушените жилища са се крепели върху земята на магия, нямат стойност за никой друг освен обитателите им и не подлежат на продажба, защото никой не би искал да ги купи. Тези жилища нямат разменна стойност и следователно изобщо не могат да бъдат оценени.

Помощите, които бяха отпуснати от държавния бюджет, не бяха достатъчни, за да покрият щетите, понесени от тези хора и собствениците на такива “жилища”. Това означава, че те трябва да използват част от спестяванията си или да вземат кредити, за да успеят да финансират ремонтите или строежа на жилище. Освен това възможно е те да променят структурата на потреблението си към жизнено необходимите стоки и услуги, докато останалите ще бъдат ограничени.

Ако си представим, че някой – правителството или частният сектор – реши да подпомогне тези хора, като им построи жилище, което те да изплатят примерно за тридесет години с наема, който биха плащали, инициативата ще се натъкне на непреодолими законови ограничения. Според Закона за задълженията и договорите (приет 1893 г., отменен и след това отново приет през 1950 г., променян нееднократно) наемът на частна площ е ограничено със срок 10 години, а на държавно – с 5 години срок.

Разбира се, в групата от пострадалите има и по-богати хора, с повече от едно жилище, но дори за тях подобна загуба на имот представлява сериозен проблем. Все пак хората с по-високи доходи и богатство разполагат с повече средства, които използват и за застраховане, което им възстановява изцяло или частично загубите. Следователно, най-големите щети понасят хората с по-ниски доходи и при отпускането на правителствени помощи на тези хора трябва да се обърне по-голямо внимание. Но трябва да се отчита, че и правилата, действащи в момента в страната, ограничават естествени и очевидни начини за справяне с последиците от наводненията.

Напоследък се появиха съобщения, че средствата, които са дадени от държавата на някои пострадали хора, не са използвани по предназначение. Това ни подсказва, че отпускането на парични средства вероятно не е най-добрият начин за подпомагане, а оттук и парите от бюджета не се изразходват ефективно. Продуктивното използване е особено важно условие, тъй като, ако парите не бяха отнети от данъкоплатците, самите те биха могли да помогнат на пострадалите. Доброволното даряване не се случи именно поради значителното изземване на средства от държавата, което не оставя на

разположение доходите на тези, които ги генерират. ¹

Като цяло наводненията ще допринесат за по-ниски спестявания за гражданите, което в дългосрочен период означава, че или инвестициите в страната ще намалееят, което предполага по-ниски темпове на стопански растеж, или финансиране на инвестициите от чужбина и по-висок дефицит по текущата сметка. По тази причина политиката на правителството за преодоляване на последствията от наводненията трябва да бъде насочена към насърчаване на спестяванията в бъдеще, за да се компенсират временното им намаляване. Такава политика може да обхваща понижаване на общото данъчно облагане за всички стопански субекти - както за гражданите, така и за фирмите в страната.

Фирми

Унищоженото имущество също представлява голяма пречка пред нормалното функциониране на фирмите. Тук делът на застрахованите активи е по-висок, тъй като, от една страна, мениджърите осъзнават по-добре какви загуби могат да понесат при спиране на работата, от друга страна, част от машините и оборудването са закупени чрез използване на банков кредит или на лизинг и самите банки или лизингови къщи изискват при покупката задължителна застраховка. Все пак трябва да се отчетат забавените или напълно спрени доставки на суровини за някои фирми в следствие от унищожените пътища и ж.п. линии, както и невъзможността за изпълнение на сключените вече договори. Поради наличието на форсмажорно обстоятелство като наводнението, беше избегнато плащането на неустойки, но едно прекъсване винаги е лош сигнал - особено за чуждестранните контрагенти - и това може да доведе до пропуснати ползи в бъдеще – като например, сключване на договори с конкурентни фирми извън страната, което ще ограничи възможностите за износ. Освен това дори при пълна застраховка на всички активи е

¹ Виж: Светла Костадинова, Красен Станчев. Намалете данъците, за да ги плащат. *Преглед на стопанската политика*, бр. 251, 25 ноември 2005 г.; Красен Станчев. Чудомир, събиране на данъци и агенция по приходите. Пак там, бр. 249, 11 ноември 2005 г.

необходимо технологично време за оценка на щетите, изплащане на обезщетения, покупка и инсталиране на нови машини и оборудване и за възстановяване на доставките. Всичко това означава пропуснатото време, през което фирмата не може да оперира нормално и в крайна сметка - нереализирани приходи.

На някои фирми временно се наложи да понесат по-големи разходи поради разрушените пътища, като това се отнася в още по-голяма степен за фирмите от транспортния сектор. В това отношение щетите за НК “Железопътна инфраструктура” са едни от най-значителните за сектора. Тук трябва да отчетем наличието на допълнителни фактори, които повишават цената на транспортните услуги. Това са, от една страна, високите цени на горивата в момента и от друга - увеличаването на акцизите върху тях поради изискванията на Европейския съюз за минимални ставки. Следователно, може да се очаква временно поскъпване на транспорта и оттам - на цените на повечето стоки и някои услуги.

Друг сектор, който понася преки загуби, е този на застрахователните услуги. Застрахователните компании реализираха повисоки разходи от обичайните, но това не представлява риск пред съществуването им, а просто намалява печалбата им. Неблагоприятен фактор за застрахователните компании се явява и държавната политика в случая – поемането на щетите от страна на държавата създава нагласа у гражданите, че държавата винаги ще им помага в подобни случаи и те нямат нужда да предприемат други действия, които да ги предпазят. Тоест, един от факторите, хората да не застраховат имуществото си, е намесата на държавата. Разбира се, съществуват достатъчно други причини – ниските доходи на населението и слабата застрахователна култура. Все пак наводнението трябва да бъде сигнал за хората, че е вероятно подобно събитие да се случи отново и затова трябва да се застраховат, а от друга страна е възможност за застрахователните компании да разширят пазара си и да реализират повече застраховки и по-голям премиен приход в бъдеще.

Аграрният сектор също понася значителни загуби от наводненията. Те са във вид на унищожена реколта, удавени животни, ув-

редени почви, повредена селскостопанска техника. Този сектор изпитва сериозни проблеми поради недостатъчните инвестиции през последните няколко години и по тази причина именно тук нарастването на производителността е най-ниско в сравнение с промишлеността и услугите, а делът на добавената стойност в общата се понижава. Все пак в тази област възстановяването на производството може да се случи относително по-лесно поради по-ниската степен на развитие.

Наводненията създават добри възможности за фирмите от сектора на строителството и доставката на строителни материали. През периода на възстановяването възниква по-голямо търсене на техните услуги и съответно по-големи възможности за печалба.

Като цяло, в краткосрочен аспект, може да се очаква повишаване на инвестициите на фирмите с цел компенсиране на щетите. По-ниското ниво на физическия капитал означава, обаче, че ще бъде необходим период, през който да се възстанови сегашното му равнище и едва след това може да се говори за действителен стопански растеж. Освен това, част от фирмените активи ще трябва да бъдат насочени към по-ниско ефективни начинания, да се създадат нови по-нископроизводителни работни места и като цяло, това ще доведе общо до по-ниска ефективност в икономиката. В по-дългосрочен период това означава и по-ниски темпове на растеж. Точната му оценка обаче е невъзможна дори при наличието на завършен макроикономически модел поради липсата на данни за нанесените щети на фирмите и взаимодействието с останалите фактори от средата.

Държавен бюджет

Държавният бюджет в момента се разглежда от пострадалите хора като единствен източник на възможни средства за преодоляване на негативните ефекти от наводненията. Наличието на бюджетен излишък от над 1 млрд. лв. към края на полугодията позволява да бъдат отделени пари за подпомагане, като това става по няколко направления. Отпускат се преки парични помощи за хората, осигуряват им се дрехи и подслон, а освен това се наемат хора по

програмите за временна заетост, които да помагат при натрупването на дигите и почистването на речните корита. Все пак трябва да се има предвид, че държавата разполага с ограничен ресурс и не могат да бъдат възстановени всички щети. Освен това, натрупването на бюджетния излишък представлява по същество изтегляне на ликвидност от икономиката. Тоест, правителството на практика до началото на месец август подпомагаше централната банка в нейната рестриктивна парична политика. При изразходването на бюджетния излишък обаче в икономиката навлизат допълнителни пари и се увеличава паричното предлагане. При непроменено равнище на произведени стоки и услуги това означава, че ефектът от по-голямата парична маса ще бъде повишаване на равнището на цените, а заедно с това и промяна на относителните цени на някои стоки и услуги, търсенето на които се увеличава вследствие от по-голямото парично предлагане.

Като цяло за бюджета възникват извънредни разходи, които подлагат под съмнение изпълнението на целта за бюджетен излишък в края на годината. Наводненията са удобно извинение за отделните министерства да извършат някои разходи, които иначе не биха могли да оправдаят. При тази ситуация е важно да се прецени кога е точния момент и как оптимално да се изразходват средствата за да няма възможност за грешки или за злоупотреби.

Политика относно наводненията и останалите бедствия

Според управленската програма на правителството един от проблемите, свързани с природните бедствия, е липсата на структура, отговорна за предотвратяването на кризисни ситуации, както и неспазването на принципа за единоначалие при управлението на кризи, тъй като водят до некоординирани и бавни действия от страна на институциите. По тази причина се създаде Министерство на държавната политика при бедствия и аварии, което трябва да обединява съществуващите ведомства, ангажирани с кризите. Това обаче, само по себе си, няма да промени съществуващата ситуация. Поне три причини са съществени за размера на щетите и липсата на подготовка за това те да бъдат посрещнати относително безболезнено:

- Системата на управление на водните ресурси е ориентирана “нагоре”, към центъра и началството, няма делегиране на отговорности, отчитане на интереса на потребители и евентуално засегнатите страни, които по начало не участват в системата;
- Тази система е наложена през 50-те години на миналия век и е свързана с декапитализирането и експроприацията на ресурси от селяни, обработване на земя и селско стопанство и подчиняването на селяните на централното преразпределяне на доходи;
- Вследствие на горното населението по протежението на реките само участва в тяхното замърсяване и не се грижи за безопасното им използване; то е загубило ресурс и навик да се застрахова срещу рискове от този характер; правителството и държавните фирми също не застраховат, защото предпочитат да разполагат с държавни резерви, с които се манипулира относително безотчетно.

В държавния бюджет за следващата година са предвидени 120 млн. лв. за възстановяване на щетите от наводненията. Част от тези пари са разпределени за общините, където ще се използват за основен ремонт, реконструкции и изграждане на водоснабдителни и канализационни обекти, както и за уличната мрежа. Заедно с това ще се отделят средства за НК “Железопътна инфраструктура” в размер на 60 млн. лева. В бюджет 2006 значително нарастват общите капиталови разходи с 32.7% и достигат 2 226.9 млн. лв., като вероятно изразходването на част от тези средства ще се обоснове чрез наводненията. Тоест, действителната сума на отделените от бюджета суми надвишава официално обявената.

Вместо заключение – каква е възможната

политика за ограничаване на щетите в бъдеще

За повечето хора намаляването на ролята на държавата, за да се предотвратят бедствията, е нелогично. След земетресения, например, се появява обществен натиск да се приемат по-силни и по-строго спазвани регулации относно строежите, но задължителните технологични подобрения биха могли да означават и по-слаба под-

готвеност срещу бедствията. Ресурсите са ограничени – за да придобиеш едно нещо, ти трябва да се откажеш от друго, което би могло да се окаже важното в случая. Например, по-здравите конструкции на сградите означават по-малко пари за по-добри комуникации, транспорт и медицински услуги. Всъщност правителството може да обърне прекалено много внимание на някой аспект, вместо да остави хората сами да изберат подходящата комбинация. В случай че се опита да финансира всички възможни елементи, правителството ще трябва да наложи по-високи данъци и ще намали стимулите за производство и ще попречи на стопанския растеж, който, от своя страна, е условие за по-добър и по-дълъг живот.

Хората нямат нужда държавата да им казва, че ако къщите им са по-здрави или са построени на по-високо място, те трябва да се страхуват по-малко от наводненията или земетресенията. Живещите в тези къщи, банките, застрахователите, строителите – всички те имат интерес къщата да е солидна и да е годна за обитаване. Когато пазарът бъде оставен да функционира, той може да осигури транспорта, комуникациите и инфраструктурата, необходими за намаляване на вредите от бедствията. От друга страна, регулациите и монополите, създавани от правителството, освен ограничаването на стопанския растеж могат да попречат на подготовката и спасителните операции при подобни катаклизми.

Лошата политика в бедните страни има особено висока цена. Когато държавата има парите и властта да предотврати бедствията, тя първо се грижи за себе си, но не и за хората, които трябва да защитава. Точно както събраните данъци след бедствието рядко се използват по най-правилния начин, така и средствата за предотвратяване се отклоняват за други нужди и за неефективни проекти.

Най-добрата защита срещу природни катаклизми не е разширяването на публичния сектор, а създаването на богатство. Установяването на процъфтяващ частен сектор е решителна стъпка към развитието на качество на живот, което може да устои на бедствията и на последствията от тях.

СТАНОВИЩЕ НА ИНСТИТУТА

ПО ПОВОД ОБСЪЖДАНЕТО НА СУБСИДИИТЕ ОТ ЕС *

Сбърканата логика на европейското финансиране изначално поставя проблеми, част от които се проявяват вече и в България. Това, разбира се, не означава, че не сме си виновни сами. Напротив, корупцията е повсеместна, бюрокрацията - всеядна, а опитите на немалко субекти в обществото да живеят на наш гръб или на този на европейския данъкоплатец са всекидневни, упорити и нестихващи.

Европейските пари променят стимулите на хората, предизвикват огромни административни разходи и в крайна сметка изместват фокуса ни от важните неща.

В следващите коментари защитаваме няколко тези, а именно:

- европейските пари са само малка част от средствата, които българското правителство ще похарчи условно през тази година;
- европейските пари имат алтернативи, които трябва сериозно да се разгледат;
- поддържахме аргумента, че парите са един от инструментите да се натиска за реформи в България, но считаме за валиден и аргумента, че повечето пари (независимо дали от ЕС или данъци) водят до корупция и затова правителството не трябва да има на разположение значителни финанси, включително и европейски средства;
- има реални примери за негативните ефекти от европейското финансиране, които са аргумент то да се ограничи значително.

С риск да бъдем обвинени в крайна позиция, която не защитава „България“, ще продължаваме да твърдим, че до момента сме свидетели на това как европейското финансиране изважда най-лошите практики и че нетните резултати често са негативни.

* В: *Преглед на стопанската политика*, бр. 86, 25 юли 2008.

ПЛАН Б – ЕФЕКТИ ОТ ЕВЕНТУАЛНО ОТЛАГАНЕ НА ЧЛЕНСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ В ЕС *

Георги Ангелов, Светла Костадинова, Димитър Чобанов

Чл. 39 от Договора за присъединяване:

Ако въз основа на непрекъснатия мониторинг на Комисията върху ангажиментите, поети от България и Румъния в контекста на преговорите по присъединяване и по-специално въз основа на мониторинговите доклади на Комисията, съществува ясно доказателство, че състоянието на подготовката за приемане и прилагане на достиженията на правото на ЕС, в България или Румъния е такова, че съществува сериозен риск от това, една от тези държави да е очевидно неподготвена да отговори на условията за членство до датата на присъединяване на 1 януари 2007 г. в редица важни области, Съветът може да реши с единодушие, по препоръка на Комисията, датата на присъединяване на тази държава да бъде отложена с една година до 1 януари 2008 г.

Европейският съюз като стимул за реформа

Повечето икономически реформи, извършени в България, са направени не поради вътрешна убеденост на хората, които са ги направили, а поради външен натиск, главно от страна на международните финансови институции като Международния валутен фонд и Световната банка. Основното средство, чрез което те принуждаваха правителствата да извършват реформи, беше финансирането, което отпускаха на страната и което беше жизненоважно, защото поддържаше финансовата и макроикономическата стабилност. С течение на времето, обаче, финансирането от международните финансови институции започва да губи своята важност и техните възможности да предизвикват реформи в България намаляват.

* Статията е публикувана в за първи път в сп. *Политика*, Институт Отворено общество, бр. 24, 18 юли 2005 и в *Преглед на стопанската политика*, ИПИ, бр. 233, 29 юли 2005.

Постепенно част от реформите започват да се извършват под натиск от Европейския съюз, който постепенно поема ролята, която МВФ и Световната банка играеха по отношение на насърчаването на реформите. Средството, чрез което ЕС може да стимулира промени, е желанието на българските граждани и политици за пълноправно членство в съюза. Проблемът е, че колкото по-сигурно става членството, толкова по-трудно е на ЕС да влияе върху реформите в страната. В момента, в който една страна стане член на ЕС, вътрешният консенсус за извършване на необходимите промени изчезва, защото изчезва и главната причина за тези промени, изчезва “морковът”, както и “тоягата” в отношенията между ЕС и България.

Чрез предпазната клауза Европейският съюз се опитва да преодолее този недостатък и да стимулира България и Румъния да извършват реформи, а не да се успокояват, че вече са *de facto* в ЕС и по тази причина да се смята, че нуждата от реформи е изчезнала. Оказва се, че липсата на вътрешна убеденост в българското общество за нуждата от реформи трябва да се запълва от външен натиск за тези реформи. В този смисъл предпазната клауза, особено ако успее да стимулира реформи без да се налага да се реализира, може да има значителни положителни ефекти върху страната. Реализирането на предпазната клауза би имало по-смесени ефекти – както положителни от гледна точка на стимулиране на реформи, така и отрицателни заради невъзможността за възползване от предимствата на членството в ЕС и риска за следващо забавяне на членството.

Свободно движение на хора

Свободното движение на хора в рамките на ЕС е едно от най-големите предимства, които може да донесе членството на една страна в съюза. За съжаление, вътрешните икономически проблеми в повечето страни-членки доведоха до суспендиране на това право за новоприетите бивши социалистически страни. Въпреки това, три от старите страни членки (Ирландия, Великобритания и Швеция) и две от новите (Малта и Кипър) прилагат правото на свободно движение на хора към всички страни членки и ще го прилагат и по отношение на България след приемането ѝ в ЕС.

Свободното движение на хора осигурява конкуренция на пазарите на труд с всички предимства, които следват от това. Докато на един ограничен национален пазар е възможно твърде лесно да се стигне до относителен дефицит или излишък на един или друг вид труд със съответните проблеми за икономиката, на един по-голям пазар, включващ множество страни, това по-трудно може да се случи. Освен това възможността за работа в други, по-развити, страни дава неимоверни възможности на гражданите на една страна да получат достъп до ноу-хау и опит, който могат на по-късен етап да приложат в родината си (ако са налице съответните условия като подходяща бизнес среда). Не е маловажно и че емиграцията на хора от България води до приток на средства от работещите в чужбина към техните роднини, които средства са много значителен и стабилно растящ национален доход, по-голям от целия бюджет за образование или здравеопазване на страната.

Забавянето на членството с една година води до забавяне на възможностите за легална работа в няколкото страни от ЕС, които нямат ограничение на свободното движение на хора. От това следва, че много хора ще продължат да работят нелегално там и също така немалко хора ще се опитат да емигрират нелегално, което предствлява голям разход.

От гледна точка на свободното движение на хора, отлагането на членството на България в ЕС води до негативни последици. Те се смекчават единствено от факта, че не всички страни в ЕС допускат свободно работници от бившите социалистически страни до своя пазар на труда. Единственият отговор, който вътрешната политика може да даде на такава ситуация, е създаване на благоприятна вътрешна среда за бизнес, която да стимулира откриването на достатъчно добре платени работни места в България. Това няма да покрие щетите от евентуално отлагане на членството, но ще ги намали в известна степен.

Европейски фондове

Очакваните средства за България след присъединяването към ЕС са:

Финансов пакет 2007 – 2009

Млн. евро (цени от 2004)	2007	2008	2009
Структурни реформи	539	759	1 002
Развитие на селското стопанство	183	244	306
Временен Инструмент за улесняване на бюджетните парични потоци и за подпомагане изпълнението на Шенгенското споразумение	121.8	59.1	58.6
Безопасност в областта на ядрената безопасност ¹	70	70	70
Общо	804.8	1 132.1	1 436.6

Източник: Доклад за резултатите от преговорите за присъединяване на България и Румъния към ЕС, февруари 2005 г.; Договор за присъединяване на България и Румъния

Плащания на България

1) От датата на присъединяването България и Румъния плащат следните суми, съответстващи на техния дял от капитала, внесен за записания капитал, определен в член 4 на Устава на Европейската инвестиционна банка. ¹.

България	EUR 14 800 000
Румъния	EUR 42 300 000

Тези суми се заплащат на осем равни вноски с падеж на 31 май 2007 г., 31 май 2008 г., 31 май 2009 г., 30 ноември 2009 г., 31 май 2010 г., 30 ноември 2010 г., 31 май 2011 г. и 30 ноември 2011 г.

2) Вноска в бюджета на ЕС – 1.24% от БВП

Използване на европейските фондове

Недостатъци:

- липса на опит и подготовка за използване на фондовете – най-вероятно в първите години парите за земеделие, напри-

¹ Цитираните цифри са индикативни и се основават на данни от 2003 г., публикувани от Евростат.

мер, ще бъдат по-скоро неефективно изхарчени (например, за създаване на административни структури за управление и контрол на средствата, а не толкова за подпомагане на земеделските производители);

- промяна на стимулите за развиване на бизнес в сферите, които ще получат европейско финансиране - привличат се хора, които не се стремят да развиват бизнес, а единствено да се възползват от средствата;
- нарастване на държавната администрация, която ще администрира фондовете, и съответно разходите за нея. Както знаем администрацията фактически не произвежда добавена стойност, а само преразпределя средства. Възможностите за корупция са по-големи;
- основно изискване за получаване на средства от ЕС е съфинансиране от страна на държавния бюджет (минимум 25%). Това, от една страна, означава, че част от парите на всеки данъкоплатци ще се използват за финансирането на определени групи в обществото. От друга, по данни на Министерство на финансите се вижда, че въпреки нарастването на процента на усвояване на средствата, те не се използват пълноценно.

Финансово изпълнение на предприемаческите програми

	ИСПА	САПАРД	ФАР 2003
Май 2004	16.41%	16.29%	18.51%
Декември 2004	29.13%	40.95%	56.29%
Май 2005	41.12%	n.a	62.58%

Източник: Министерство на финансите, Финансово изпълнение на програмите, избрани периоди

Предимства:

- Евентуалното въвеждане и прилагане на нови технологии ще доведе до нарастване на производителността на труда, която е ниска в сравнение със средната за Европа, особено в селското стопанство.

Като заключение за еврофондовете можем да обобщим – очакваните средства от ЕС за 2007 г. в размер на 804.8 млн. евро (1 573.6 млн. лв.) ще се изразходват за определени сфери и групи от обществото. Ако вземем данните за изпълнението на приходите в държавния бюджет за 2004 г. – 1500 млн. лв., то можем да очакваме, че през 2005 г. то ще бъде поне 1000 - 1500 млн. лв. В такъв случай е напълно възможно страната да продължи с реформите и без европейско финансиране. За поддържане на растежа на икономиката, обаче, е необходимо (и възможно) да се намали общата данъчна тежест. Така ефектът ще е най-голям и всеобхватен, няма да се правят излишни разходи и увеличаване на администрацията, ще се насърчи предприемачеството и заетостта.

Търговия

Свободното движение на стоки, доколкото не е възпрепятствано, както това се случва със свободното движение на хора, е изключително важно предимство от членството в ЕС. То премахва възможни вътрешни монополи, които съществуват в момента в България, породени от ограничения във вноса на определени стоки и в същото време увеличава възможностите за износ на местна продукция, най-вече по отношение на земеделските стоки, които в момента не се търгуват свободно. От тази гледна точка евентуално забавяне на членството на България в ЕС ще е последвано от по-бавно интегриране на икономиката към световната икономика и съответно невъзможност за пълно използване на предимствата на разделението на труда.

Инвестиции

Отлагането на фактическото членство на България в Европейския съюз е темата, която се приема за основна преди и след изборите за Народно събрание. Тази възможност се представя като единствено вредна за икономиката, като се отчитат само ползите от присъединяването, но се пропускат някои негативни ефекти, които също трябва да бъдат взети под внимание.

Присъединяването на България към ЕС означава, че е завършена хармонизацията на законодателството с европейското и, следователно,

са приети някои регулации, които не са непременно полезни за бизнеса. При процеса на интеграция голяма част от законодателството беше прието без да се оцени какъв ще бъде ефектът от прилагането му върху българските фирми. Основен принцип при въвеждането на нови регулации или при промяната на съществуващите такива, който е приет и в ЕС, е, че се прави оценка на въздействието във вид на възможните ползи и разходи от тях. Така съответната регулация се приема, само ако ползите от нея превишават разходите. Това изискване, обаче, не беше спазено, тъй като управляващите бързаха да отчетат затварянето на преговорните глави като успех, без да си дават сметка, че постигането на краткосрочната им цел – приключването на преговорите – може да противоречи на интересите на голям брой български фирми и граждани.

По този начин за голяма част от фирмите се създават съществени пречки пред функционирането им, тъй като те са длъжни да изпълнят определени стандарти преди приемането на България в ЕС. Това ще породи особено големи разходи за малките и средните фирми, които могат да доведат и до техните фалити. Евентуалното отлагане с една година на фактическото членство на страната в ЕС би могло да даде допълнително време за част от тези фирми да се подготвят и по този начин да ги предпази от фалит. Друга част от тях, обаче, няма да могат да продължат да съществуват дори при тези обстоятелства, тъй като са им необходими твърде големи инвестиции, които не могат да бъдат финансирани. Следователно, отлагането ще ги задържи изкуствено на пазара още една година и ще попречи на пренасочването на ресурсите, използвани в тях, към по-продуктивни цели – тоест можем да очакваме негативни ефекти по отношение на ефективността на икономиката в следствие от отлагането.

Нетният ефект от двете разнопосочни въздействия трудно може да бъде измерен, но като цяло можем да очакваме фалити на фирми, временно намаляване на заетостта и на доходите на хората, работещи в тях. От друга страна, фирмите, които продължат да съществуват, ще получат по-добър достъп до европейските, а и до останалите чуждестранни пазари, тъй като ще следват наложените им от ЕС производствени практики. Те ще имат възможност да реа-

лизират по-голяма част от своята продукция чрез износ и съответно да увеличат печалбите си.

Друг аспект на влизането в сила на отлагателната клауза е отражението ѝ върху инвестициите в страната. До голяма степен тези инвестиции се влияят и от избора на правителство и политиката, която ще се води през мандата му. Приемането на страната за член на ЕС е мощен стимул за чуждестранните инвеститори и същественият факт е, че това приемане ще се случи независимо дали през 2007 или 2008 г.; все пак отлагането ще се разглежда като неблагоприятен знак за инвеститорите. Особено важно е да се предприемат необходимите реформи в съдебната система и в администрацията, за да се ограничат и възможните източници на корупция, която се разглежда като основна пречка пред инвестициите. Тук особено важна е и по-добрата защита на правото на собственост, която да гарантира сигурността на поемащите риск, че усилията им могат да бъдат възнаградени.

България може да компенсира евентуалния негативен ефект върху инвестициите чрез подобряването на част от останалите фактори, определящи в най-голяма степен привлекателността на страната като дестинация за успешни инвестиции. Един от тези фактори е размерът на данъчното облагане, където има възможност за значително подобрение чрез намаляване на данъчно-осигурителната тежест. В противен случай възниква риск от по-нататъшно изоставане на България от конкурентите ѝ, които вече са членове на ЕС като Естония, Литва, Словакия.

Друг възможен неблагоприятен фактор, влияещ върху потока на капитали в страната през 2007 г. е повишаването на лихвените проценти на Европейската централна банка. В момента тези проценти са на много ниско равнище, което предопределя и по-ниската доходност от вложенията в страните от ЕС и насочването на част от капиталите към страни, подобни на България. При повишаването на лихвите, обаче, е възможно инвестициите в българската икономика да не могат да осигурят достатъчна рискова премия и да възникне отлив на капитали. Това, съчетано с възможното задействане на предпазната клауза и със затихването на процеса на приватизация,

би могло да доведе до намаляване на преките чуждестранни инвестиции, което ще се отрази неблагоприятно на икономическия растеж и създаването на нови работни места.

Приемане на еврото

Отлагането на членството в ЕС ще окаже непосредствено влияние и върху приемането на еврото като законно платежно средство (евроизацията) в българската икономика. Евроизацията има няколко много важни положителни ефекта. Това е премахването на премията за валутен риск при вложенията в левове и евро. В момента тази премия се изразява в по-ниски лихви по кредитите, отпускани от кредитните институции, деноминирани в евро спрямо тези в левове, което води и до по-скъпо финансиране в българска валута. Освен това приемането на еврото означава премахване на възможността за възникване на валутна криза и намаляване на вероятността за банкова криза. Еврото е мощен стимул за търговията и туризма в рамките на ЕС, тъй като значително ограничава размера на транзакционните разходи и позволява директно сравнение на цените на стоките и услугите в Еврозоната.

Необходимото условие за приемането на еврото е членство на България в ЕС и преминаването на страната в продължение на поне две години през Валутно-курсския механизъм 2, където трябва да се изпълнят набор от критерии. Част от тях (за бюджетния дефицит, външния дълг, валутния курс, доходността по държавните ценни книжа) са изпълнени и в момента, като основното предизвикателство остава критерия за инфлацията. Инфлацията трябва да се запази на равнище под 3.5% в рамките на две последователни години (2007 и 2008), което е трудно постижимо, ако имаме предвид досегашното ѝ развитие след въвеждането на валутния борд. Следователно, отлагането на членството не може да окаже съществено влияние върху евроизацията на страната и да допринесе за загуби в тази насока.

Вместо заключение

Като цяло забавянето на членството на България в ЕС би имало смесени ефекти върху икономиката. От друга страна, икономическото развитие на страната зависи главно от вътрешната икономическа политика, това е най-мощният фактор, който влияе върху развитието. В този смисъл, независимо от датата на започването на членството в ЕС, икономическите резултати, постигнати от българската икономика са главна отговорност и резултат от действията на българското правителство. Ако то е достатъчно реформаторско, вероятно няма да има отлагане на членството, а дори и да има, то няма да е причина за икономически проблеми в България. Ако правителството няма воля за реформи, можем да очакваме значителни икономически проблеми, независимо от годината, в която България ще се присъедини към Европейския съюз.

ИЗКРИВЯВАНЕТО НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ПАРИ *

Светла Костадинова

Наблюдението ни на практиката с европейските проекти в България и Европа показва, че:

- Редица разточителни проекти не насърчават заетостта и увеличаването на човешкия капацитет, нито допринасят за развитието на регионите или административния капацитет. Примери има в много от оперативните програми, без изключения. Например, финансират се дейности, които така или иначе ще се осъществят от дадени фирми, т.е. реално не е необходимо европейско финансиране, или пък се обучават хора на умения, които просто не се търсят на пазара на труда.
- Невъзможно е да се пресметнат бюрократичните разходи за България, свързани с европейските пари. Въпреки че част от тях се финансират от ЕС, то немалка част се поемат от българските данъкоплатци и затова очакваните ползи са много по-малко. За пример ще посочим, че повече от 800 млн. евро годишно се харчат за бюрокрацията на европейско ниво, свързана с фондовете.
- Правилото, че ако една страна трябва да похарчи парите за определен период или ще ги загуби води до ужасяващото поведение на националната и местна администрация, които просто харчат.
- Предварителният процес на дефиниране на приоритетите и основните насоки за еврофинансиране водят до пълна или много ограничена невъзможност да се финансират дейности, които биха имали много по-голям положителен ефект върху икономиката, отколкото част от настоящите. Правителството, дори и да иска и да вижда, че част от парите са определени за нерелавантни цели, не е в състояние да действа поради съществуващите правила.

* В: *Преглед на стопанската политика*, ИПИ, бр. 386, 25 юли 2008.

- Сложността на структурните фондове (което не винаги означава, че има повече контрол, както се оказва) е причина за големи възможности за измами. Проблемите с тях са една от постоянните причини Европейската Сметна палата да не заверява вече 13 години бюджета на ЕС. С последния си доклад палатата установява, че поне 4 млрд. евро, похарчени от ЕК, просто не е трябвало да отиват по програмите, по които са изразходвани. В последния си доклад одиторите посочват, че само 31% от проверените 90 проекта са изрядни.
- Основната заявена цел на структурните фондове е да намалят разликата в икономическите условия между регионите в Европа. За съжаление, няма убедително доказателство, че това се случва въпреки похарчените милиарди. През 1989 година има 44 региони, попадащи в първата група (най-лоши показатели за безработица, нива на доходите и др. в сравнение със средните европейски). През 2003 от тях 43 все още са в същата група!

Също така, има няколко причини политиците да обичат европейските пари:

1. Да се завърнеш от Брюксел и да дадеш пресконференция, твърдейки, че си успял да договориш допълнителни пари за даден регион, сектор или община, е особено привлекателен стимул за всеки политик.
2. Българското правителство (не само настоящото, но и предишното, свързано с европейската интеграция) се интересува значително повече от конкретния размер на парите, които ще получим, и не толкова от това какви проекти ще се финансират и дали няма да насърчат такова поведение на фирмите и гражданите, че последните да очакват все повече пари било то от правителството, ЕК или друг субект.
3. Получаването на парите от структурните фондове често се цитира като може би единственият ефективен инструмент на ЕК да се намеси в страни като България и да наложи трудните реформи.

4. Да не забравяме, че все повече хора, жители на ЕС имат негативно отношение към Съюза. Резултатите от референдума в Ирландия наскоро показаха, че в тази страна дори има мнозинство по този въпрос. Парите от структурните фондове са най-удобното средство, използвано от комисията, за да си осигури подкрепа и да компенсира обикновените граждани за нанесените вреди. Субсидиите и преразпределителните програми на ЕС са „съвсем естествен” механизъм да се отплатят за това, че бедните региони са част от голямата европейска икономика и понасят понякога безумните европейски регулации в ущърб на нормалната логика.

Евентуален извод е, че май има значителни доказателства за трайни негативни ефекти от структурните фондове за икономиката. По-оптимистичният извод е, че трябва експлицитно да се покажат положителните нетни ефекти, за да бъдем сигурни, че не разрушаваме обществото си, като насърчаваме подобно поведение както от администрацията, така и от всички потенциални получатели.

МОИТЕ ПАРИ ИЛИ ЕВРОПЕЙСКИТЕ ПАРИ? *

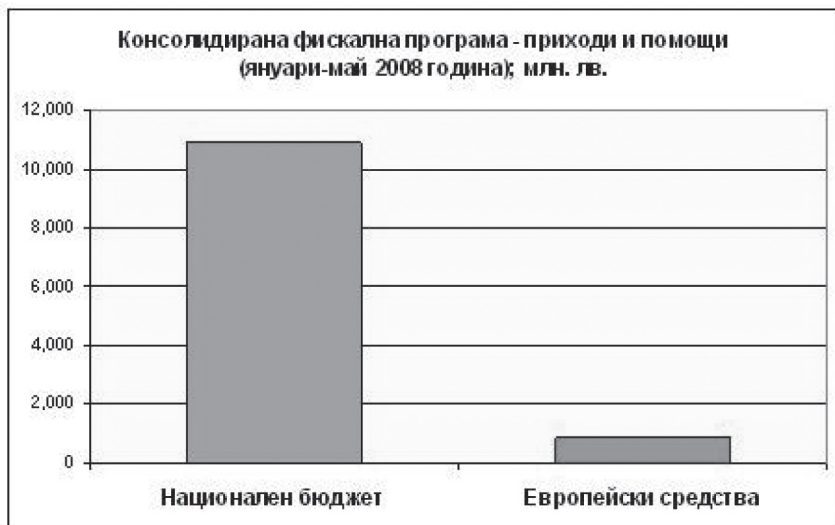
Петър Ганев

През последните няколко години в България непрестанно се говори за европейските средства. Хората стават и си лягат с термина „усвояване“. Създава се впечатлението, че тези средства са от витално значение за живота на българина - без тях няма да има инфраструктура, няма да има селско стопанство, няма да се развиват човешките ресурси и въобще всичко ще отиде по дяволите. Това възприятие обаче е фундаментално погрешно!

Парите, които всички така желаем от ЕС, са много сами по себе си, но те представляват незначителна част от парите, които се завъртат в икономиката ни. При това, нека оставим настрана парите, които не биват преразпределяни и биват движени единствено от пазарните сили - тоест, по-голямата половина. Ако се вгледаме единствено в средствата, които биват преразпределяни от държавата, веднага ще забележим, че те са поне с 10 пъти повече от средствата, които очакваме от ЕС. Казано по-просто, парите, които държавата изземва от джобовете ни под формата на данъци, са поне десетократно повече от европейските пари, които предизвикаха всички тези скандали в последните дни.

Нека илюстрираме тази разлика, използвайки официалните данни. По данни на Министерството на финансите за първите пет месеца на 2008 г. общата сума на приходите и помощите по консолидираната фискална програма е 11,757 млн. лв. - това са парите, които под една или друга форма ще бъдат преразпределени. От тази сума - 10,905 млн. лв. са от националния бюджет (тоест са събрани предимно от данъци и такси), а едва 851 млн. лв. са т. нар. европейски средства. Разликата е повече от очевидна. Истината е, че докато се караме за европейските средства, оставяме на заден план това, което държавата прави с нашите собствени пари.

* В: *Преглед на стопанската политика*, ИПИ, бр. 386, 25 юли 2008.



Източник: Министерство на финансите

Всъщност, усвояването на европейските средства е процес. Използването на подобни данни към средата на дадена година не винаги дава най-реална картина. Затова, нека видим как стоят нещата за периода 2007-2010 година.

За тези четири години очакваните приходи от предприемаческите **програми на ЕС** (ФАР, ИСПА и САПАРД), временните финансови инструменти, както и програмите, финансирани със средства от Структурните инструменти, възлизат на обща стойност **7,171 млн.лв.** (Доклад по Закона за държавния бюджет 2008 г.)

Тази сума наистина звучи сериозно, но колко ще бъдат средствата, с които ще разполага хазната благодарение на облагането с различни данъци през тези години?

За периода 2007-2010 година, приходите в **националния бюджет** определено ще надминат **100,000 млн. лв.** Данните очевидно потвърждават това, което споменахме и по-горе. Дори и да усвояваме без никакви проблеми европейските средства, те ще бъдат в рамките на 5-6% от средствата в националния бюджет - тоест от взетите от мен и от вас пари!

Всички проверки за изразходването на европейските средства водят до скандали. При това там се спазват и се налагат изисквания от вън, тоест възможностите за злоупотреби би следвало да са по-малко. Но какво да кажем за парите в националния бюджет? Мислите ли, че се харчат по-разумно от европейските? След като всички претендират, че с европейските пари се постигат чудеса, тогава защо ни са толкова много пари на разположение на държавата? Дали не е по-добре част от тях да си останат в нашите джобове и въобще да не ни бъдат изземвани?

ПРОБЛЕМИ НА ЛОВА НА ЕВРОПЕЙСКИ СУБСИДИИ *

Красен Станчев

Обсъждането на напрежението с Европейската комисия изглежда крайно неплодотворно. То не обръща внимание на елементарни икономически факти и аксиоми.

Според в-к *Таймс* България вероятно няма да получи около 400 милиона евро европейски субсидии. Става дума за средства в областта на изравняването, „сплотяването” или - на ботанически и европейски език – на „срастването”, „кохезията” и за инфраструктура, и регионално развитие. Ако към тях добавим и предприєжднителните селски програми и субсидиите от общата аграрна „политика”, картината вероятно ще се промени. Но засега и тези субсидии могат да се смятат проблем на изравняването с бенефициентите на другите страни- членки.

Измеренията на проблема

С известно приближение тази сума от 400 милиона евро е равна на около 1,5% от БВП на страната за 2007 г.

Много или малко са тези пари? Нека сравним.

Сумата е два пъти по-малка от бюджетния излишък за първото тримесечие на 2008 г. Част от него са самите европейски субсидии; около 225 милиона евро, постъпили през март. Но излишъкът се трупа и поради намаляването на данъците и ръста на доходите. Този процес ще продължи. Затова може смело да се предположи, че към края на годината загубата на европейски субсидии ще е поне два пъти по-малка от бюджетния излишък за 2008 г. (ако не постъпват повече субсидии от ЕС).

Колегата Велико Димитров оценява брутните загуби от злоупотреби с държавни и общински поръчки за 2007 година на обща

* В: *Преглед на стопанската политика*, ИПИ, бр. 378, 28 май 2008. Съкратен вариант на този текст е публикуван за първи път във в. *Дневник*, 26 май 2008 г.

сума между 400 и 580 милиона лева (т.е. между 200 и 290 милиона евро). Чистите загуби, отчитащи неефективност и алтернативно използване на ресурси на данъкоплатците, са доста повече. Но можем скромно да предположим, че и те са около 1% от БВП. Между другото, общата сума на държавните и общински поръчки за 2007 г. е над 10% от БВП.

И така, елементарната сметка на коляно показва, че вероятните „загуби” на субсидии от ЕС са около десет пъти по-малко от обема на поръчките (ако делът им в БВП се запази) и около три пъти по-малко от предполагаемо свободния ресурс за лесно преразпределяне (нов бюджетен излишък и злоупотреби с поръчки и неефективност).

Естествено тази сметка не е точна. Към нея би трябвало да се добавят преразпределението на влияние и ресурс през бюджетни разходи, дългогодишни проекти (като „Белене”, „тръби” и „потоци”) и сделки с вещни права от името на данъкоплатците. Това са така игрово наречените от хората „заменки”, чиято обща стойност и всъщност пряка загуба за бюджета възлиза също на около 1% от БВП. По отношение на държавните разходи възможната загуба на субсидии е около четиридесет пъти по-малка. За другото няма информация (само част от тях е загатната в закона за бюджета за 2008 г.) и би било излишно навлизане в подробности.

Измеренията на стимулите

За да разберем цялата картина, трябва да разберем каква е ползата от злоупотребата с европейски субсидии и защо е удобно да се съсредоточават усилия в тази насока.

По отношение на ползите изглеждат правдоподобни следните допускания.

За да се спечели (думата не е точна – трябва са каже „вземе”) европейски проект на стойност от около 2 милиона евро, подкупът е около 50 000. Естествено той не осигурява победа в търг или конкурс и обикновено е дължим след процедурата. Но това не е важно,

съществено е очакването. Именно очакването е в основата на стимула за определено поведение. Нека заради простота на мисловния експеримент приемем, че сумата, която подлежи на вземане от данъкоплатците на другите страни-членки, е наистина 400 милиона евро. Тогава стимулт за пласиране на проектите на определени, предварително известни, адреси е около 10 милиона евро. Такъв той бил за онези, които вземат решение или могат да повлияят на вземането на решения. Какъв е стимулт за участниците в конкурси и търгове – за това също са възможни различни предположения. При условно приети административни разходи на изпълнителите от 10 на сто от оборота, сумарното парично изражение на техния стимул би бил равен на 40 милиона евро. Комфортът на осигурения договор е допълнителна полза. От нейната парична стойност можем да се абстрахираме, но тя е не по-малко важна.

Същината на проблемите

Макар и с различни адреси, общата тежест на очакваните разпознаваеми ползи е около 50 милиона евро, около 1/8 от предполагаемата сума. Защо е удобно да се стараяш да я грабнеш?

Една от причините е, че 50 милиона евро са малко повече от разходите на правителството за два-три дни. Разхвърляни по различни бенефициенти, те стават почти незабележими. Усилията за добиването им са нищожни, сравнени с онова, което трябва да се направи, за да влияеш и печелиш икономически чрез проекти като „Белене”, „Тракия” и т.н. На това отгоре това са по-скоро индивидуални и не съвсем публични усилия. Усилията за изгода от въпросните проекти, от насочването на държавни разходи и от сделки с държавни и общински вещни права са колективни, оставят много повече следи. Не че проследяването има особено значение. Обратното, тъкмо защото от големите злоупотреби нищо не следва, прибирането на 50-на милиона евро има видимостта на остане безнаказано.

Очевидно е осъдително – и морално, и юридически – да дадеш част от проектите на брат или приятел. Но рискът очевидно се

схваща като приемлив. Защо? Защото: 1. Договорите за поръчки със средства на данъкоплатците за грижливо пазена тайна; 2. Тепърва трябва да се докаже, че братята и приятелите изпълнители са по-неефективни от конкуренцията; 3. Контролът от името на европейските данъкоплатци е хем далече, хем неефективен. Доказано неефективен: тринадесет поредни години самата Европейска сметна палата не заверява отчета на самата Европейска комисия.

Освен това откак стана ясно през 1999 г., че България върви към членство към ЕС, всички обясняват смисъла на това членство като „достъп до европейските фондове”. Неясно защо обяснението се продаваше и схващаше масово като „наш” достъп до „техни” пари. Начините да се живее по-добре се свеждат до две икономически категории: да правиш нещо, което другите търсят и плащат, или да вземеш от другите. Вторият начин се нарича икономика на прехвърлянето. Нейн частен случай е икономиката на експроприацията. Онзи, който е възпитан, че капитализмът е да вземеш от другите, няма да има особени скрупули да грабне от племето на немците. На това отгоре икономиката на прехвърлянето действително се пропагандира като централен замисъл на съюза. Българското правителство няма да работи за изменението на този замисъл. Ако понечи да каже нещо против него, никой няма да го слуша.

АЛТЕРНАТИВИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ПАРИ *

Адриана Младенова

През последните дни няма как да не си зададем следния въпрос - доколко е решаваща ролята на фондовете от ЕС за българската икономика? Може да бъдем дори по-крайни в разсъжденията си - имаме ли нужда от парите на европейските данъкоплатци, за да се развива икономиката ни, за да се увеличи стандартът на живот на населението? В съвременната научна литература няма доказателства, че помощите подпомагат икономическия растеж и правят хората по-богати. Напротив, те са извор на корупция, изкривени икономически стимули, култура на зависимост. Малка група хора действително може да печели от субсидиите и фондовете, но за кратък период от време и то за сметка на други. Защото при преразпределението винаги някой печели за сметка на друг. Не това е в основата на икономическия просперитет.

В едно от научните изследвания ¹ за ефекта на структурните фондове се прави заключението, че европарите изкривяват пазарните сигнали и пазарните механизми и в някои случаи имат негативни последици. Програмите на ЕС водят до създаването на бизнес, който изисква висока научна и технологична база, към региони с преобладаваща неквалифицирана работна ръка. Резултатът е по-ниско икономическо развитие отколкото биха постигнали тези региони, ако се развиваха друг тип отрасли, които изискват по-малко квалифицирани работници. От своя страна, пазарът насочва ресурсите според конкурентното предимство на регионите и следователно, оскъдните ресурси се използват най-оптимално.

В същото време няма как да не се съгласим, че в България имаме нужда от по-добри пътища, по-квалифицирана работна сила, по-ефективно земеделие, по-ефективна администрация. Каква е алтернативата на спрените „европейски“ пари, за да се разрешат проблемите в тези сектори?

* В: *Преглед на стопанската политика*, ИПИ, бр. 386, 25 юли 2008.

¹ Виж: Henry Overman and Karen Midelfart-Knarvik, *Delocation and European Integration: Is Structural Spending Justified?*, *Economic Policy*, October 2002.

Земеделие

Алтернативата: повече свободен пазар и икономическа свобода и по-малко интервенции. Въпреки че е най-субсидираният сектор от българската икономика (чрез държавни помощи, предприєдинителни програми и пр.), земеделието изостава значително спрямо останалите сектори. Намаление в добавената стойност и отрицателен принос на сектора към икономическия растеж на страната се отчетоха не само през миналата година (когато сушата доведе до рекордно ниски добиви), но това е тенденция, която се наблюдаваше през последните три години. В страната преобладават малките, фамилни стопанства, които работят неефективно, прекалено са трудоемки и често разчитат да оцеляват благодарение на помощи. Например, в едва 1.6% от краевефермите в страната се отглеждат повече от 20 крави.

Но дали наливането на пари и раздаването на помощи е отговор на проблемите в сектора? За съжаление не, дори ги влошава в дългосрочен план. Антипазарните механизми като раздаване на помощи и фиксиране на цените не помагат на хората, не ги учат на предприемачество, а ги правят зависими, ограничават мисленето им в рамките на бюрократични процедури, учат ги на грешно поведение и начин на мислене. Защото в тези условия - на протекционизъм, вмешателство и подпомагане, по-успешни стават тези, които умеят да отговорят на административните изисквания. А често това не са предприемачите, които търсят да задоволят пазара по най-ефективен начин.

Инфраструктура

Алтернативата: публично-частни партньорства и привличане на капитал от частния сектор за изграждане и реконструкция на пътища, летища и др. инфраструктурни обекти. Съществуват различни форми на публично-частни партньорства - отдаване на концесия, приватизация, оперативен лизинг, инвестиции на зелено. По този начин част от пазарния риск се пренася върху частния сектор, който осигурява финансиране, но и печалбата остава за него. Из-

ползването на частни капитали води до стимули за по-ефективно изразходване на средства и по-високо качество на продукта или услугата.

Според данни на Световната банка ежегодно се инвестират между 60 и 100 милиарда долара в развиващите се страни от частни компании в инфраструктурни проекти в областта на транспорта, телекомуникациите, енергетиката, ВиК. В някои региони (Латинска Америка, Източна Азия) те представляват около 40% от общите инвестиции в инфраструктура.

Научни изследвания и човешки капитал

Алтернативата: реформа в образователната система. Трябва да се създадат стимули за повишаване на качеството на образование, което може да стане единствено по пътя на конкуренцията. За да се борят за студенти и да си сътрудничат с бизнеса, университетите трябва да могат сами да определят таксите и броя на студентите, както и специалностите, които да предлагат. Центровете на научните изследвания и иновациите трябва да станат университетите, които да търсят финансиране от частния сектор. Първите крачки в правилната посока вече бяха направени в сферата на училищното образование чрез делегирани бюджети на училищата, предоставяне на по-голяма автономност на директорите, въвеждане на матури и на принципа “парите следват ученика”.

Научните постижения също се движат от пазарните сили и от бизнес интересите на предприемачите. Практиката показва, че най-големите изследователски институти в света се финансират в голяма степен от дарения на физически лица или фирми, от поръчки на частни корпорации, от неправителствени организации и университети. Данните сочат, че частните ресурси съставляват значителен дял от сумите, които се дават за развитието на науката. През 2003 г. над 63% от средствата за изследвания и проучвания в САЩ идват от бизнеса, а около 5% - от НПО и университети.

Административен капацитет

Алтернативата: По-малко преразпределение и държава означава по-малка и ефективна администрация. Когато ролята на държавния апарат не е да раздава чужди пари на други хора, да определя кой заслужава финансиране и кой не, а се свежда до защита на правата на собственост, създаване на закони и правила, които важат за всички и служат за създаване на по-ефективна бизнес среда, тогава и капацитетът на администрацията ще се повиши, ще има средства за по-високи заплати.

Вместо заключение

За съжаление, за липсата на ефективна съдебна система, разрушена репутация, ширещата се корупция алтернативи няма? Това са истинските проблеми, които трябва да присъстват в дневния ред на обществото. Докладите на ОЛАФ и действията на ЕК не са толкова страшни, защото ни заплашват от спиране на еврофондовете, а защото показват, че в България законите не важат за всички и няма механизми за защита на правото на собственост. А това са предпоставките за съществуването на пазарна икономика.

НЕСВОБОДНИТЕ СВОБОДНИ ПРОФЕСИИ В ЕС И БЪЛГАРИЯ *

Невена Пенчева и Калин Бочуков

В момента свободните професии в Европейския съюз се регулират на ниво национално законодателство или саморегулация от професионалните организации.

След анализ на пазара, на който работят юристите, нотариусите, счетоводителите, архитектите, инженерите и фармацевтите в Европейския съюз, Европейската комисия констатира, че в националните законодателства или при саморегулирането в страните-членки, съществуват пет категории правила, които ограничават конкуренцията в сектора. Това са:

- 1) задължителните цени,
- 2) препоръчителните цени,
- 3) законите за ограничения за реклама в сектора,
- 4) условията за достъп,
- 5) законите, които определят структурата на фирмите и техните функции.

Задължителни цени

Задължителните цени са най-радикалния подход за ограничаване на конкуренцията, защото те намаляват или премахват предимствата, които предоставят свободните конкурентни пазари за потребителите. В момента, в по-голямата част от страните-членки, хонорарите за услугите, предлагани от тези професии, се базират на

* Изследването, с оригинално заглавие *Степен на регулация на свободните професии в Европейския съюз*, е публикувано в *Преглед на стопанската политика*, бр. 332, 29 юни 2007. Авторите - Невена Пенчева, студент в Simon Fraser University, Канада, и Калин Бочуков, студент в IPI-RI, Страсбург, Франция, бяха стажанти в ИПИ.

свободното договаряне между потребителите и хората, които предлагат услугите си в сферата на свободните професии. Но съществуват също и страни, в които Комисията е констатирала наличието на фиксирани цени на услугите. В Германия, например, съществуват фиксирани цени на услугите за данъчните съветници. Също така, в Германия и Италия съществуват минимални цени за архитектите, а максимални цени за юристите съществуват в Италия. Дори и в някои случаи максималните цени да предпазват потребителите от излишни разходи, Комисията смята, че могат да бъдат приложени някои механизми, които по-малко влияят на конкуренцията.

Препоръчителни цени

Препоръчителните цени имат неприятни последици върху конкуренцията, защото те биха улеснили предлагачите услуги да определят свои цени. Комисията е констатирала, че в малко страни-членки, като например Австрия и Белгия, има публикувани препоръчителни цени за услугите на юристи, архитекти и счетоводители.

Ограничение за реклама

Рекламата може да подпомогне конкуренцията, в смисъл че тя осведомява потребителите за различните предлагани услуги и им помага да направят своя избор. Също така, рекламата, която сравнява различни продукти на различни фирми, може да стимулира конкуренцията, и по-точно фирмите, които току-що навлизат на даден пазар, а също така и тези, които искат да пуснат свой нов продукт или услуга. В Европейския съюз голям брой свободни професии са подложени на специфични регламентации, свързани с рекламата. В някои случаи, като например във Франция, рекламата на нотариуси е изрично забранена. В други страни регламентацията за реклама върху свободните професии не е ясно дефинирана, което кара представителите на тези свободни професии да се рекламират, заобикаляйки закона.

Условия за практикуване

Прекаленото регулиране и ограничението за получаване на лиценз за практикуване е среда, която може да има негативни последици за конкуренцията и за качеството на предлаганите услуги. В по-голямата част от страните в ЕС, свободните професии са подложени на ограничения за достъп за практикуване. Например, съществуват условия за минимална продължителност на образованието, приемни изпити за професията и минимален стаж по специалността. В някои страни от ЕС професиите на фармацевт и нотариус са подложени на количествени ограничения по демографски и географски критерии. В момента ЕС приключва предложение за директива за реформиране на режима за признаване на професионалната квалификация. Целите на тази реформа са да създадат единен план за либерализиране на услугите, предлагани от свободните професии, а също така и да улеснят признаването на квалификацията в Европа.

Структура на фирмите и техните практики

Регулирането на структурата на фирмите може да има негативни икономически последици, ако те затрудняват предлагачите свои услуги адвокати, лекари или архитекти да предлагат нови услуги за своите клиенти или на нови цени.

В ЕС определени професии са обект на специфични правила, отнасящи се до структурата на фирмите.

Европейската комисия признава факта, че една част от законите мерки, които се прилагат в сектора на свободните професии, са наложени с право, но тя констатира също, че могат да бъдат приложени механизми, улесняващи и благоприятстващи конкуренцията.

Възможност за прилагането на правилата за конкуренция, определени в договора за ЕС

В рамките на Европейското право за конкуренцията е необходимо да се направи разлика между отговорността, която поемат професионалните организации и тази на държавите-членки.

Фактически, когато страната-членка преотстъпи правото си да взима решение на някое професионално сдружение без да посочи ясно кои са целите от обществен интерес, които трябва да се спазват и без да запази правото си на последно решение, може да бъде обвинена като отговорна за всички нарушения, които биха могли да последват. Също така, за мерките, предприети от професионалните сдружения, могат да бъдат държани отговорни членовете на тези свободни професии и техните сдружения, съгласно чл. 81 от Европейския договор.

Позицията на Европейската комисия и нейните предложения

Както се вижда от многобройните емпирични изследвания, крайните ограничения върху свободните професии може да

- имат негативни последици за потребителите,
- ограничат силно конкуренцията между предлагащите дадени услуги,
- да стимулират хората, които работят в сектора, да бъдат по-малко ефективни,
- да обезкуражат упражняващите такива професии да намалят цените на своите услуги и да подобрят качеството им.

Сравнителна таблица

	Адвокат	Инженер	Фармацевт	Нотариус	Счетоводител, Одит	Архитект
Австрия	- Мин. цени - Препоръч. цени - Частични ограничения за реклама Високо ниво на регулация за право на практикуване	- Препоръч. цени Високо ниво на регулация	- Частични ограничения за реклама Средно ниво на регулация	- Максимални цени – Препоръч. цени - Частични ограничения за реклама Високо ниво на регулация	- Препоръч. цени Високо ниво на регулация	- Препоръч. цени - Частични ограничения за реклама Високо ниво на регулация
Белгия	- Частични ограничения за реклама Средно ниво на регулация	Няма регулации за право на практикуване	Средно ниво на регулация	- Мин. цени - Максим. цени -Препор. цени Високо ниво на регулация	- Частични ограничения за реклама Средно ниво на регулация	- Препор. цени Ниско ниво на регулация
Великобритания	Средно ниво на регулация	Няма регулации	Средно ниво на регулация	Средно ниво на регулация	Средно ниво на регулация	Няма регулация
Германия	- Минимални цени Средно ниво на регулация	- Мин. цени - Макс. цени Средно ниво на регулация	Ниско ниво на регулация	- Мин. цени – Макс. цени – - Частични ограничения за реклама Високо ниво на регулация	- Частични ограничения за реклама Средно ниво на регулация	- Мин. цени – Макс. цени - Препор. цени - Частични ограничения за реклама Ниско ниво на регулация
Гърция	- Забрана за реклама Средно ниво на регулация	Частични ограничения за реклама	- Забрана за реклама Високо ниво на регулация	-Мин. цени -Макс. цени - Забрана за реклама Високо ниво на регулация	-Задължителни фиксирани цени –Препор. цени Средно ниво на регулация	Частични ограничения за реклама
Дания	Ниско ниво на регулация	Няма регулации	Ниско ниво на регулация	Ниско ниво на регулация	Ниско ниво на регулация	- Препор. цени - Няма регулация за право на практикуване
Ирландия	- Забрана за реклама Ниско ниво на регулация	- Частични ограничения за реклама - Няма регулации	- Забрана за реклама Ниско ниво на регулация	Ниско ниво на регулация	Ниско ниво на регулация	- Препор. Цени - Частични ограничения за реклама - Няма регулация за право на практикуване

Испания	- Препор. и цени - Частични ограничения за реклама <i>Средно ниво на регулация</i>	<i>Средно ниво на регулация</i>	<i>Средно ниво на регулация</i>	- Мин. цени - Макс. цени забрана за реклама <i>Високо ниво на регулация</i>	<i>Ниско ниво на регулация</i>	- Препор. цени <i>Средно ниво на регулация</i>
Италия	- Мин. цени - Макс. цени - Частични ограничения за реклама <i>Средно ниво на регулация</i>	- Мин. цени - Частични ограничения за реклама <i>Средно ниво на регулация</i>	Високо ниво на регулация	- Макс. Цени - Забрана за реклама - Географски и демографски критерии на назначаване <i>Високо ниво на регулация</i>	- Мин. цени (за експерт-счетово- дители) - Макс. цени (за експерт-счетово- дители) - Частични ограничения за реклама <i>Високо ниво на регулация</i>	- Мин. цени - Забрана за реклама <i>Средно ниво на регулация</i>
Люксембург	- Частични ограничения за реклама <i>Средно ниво на регулация</i>	- Мин. цени - Препор. цени забрана за реклама <i>Средно ниво на регулация</i>	- Частични ограни- чения за реклама <i>Високо ниво на регулация</i>	Високо ниво на регулация	- Частични ограничения за реклама <i>Ниско ниво на регулация</i>	- Забрана за реклама <i>Ниско ниво на регулация</i>
Португалия	- Препор. и цени забрана за реклама <i>Средно ниво на регулация</i>	Средно ниво на регулация	- Забрана за ре- клама - <i>Високо ниво на регулация</i>	Високо ниво на регулация	- Задължител- ни фиксирани цени – Препор. и цени - Частични ограничения за реклама <i>Средно ниво на регулация</i>	Ниско ниво на регулация
Финландия	Няма регулация за право на практикуване	Ниско ниво на регулация	Високо ниво на регулация	Няма регулация за право на практикуване	Ниско ниво на регулация	Ниско ниво на регулация
Франция	- Частични ограничения за реклама <i>Високо ниво на регулация</i>	Ниско ниво на регулация	- Частични ограни- чения за реклама <i>Средно ниво на регулация</i>	- Мин. цени - Макс. цени - Забрана за реклама <i>Високо ниво на регулация</i>	- Забрана за реклама - <i>Високо ниво на регулация</i>	Високо ниво на регулация

Холандия	Ниско ниво на регулация	Ниско ниво на регулация практикуване	Ниско ниво на регулация	- Макс. цени Средно ниво на регулация	Средно ниво на регулация	- Частични ограничения за реклама - Няма регулация за право на практикуване
Швеция	Ниско ниво на регулация	Няма регулации	Високо ниво на регулация практикуване	Ниско ниво на регулация	Ниско ниво на регулация практикуване	Няма регулации
България	- Стаж - Мин цени - Задължително членство в колегията - Препор. цени - Забрана за реклама	- Задължително членуване в Камарата - Задължителен стаж - Мин. цени - Няма информация за ограничения за реклама - Регистрация на договорите	- Задължително членство в Български Фармацевтичен съюз - Стаж - Задълж. фармацевтично образование за да притежават аптека - Фармацевтът може да открие само 1 аптека и задължително работи в нея (може да има верига аптеки) - Фармацевтът не може едновременно да бъде собственик и дистрибутор - Няма забрана за реклама на аптеки	- Изискване за брой нотариуси на брой хора - Пожизнено право за практикуване на професията - Фиксирани цени за административни услуги - Забрана за реклама - Задължителен минимален стаж - Задължително членство в Нотариалната Камара - Задължително българско гражданство - Могат да се сдружават	- Минимални цени - Задължително членство в ИДЕС - Частични ограничения за реклама - Няма ограничение за структура - Ограничена публична информация - Задължи-телен стаж	- Задължително членуване в Камарата - Задължителен стаж - Проектантите да не са собственици на строителни фирми - Минимални цени - Регистрация на договори за проектиране - Няма информация за ограничения за реклама

БЮДЖЕТНИЯТ ПРОЦЕС НА СЪЮЗА ТРЯБВА ДА СЕ ПРОМЕНИ ИЗ ОСНОВИ *

Красен Станчев

Либералните мозъчни тръстове от нова Европа преобразиха бившите комунистически страни. Те намираха пазарни решения на проблемите, с които трябваше да се справят техните общества. Сега освобождаването на избора у дома изисква освобождаване и на ЕС. Затова неотдавна дузина либертарианци излязоха с инициатива за преобразуване на съюза, започвайки от неговото финансиране. Мотото е: Ctrl+Alt+Del. “Рестартиране”: контрол над разходите, отчитане на алтернативите и изтриване на неефективността.

Предефиниране на правилата

Основният проблем на ЕС е в неговия бюджет и доста точно се описва от известната в теорията на игрите и икономиката “дилема на затворника”: по-добре изглежда онзи, който използва другите, но не дотам, че да излезе от играта с явна полза. Естествено по този начин бюджетът не обединява, а разединява членовете на съюза. Дилемата може да бъде решена само с предефиниране на правилата на основата на:

- национални вноски като процент от БВП,
- премахване на “собствените” източници на финансиране на органите на съюза,
- либерализация на търговията,
- забрана на “европейски данъци” и на т.нар. корекции и отстъпки.

Това ще изисква и охлаждане на амбициите на ЕС. С негови средства следва да се финансират само общи проекти на конкурентна основа. Преразпределението ще дойде от само себе си, а не като самоцел. Като самоцел то възпроизвежда “дилемата на затворника”.

* В: *Преглед на стопанската политика*, ИПИ, бр. 379, 06 юни 2008. Първоначално текстът е публикуван във в. *Дневник* на 03 юни 2008.

Регулирането трябва да се насочи към либерализиране на размяната на фактори на производство и вътре в съюза, и глобално. Трябва да се изведат от употреба общата аграрна политика, регионалните и изравнителните програми (може би с изключение на инфраструктурата) и скритите субсидии на фирми чрез европейско регулиране - борбата с климата, поддържането на утопии чрез програми като “Натура 2000”, “Галилео” и различните “рамки” за финансиране на изследвания и университети. Регулирането трябва да прави възможно частното финансиране на тези области, а не да изнемва ресурс, за да го изпрати обратно в страна-членка във вид на програма или проект (за които не е ясно кой има нужда от тях).

Особен проблем са външните програми, тези за съседни и далечни страни, които не са членове на ЕС. Тези програми имат смисъл, само ако прокарват икономическа свобода и пазарни решения. По-голямата част от тези страни никога няма да станат членове на съюза.

Ако не бъде постигнато общо съгласие по посоката и предполагаемите резултати на промяна на бюджетните правила на ЕС, бюджетът му трябва да бъде намален. Авторите на концепцията разбират, че е по-лесно да се каже, отколкото направи (става дума за около 15 души. Всъщност основната работа е дело на Рута Вайниене от Литовския институт за свободен пазар. Останалите сме нейни съветници.).

ЕС не е цел сам по себе си. Той е средство за постигане на общоевропейски цели. Те не се обсъждат или са неразбираеми. Бюджетът на ЕС се използва за сметка на други членове и за самоцелно поддържане на цели и програми на съюза.

Обосноваване

Важно е да се разясни какво и защо се предлага. ¹

Ако не се реформира приходната част в посочената посока (вноска като процент от БВП), най-вероятно ще се засили отрицателното въздействие на сегашните източници на приходи. Най-отрицателно

¹ Пълният текст може да бъде намерен на английската страница на ИПИ <http://www.ime.bg>

въздействие има възгледът за общоевропейски данък, който сега съществува в бюджета на ЕС чрез ДДС (впрочем с неточности и изкривяващи пазарните цени ефекти), но най-вероятно ще бъде предложен като естествено усъвършенстване на системата. Това може да стане пряко, но може и по косвен път, например, чрез уеднаквяване на данъчните основи и унифицирането на данъчната отчетност.

Не по-малко важно е, че като самостоятелен извор на доходи за ЕС европейският данък хем ще подкопае суверенитета на страните-членки, хем, намалявайки данъчната конкуренция в съюза, ще изисква от по-бедните членове да се развиват по-бавно. С такъв данък няма да се осигури функционирането на общия пазар, за който много по-важно е премахването на съществуващите пречки пред движението на капитали, конкуренцията от други юрисдикции ще се засили, а заедно с него и недоволството на гражданите на Европа от ЕС.

Бюджетът за 2007 - 2013 г. изглежда доста ирационален. Към 38% от него са за т.нар. кохезионна политика, 32 - за обща аграрна, 7 - за "селско развитие" и малко над 10% - за политика в областта на конкурентността, каквото и да означава това. За сигурност, свобода и управление на закона са предвидени разходи за около 1% и за външни работи - малко над 6%. Иначе казано, поне над 70% от бюджета на ЕС отиват за политика на преразпределяне, което по принцип не е работа дори на националните правителства. На това отгоре проследяването на тези средства е по-трудно, а обосноваването на тази политика - почти невъзможно.

Над 85% от бюджета на съюза почива на хипотезата, че финансовото интервениране решава проблемите на селското стопанство, развитието на регионите и конкурентността. Опитът показва, че това не е така, а теорията доказва, че това не може да бъде така. Един от проблемите е, че никой не може да предвиди и обоснове какъвто и да е размер на интервенцията. (Затова тя не се поддава и на бюджетиране.) Между другото, интервениране с цел кохезия противоречи на интервенирането с цел конкурентност. Но първото е 6-7 пъти по-важно в бюджета на съюза до 2013. А общата аграрна политика противоречи на целите на развитието на благосъстоянието на европейските граждани.

Изглежда, че съюзът се опитва да прилага централно планиране, което се проваляше постоянно в продължение на 45 години в страните от нова Европа. С малки изключения (българските водачи не са сред тях) политическите лидери на тези страни предпочитат да сочат грешките на новите си колеги по съюзна линия.

МАЛКА СТРАНА – ГОЛЯМ ПРИМЕР *

Виктория Кързън Прайс

Малките западни държави обикновено са богати. Главната причина е, че те търгуват повече от големите. Австрия (след 1918 г.), Белгия или Люксембург запазват независимостта си благодарение на късмет. Много малки държави изчезват между XVII и XX век. Но Швейцария, Холандия и някои други оцеляват. Географското положение помага, но съществено е, че те са значими търговци, достатъчно са богати, за да наберат силна армия или флота. Свободната търговия е част от историята на политическо им оцеляване.

Швейцария е най-любопитният случай. През XII век неколцина смели мъже от планината прокарват мост над алпийското ждрело на река Ройс и превръщат една глуха долина в главен търговски път към прохода Сен Готар. Планинските жители забогатяват от таксите за преминаване по моста, от хубавите хотели за уморените пътници и от това, че те сами търгуват между Северна и Южна Европа. С богатството си те “купуват свобода”: плащат на император Фридрих II, за да се спасят от местния владетел Рудолф Хабсбургски (точната сума не е известна). Така те получават правото сами да избират съдиите си, да решават делата си и да не зависят от никого. Когато наследниците на Рудолф осъзнават, че малката, богата и стратегически важна група планинци са се освободили, изпращат армия да ги завладеет. Но трите кантона на Швейцарската Конфедерация вече притежават достатъчна военна мощ и любов към свободата, за да отблъснат нападателите.

* Това е силно съкратен от Красен Станчев вариант на слово, изнесено на срещата на Обществото “Мон Пелерин” в Исландия, с нейното любезно разрешение; пълният текст на словото може да бъде прочетен в *Икономически знания по интернет*, ИПИ.

Любовта към свободата, договорите и пряката демокрация

Любовта към свободата се разпространява бързо: Швейцария датира от 1292 г., когато три планински общини (Ури, Швиц и Унтървалден) се заклеват тържествено и тайно да отстояват заедно свободата си от Хабсбургите и от когото и да било друг. Постоянните битки създават вътрешните връзки в интересния, възникнал с времето сбор от северняци, южняци, немци, французи, италианци, романши, католици, протестанти, планински селяни и търговци. Швейцария, преди и наред със САЩ, е една от малкото наистина договорни държави, създавани някога. Повечето от другите са сътворени чрез завладяване и подчинение. Швейцария възниква от доброволни споразумения, подкрепяни от малки суверени общности вече около 800 години. И оцелява, обкръжена от агресивните национални държави - Франция и Германия (основателки на днешния ЕС).

Друг аспект на свободната и доброволна природа на швейцарската държава е системата на пряка демокрация. Трите първоначални кантона не са нищо друго освен високи планински долини, в които суровият климат е наложил дисциплиниращи и напредничави стратегии за оцеляване. Било е безсмислено да се отглежда добитък на самостоятелни малки пасища. Земята е трябвало да бъде обработвана колективно, без място за грешки. Така всички способни мъже са вземали заедно важните решения. Новоприсъединилите се към първоначалните три кантона, изискват да бъдат част от тази невероятна институция. Пряката демокрация е част от сделката. До ден днешен швейцарците постоянно гласуват по всякакви въпроси на общинско, кантонално и федерално ниво. Гласуванията често са противоречиви. Например, през март 2005 Женева гласува: а) да не се увеличават данъците, б) да не се намаляват помощите за безработни и в) да се направи промяна в конституцията за въвеждане на изискване за балансиран бюджет. Това влуди политическите партии; избирателите всъщност казаха: “намалете заетостта в и преразпределението през държавния сектор”. (Затова леви и десни партии се стремят да ограничат правото на референдум, борейки се уж за “ефективност” на правителството. Засега вироглавите избиратели отхвърлят тези идеи.)

Пряката демокрация е основната пречка, поради която Швейцария не може да се присъедини към ЕС: всяка европейска директива би била подложена на референдум с много малки шансове за успех. Политическата класа иска швейцарците да се присъединят към ЕС и да премахнат пряката демокрация.

Държавно преразпределение, гратисчии и данъчна конкуренция

Въпреки пряката демокрация, в Швейцария делът на правителствените разходи към БВП е равен на средния за страни-членки на ОИСР, особено след ръста на социалните разходи след 1980 г. Това доказва, че не съществува закон срещу икономическото самоубийство, че демократични страни могат свободно да решат да рушат икономиките си. Все пак Швейцария не е стигнала чак дотам. Все още има надежда, че упованието в собствените ѝ сили ще измести доброжелателите, които искат светът да бъде по-добър, по-мил и да загладят острите ръбове на капитализма. Швейцария още не е избягала от общата “тенденция на времето”, обхванала Западна Европа след 1945 г. и започнала да отслабва едва сега, вследствие на нулевия икономически растеж и високата безработица.

За разлика от ЕС Швейцария не е обърнала гръб на свободната търговия, ако не се брои селското стопанство. Тя не защитава търгуемите си стоки и винаги е впечатлявала с откритостта си по отношение на повечето услуги – правни, застрахователни, банкиране. Причината е проста: в другите демокрации партиите винаги се опитват да получат подкрепа от периферни избиратели, предлагайки на различни групи привилегии (гарантирани чрез протекционизъм), игнорирайки мнозинството граждани. Това просто не работи в Швейцария. Тук всяко такова предложение разделя страната на многобройни общински фракции: религиозни, етнически, езикови, професионални, географски и т.н. Печелещите и губещите биват веднага разпознавани, вторите протестират бурно и изискват отделен референдум. Нужно е много дълго време, за да се промени каквото и да било, дори когато е ясно на всички, че промени спешно трябва да бъдат направени.

Гратисчии в Швейцария са най-вече фермерите. Те наследяват това положение от миналото, нещо като 60-годишно „благодаря, че ни спасихте от глада по време на Втората световна война.” Има и паразитни картели, които оцеляват по-скоро в сектора на нетъргуемите стоки - сделки с имоти, медицински услуги и търговия на дребно, откъдето идват високите швейцарски цени. Но и тези привилегии изчезват под натиска на конкуренцията, наложена на Швейцария от СТО и/или ЕС. Силата на селското лоби отслабва с избледняването на спомените от военните години. Други хищници общо взето не съществуват: няма големи обществени монополни доставчици на услуги, няма субсидирани “национални шампиони” („Суисеър” спокойно фалира) и индустриална политика изобщо не съществува.

Нужна е по-голяма фискална конкуренция между кантоните, отколкото е в момента; те тайно се картелират и данъчното съревнование е по-скоро изключение. Но това не включва хармонизация на кантоналните данъчни ставки. Различните ставки установяват равновесие: богатите и икономически динамични кантони са по-скоро с високи ставки. Бедните, доминирани от селскостопански производства, се стремят към по-ниски такива (и получават различни федерални субсидии). Автомобилът и добрата пътна мрежа може и да пречи до някаква степен на традиционното равновесие, имайки предвид, че все повече хора избират да живеят в кантони с ниски данъци и да работят в такива с високи ставки, създавайки огромни задръствания по пътищата в час пик.

Фискалният федерализъм се разпростира до нивото на общините, които са над 3 000. Местните данъчни юрисдикции са много близо една до друга. Хората са бдителни. Не може да си изхвърляте боклука в кофите за смет на друга община – ще ви разпознаят и глобят, и вашето дете-кандидат за ясли там ще бъде записано последно в списъка на чакащите.

Ето каква е картината: 3 000 общини, взимащи автономно своите решения в страна с население от 7,2 млн. Това прави средно по 2 400 жители, от които вероятно само две трети имат право на глас. Този факт, в комбинация с пряката демокрация, осигурява на хората удивителна възможност да управляват политическата си

съдба. Средната тежест на гласа на избирателя е 1/1 800, а в Обединеното кралство е 1/40 000 000).

Толерантност

Швейцария функционира, защото федерализмът е приложен в екстремна форма. Принципът на субсидиарността (решенията се вземат на равнището на отделния човек) е почти религия. (В ЕС този принцип работи по обратния начин: решенията се спускат на равнището на частта.) Публичните разходи са разделени по равно: $1/3+1/3+1/3$ между федерацията, кантона и общините. Само федералната $1/3$ изисква широки преговори, остатъкът е разпределен на местно равнище, между до голяма степен хомогенни групи. Така никой не принуждава малцинства, говорещи френски или италиански да правят същото, което прави германското мнозинство. Съдбата на всяка общност се движи по собствени пътища.

След Виенския конгрес от 1815 г., кантонът Берн придобива някои нови територии в планините Юра, на границата с Франция. Жителите на новата провинция са французи и германци, католици и протестанти, но ясни граници няма. Едва след Втората световна война езиковото разделение започва да надделява над религиозното и се появява движението “Фронт за освобождение на Юра”. След 20-годишна борба и една насилствена смърт, през 1975 г. е създаден френскоговорящият кантон Юра. Процесът на това създаване обаче не свършва още 20 години. Това става чак през 1995 г., когато откъснатата община Велерат (70 гласоподаватели, повечето говорещи френски) избира да премине към Юра.

Поуката

Историята на Швейцария от 1291 г. до създаването на кантона Юра през 1995 г. е една и съща. Хора, имащи малко общо, но запазили желание за независимост и любов към свободата, се обединяват, за да не им изземват онова, което притежават. Разделянето на политически единици на миниатюрни елементи вероятно съдържа разходи по линия на пропуснати икономии от мащаба, но със сигурност създава легитимност на държавата.

Държавите постигат подчинение по три начина: репресия, подкуп или съгласие. Повечето модерни демократични държави рано или късно използват и злоупотребяват с втория от изброените (политическата класа подкупва периферни гласоподаватели, за да поддържа властта си). Населението се обезкуражава от безкрайното преразпределяне на доходи и от правителствените разходи, а управниците трябва да се справят с нарастващото недоволство и потиснатост на електората. Изкуството на демократичното правителство е в постигането на нужното съгласие от управляваните чрез легитимност. В този случай не е необходимо оскъдните средства да се прарасват за репресии или да бъдат неправилно насочени и похабени. Те остават сред гражданското общество, чиито членове могат да преследват целите си в мирен просперитет. Това е примерът на Швейцария.

Историята ѝ показва и колко греша ЕС, стремейки се да регулира все повече и повече области от федералната си централа в името на “изграждането на Европа”. На това ниво ЕС не може да се радва на каквато и да е легитимност, въпреки че използва пълния си бюджет за постигането на подчинение чрез подкуп. Системата не работи - бюджетът е твърде малък. Може да се очаква, че един ден ЕС ще е изправен пред избора между репресия (която е невъзможна и неприемлива) или просто неглежиране на обстоятелството, че законите не се изпълняват (което също е вредно и от икономическо, и от политически гледище).

ИРЛАНДИЯ – „КЕЛТСКИЯТ ТИГЪР” *

Методи В. Методиев

Ирландия е малка островна страна в периферията на Западна Европа. В продължение на около два века тя е една от най-бедните страни в Европа.

Населението на Ирландия е приблизително 4 млн. души “Зеленият остров” има едно от най-младите населения в Европа. Около 41% от населението попада във възрастовата група под 25 години, докато за Европа този процент е средно 30.

Ирландия е стабилна парламентарно-демократична република. Парламентът е съставен от две камари (горна и долна). Ирландия е член на ЕС от 1973 г.

Предистория – икономическа ситуация след

Втората световна война

След придобиването на независимостта си, Ирландия е бедна страна с икономика, основана на селското стопанство, без индустриална база и с малък експорт. През 1932 г. в опит да се изгради местна индустриална база се въвеждат мита върху вноса, вариращи от 15% до 75%, които на практика водят до затваряне на икономиката. Тези развития съвпадат и със световната икономическа депресия. С цел да запази вътрешния пазар за ирландския капитал, управляващата партия прокарва закон, който забранява на чуждестранни лица да притежават мажоритарна собственост в производствени предприятия, който акт ефективно държи чуждия капитал извън икономиката на Ирландия.

* Статията е публикувана първоначално във в. *Дневник*, 13 септември 2006. „Келтски тигър” е наименование на република Ирландия, използвано за първи път през 1994 г. от Морган Стейнли. Наименованието е аналогия на „източноазиатски тигри“, използвано за Сингапур и Хонконг в периода на 80-те години, когато се наблюдава бърз икономически растеж на икономиките им.

По време на Втората световна война и след края на войната, последователните правителства продължават протекционистичните политики, а също така държавната намеса в икономиката е на много високо ниво.

През 50-те години става ясно, че протекционистичните политики не могат да осигурят икономически растеж. Ирландските управляващи по онова време осъзнават, че единственият начин за малка и бедна на природни ресурси икономика като ирландската да просперира, е да осигури широк достъп до външните пазари и да подобри конкурентоспособността си.

През 1957 г. започва нов период на отваряне на ирландската икономика с отпадане на забраната чуждестранни лица да притежават мажоритарна собственост в производствени предприятия и освобождаването на печалбите от експорт в промишления сектор от данък печалба. Промените продължават като в средата на 60-те години са премахнати и митата и квотите върху вноса и се подписва споразумение за свободна търговия с Англия.

В края на 60-те и началото на 70-те години ирландската икономика страда от грешно водена икономическа политика. Като цяло този период се характеризира с огромно увеличение на държавните разходи, големи бюджетни дефицити, увеличение на данъчното бреме, увеличение на държавната администрация и други.

Икономически основи за развитие

След присъединяването си към ЕС през 1973 г., Ирландия е едва в началото на изграждането на индустриална база и разходите за производство са сравнително ниски. Това ѝ позволява да се конкурира на база разходи с другите страни от ЕС и я превръща в ниско-разходна производствена база за фирми, желаещи да влязат на европейския пазар. През 70-те и началото на 80-те години големите компании аутсорсват предимно по-простите си операции в Ирландия, но ситуацията постепенно се променя през 80-те години, като все по-комплексни и интегрирани производства започват да се установяват в страната.

Ето и някои от основните причини за икономическия бум на страната:

Нисък данък върху печалбата

Корпоративният данък в Ирландия е 50% почти до края на 80-те години. След това се въвежда преференциална ставка от 10%, с която се облагат значителна част от производствата. В същото време ежегодно се намалява общата ставка. В крайна сметка преференциалната ставка и общата ставка по данъка върху печалбата са оплоскостяват и обединяват в една обща ставка от 12.5%. По този начин Ирландия дълги години има най-ниския корпоративен данък в целия Европейски съюз, което ѝ позволява да привлече значителни чуждестранни инвестиции и да насърчи местните инвестиции в икономиката. Освен значителни капитали, чуждите инвеститори носят и организационни и мениджърски умения, иновативност, търговски и производствен опит, които спомагат за ускоряване на икономическото развитие на страната.

Ниска осигурителна тежест

Ирландия има не само ниско облагане на печалбите на фирмите, но и ниска осигурителна тежест върху труда. Приходите от осигуровки като дял от общите приходи в държавния бюджет са два пъти по-ниски от средното ниво в ЕС. Ниските осигуровки не само осигуряват по-висок чист доход на работещите, но и стимулират работодателите да наемат нови работници и служители. Освен това, по-ниските осигуровки означават по-малко изкривяване на трудовия пазар, по-ниски стимули за укриване на доходи.

Либерализация на пазарите и международната търговия

С влизането в ЕС Ирландия премахва всички пречки пред международната търговия с другите страни от съюза – мита и нетарифни пречки. По този начин икономиката има възможност да са интегрира и да заеме своето място в международното разделение на труда и то в тези области, в които пазарът показва, че страната има относителни предимства спрямо другите страни. Освен търго-

вията се либерализират и вносът и износът на капитали и се позволява навлизането на чуждестранни компании на пазара. Допуска се конкуренция и се либерализират монополните пазари – въздушен транспорт, природен газ, телекомуникации, електроенергетика, което води до значителен спад на цените на съответните стоки и услуги. Премахва се контролът върху цените и се намаляват пречките пред навлизане на нови компании на пазара, както и пречките пред излизане на компании от пазара.

Минимална административна намеса и намаление на заетите в бюджетната сфера

Много важно за подобряването на бизнес средата в Ирландия е политиката на минимална административна намеса в икономиката. Основна роля играят свободните пазарни сили. Рязко намалява властта на бюрокрацията и се увеличава свободата на фирмите, което прави започването на бизнес в Ирландия привлекателно за много чужди компании. Страната е водещ пример в отношенията на администрация с бизнеса и гражданите. В Ирландия, например, е много по-лесно, бързо и евтино да се открие нов бизнес в сравнение с много от европейските страни. В същото време е лесно и ефективно излизането от пазара.

През 90-те години Ирландия намалява значително държавния апарат, което съчетано и други административни реформи (например, въвеждането на електронно правителство) дава резултат - ясно изразен в намаление на държавните разходи като процент от БВП – от около 50% до 30% през последните години.

Гъвкав трудов пазар

Според Световната банка Ирландия има един от най-гъвкавите пазари на труд в ЕС. В същото време е лесно за чужденци да започнат работа в Ирландия заради либералната емиграционна политика. В резултат на това, и на общата икономическа експанзия, безработицата през 90-те години намалява драстично от около 18% на около 4%. Докато в продължение на десетилетия много ирландци емигрират и населението на страната спада до 3 милиона, в резултат на бързия икономически растеж тази тенденция се обър-

ща – емиграцията намалява, емигрантите започват да се завръщат в Ирландия, има приток и на чужденци, което води до увеличение на населението до 4 милиона.

Чуждестранни инвестиции

През началото на 80-те години Ирландия започва провеждането на политиката на “индустриализация чрез иновация”, имаща за цел селективно привличане на чужди инвестиции в индустрии с високотехнологичен растеж, която дава своите първи резултати. Благодарение на привлекателните данъчни условия и максимално опростените административни процедури по започване и развитие на бизнеса, в Ирландия влизат такива мултинационални компании, като Apple (1980), Wang (1980), IBM (1983), Lotus Software (1984), Microsoft (1985), Oracle (1987).

Според редица изследвания на тях се дължи почти половината от икономическия растеж в Ирландия. Те осигуряват половината работни места в страната, произвеждат около 60% от брутния вътрешен продукт и на тях се дължи почти 90% от износа на страната.

Европейски фондове

От фундаментално значение е по какъв най-ефективен начин се използват средствата от фондовете на ЕС. Ирландия ги използва главно за подобряване на инфраструктурата, образованието и човешките ресурси като при това корупцията и разхищаването на средства са минимални. На европейските фондове се дължи по-малката част от икономическия растеж в Ирландия. В изследване върху ефектите на структурните фондове върху ускоряването на икономическия растеж, Бари (Barry, 2001) прави извода, че: “оценките на директните ефекти от структурните фондове върху националния доход на Ирландия изглеждат доста скромни на фона на феномена, който трябва да се обясни. Максималният принос към растежа на БВП през 90-те години е 0.5% средногодишно, при среден растеж на икономиката от около 8% на година”.

Изводи

От така изложената информация можем да направим няколко много важни, но същевременно и безкрайно логични препоръки за България. Осъществяването им е въпрос по-скоро на политическа воля, отколкото на други субективни фактори:

- ☒ - изземването на функции от държавата, които са присъщи на частния сектор и максималното и оттегляне от икономиката;
- ☒ - въвеждане на максимално опростени процедури за започване и прекратяване на бизнес инициативи;
- ☒ - прекратяване на държавното субсидиране на губещи индустрии
- ☒ - намаление на данъчното бреме;
- ☒ - създаване на институционална среда, която осигурява максимална степен на икономическа свобода за предприемачи и инвеститори;
- ☒ - гарантиране на безпристрастна, надеждна и ефективна правна система;
- ☒ - свеждане до оптималния минимум на регулациите на трудовия пазар;
- ☒ - адаптиране на образователната система към реалните нужди на икономиката.

Изпълнението на тези препоръки ще подобри, от една страна, конкурентноспособността на икономиката, а от друга, ще позволи максималното използване на съществуващия икономически и чисто интелектуален потенциал.

СЛОВАКИЯ – ВСИЧКО Е ВЪЗМОЖНО *

Светла Костадинова

Често примерите за успешни и радикални реформи в различни страни по света не се приемат доверчиво в България. Аргументите са различни – при нас така не може, това се е случило, защото големите страни помагат и др. подобни. Доказателствата за ефективни резултати, обаче, са много и затова продължаваме да твърдим, че ако искаме да живеем добре, трябва да действаме сега и веднага. Политиката за реформи трябва да е решителна, независимо от краткосрочните негативни ефекти за определени групи от обществото. Всъщност, по света има редица примери как реформите водят до подобряване на благосъстоянието на всички в обществото и това в рамките на две-три години. Такъв е примерът със Словакия.

На 1 януари 1993 година се появява независимата република Словакия в резултат на разделянето на Чехословакия. Първите години от независимостта обаче не са никак лесни. Правителството на Владимир Мечияр действа авторитарно, приватизацията се характеризира с висока степен на корупция, отлага се членството на страната в НАТО и ЕС. След изборите от 1998 година, спечелилата коалиция, водена от Миклуш Дзуринда, трудно успява да се обедини около необходимите реформи за страната и очакваната либерализация на икономиката се отлага.

Всичко се променя, когато Дзуринда е преизбран през 2002 година и успява най-после да сформира правителство, което е решено да провежда пропазарни реформи. Премахването на обременяващото бизнеса регулиране е първата мащабна стъпка, която веднага дава резултати и в класацията на Световната банка за Правене на бизнес 2005 страната попада в групата на 20-те страни с най-добри условия за бизнес.

В следствие на реформите и икономическата либерализация чуждестранните инвестиции в Словакия нарастват пет пъти за пе

* Статията е публикувана за първи път във в. *Дневник*, 19 септември 2006.

риода 2000 – 2004 година; инвеститори като *Форд*, *Хюндай*, *Пежо* и *Моторола* навлизат в страната. Безработицата намалява от 19.8% през 2001 г. до 11% в края на 2005 г., а икономическият растеж достига 5.5% в сравнение с 1.5% през 1999 година. В резултат на това Словакия е приета в НАТО и ЕС през 2004 година. Страната планира да въведе еврото през 2009 година и вече се е присъединила към Валутния механизъм 2.

Ключът за забележителния растеж в Словакия са проведените реформи на данъчната система (2004), пазара на труда и социалните помощи (2003 - 2004), пенсионната система (2005), публичните финанси (2003 - 2005) и фискалната децентрализация (2003 - 2004).

Данъчна реформа

На 1 януари 2004 година Словакия въвежда 19% плоска ставка на данък печалба и на данъка върху доходите на физическите лица. Плоският данък заменя ставките за личния данък, вариращи от 10% до 38%, и корпоративния данък от 25%.

Данъчната реформа засяга и ДДС – преди нея стандартната ставка е 20%, а за определени стоки и услуги се прилага намалена ставка от 14%. След реформата от 2004 година, ДДС е фиксиран на 19% и са премахнати всички изключения.

Важен факт е, че промяната на данъчната система запазва неутралността на приходите за бюджета, т.е промяната на ставките не оказва значително влияние върху общите данъчни приходи. След въвеждането на плоския данък, приходите от данъка върху доходите намаляват, но по-малко от очакваното. За сметка на това, приходите от ДДС и акцизи нарастват и носят повече приходи за бюджета.

Освен въвеждането на плосък данък са направени и други промени. Премахнати са:

- данъка върху дивидентите,
- данъка върху наследството,

- данъка върху даренията,
- данъка при прехвърлянето на недвижими имоти (отменен през 2005 година).

Данъчната реформа е съпроводена и от фискална децентрализация, която включва значителна промяна в структурата на местните данъци, а именно данъка върху недвижимите имоти, пътния данък и местните такси. Децентрализацията увеличава в голяма степен правомощията на общините в сферата на местните данъци.

Към момента данъците и социалните осигуровки представляват около 30% от БВП. Сравнено с другите страни от ЕС Словакия е на трето място сред страните с най-ниска обща данъчна тежест – след Латвия и Литва.

Важна характеристика на данъчната реформа в Словакия е едновременното намаляване на данъчното бреме и на размера на правителството. По този начин страната се присъединява към престижната група на Ирландия и Нова Зеландия, които доказват, че намалението на размера на правителството може да бъде политически успех и икономически препоръчително.

За да се постигне максимална прозрачност и да се минимизират икономическите изкривявания, новият данъчен кодекс премахва повече от 80% от всичките изключения и специални режими. Преди реформата са съществували около 90 изключения, 66 освободени от данък позиции и за 37 са се прилагали специални правила.

Данъчната реформа се извършва едновременно с реформи на системата за социално подпомагане и здравеопазване. Почти всички преференции и изключения, които се използват като инструмент за постигане на нефискални цели, са заменени с конкретни мерки в различните области.

Успехът на реформата се състои в това, че след въведените промени данъчната система е ефективна (ниски пределни данъчни ставки), прозрачна (прости правила) и неутрална (няма изключения и специално третиране).

Другата положителна последица от тези реформи е стимулирането на данъчната конкуренция между страните. След въвеждането на плосък данък в страната, Австрия намалява ставката на корпоративния данък от 34% на 25%, а Румъния въвежда плосък данък от 16% през 2005 година.

Пенсионна реформа

От 1 януари 2005 година всеки от 2.2 млн. работещи в Словакия може да избира дали да остане в настоящата система или да заделя част от платените социални осигуровки в персонална сметка. Осигуровките са 28.75% от брутната заплата – работещите сега могат да инвестират 9% в лична сметка, 9% отиват в държавния фонд, а останалите покриват други видове осигуряване и административните разходи на системата.

Към средата на 2006 година около 1.3 млн. души, или повече от 50% от работниците, са избрали персоналните пенсионни сметки. В Словакия има осем инвестиционни фонда, създадени с единствената цел да управляват спестяванията за пенсия на работещите. Всяко от тези дружества управлява 3 фонда, насочени към (1) нарастваща, (2) балансирана и (3) консервативна възвръщаемост. Младите работници могат да избират измежду трите типа фондове, докато по-възрастните работници, на които остават по-малко от 15 години до пенсиониране, имат избор между последните две фонда.

Едно от основните предимства на персоналните пенсионни сметки се състои в това, че те са неприкосновена частна собственост на всеки отделен човек – не зависят от политиките и техните виждания за справедливост и равенство.

Какви са поуките за България

Колкото и радикални да изглеждат тези реформи на пръв поглед, ясно е, че те работят. Използването на опита на другите страни, в които има положителни резултати, трябва да бъде един от похватите на българското правителство. Не е нужно да откриваме истината отново чрез многобройни успешни и не толкова сполучливи опити. В крайна сметка, примерът е само на някакви си 750 километра.

ЕСТОНИЯ – ИСТОРИЯ С ЩАСТЛИВ КРАЙ *

Адриана Младенова

Разпадането на СССР след падането на комунизма в началото на 90-те години връща независимостта на няколко държави, които се назовават под общия етикет “бивши съветски републики”. Естония е една от тях – тя обявява независимостта си от съветска окупация на 20 август 1991 г., след като в продължение на шест десетилетия се е борила за своята независимост: десет години продължава партизанското движение, но дори и след сломяването му съпротивата от страна на естонците не спира. По време на “желязната завеса” Естония губи близо една трета от населението си след принудително масовото изселване на хора. Не е изненада, че икономическото ѝ състояние в началото на 90-те години не се различава от асоциацията, която буди разпадането на СССР у западноевропейците – бедност, изолация от външния демократичен свят, икономическа зависимост от Русия, липса на идентичност на европейската карта. Заради миниатюрните си размери изглежда, че за Естония ще е още по-трудно да привлече вниманието на инвеститори от чужди страни. Населението ѝ е едва 1.37 милиона души, а площта ѝ – 45 хил. кв. м. Разположена е на север, между Финландия и Латвия, далече от центъра на Европа в географско значение.

След 1992 г. обемът на индустриалното производство в Естония намалява с повече от 30% само за период от две години (което не се е случило в страната дори по времето на Голямата депресия през 30-те години на миналия век), реалните заплати спадат с 45% за същия период, цените на петролните продукти скокообразно се увеличават с рекордните 10,000%, а инфлацията на годишна база достига 1,000%. Безработицата е над 30%, над 95% от икономиката е държавна собственост, а над 90% от търговията е зависима от Русия. Положението изглежда дори по-отчайващо пред празните рафтове на магазините и дългите опашки, на които са принудени да стоят естонците, за да си набавят най-необходимото за оцеляване. Цялата тази картина ви звучи познато, нали? Описаните събития

* Статията е публикувана за първи път във в. *Дневник*, 4 октомври 2006.

приличат на периоди от прехода, които ние, българите, също изживяхме.

Само четиринадесет години по-късно, обаче, Естония се радва на изключителен интерес от инвеститори и бизнесмени – какво по-голямо доказателство за анализаторите и икономистите, че страната е сред водещите икономически сили в ЕС? В момента Естония се асоциира с безпрецедентно бърз икономически растеж и конкурентна икономика, която изпреварва много държави в надпреварата за икономически прогрес, а оттам и за повишаване на благосъстоянието на гражданите. Естония е първенец в Европейския съюз по реален икономически растеж за 2005 г. – той достига 10.5%, а за първото шестмесечие на 2006 г. икономиката подобрява собственото си двуцифрено постижение – реалният растеж е вече 12%. Растежът на икономиката е стабилен, което се доказва от дългосрочната тенденция, която се наблюдава от няколко години – от 1997 г. досега икономиката расте средно с 7.6% на година. Към август 2006 г. инфлацията на годишна база е 4.4%, а отчетената безработица в страната е 5.3%.

През 2006 г. Естония е на престижното седмо място в индекса за икономическа свобода на *фондация Херитидж и Уолстрийт Джърнъл*, което превръща страната в първия от бившите “съветски сателити”, който се изкачва толкова високо в класациите за свобода. През 2006 г. Естония е на 25-то място в класацията на Световния икономически форум за глобална конкурентност, което отрежда на икономиката първо място сред 10-те нови членки на ЕС. За сравнение, България е на 64-то място по свобода и на 72-ро място по конкурентност според същите класации.

Как успява Естония? Има ли някаква вълшебна рецепта за нейния успех, чрез който се увеличава жизнения стандарт на хората? Отговорът е – да. Но рецептата не е вълшебна, нито уникална и все пак е единствена. Нарича се “пазарна икономика”: по-голяма икономическа свобода и свобода на личността, прилагане на пазарни решения при водената икономическа политика, либерални реформи и вяра в принципите на капитализма и силата на предприемаческия дух на индивида. Следването на пропазарна политика и предпри-

емането на смели, но икономически издържани решения, извеждат Естония от групата на бедните страни в лоното на развиващите се членки на ЕС.

Пътят към успеха

В основата на икономическите реформи стои бившият министър-председател на Естония Март Лаар. Със своите два мандата начело на страната – през периодите 1992-1994 и 1999-2002 г. - той заслужава да бъде не само споменат, но и да се признае основната му роля, която изиграва при реформиране на естонската икономика и извеждането ѝ по пътя на просперитета и галопиращия икономически растеж. Март Лаар получава ѝ световно признание, след като през 2006 г. му се присъжда наградата “Милтън Фридман” за особени заслуги за разпространение и прилагане на идеите на свободата.

В едно свое изказване Март Лаар обобщава по следния начин основната идея за провежданата от него икономическа политика: *“Ние бързо осъзнахме, че за да се отървем от цялата тази бъркотия, трябва да разчитаме на собствените си възможности, а не на чужда помощ”*.

Реформите, които предприемат правителствата на Март Лаар, са в няколко насоки.

Приватизация и либерализация на пазарите

Първите успешни приватизационни сделки са сключени още до края на 1992 г. В средата на 1993 г. е приет Закон за приватизацията, на базата на който започва бързото приватизиране на държавни активи – предприятия и земя.

До 2002 г. са вече в частни ръце голяма част от бившите държавни монополисти в сектора на ютилитите услугите и транспорта: още през 1996 г. са започнати първите стъпки в процеса на приватизация на енергийните компании, през 1994 г. е успешно приватизиран държавният монополист в сектора на фиксираните телефонни

гласови услуги *Eesti Telecom*, през 1996 г. – националният превозвач *Estonian Air*, а през 2001 г. е приватизирана и железопътната компания *Eesti Raudtee*. Заедно с това се променя регулаторната рамка, чрез което се създават правни условия за либерализиране на пазарите и въвеждане на бизнес модели, водени от пазарните сили и конкуренцията.

Свободна търговия

През 1992 г. Естония премахва почти всички вносни мита и дефакто не прилага други нетарифни ограничения върху търговията с трети страни. Присъединява се към Световната търговска организация (СТО) през 1999 г. и се превръща до голяма степен в свободна търговска зона. Конкурентният натиск принуждава местните производители да започнат да работят все по-ефективно, без да разчитат на протекции или субсидии от държавата. През 2005 г. основните търговски партньори на страната са Финландия, Швеция, Германия и Латвия, които допринасят за повече от 50% от търговията.

Данъчна и фискална политика – плосък данък и ниско данъчно облагане

През 1994 г. Естония е първата страна в Европа, която въвежда плосък данък от 26% върху доходите на физическите лица и при облагане на корпоративната печалба. Идеята е ясна - хората, които работят повече и печелят повече, не трябва да бъдат наказвани заради това. Прогресивните данъци действат дестимулиращо, а естонците се нуждаят повече от всякога от стимулиране на личната инициатива и предприемачески дух.

Март Лаар вярва в идеята, че по-ниските данъци водят до по-високи публични приходи поради излизане „на светло” на част от икономиката и увеличаване на събираемостта на данъчните приходи. Ето защо той се застъпва и за намаление на данъците и през 2000 г. въвежда нулева ставка за реинвестираната или неразпределената печалба. През 2006 г. подоходният данък и корпоративният данък върху разпределената печалба е 23%, а ДДС е 18%. През 2007 г. се очаква ново понижение на плоския данък до 20%.

Технологии и е-правителство

Електронните съобщения и телекомуникациите са най-бързо разващите се сектори от икономиката на Естония, с най-голяма добавена стойност. Днес те допринасят за 64% от БВП на страната, въпреки че само преди десет години е нямало и помен от съществуването на развита инфраструктура в тези области.

Над половината от населението на Естония (54% според данни към 2005 г.) ползва често интернет, а над 93% от хората имат мобилен телефон. Страната е на първо място по брой потребители на интернет сред държавите от “нова” Европа”. Естонците правят голяма част от банковите си трансфери през интернет, пазаруват и плащат данъци онлайн. Данъчната декларация може да се изпрати до данъчните власти по електронен път и отнема около пет минути.

Използването на интернет от публичната администрация е задължително и широко разпространено. Естонците са на първо място в ЕС по показателя *функциониране на електронно правителство*. Към 2006 г. над 79% от основните услуги на правителството са достъпни и напълно функционални онлайн. Естонците работят интензивно с електронен подпис, а по-голямата част от населението вече има и специални електронни идентификационни карти.

Изводът за България

Основният извод, който можем да направим за България в контекста на присъединяването към ЕС, е, че за да постигнем бързо икономическо развитие и напредък, е необходимо да бъдат изпълнени докрай реформите в стопанската сфера по пътя на утвърждаването на пазарната икономика. Не трябва да се осланяме единствено на парите от еврофондовете и субсидиите от ЕС, а е необходимо да се създадат предпоставки за разгръщане на частната инициатива и предприемачеството. България също може да се превърне в история с щастлив край, стига да има политическа воля за това.

СЪЗДАВАТ ЛИ ГЕЙЗЕРИТЕ БЛАГОСЪСТОЯНИЕ

В ИСЛАНДИЯ *

Методи Методиев

„Те нямаха крал, но имаха закон” – това пише германския летописец Адам фон Бремен за първите заселници на остров Исландия в периода IX-X век.

Исландия е островна държава, която се разпростира на площ от 103 хил. кв. км и е разположена в северната част на Атлантическия океан. Бреговата ѝ линия е 6070 км. Преобладават вулканични плата със средна височина 400-800 м, над които се издигат многобройни действащи и затихнали вулкани - Хекла, Лаки, Аския и др. Характерни са горещите минерални извори и гейзери (около 700). Най-висока точка е вулканът Хванадалсхнукюр (2 119 м). Населението на страната наброява приблизително 300 000 човека.

Историята на Исландия датира от IX-X век като заселниците на острова са предимно преселници от Скандинавския полуостров. Страната преминава през дълъг период на владение първоначално от норвежци, а впоследствие от датчани. През XIX век исландците въстават срещу статуквото, като в резултат на това през 1904 г. печелят свободата, даваща им право на самоуправление, а през 1918 г. и суверенитета си.

До края на 80-те години на 20 век в Исландия господства социалистическият модел на управление. Съществуват редица държавни компании, характеризиращи се с ниска ефективност и ниска конкурентноспособност, данъчното бреме е високо, инфлацията достига нива над 100%, огромен бюджетен дефицит и значителни размери на държавната намеса в икономиката. По своята същност това са характерните белези на икономиките на всички страни от т.нар. социалистически блок.

* Статията е публикувана за първи път във в. *Дневник*, 10 октомври 2006.

Повратната точка в развитието на страната се свързва с имената на идеолога на промените - професор Ханс Гисурарсон (Hannes H. Gissurarson) и на човека, приложил на практика реформите - Дейвид Одсон (David Oddsson).

Промените започват през 1991 г., когато изборите печели Исландската консервативна партия. Управляващото мнозинство в страната, в лицето на тогавашния премиер Дейвид Одсон, предприема радикални мерки, целящи изкореняването на социалистическите порядки и преминаването към свободна пазарна икономика.

В началото на 90-те започва процесът на либерализация. Корпоративните данъци са намалени на 18% от 55%, подоходните данъци се спират на цифрата 23.75% от 32.8% (през 1991 г.). Предвижда се през 2007 г. подоходните данъци да бъдат допълнително намалени и да достигнат до 22.75%. Повечето държавни фирми са приватизирани и системата от регулации претърпява значително оптимизиране. Във всички световни икономически класации, разглеждащи взаимно допълващите се условия, от една страна, икономическата свобода и от друга, възможността да се започне и развива успешен бизнес (Fraser Institute, Heritage Foundation, World Bank), Исландия се подрежда сред първенците.

Брутният вътрешен продукт на страната расте средно с около 5% през 2000 - 2003 г., като единственото изключение е 2002 г., когато ръстът е едва 1.3%, главно в резултат от намаляване на инвестициите, след като исландската централна банка предприема рестриктивна парична политика, целяща поддържането на ниски нива на инфлацията. През последните две години (2004 и 2005 г.) брутният вътрешен продукт нараства средно с 7.6% на годишна база. Покупателната способност расте през всяка година след 1997 г., а безработицата се движи в рамките на 2-3% ¹. Световните кредит-рейтингови агенции дават изключително добри оценки за исландската икономика.

¹ По данни на: www.static.is

Например:

Източник	Период	Оценка
Moody's	август - 2006г.	Aaa
Standard&Poor's	юни-2006г.	AA-
Fitch	февруари-2006г.	AA-

Зад успеха на Исландия не се крие никакво „икономическо чудо”, а съчетанието между съществуващите дадености (намиращи изражение в човешки капитал и природни ресурси) и логичното им имплементиране с либералните принципи в пазарната икономика.

Могат да се очертаят няколко основни насоки, движещи развитието на икономиката:

- 1) много добри фундаментални условия за растеж – човешки и природни ресурси.*

Исландия заедно с Ирландия са страните с най-висока раждаемост и най-ниска смъртност на глава от населението. Средната възраст на исландските граждани е 35 години. Исландската икономика се характеризира и с едно от най-ниските нива на безработица – 2-3%. Исландците са и една от най-работещите нации в Европа – средно по 50 часа на седмица, което, на годишна основа, е шест седмици повече работа отколкото датчаните. С други думи казано, Исландия е европейска страна с характеристиките на северноамериканския пазар на труда.

Островната страна е изключително богата на геотермални и хидроенергийни ресурси, като същевременно използва едва 17% от капацитета им.

- 2) свободна пазарна икономика*

След години на социалистически тип управление, през 1991 г. исландската икономика се пробужда за своя ренесанс. Промените се характеризират с относително бързо реализирани приватизационни сделки на държавните предприятия, преминаване към пълна либерализация на икономиката и най-вече във финансовия сектор, намаление на данъчното бреме, прекратяване на

държавните субсидии, оптимизиране и подобряване на държавната администрация и рязко повишаване на инвестициите в т.нар. икономика на знанието.

3) европейска интеграция

Исландия практически не е член на ЕС, но се възползва от огромните възможности, предоставяни от близостта ѝ до стария континент. През 1993 г. страната става член на ЕЕА (Европейска икономическа зона) посредством подписването на договор между ЕФТА (Европейска зона за свободна търговия) и ЕС. По този начин пред исландската икономика се открива възможността да стъпи на единния европейски пазар и да се възползва както от финансовите възможности, така и от преноса на ноу-хау, иновации и практики от развитите европейски икономики.

4) пенсионна система

Пенсионната система на Исландия е напълно обезпечена. Пенсионните фондове притежават активи в размер на около 120% от БВП на страната и продължават да растат. Те могат да бъдат сравнени с норвежките нефтени фондове, чиито размери обхващат около 65% от БВП на страната. В момента основните предизвикателства пред пенсионните фондове кореспондират с отговора на въпроса – къде и по какъв начин да се инвестират активите, така че да се спазва изискването за съотношението между риск и доходност?

5) икономия от мащаба

За исландската икономика в пълна сила важи това, което преди много десетилетия е казано за Прусия: „Прусия не е страна с армия, а армия със страна”. Обръщайки внимание на спецификата на исландската икономика, се вижда, че огромна част от населението ѝ работи в сферата на рибарството. Така, по-същия начин, както в Прусия, исландският успех в рибарството не се осланя само на факта, че е островна държава, но и най-вече поради факта на реализираните икономии от мащаба в сектора. Освен това исландците държат първите места по-отношение на технологични иновации в сектора на рибарството, които намират последваща реализация на световните пазари.

б) инвестиционно банкиране

След като са достигнали лимита на вътрешните финансови пазари, на местните компании не им остава нищо друго освен да направят „големия скок“ към международните пазари. За тази цел да имаш добър бизнес план не е достатъчно. Международното развитие изисква достъп на компаниите до световните финансови пазари и разнообразните инструменти, които предлагат те. Подходът на исландските банки към компаниите, с които работят, се изразява не просто в даването на различни видове съвети, оформени в таблици и презентации, а в тясното сътрудничество помежду си. То се изразява в сътрудничество от първоначалното обсъждане на идеите на компанията, преминаващо през дяловото участие на банката в бизнес начинанието и завършващо с поемането от страна на банката на IPO на компанията. Успешният финал се изразява в реализирането на последваща печалба за банката, продавайки своя дял от листнатата компания на капиталовия пазар.

Ние направихме това кратко представяне на исландската икономика с единствената цел да представим как и по какъв начин една малка и бедна островна страна, откъсната за дълъг период от време от световните пазари, успя да се наложи на световната икономическа сцена.

Ние, българите, можем само да черпим опит от такива страни и да се стремим да използваме по най-ефективния начин човешките и природните си ресурси.

ЗА ПОЛЗАТА ОТ ТЪРГОВИЯТА С ВЪТРЕШНА ИНФОРМАЦИЯ *

Красен Станчев

Много страни прибягват до крайно антипазарни политики. Другите след това ги копират. Това е законодателна мода. Тя обхваща области от пазара на труда, през опазването на околната среда, до регулирането на капиталовите пазари. Големите икономики се справят с отрицателните последици, но това не е така лесно в недо-развитите страни. Отдавна трябваше да издадем наричаник „Какво не трябва да се прави в стопанската политика”. Но все не остава време.

През изминалия уикенд невинно обсъждане в рамките на Четвъртата годишна среща на Българската дилърска асоциация показва, че такова обсъждане е необходимо.

Търговия с вътрешна информация

Това е търговия, която е забранена в много страни и в България. Модата тръгва от САЩ. Българската книжнина за нея е изцяло негативна и заблуждаваща.

Такава е търговията с акции или други ценни книжа от страна на вътрешни лица на суверенен (например, правителство на дадена страна) или корпоративен издател на ценни книги, основана на материална информация, с която външни лица не разполагат и която е придобита или при изпълнението на задължения към емитента, или по друг неприемлив начин. С различни изменения това определение може да се смята за общоприето. Съдържанието му се описва подробно, за да могат да се преследват нарушителите на забраната.

Търговията с вътрешна информация от министерства на финансите, централни банки или държавни предприятия е друг феномен: става дума за управление на чужди пари като свои при мандат за други дела; тези организации не са собственици на онова, кое-

* Статията е публикувана за първи път във в. *Дневник*, 18 октомври 2008.

то управляват, независимо дали става дума за парично предлагане, държавно съкровище и дълг или просто активи (предприятия, земи, пътища и пр.).

Тук ще представя гледище, което оборва описаните забрани. Най-известният застъпник на това гледище е Хенри Мейн, почетен професор в университета „Джордж Мейсън“, който работи за отмяна на забраната от 1966 г. насам. Статията му от 2005 г. „Търговия с вътрешна информация: Хайек, виртуалните пазари и кучето, което не хапе“, може да бъде намерена чрез всяка търсеща машина в интернет.

Липса на отрицателни последици

Историята на капиталовите пазари след въвеждането на забраната за търговия с вътрешна информация (след Голямата депресия) доказва, че от корпоративната търговия с вътрешна информация съществени вреди не настъпват и че има важни положителни ефекти.

При използване на парите на данъкоплатците като свои, при невъзможност за допитване до първоначалния собственик на средствата, положението е различно.

Когато се търгува с вътрешна информация се предполага, че страната на външния купувач, на инвеститора, е онази, която може да претърпи загуби. Законодателствата я забраняват, именно защото изхождат от това предположение, един вид „защита на потребителя“. Когато доставчик на информацията не е държавен служител (например, на комисия за ценни книжа и фондови борси), търговията с вътрешна информация не нарушава доверието в пазара и не ощетява играчите.

Инвеститорите условно могат да бъдат разделени на краткосрочни и дългосрочни инвеститори. Сред първите са и професионалистите на фондовия пазар. Когато се търгува с вътрешна информация, те имат по-високи разходи по сделките, тъй като достъпът им до пазарна информация (която не е дадена на всички) се оскъпява. Получава се нещо като данък, произтичащ от търговията с вътрешна информация.

Дългосрочните инвеститори се водят от посредници, от професионалните инвеститори и при тях този данък не съществува. Те или се възползват от вече разкритата от фондовия пазар информация, или по някакъв начин покриват разходите на посредниците за ориентация в пазарното стечение на обстоятелствата. Когато пазарът е достатъчно развит, на него има достатъчно играчи и бързо движение на информацията от ценоразписите. Дори заплащайки работата на посредниците, дългосрочните инвеститори не губят. Причината е проста: разходите за първоначална ориентация се разхвърлят върху големи групи хора и стават пределно малки, а ако те преценят, че цените са високи, а възможните ползи – пренебрежими в сравнение с други възможни вложения, няма сила, която да ги накара да купят нещо, което не им е изгодно.

Ползи от търговията с вътрешна информация

Даже ако се смята, че разходите за ориентация на посредниците са високи и имат формата на данък, от търговията с вътрешна информация има полза. Тя е предупреждение, че към капиталовите пазари трябва да се подхожда с нужната сериозност и че към фондовата борса не трябва да се подхожда като към казино.

Друга полза е, че търговията с вътрешна информация често може да е причина за по-висока ликвидност на пазара. В този смисъл тя е изгодна за всички участници, поне не е известно някой да се е оплаквал от нейното наличие на даден пазар.

И в двата случая дългосрочните и в крайна сметка индивидуалните „дребни” инвеститори, за които толкова се грижи законодателството за забрана на вътрешната търговия, са безспорните печеливши от нейното осъществяване.

В крайна сметка наличието на ликвидност и на сериозно отношение, за които не на последно място е причина и търговията с вътрешна информация, означава, че пазарът е ефективен.

Тези четири общи ползи са очевидно и на страната на инвеститора – независимо дали е кратко- или дългосрочен, професионалист или възрастен гражданин, който търси по-висок доход на старини, и на пазара. Как стоят нещата на страната на емитента, на

самия търговец с вътрешна информация?

Не е трудно да се види, че той печели или се предполага, че печели.

Търговецът с вътрешна информация не е благотворител. Той или тя могат да търгуват или за да се освободят от неносещи доход активи (книжа), или за да се сдобият с такива. И в двата случая техните действия дават на пазара сигнали, които при други и сложни процедури не биха били получени навреме. Това са сигнали на рано предупреждение за възможните доходи и поведение на дадени книжа и емитенти.

Печалбата на търговеца с вътрешна информация е възнаграждение за риска, който са поели собствениците на контролни пакети акции. Този риск е свързан с отговорностите по управлението и осигуряването на доход от книжата (т.е. в крайна сметка – от реалния бизнес) и е равен на въздържане от споделяне на риска чрез разнообразяване на портфейли, поддържане на позиции на миноритарни държатели на акции, които се радват на по-малка ангажираност или направо на „нищонеправене“.

Ползата от това отново не е само за вътрешните за дадена корпорация лица. Тяхната търговия вероятно почти винаги тласка цената в правилната посока. Няма финансов анализ, който може да покаже всички обстоятелства на пазара. Най-често анализите идват късно и са преди всичко „бележки под линия“ при вземането на решения за инвестиране, особено в рискови или развиващи се търгуеми активи. Търговецът с вътрешна информация, поради самото си качество на „вътрешност“ или знае повече, или предчувства по-точно какво е възможно да се случи с дадени активи, с дадени права на собственост върху определена част от даден реален бизнес.

На пръв поглед изглежда, че при по-сложни пазарни инструменти (т.нар. деривативи) и при по-сложни обществени отношения, опосредени от фондовия пазар, например – заплащане на служители и работници с ценни книжа на компанията, търговията с вътрешна информация може да причинява и действително причинява щети. Но това е така само на пръв поглед. При сложните пазарни

инструменти действат същите механизми. Опциите за собственост (с които се заплаща труд) са също полезни, сами по-себе си и като възможност за търговия с вътрешна информация. Те позволяват да се оцени потенциалът на компанията. Те са търгуеми и работниците могат да се освободят от тях срещу пари в наличност, а когато продажбата им не е възможна по една или друга причина – това също е сигнал за състоянието на компанията, в която работят.

Общите дългосрочни положителни ефекти от търговията с вътрешна информация обясняват защо при големи фалити и множество пострадали работници не се появява законодателство, което да забранява заплащането на възнаграждения в опции.

Вредата от забраната на търговията с вътрешна информация

Споменатите фалити, например този на Енрон, са доказателство за това, че самата забрана е или неефективна, или направо вредна. За Енрон е имало достатъчно доказателства, че отива към дъното чрез измама и манипулиране на информация. Тези сигнали са били правилно разчетени от поне десетина инвестиционни посредника. Те би трябвало да са били очевидни и за хората, които работят за Енрон. Защо не са били забелязани?

Едната от причините е, че има забрана за търговия с вътрешна информация. От една страна, рецепторите на участниците на пазара са притъпени от нея; от друга страна, благодарение на нея вътрешните на компанията лица се надяват, че външните няма да разберат действителното положение на нещата и ще продължат да инвестиран в нейните книжа.

Общият резултат е, че тази забрана кара най-добре информирания да мамат пазара. Дори когато това се случва, няма начин да се приложи самата забрана, защото не е измислен механизъм, по който онова, което кажете на близки и приятели да бъде проследено дори от смятаните за всезнаещи държавни контролни органи. На това отгоре, както, надявам се, видяхме, ползите от тази търговия са повече от отрицателните последици.

Остава въпросът защо съществува забраната за външна търговия, след като казаното е толкова близко до ума и след като други регламенти – например, забраната на измами и извикванията за разкриване на информация вършат някаква работа?

Казаното за цените и публичността на ценоразписите е откритие, свързано в икономиката с един нобелов лауреат - Хайек. Действието на механизма за възнаграждение като коректив на цените произтича от възгледите на друг нобелов лауреат – Коус. Обяснението на обстоятелството, че забраната е въведена веднъж и упорито съществува, е от областта на теориите на друг нобелов лауреат – Бюканън. Според тях в случая най-вероятно става дума за това, че законодателите най-вероятно са по някакъв начин купени от бенефициентите на забраната.

СИНГАПУР – СПЕСТЯВАНЕ И УСПЕХ *

Светла Костадинова

Република Сингапур е разположена в Югоизточна Азия на територия от 699 кв.км. Населението на страната през 2005 е 4.4 млн. души, от които около 81% са местни хора, а останалите – чужди граждани. Основните групи според расата са: китайци (76%), малайзийци (13.7%), индийци (8.7%) и други (2.1%). Прирастът на населението е 2.5% през 2005 година.

Основни търговски партньори на Сингапур са Франция, Германия, Великобритания, Индонезия, Малайзия, Япония, Хонконг, Корея, САЩ и Австралия. Според Световната банка средната претеглена митническа ставка през 2003 година е 0 процента.

В страната има 23 банки с пълен лиценз, 36 инвестиционни банки и 111 търговски банки към края на 2004 година.

През 2005 година ставката на корпоративния данък е намалена от 22% на 20%. През 2004 година правителствените разходи намаляват с 1.2% до 15.7% от БВП, а правителственото потребление е 10.4% от БВП.

За периода 1995 – 2004 средната годишна инфлация в Сингапур е 1.18%.

Съдебната система е много ефикасна и силно защитава частната собственост според Световната търговска организация. Сингапур е известен със суровите си закони, стриктното прилагане и твърдите наказания за нарушителите. Корупция по границите практически не съществува.

От 1995 година насам Сингапур заема второ място в Индекса за икономическа свобода на *Херитидж* (с едно изключение през 2003 година, когато е на трето място).

Сингапур е доказал, че въпреки кризите и рецесията, страната относително бързо се справя с проблемите. Една от основните

* Статията е публикувана за първи път във в. *Дневник*, 25 октомври 2006.

причини за това е съществуването на задължителна схема за спестяване на гражданите за пенсия, здравеопазване, жилище и образование.

Социалното осигуряване в Сингапур

Важна характеристика на системата за социално осигуряване в Сингапур е, че публичните разходи на глава от населението като % от БВП са ниски в сравнение с европейските нива. Това е така дори и отчитайки факта, че в страната задължителните осигуровки се администрират от полуавтономни агенции и затова не се отчитат като разход в държавния бюджет. Всъщност, изключително характерна черта на социалната политика в Сингапур е нежеланието на управляващите да изградят всеобхватна система за социално осигуряване и подпомагане по подобие на развитите индустриални страни. Вместо това, в основата на тази система стои политиката на пълна заетост с бързо нарастващи заплати. Друга отличителна черта е специалното внимание към образованието – начално, средно и висше.

Ролята на държавата в Сингапур в социалното осигуряване е по-скоро на регулатор, отколкото на доставчик на услуги. На мястото на държавните агенции, квази-държавни органи управляват различни фондове, по които постъпват социалните осигуровки. Този метод на финансиране е причината за ограничен преразпределителен ефект. В схемата са предвидени средства за подпомагане на най-бедните и посрещане на други обществени нужди в критични моменти, но условията за получаване на такива помощи са силно ограничени.

Друга характерна особеност е фактът, че Сингапур е страна, в която има силен акцент върху ролята на семейството и общността при грижата за болните, хората с увреждания и тези в напреднала възраст. Значителна част от старите хора (повече от 70%) продължават да живеят със своите деца. Това, разбира се, има големи отражения върху социалното осигуряване, особено в условията на постоянно застаряване на населението.

В Сингапур системата за социално осигуряване и подпомагане се осъществява от т.нар. **Централен спестовен фонд** (Central Provident Fund), в който постъпват задължителните социални осигуровки на всички работещи.

Централният спестовен фонд е основан на 1 юли 1955 година, за да осигури финансова сигурност на работещите след пенсиониране или в случай, че не могат да работят. През годините *фондът* се разширява като социално-осигурителна схема, която не само се грижи за пенсиите на членовете си, помага при покупката на жилище, плаща за здравни услуги и образование, но осигурява финансова сигурност на средствата в него чрез различни застрахователни схеми. От няколко години се разширяват и опциите за инвестиции, което предоставя възможност на участващите да се възползват от по-високата възвръщаемост на финансовите активи.

Работещите граждани и техните работодатели правят месечни вноски във *фонда* и те отиват в три сметки:

- **Обикновена сметка** – спестяванията могат да бъдат използвани за закупуването на дом, сключване на застраховка към фонда, инвестиции и образование.
- **Специална сметка** – спестените средства могат да се използват при старост, за непредвидени случаи и закупуване на инвестиционни продукти, свързани с пенсиониране.
- **Здравна сметка** – спестяванията може да се похарчат за разходи при хоспитализиране и одобрени медицински застраховки.

Спестените средства се използват за:

1. Пенсиониране – при навършване на 55 години човек има избор дали да изтегли спестените средства, оставяйки една минимална сума (размерът се определя всяка година), да депозира парите си в една от банките, участващи във *фонда* или да закупи застраховка живот от участващите застрахователни компании. Минималната сума се използва за изплащане на минимални суми след навършване на 62 годишна

възраст за посрещане на основни нужди.

2. Здравеопазване – спестените средства в здравната сметка са за посрещане на здравни разноски на спестителя и неговите деца.
3. Придобиване на жилище – спестяванията в обикновената сметка може да се използват за закупуване на дом по схемите на *фонда*. Парите може да покриват цялата сума на имота или част от нея. До 1 юли 2006 година беше възможно закупуването и на нежилищен имот по тази схема, което вече не е в сила.
4. Защита на семейството – тази схема позволява на спестителя и неговото семейство да се справи в първите няколко години в случай на инвалидизиране или смърт на член от семейството. Това може да е под формата на изплащане на остатъчната част на ипотечен заем или включване в програми за хора с увреждания.
5. Инвестиране – с цел повишаване на доходността на спестяванията има възможност за инвестиции в схемите на *фонда*, закупуване на търговски имоти и др.

В допълнение, *фондът* предлага различни доброволни схеми като финансиране на висше образование. Образователната схема дава възможност да бъдат използвани личните спестявания или на член от семейството (родители, сестри и братя) за изплащане на студентски заем за редовно обучение в субсидираните от държавата университети.

Размерът на социалните осигуровки е различен в зависимост от възрастта на работника (7 групи) и към септември 2006 започва от 33% за хората под 35 години, преминава през 27% за 50 – 55 годишните и намалява до 8.5% за хората над 65 години. Всяка година се изготвят таблици със ставките по групи и разпределението на осигуровката за пенсия, здраве и непредвидени случаи.

Върху всички спестявания във *фонда* се начислява лихва – за обикновената сметка лихвата е минимум 2.5% годишно, а за

специалната и здравна сметки – 1.5 процентни пункта над преобладаващата лихва по обикновените сметки.

Към юни 2006 година членовете на Централния спестовен фонд са 3.08 млн. души (70% от населението) и общите вложения в него възлизат на 122.61 млрд. щатски долара.

Най-общо ефектите за икономиката от създаването на Централния спестовен фонд са:

- **нарастване на доходите на хората** – размерът на социалните осигуровки се използва през годините като начин за стимулиране на икономиката. На няколко пъти осигуровките са намалявани, за да оставят повече разполагаем доход за гражданите и бизнеса, което стабилизира икономиката и ѝ помага в случай на криза и рецесия. Средното нарастване на заплатите е 3.5% годишно за последните 11 години. Сингапур е на едно от първите места по доходи на глава от населението – 28 368 щатски долара срещу 9 223 за България за 2005 година.

- **качеството на здравеопазването** в Сингапур е на едно от най-високите нива по света.

- **нивото на бедност** в страната силно намалява и тя се нарежда на 25-то място в класацията за човешко развитие на ПРООН, докато България се намира на 55-то място за 2003 година.

- значителна част от **инфраструктурата** е изградена като са използвани натрупаните средства - Сингапур привлича значителна част от инвеститорите с модерната си инфраструктура и възможност за развитие. Финансирането по този начин дава възможност бюджета да бъде освободен от тези разходи, които са значителни, особено ако инфраструктурата е на много ниско ниво.

- въвеждането на тази система прави възможно **намаляването на държавните разходи** – през 2004 година те са 15.7% от БВП. За сравнение, в България общите разходи по консолидираната фискална програма са 38.6% през 2004 година. По-ниските разходи, от своя страна, правят възможна намаляване и на данъчното бреме.

Какви са изводите за България

1. Радикалната реформа на социално-осигурителната система трябва да започне веднага. Колкото по-рано, толкова по-скоро ще има ефект. Примерът на Сингапур и други страни трябва да се използва и най-добрите практики да се приложат така, че в бъдеще да има ефект.
2. Цялостната реформа по отношение на държавата и нейното участие в проблемните области като пенсии, здравеопазване, безработица, политика спрямо хората с увреждания и образование, може да бъде въведена без да има големи сътресения.
3. Система на социално осигуряване, в която хората спестяват и разчитат на себе си и на семейството си, е по-справедлива от сегашната система в България. Персонализирането на сметките и niskият размер на социалните осигуровки са стимули за плащане. Правителството трябва да проумее, че докато най-високият данък върху труда в България не бъде намален няма как, дори и с административни мерки, да насърчи плащане.
4. Сравнявайки държавните разходи през 2005 година, ще видим следното: в Сингапур разходите за здравеопазване са 1.4% от БВП или повече от три пъти по-малко отколкото в България (4.8% от БВП); разходи за социално осигуряване и подпомагане в бюджета на Сингапур няма – те са за сметка на всеки спестител – работещ, докато в България те достигат фантастичните 13.4% от БВП без дори да усещаме значителен ефект от тези големи харчове. Разходите за образование и в двете страни са на ниво от 4.3% от БВП, но с тази разлика, че в Сингапур нивото на грамотност е 95% от населението над 15 годишна възраст, а хората със средно и висше образование са 62% през 2005 година. Казано по друг начин, ефектът в двете страни е корено различен и докато в България системата не се промени нямаме никакви основания да сме съгласни на повече пари за образованието.

СТОПАНСКИ ЕФЕКТИ ОТ СОЦИАЛНАТА ДЕМОКРАЦИЯ *

Красен Станчев

След ноемврийските избори от 1919 г. в Белгия Алберт Първи Сакскобурготски установява ред, който след време става типичен за почти цяла Европа.

Това са първите следвоенни избори в тази страна, с почти универсално избирателно право на всички граждани, без жените. Впрочем в Белгия все още от време-на време възниква спор дали изборите през 1919 г. са конституционни и валидни, но по-важното е, че след тях в страната се установява коалиционно управление на три партии – католическата, либерална и социалистическата и се формира една паралелна власт на първите в Европа „социални партньори”.

Първите „социални партньори”

Въведената тогава от Алберт Първи политическа система остава практически непроменена до ден днешен. Основното в нея е това, че правителството започва да управлява страната с помощта на онава, което днес почти навсякъде се нарича „тристранен диалог между социалните партньори”.

Тези партньори в началото на XX век в Белгия са *Federation des enterprise de Belgique* - официален представител на работодателите в страната и три синдиката – един социалдемократически, един социалистически и един либерален. Тези три профсъюза са признати за *единствените* законни представители на работници.

* Слово, произнесено на 31 октомври 2005 г. при получаването на наградата на Фонда на Георги Василев за принос към свободата на духа. [Използвани са изследвания на Пол Белиен (Paul Belien, *A Throne in Brussels, Britain, the Saxe-Coburgs and the Belgianisation of Europe*, Exeter, Imprint Academic, 2005) и Марк Рой (Mark J. Roe, *Political Foundations of Separating Ownership from Control*, *Stanford Law Review*, 2000, pp. 1-16).]. За първи път е публикувано във в. *Дневник*, 1 октомври 2006.

Стопанската и социалната политика започва да се определя от консенсуса на тези партньори, а не от парламента. Те не са избрани според процедурите на представителната демокрация и току-що възникналото всеобщо избирателно право. „Партниращите си” организации са в най-добрия случай плод на волеизявление на своите членове. Представителността на законодателното събрание възниква от равното волеизявление на всички избиратели. Но над и встрани от тази воля стои съгласието на споменатите „социални партньори”.

На тях бива делегирана цялата белгийска държава на благоденствието.

Трите синдиката получават от правителството пари от събраните данъци и плащат пособията по безработица на онези, които нямат работа. Заради „услугата” синдикатите получават такса за всеки безработен, за когото се грижат. Фактически те имат интерес да има повече безработни. За колкото повече безработни се грижи даден съюз, толкова по-богат е той. Държавните служители стават автоматично членове на някой профсъюз. Правителството плаща на съюза членския внос. Ако някой не иска да е член на нито един от тях, вноската се разделя между трите. Властта си сътрудничи с тях. Останалите синдикати са „независими” и от тях нищо не зависи.

Трите профсъюза управляват и задължителните здравно-осигурителни фондове. Те притежават „свои” застрахователни компании, болници и минерални курорти.

„Партньорите” финансират и партиите, и народните представители, с които са свързани. А народните представители изпълняват функции в надзорните тела на фондовете и предприятията.

Изграждането на тази система отнема време. То е замислено от Алберт още в началото на века, завършено е напълно едва при крал Бодуен през 50-те години на миналия век.

Основното е нея е подкупването на избирателите, подмяната на тяхната воля и създаването на паралелна структура за влияние на кралския двор върху съдбините на страната.

Обществена демокрация

Описаната система не е най-крайното проявление на този нов фискално-стопански ред. Той с много голяма точност може да бъде определен като „социална демокрация” в управлението на стопанството.

В него става дума за отчитането на обществени интереси при управлението на частна собственост, независимо дали това са предприятия или фондове, натрупани със средства на акционери или данъкоплатци. При последните е налице използване на обществени средства – натрупани от правителството вследствие на прилагането на механизмите на универсалното изборително право, на механизмите на представителната демокрация – за частни цели.

Най-откровеното проявление на този феномен е т.нар. съвместност на корпоративното управление от германски тип.

При него професионалните съюзи разполагат с половината от местата в надзорните съвети на големите фирми.

Историческите му корени са в работническите „съвети”, възникнали също след Първата световна война.

След Втората световна война системата се възпроизвежда.

Причина за това са, от една страна, крайностите в предвоенното и военното управление в Германия. Но, от друга страна, съюзниците виждат в работническите „съвети” начин хем да не разрушат въгледобивната и стоманодобивната промишленост на Германия, хем да ограничат предполагаемите „имперски” амбиции на собствениците на тази промишленост. В резултат на тази сделка възникват някои особености на конституцията и законите на Германия. Те биват копирани от други страни. Включително от бивши комунистически и посткомунистически държави. Постепенно „сделката”, постигната във въгледобивната и стоманодобивната промишленост, се разпространява върху всички по-големи фирми. Към 1976 г. 50 на сто от състава на управителните тела на големите германски фирми вече се формира от представители на професионалните съюзи.

Въздействие на социалната демокрация върху стопанското управление

Описаната система противоречи на една от основните характеристики на частната собственост – на правото да изключиш другите от разполагането и използването на тази частна собственост.

При първо приближение е видно, че тази система увеличава разходите по управление и прави решенията по-трудни.

Това мотивира определени противодействия от страна на собствениците и акционерите, които в нормално състояние на духа се опитват да намалят тези разходи и да увеличат печалбите.

Има няколко възможни начина за осъществяването на такива стратегии.

Един от тях е тези фирми да не стават публични, да бъдат един вид „семеини” и да избягват прякото набиране на капитал от фондовите пазари. Собствениците и членовете на „семеинството” започват да предпочитат да бъдат управители на фирмите.

Освен това е възможно да се прилагат и особени техники на управление. Те могат да принижават ролята на надзорните съвети на фирмите. Заседанията на управителните им тела лесно биват превръщани във формални и рядко провеждани мероприятия. Счетоводните отчети, които те получават, следва да бъдат неясни, получени в последния момент и трудни за употреба.

От друга страна, когато е необходимо набиране на капитал, е възможно да се прибегне до блокова продажба на дялове на лица, организации, общини или правителства (които в някакъв момент имат интерес да запазят работни места или да увеличат политическото си влияние, или и двете) и банки.

Последиците от социалната демокрация в икономиката и правата на собственост не трябва да бъдат пренебрегвани.

1. Социалната демокрация фаворизира работниците и управителите на компаниите за сметка на собствениците, акцио-

нерите, печалбата и стопанската ефективност. Онези, които работят в предприятието, особено управителите, започват да се борят за власт, престиж и заплата, да избягват рисковете, свързани с усъвършенстването на производителността, задоволяването на потребителите и увеличаването на печалбата. Те предпочитат фирмата да се разраства, независимо от успеха. Така те се надяват да получат повишение за прослужени години. Управителите се поддават на изкушения да се съюзят с работниците. Или срещу собствениците, или срещу законите, които осигуряват правото на частна собственост

2. Социалните демокрации увеличават разходите на предприятията. Това е пряка последица от обстоятелствата, посочени по-горе. Тя е в изгода не просто на работещите в предприятието, а на онези, които *в момента* работят в него. Тази изгода намалява производителността и конкурентността на предприятието. За оправдание профсъюзите и управителите (работодателските организации) ходатайстват за закони, които ограничават фалитите и втвърдяват пазара на работна сила. Правителствата понякога прибягват до прякото изкупуване на дялове в такива предприятия.
3. Социалните демокрации се характеризират с неефективни пазари на капитали, повече измами, по-малка прозрачност и повече корупция. Обществените промени в социалните демокрации са по-революционни, по-често водят до преразпределение на собственост и в крайна сметка промените са по-скъпи и по-несправедливи, а хората - по-бедни.

ПОЛИТИКАТА НА РЕФОРМИ, УСКОРЯВАЩИ СТОПАНСКИЯ РАСТЕЖ. СЛУЧАЯТ НА ГРУЗИЯ *

Зураб Ногайдели ¹

Въвеждащи бележки

Тази вечер аз ще говоря за реформите, които провеждаме напоследък в Грузия. Но преди да стигна до тях, накратко ще опиша ситуацията в страната преди три години. Корупцията и тежките регулации спъваха стопанския растеж и създаваха безработица. Месеци наред правителството беше неспособно да плаща пенсиите и заплатите на служителите си, като генерираше социално напрежение и корупция. Инфраструктурата беше сериозно повредена в електрическия сектор и индустрията, и населението беше изправено пред суров режим. Нищо чудно, че преките чуждестранни инвестиции практически спаднаха до нула.

След онези времена ние положихме максимални усилия, за да отвърнем на призива за действия, на търсенето на резултати и на настояването за установяване на нови правила, които да се прилагат еднакво за всички и които хората разбират като демокрация, отговорност, прозрачност и представително управление. Чрез преследването на енергична, но дисциплинираща програма за реформи, в чийто център бе поставена борбата с корупцията, ние успяхме да предизвикаме революционни, драматични и продължителни промени.

И това не е само мое мнение.

Напоследък ние се наслаждаваме на безпрецедентно ниво на преки чуждестранни инвестиции, които през тази година ще достигнат приблизително 1 млрд. щатски долара. Може би това не е голяма сума според международните стандарти, но тя е много голяма за нашата икономика.

* За първи път е публикувана във в. *Дневник*, 8 ноември 2006.

¹ Зураб Ногайдели е министър-председател на Грузия (2005-2007). Тази реч е произнесена на 26 октомври 2006 г., в Тбилиси, на конференцията “Свобода, търговия и мир”, организирана от Института „Катон”. Публикува се с любезното съгласие на автора. Преводът е с незначителни съкращения.

Корупцията драстично намалява. Стойностите за Грузия според индексите на фондацията “Херитидж” и на института „Фрейзър” се подобряват значително. За втора поредна година Международната финансова корпорация класира Грузия като една от водещите страни в света в областта на реформите за подобряване на бизнес климата. Миналата година ние бяхме втори, тази година сме номер едно.

Реформи

За да стигнем до мястото, където се намираме днес, ние трябваше да издържим на болка и да правим понякога труден избор. Започнахме с реформа на всички държавни служби, което означава радикално намаляване размера на правителството ни. Преди имахме 18 министерства, сега имаме само 13 и в много случаи намалихме бюрокрацията с повече от половина.

Реформирахме пътната полиция и силите за сигурност. Шофьорите вече не са тероризирани чрез проверки по пътищата, които се използват за искане на подкупи. Служителите са добре обучени, добре оборудвани, добре платени и – най-важното – те са отговорни към обществото. В началото реформата беше много болезнена – ние разпуснахме цялата пътна полиция. В продължение на две седмици – преди да се набере нов персонал – нямаше нито един полицай по пътищата.

Подобна е историята в електрическия сектор. Ние буквално изведохме страната от мрака до светлината, а промишлеността от застой до активно производство и инвестиции. Ако в миналото плащанията за електричество обхващаха до около 20% от населението, днес този процент надвишава 80 и продължава да се покачва. Ако в миналото ремонтите оставаха недовършени, централите бяха в лошо състояние и средствата изчезваха, днес те се модернизират и поддържат, а парите се изразходват отговорно. Доброто управление и установяването на пазарни механизми в сектора доведоха до по-голяма ефективност.

В образованието ние „изметохме” цяло поколение от погрешни практики, включително остарялата национална система за

изпитване, която в миналото отричаше подходящото обучение за младите хора. Чрез възприемането на конкурентни национални изпити и чрез реструктуриране на финансирането системата е такава, при която важни са качествата.

И в която младите хора – без значение от произхода им – могат да разчитат, че талантът им ще бъде достатъчен, за да обезпечи бъдещето им.

Тези реформи не изглеждат сензационни, но представляват решителни инвестиции в бъдещето на Грузия. И ще подпомогнат осигуряването на конкурентноспособността на нашата работна сила.

Фискални и икономически реформи

Сега, с повече или по-малко детайли, ще се концентрирам върху фискалните и икономическите реформи в Грузия. Новият данъчен кодекс влезе в сила на 1 януари, 2005 г. В стария имаше 22 различни данъка, днес те са само 8 (включително и митата при внос). Не само намалихме бюрократичната данъчна тежест като по този начин премахнахме институционалните стимули за корупция, но и драматично намалихме ефективните данъчни ставки. Най-съществената част от тях са 12% плюс данък върху доходите, намаление на ДДС от 20% на 18%, намаление на социалните осигуровки от 33% на 20% и може би най-важното – гладко функционираща и добре организирана данъчна администрация. В резултат от това отношението на данъчната тежест към брутния вътрешен продукт се понижи с 5 процентни пункта. Данъчният режим предлага и други привилегии на предприемачите: неяснотите са изчистени, въведена е 100% амортизация, ДДС се възстановява при инвестиции и т.н.

Процесът на регистрация на собствеността също бе опростен. Законодателните промени намалиха времето, разходите и риска от корупция, свързан с регистрацията. Днес регистрацията на недвижимата собственост се извършва в 5 стъпки за 6 дни и струва 0.5% от стойността на имота.

Значително опростихме правилата и процедурите за регистрация на бизнеса. Времето за регистрация на дружество с ограни-

чена отговорност се намали от 7 на 3 дни. Отговорността за регистрацията се прехвърли от съдилищата към данъчните служби. При това процедурите за бизнес и данъчната регистрация в момента се обединяват в един процес.

Същевременно изискването за минимален капитал за ООД се намали с 10 пъти, до около 111 щатски долара, което се равнява на 7.74% от brutния национален доход на човек от населението през 2005 г. Днес не е необходим официален печат, за да се регистрира бизнес в Грузия, а през последните 9 месеца броят на новорегистрираните фирми се е увеличил с 35%.

През 2005 г. ние приехме нов закон за лицензите и разрешителните. Общият брой на лицензионните и разрешителните режими се намали със 756 (или 84%). Останаха само 92 лицензионни и 52 разрешителни режима. Осигурихме прозрачност в лицензионния процес – лицензът за използването на природни ресурси се дава на конкурентен принцип. Лицензите са търгуеми – собственикът им може да продаде целия или част от лиценз без разрешение от държавата (необходимо е само известие към регистъра, за да се извърши транзакцията). Бяха намалени времевите граници за издаването на лиценз на 30 дни и за разрешение – на 20 дни. Принципът на мълчаливото съгласие се прилага и се дава лиценз или разрешително, ако не е предприето действие от правителството в определеното за това време. Въведен е принципът на обслужването на едно гише – ако е необходима допълнителна информация, агенцията, която издава лиценз или разрешителното, е отговорна за намирането на изискваната информация.

Всички тези нововъведения бяха изпълнени, за да се ограничи взаимодействието между бюрокрацията от средно ниво и бизнеса, като се елиминира рискът от корупция и от ненужно забавяне.

Приехме нов либерален Кодекс на труда, който въвежда следните принципи. Дава се предимство на договорните отношения, а разходите за наемане и уволнение на работници са много ниски. Няма задължение за работодателя да съобщава или да получава одобрение от трета страна преди да освободи работник или при колективно уволнение. Премахва се задължението да се обучава

работникът преди освобождаването му или да се осигурява помощ при намирането на нова работа. Не се въвеждат никакви задължения за минимална заплата, както и такива за извънреден труд. В резултат от това експертите оценяват нашия Кодекс на труда като един от най-добрите в света.

За да се подобрят търговските отношения с останалите страни, ние значително опростихме процедурите при износ и внос. Дните за внос бяха намалени от 52 на 15, а тези за износ – от 30 на 8. През лятото ние въведохме нов кодекс за митата, чрез който се намалиха забавянията и се премахнаха предишните неясноти. Освен това опростихме бюрокрацията, която задушаваше и вноса, и износа, като намалихме наполовина необходимата документация за правене на бизнес. Броят на документите при износ се понижи от 9 на 3-4, а този при внос – от 16 на 5-8. Също така, значително бе опростен и транзитният режим – само един документ е необходим, за да се премине през Грузия.

Ние следваме политика на едностранна либерализация на търговията. От миналия месец бяха премахнати всички мита при внос с изключение на земеделските продукти и строителните материали. Нашата цел е да премахнем всички вносни мита до 2008 г., за да елиминираме институционалните източници на корупция и да направим Грузия една от най-свободните икономики в света.

Освен това парламентът на Грузия прие няколко закона, които напълно реформират системата на стандартизиране и техническо регулиране. Създадохме правна рамка за въвеждане на техническо регулиране, което е в съответствие с международните стандарти, с цел опростяване на износа и вноса. В момента са възприети техническите регулации на Европейския съюз и Организацията за икономическо сътрудничество и развитие.

Новият Закон за сигурност и защита на храните, който е съвместим с изискванията на Световната търговска организация, беше приет през декември 2005 г. Чрез него се създава единен орган за инспекции, който ще прилага техническите изисквания спрямо храните и оценява принципите, целите и отговорностите за сигурността на храните. Новият закон се очаква да подобри средата за биз-

нес в хранителната промишленост като установи безпристрастно и еднакво поле за изява във вид на съответствие, повишено доверие в системата за проверки и улеснен достъп до международните пазари.

От известно време ние преговаряме за подписването на споразумение за свободна търговия с ЕС. Сега, когато нашият северен съсед (Русия) преустанови и износа и вноса от Грузия, този въпрос е още по-критичен. Това ще подобри капацитета на Грузия да посрещне предизвикателството за диверсификация на международната търговия не само със страните от ЕС, но и с Турция.

Бяха направени промени в Закона за търговските банки и Закона за ценните книжа, за да се създаде по-либерална среда за регулиране на финансовия сектор (за достъп до кредити). Ние отваряме финансовия си пазар в максималната възможна степен – чуждестранните банки с рейтинг А+ или по-висок ще могат да участват на грузинския пазар без национално регулиране.

През миналата година ние направихме същото в застрахователния сектор и малко по-късно най-голямата застрахователна компания в света навлезе в нашия пазар.

Само преди година никой нямаше право да притежава повече от 25% от акциите на търговските банки в Грузия, докато днес това ограничение вече е премахнато. Също така, търговията с ценни книжа ще бъде възможна без фондова борса и брокери.

Миналата година беше създадено и частно бюро за кредитна информация, което поддържа кредитен регистър за фирми и граждани. Разменя се както позитивна, така и негативна информация между банките и останалите финансови институции. Информацията се предоставя от банките и от компаниите за комунални услуги.

Банковото дело остава един от най-развитите и най-динамичните сектори в Грузия. През миналата година банковите активи нараснаха с 50%, а кредитите за икономиката – с 83% (15% от БВП). Но все още съществува разлика от 200 млн. щатски долара между предлагането и търсенето на ликвидни активи на финансовия пазар. Това е ясен индикатор, че грузинската икономика расте бързо и

съществуват възможности за чуждестранните банки да дойдат и да правят бизнес в Грузия.

Ние продължихме реформите, за да осигурим прилагането на търговските договори. Миналата година приехме промени в процесуалния кодекс, като въведохме специализирани търговски секции в съдилищата и реформирахме процеса на обжалване. Времето за решаване на прости търговски спорове се намали от 375 на 285 дни.

Справедливите и прозрачните законови процедури са единственият начин да се защитят правата на гражданите и да се обезпечи необходимото спокойствие на бизнеса да инвестира. Реформите се фокусират към нови процедури и по-добра защита на участниците в съдебните процеси, независимост на съдебната власт, улеснен достъп до съдилищата и осигуряване на ефективна администрация. Промените в затворите обхващат подобряване на човешката и физическата инфраструктура.

Бих искал да спомена няколко думи за текущата програма за приватизация. От края на 2004 г. ние провеждаме агресивен приватизационен процес на държавните предприятия. Местните и международните компании се конкурират за придобиването на тези активи по открити процедури. През последните две години приватизирахме много важни активи за Грузия – като започнем от туризма и стигнем до мините, комуникациите и пристанищната инфраструктура. Човек може да се зачуди – защо се продава почти всичко? Отговорът се съдържа в твърдия ни ангажимент да се елиминират институционалните източници на корупция – нещо, което вярвам, че е неизбежно, когато държавата участва в частния бизнес, както и във вярата ни в създаването на малко, но ефективно правителство, което не се намесва на пазара. До края на 2006 г. ние планираме да приключим приватизацията на всички големи предприятия, които все още остават държавна собственост.

Бъдещи реформи

Това са реформите, които провеждаме през последните три години. Те са концентрирани около идеята Грузия да стане най-мал-

ко корумпираната и най-благоприятна за бизнеса страна в света. И изглежда, че усилията ни вече дават своите плодове. Брутният вътрешен продукт през миналата година се повиши с 9.3%, очакваме същия растеж и през тази. Въпреки огромния входящ поток към грузинската икономика ние се стремим да поддържаме темпа на инфлация в едноцифрени стойности, но все пак инфлацията остава основното макроикономическо предизвикателство през тази година.

Ние успяваме да укрепим принципите на свободния пазар в нашата икономика – частният сектор става все по-силен – днес около 90% от БВП се създава от частни компании, а местните и чуждестранните фирми се чувстват все по-удобно в страната.

Понастоящем Световната банка и Международната финансова корпорация класират Грузия на 37-мо място сред всички страни по леснота при правене на бизнес. Само за сравнение – ние бяхме на 112 място миналата година и на 135 преди две. Нашата амбиция е да бъдем в топ 25 през следващата година. Ако разгледате списъка на тези 25 страни, вие лесно ще се досетите, че е много трудно да попаднеш в него. Но ние сме обмислили твърде обхватни реформи и, ако успеем да ги проведем правилно, съм сигурен, че можем да претендираме за много високо класиране.

Що се отнася до бъдещите промени – нека да започна с пенсионната реформа. Днес ние имаме разходопокривна система, държавата плаща фиксирана сума на пенсионерите, която почти се утрои през последните 3 години. За по-младите поколения обмисляме въвеждането на доброволна, капиталова, частна пенсионна система, при която всеки човек доброволно решава как да използва доходите си – за потребление в момента или да вложи някаква част от тях в лична пенсионна сметка. Тази система ще даде на работниците ясно дефинирани права на собственост върху пенсионните им вноски, ще предложи подходящи стимули за работа и инвестиции, ще послужи като двигател за стопанския растеж и ще разшири личната свобода и достойнство. Компонент от тази реформа може да бъде консолидирането на осигуровките и данъка върху личните доходи в един данък и понижаването му с течение на времето.

Ние развиваме и подробна програма за реформи на здравната система. В момента търсим най-доброто разположение на болниците, спешните центрове и тези за първична медицинска помощ, и бихме приветствали участието на частния сектор. Нещо повече – сигурен съм, че ще има частни болници и медицински центрове в Грузия, публично-частни партньорства както и държавни обекти - при липса на интерес от частния сектор. Имаме готовност да построим центрове за първична помощ и да ги предадем на частни собственици, които ще ги управляват и поддържат добре. Реформата ни предвижда също пълна рехабилитация на физическата инфраструктура, оборудването на болниците с модерни технологии и повишаване качеството на медицинското лечение за гражданите. Лечението на бедните ще се финансира от държавния бюджет.

Ще приемем нов закон за фалитите, който вече се обсъжда в съответните министерства. Може би времето за банкрут ще се понижи драстично и обезпечените кредитори ще имат по-голямо влияние върху процеса.

Вече работим върху по-нататъшното подобрене на системата за кредитна информация и до края на 2006 г. ще имаме нов законопроект за кредитните бюра.

Заклучение

Поради тези промени, поради тези резултати и поради нашия непрестанен ангажимент за реформи, аз съм уверен в потенциала на Грузия за развитие на бизнеса и дори по-уверен в нейното бъдеще. Макроикономическата ситуация през последните няколко години и безпрецедентното равнище на инвестиции ми дава сигурността да заявя, че Грузия днес е страна, която се развива бързо. Страна, която е решена да продължи по пътя на демократичните реформи чрез намаляването на правителствената бюрокрация и отварянето към пазарната икономика. Тези либерални реформи, заедно с уникалното географско разположение и активи на Грузия, дават предимство на инвеститорите да проучват възможностите и да ги използват. По този начин цялото общество може да събира плодовете, които са резултат от правенето на бизнес в Грузия.

ЧИЛИ – ПИОНЕРЪТ В ЛАТИНСКА АМЕРИКА *

Адриана Младенова

Територията на Чили обхваща по-голямата част на югозападния бряг на Южна Америка – тя представлява дълга тясна ивица с площ от 757 кв. м., с дължина 4630 км и едва 430 км широчина. Населението ѝ наброява 16.4 милиона души, официалният език е испански, а столицата е град Сантяго. Чили обявява независимостта си от Испания през 1818 г.

Повратната точка от най-новата история на Чили е краят на 1973 г., когато след военен преврат начело на държавата застава ген. Пиночет. Той взема властта от ръцете на президента Салвадор Алиенде, социалист по убеждения, който провежда силно лява политика по време на своя мандат – национализира основните отрасли на чилийската индустрия, отчуждава банки и редица предприятия, провежда аграрна реформа, чрез която отнема земи от едрите собственици на земя, за да ги даде на малоимотните. Управлението на военната хунта се характеризира с диктатура и потъпкване на човешките права на жителите, но тогава се правят и първите стъпки за реформиране на икономиката. Предприемането на радикални мерки е неизбежно, поради тежкото състояние, в което се намира икономиката в края на 1973 г. – бюджетният дефицит достига 20% от БВП, вследствие на което централната банка започва да печата пари и инфлацията ескалира до 500%. Това влошава още повече положението – чуждестранният дълг се увеличава с 23% за година, нормата на спестяване и инвестиции в икономиката достигат до най-ниските си нива от 60-те години насам. В тези условия има недостиг на основни хранителни продукти, опашките пред магазините се увеличават с всеки изминал ден, сивият сектор се разраства, а населението обеднява все по-бързо.

Провеждането на стабилна фискална политика и осъществяването на редица пропазарни реформи след 80-те години извеждат страната от мизерия и ширец се сив сектор сред една от най-бързо

* Статията е публикувана за първи път във в. *Дневник*, 15 ноември 2006.

развиващите се икономики не само в Латинска Америка, но и в света. Икономиката расте средно със 7.2% през периода 1985-1997 г. и с 3.5% между 1998 и 2005 г. – малко страни могат да се похвалят с подобен стабилен тренд. Няколко регионални кризи и външни шокове (през 1982 и 1984 г.) разклащат икономиката, но тя успява да се справи с тях благодарение на вярата на управляващите ѝ в принципите на пазарната икономика, които не се изкушават да направят траен популистки завой наляво. През 2006 г. Чили е на 14-то място от общо 157 държави по показателя “икономическа свобода” според индекса на *фондация Херитидж* и *Уолстрийт Джърнъл*. Това отрежда първо място на страната в Латинска Америка.

Реформите, които са осъществени в Чили през последните 25 години, са многобройни и обхващат всички сектори от икономиката. В това кратко изложение не можем да изброим всички мерки, които са предприети, затова ще се спрем на най-важните и мащабните от тях.

Отворена икономика и свободна търговия

Краят на 1973 г. заварва икономиката силно протекционирани от трети страни и практически затворена за внос на много стоки. Номиналната митническа тарифа се движи в границите между 105% и 750%, а различни нетарифни ограничения възпрепятстват вноса на 3000 стоки от общо регистрирани 5125 вида стоки. През 1979 г. се въвежда единно, плоско мито за всички вносни стоки в размер на 10%, което за времето си представлява революционно намаление на митническата тарифа. Икономиката печели както от намаляване на митата, така и от опростяване на митническия режим, което прави по-ефективно, прозрачно и евтино администрирането на системата. Отварянето на икономиката води до повече конкуренция на пазара и въпреки наличието на голям търговски дефицит, управляващите не се страхуват да освободят пазарните сили и да позволят на чилийците да търгуват свободно. Това води до специализация, печалба от сравнителните предимства на страната, насочване на местните ресурси към ефективни пазарни ниши. Поради външната криза през 1982 г., която отслабва значително региона на Латинска Америка и

се отразява неблагоприятно и върху чилийската икономика, митата се увеличават до 35%. След 1985 г. обаче митническите ставки биват намалени няколко пъти до 6%. Основният принос за ефективността на системата е фактът, че митата са плоски, т.е. държавата не се опитва да протекционира едни сектори за сметка на други чрез защитни мита и други форми на ограничаване на търговията, което води до изкривявания, неефективност и злоупотреби. През 2004 г. среднопретеглената митническа тарифа е 3.7%. През 2004 г. Чили подписва споразумения за свободна търговия със САЩ и Южна Корея, което е финалната фаза от процеса на търговска интеграция на страната с останалия свят.

Капиталова частна пенсионна система

Чили е първата страна, в която пенсионната система е напълно приватизирана през 1980 г. Тогава публичната разходно-покривна (pay-as-you-go) система е заменена със система, основана на индивидуални спестовно-осигурителни вноски, които се управляват от частни пенсионни фондове (капиталова система). Архитектът на реформата е Хосе Пинера, който от 1978 до 1980 г. е министър на труда и социалното осигуряване в страната.

Законът за пенсионната реформа приема следните принципи:

- 1) този, който избере да премине в частната система, е освободен от задължението да плаща пенсионна осигурителна вноска в държавната система;
- 2) всеки работник има правото сам да избере дали да влезе в новата частна система или да продължи да се осигурява през държавната разходопокривна система.

Капиталовата система предвижда 10% от заплата на работещите преди данъчно облагане да се депозира в лична сметка. Работниците могат доброволно да внасят допълнително до 10% от месечната си заплата преди облагане с данъци. Доходността по инвестираните суми е необлагаема, а работниците плащат данък върху

тези пари, когато ги изтеглят при пенсиониране.

През 2001 г. данните показват, че пенсиите в капиталовата система са с 50% до 100% по-високи (в зависимост дали са за старост, нетрудоспособност или наследствени), отколкото са били в държавната пенсионна система. Средствата, управлявани от пенсионните фондове, възлизат на 40 милиарда долара или около 55% от brutния национален продукт. След като се подобрява функционирането на капиталовите и трудовите пазари, пенсионната реформа е една от ключовите промени, които съществено увеличават спестяванията и инвестициите в икономиката, намаляват преразпределението от държавата, увеличават разполагаемия доход както за работещите, така и за пенсионерите и в крайна сметка водят до ускорен темп на растеж на икономиката.

Създаване на силен частен сектор

Приватизация

В края на 1973 г. делът на държавата в някои производствени сектори достига до 70%. Започналата трансформация на икономиката води до раздържавяването на редица държавни предприятия. След като се създават частни пенсионни фондове, те стават едни от най-големите институционални инвеститори, които разполагат със значителен финансов ресурс. Благодарение на това се създава реален интерес към приватизирането на ютилити компании. До края на 80-те години в частни ръце са почти всички електроцентрали, електроразпределителни дружества и телекомуникационни компании. През 1998 г. се приватизира и последното държавно енергийно дружество *Edelaysen*. Държавата започва усилено да отдава на концесии изграждането на магистрала и транспортни съоръжения в средата на 90-те години. Активни участници в този процес отново са пенсионните фондове, които инвестират в дългосрочни проекти, със сравнително дълъг времеви хоризонт. В резултат на делегиране на частния сектор на управлението на голяма част активите в икономиката се постига по-голяма ефективност и се подобрява състоянието на инфраструктурата.

Премахване на корпоративния данък за реинвестирана печалба

За да се активизира пазарът на труда чрез увеличаване на търсенето на работна ръка от предприятията и за да се стимулират инвестициите в икономиката, правителството премахва корпоративния данък върху реинвестираната печалба, т.е. облага се само този доход, който реално се разпределя от печалбите на фирмите.

Привличане на чуждестранни инвестиции в икономиката

Минният сектор и добивът на мед и други полезни изкопаеми е един от водещите сектори в икономиката на Чили. До началото на 80-те години единствената компания в отрасъла е държавната *Codelco*. Приетата през 1980 г. демократична конституция на страната позволява находищата да се отдават на концесии на частни компании, без значение дали са местни или чуждестранни. Към момента по-голямата част от находищата в Чили се експлоатират от частни чуждестранни компании, които произвеждат по-ефективно и при по-ниски разходи от държавното предприятие. Чили е една от малкото страни в света, в които минният сектор дълго време не се облага с никакви допълнителни такси и данъци (така наречените роялти) от държавата.

Уроците

Въпреки че през последните години управляващите в Чили имат различни политически убеждения, всички те се обединяват от водената от тях дясна политика – всяко ново правителство надгражда върху пазарните реформи чрез предприемането на нови мерки в тази посока.

Основното и най-важно условие за осъществяване на успешни реформи е следното: промените трябва да бъдат не повърхностни и спорадични, а радикални и смели от една страна, а от друга – всеобхватни, цялостни и координирани, т.е. трябва да обхващат цялата икономика, за да бъдат устойчиви и да доведат бързо до положителни резултати.

За тези, които наричат идеите за пазарни реформи в икономиката популистки и неосъществими за България, са следните въпроси:

- Защо Чили може да достигне преразпределение на държавата в икономиката до 25% от БВП през 2005 г. и в същото време да отчита бюджетен излишък от 4,8% от БВП и икономиката да расте с 6,1%, а в България в проектобюджет 2007 г. се залага преразпределение от 41.7% от БВП и няма политическа воля за намаляване на този дял?
- Защо Чили е в състояние да извърви сама пътя и да въведе изцяло частна капиталова пенсионна система, като спечели от това, а България не може?
- Защо Чили не затваря пазарите си за чуждестранни инвеститори, приватизира и дерегулира ютилити компаниите си, което води до икономически растеж и стабилност, а в България се насажда страх от конкуренцията и либерализацията, и управляващите “бранят” националните оператори в енергийния сектор от чужди инвеститори?

Има още въпроси, има и още много примери като Чили. Време е да ги последваме.

ХОНКОНГ – НАЙ-СВОБОДНАТА ИКОНОМИКА В СВЕТА *

Адриана Младенова

Хонконг е автономна област със статут на специален административен район към Народна република Китай. Територията ѝ обхваща остров Хонконг (Сянган), в който е съсредоточена икономическата и административна активност на страната, полуостров Коулун и 235 крайбрежни малки острова. Общата площ е 1,092 кв. км, а населението през 2006 г. е 6.6 милиона души, от които 98.8% са китайци, 0.6% - англичани и 0.6% - други. Официални езици са английски и китайски.

От 1841 до 1997 г. Хонконг е под владението на Великобритания, с изключение на японската окупация през Втората световна война, която продължава 3 години и 8 месеца. На 1 юли 1997 г. Хонконг е върнат на Китай със статут на специален административен район. Начинът на управление на автономната област се основава на принципа “една страна – две системи”, което позволява на острова да се управлява независимо от централната власт на Китай, с изключение на въпросите, свързани с отбраната и външната политика.

Хонконг е модел за икономическа свобода. През последните 11 години страната държи престижното първо място в класациите по икономическа свобода, изготвени от независимите изследователски групи от американската *фондация Херитидж* и *Уолстрийт Джърнъл* и от канадския *институт Фрейзър*. Икономическата свобода води до просперитет чрез насърчаване на предприемачеството и инициативността на индивидите и увеличаване на инвестициите.

Хонконг, заедно със Сингапур, Южна Корея и Тайван формират групата от т.нар. нови индустриални икономики. Те се характеризират с висок жизнен стандарт, технологичен прогрес, относително ниски нива на бедност и малък процент безработица. Хонконг отчита най-високите нива на БВП на глава от населението на целия азиатски континент – 26,823 щатски долара за 2006 г. Измерено чрез

* Статията е публикувана за първи път във в. *Дневник*, 22 ноември 2006.

паритета на покупателната способност, чрез който се коригират ценовите различия в страните, Хонконг заема 10-то място в световната класация на МВФ според показателя БВП на глава от населението.

В Хонконг действа валутен борд, който фиксира хонконгския долар за щатския долар. В резултат на това правителството не може да използва монетарните механизми като инструмент на водената икономическата политика и инфлацията в страната е ниска – средната инфлация от 1995 г. до 2004 г. е едва 1,23%.

Привлекателната сила за хора, капитали и стоки

Хонконг привлича чуждестранни капитали благодарение на липсата на регулации и рестрикции върху чуждестранната собственост в страната. Търговията е безмитна, а нетарифните ограничения и регулации при износа и вноса са минимални. Свободната търговия и простите и прозрачни правила за правене на бизнес са сред едни от приоритетите за инвеститорите и предприемачите, които търсят пазари, в които да инвестират. Свободата на размяната и гарантиране на правата на собственост допринасят в голяма степен за благоприятния инвестиционен климат на азиатския остров. Липсата на протекции и защитни ограничения върху търговията превръщат Хонконг в силно експортно-ориентирана икономика. Близко четири пети от промишлените й стоки се изнасят. Привличането на капитали намира израз в изграждането на един от най-големите и бързо развиващи се финансови центрове в света. Икономическият разцвет привлича много туристи и превръща страната в предпочитана туристическа дестинация както за азиатци, така и за европейци и американци. Хонконг се посещава годишно от близо 7 милиона туристи.

Свободата на търговията и предприемачеството, спазването на правата на собственост и минималните регулации в частния сектор от страна на държавата са в основата на просперитета на автономната административна единица. Хонконг е на 5-то място през 2006 г. според индекса *“правене на бизнес”*, чрез който Световната банка оценява условията за правене на бизнес в страните чрез раз-

лични индикатори и комплексни показатели. В Хонконг няма изискване за минимален капитал при регистриране на фирма, регистрацията отнема средно 11 дни, а необходимите процедури са едва 5.

Данъчната система в Хонконг е една от най-благоприятните за правене на бизнес в света. Има три вида данъчно облагане – на печалбите на фирмите, на доходите на физическите лица и на собствеността, като ефективните ставки при всеки един от тези данъци не надвишават 16-17%. Няма ДДС, други косвени данъци върху потреблението и върху капиталовата печалба от продажба на акции, облигации или други ценни книжа. Тъй като пенсионната система е частна, работещите не плащат социални осигуровки на държавата, а внасят средства по лични капиталови пенсионни сметки.

Липсата на регулации и рестрикции се отразява и на друга сфера от икономиката - високите технологии. В Хонконг 69,2% от населението ползва интернет, което нарежда страната в топ 10 в света и по този показател. Това допълнително улеснява търговията и насърчава бизнес активността в региона.

Частна пенсионна система

Хонконг последва примера на Чили и през 2000 г. преминава изцяло към частна пенсионна система. Страната трансформира разходопокривната си пенсионна система и въвежда капиталонатрупваща система с лични капиталови сметки, в които се събират индивидуалните вноски на всеки осигуряващ се. Те се равняват на минимум 10% от доходите на хората, от които работодателят е длъжен да внася 5%. Средствата от тези вноски се инвестират и носят доходност. Всеки осигуряващ се има правото да избере оптималната комбинация от възвръщаемост и риск, които съответстват на неговите предпочитания.

Ваучерна система в образованието

Факторите, които превръщат образователната система в Хонконг сред една от най-добрите в света, са същите, които извеж-

дат страната по пътя на просперитета и стабилния икономически растеж – конкуренция и свобода на избора. Един от успешните модели в изграждането на стопанския ред в Хонконг е реформата в образователната система по посока децентрализация, намаляване на зависимостта на образователните институции от държавата, установяване на финансова независимост на училищата и университетите и въвеждане на принципа “парите следват ученика” чрез ваучери.

В Хонконг всеки ученик има право да избира кое училище да посещава. Образователните институции в страната носят характеристиките на корпоративни компании. Изборът на училище е възможен благодарение на съществуващата ваучерна система, според която учениците и родителите избират училищата, а правителството плаща за образованието. Има три вида училища в Хонконг: публични, които се управляват от държавата, субсидирани от правителството училища, които се управляват от неправителствени организации и несубсидирани частни училища, които се ръководят от частни организации. Повечето училища се финансират изцяло от правителството (и следователно са безплатни за учениците), но много малка част от тях де факто се управляват от държавата. От 674 правителствено-финансирани основни училища само 38 пряко се управляват от държавата. От 524 финансирани от бюджета гимназии само 36 се управляват централизирано. Всички училища се придържат към стандарти и ръководства по отношение на учебните програми, но училищата могат да правят промени и да създават програмите в зависимост от нуждите на учениците. Свободата на избор и конкуренцията принуждава институциите да се “борят“ за ученици чрез предоставяне на подходящи учебни програми и предлагане на услугата “знания” чрез най-съвременни и ефективни начини на преподаване. Конкуренцията е възможна поради автономията и делегиране на права на училищата сами да определят таксите и броя на учениците, да имат реално влияние върху финансите и програмите. За да се оценяват знанията на учениците в различните институции, има външно оценяване на изхода чрез общоприети тестове и изпити, базирани на британски методологии.

Хонконг показва на практика, че икономическата свобода и високият жизнен стандарт на гражданите вървят ръка за ръка.

БОТСВАНА – АФРИКАНСКИЯТ ДИАМАНТ *

Светла Костадинова

Република Ботсвана е разположена на 600 хил. кв. км в Африка с население от 1.8 млн. жители. Приблизително 75% от територията на страната е заета от пустинята Калахари и може би отчасти заради това официалното мото на страната е “дъжд”. Друг забележителен географски факт за Ботсвана е, че на нейната територия се намира най-голямата вътрешноконтинентална делта в света – Делтата на Окаванго.

Обработваемата земя е 0.65% от територията на страната, а постоянните култури заемат 0.01%, поради което дялът на селското стопанство в БВП е едва 2.4% през 2005 година.

Диамантите са най-важният източник на приходи за държавата. Откриването на залежите през 1967 година, след продължило повече от 12 години търсене, коренно променя развитието на страната. В страната има 4 диамантени мини, чиито доходи съставляват 77% от общите приходи от износа и 45% от БВП. По показателя ценност на диамантите Ботсвана е най-големият производител в света с годишен обем от 15 млн. карата.

Инфлацията в страната за периода 1995–2004 г. не надминава 7.57%; инвестициите са между 20% и 30% от БВП; има натрупани големи резерви и правителството не е използвало структурни заеми. Въпреки че няма съмнение, че приносът на диамантите е огромен за Ботсвана, също така е видимо, че постъпленията се инвестират, а не се прахосват.

Икономическото преобразяване

Ботсвана получава независимостта си от Великобритания пред 1966 година и от тогава започва нейното забележително развитие. За периода 1966–1999 година средният икономически растеж

* Статията е публикувана за първи път във в. *Дневник*, 29 ноември 2006.

е 9%, което я прави страната с най-продължителен висок растеж на икономиката в света изобщо.

БВП на глава от населението на Ботсвана за 2005 година е \$10 700 (за България е \$ 9 600). Ботсвана е на първо място от всички африкански страни по няколко показателя:

- **Икономически най-свободната африканската страна** – 30-то място и резултат 2.29 (фондация „Херитидж“ и „Уол Стрийт Джърнъл“). За сравнение България е на 64-то място с резултат 2.88 за 2006 година.
- **Африканската страна с най-ниско ниво на корупция** – 37-мо място и резултат 5.6 (Транспарънси Интернешънъл). За сравнение България има резултат 4.0 и заема 57-мо място за 2006 година.
- **Страната в Африка с най-висок показател на Индекса на човешко развитие (ООН)** – заема 131-во място с общ резултат 0.57.

Икономическият растеж на Ботсвана се дължи на огромната трансформация на икономиката от 1966 г. насам.

В първите години от получаване на независимостта селското стопанство има доминираща роля в икономиката. През 2003 година неговият дял от БВП е вече само 2.4%. За последните 30 години градското население нараства от 8 до 50% от населението и съответно намаляват заетите в земеделието. Страната внася хранителни продукти, чийто размер достига 10% от БВП през 2003 година.

По отношение на търговската политика Ботсвана почти не прилага тарифи и нетарифни ограничения с изключение на изискването за лицензиране за някои бизнес дейности, които са запазени за местните компании. Още от получаването на независимост Ботсвана се включва в Южноафриканския митнически съюз, който благоприятства търговията между страните и в същото време им пречи да налагат мита с оправданието за закрила на местните фирми. По този начин икономиката е изложена на външна конкуренция, което дава силни стимули за повишаване на конкурентността на местните фирми.

Спазването на закона и защитата на частната собственост в Ботсвана са едни от най-важните постижения, които правят възможно устойчивия икономически растеж. Диамантените залежи в страната имат огромен принос към растежа на икономиката, но тяхното наличие не е причина за вътрешна политическа нестабилност и борби за контрол над ресурсите, което е обратното на редица страни, богати на ресурси (петрол, злато).

След провъзгласяването на независимостта през 1966 година управляващите съумяват да запазят броя на държавната администрация на ниското ниво, наследено от британците; корупция почти не съществува, а услугите, които предоставя, са ефективни. Плановете на първото независимо правителство са постепенно да сведе до минимум броя на чуждите граждани, които работят в администрацията, но впоследствие се случва обратното – насърчават се хората с високо образование и се наемат външни консултанти, които оказват положително влияние върху политиката на правителството.

Основните приходи за бюджета са от: 1) износ, 2) диаманти и 3) лихви от излишъка в чуждестранна валута по платежния баланс. В края на 90-те години на XX век тези три източника формират около 85% от бюджетните приходи, което означава, че нито един от тях не “лежи на плещите” на данъкоплатците и всичките са в чуждестранна валута.

Правителствата на Ботсвана прилагат многогодишно планиране на бюджетните разходи, което ги ограничава до определени лимити. За разлика от много страни, броят и размерът на държавните предприятия не нарастват в Ботсвана. Делът на държавния сектор не надвишава 6% от БВП.

Основните насоки на държавните разходи са инфраструктура, образование и здравеопазване. Държавните инвестиции са в посока построяване на жилища, прокарване на пътища до всички краища на страната, изграждане на електропреносна система, прокарване на телефонни постове и т.н.

През 1966 година в страната има само 2 училища, качеството е незадоволително, а успеваемостта - изключително ниска. След извър-

шените реформи в страната броят на записаните ученици през 1995 година нараства с 300%, достигайки 319 100 деца.

Управниците в Ботсвана извършват значителни разходи за здравеопазване. Тъй като Ботсвана е силно засегната от ХИВ вируса, държавата отделя все повече средства за превенция и лечение.

Въпреки впечатляващия прогрес на Ботсвана, има необходимост от още реформи. Безработицата в страната е висока; има минимална работна заплата; бедността намалява, но с бавни темпове; делът на преразпределението през бюджета е висок. Въпреки значителните бюджетни средства за здравеопазване, делът на носителите на ХИВ вируса е огромен.

Какви са поуките за България

- малката и ефективна администрация е от ключово значение;
- отворената икономика позволява конкуренция;
- ефективното гарантиране на правото на собственост е особено важно за бизнеса и гражданите;
- липсата на корупция привлича инвеститори и създава стабилност в страната;
- наличието на висок икономически растеж за дълъг период от време е напълно възможно, но само ако се извършат реформи;
- малкият дял на държавния сектор насърчава частния сектор да произвежда и предоставя стоки и услуги, и не позволява изкривяване на пазара.

Ботсвана е изминала дълъг път и дава множество примери какво да се прави, за да се постигне дългосрочен висок икономически растеж дори и ако трябва да се започне отначало. Повечето африкански страни също имат добри минерални ресурси и природни богатства, но само Ботсвана съумява бързо и ефективно да

ги използва. Минералните ресурси и политиката по използването им генерират приходи, които са в основата на растежа, но именно дългосрочната държавна политика изиграва решителна роля при насочването на тези средства в инвестиции, благоприятстващи икономическото развитие, и това в условията на фискална дисциплина. Въпреки че е малка, с пренебрежимо малко селско стопанство, без излаз на море, разположена в размирен район, страната доказва, че чрез правилните институции и политика всичко е възможно.

Независимо от необходимостта от още реформи, постижението на Ботсвана за висок икономически растеж за три поредни десетилетия, е все още недостижимо.

НОВА ЗЕЛАНДИЯ ИЛИ ЗЕМЯТА НА ДЪЛГИЯ БЯЛ ОБЛАК – ОБРАТНО КЪМ ГРУПАТА НА БОГАТИТЕ ДЪРЖАВИ *

Велико Димитров

От края на XIX до към средата на XX в. Нова Зеландия се радва на един от най-бързите темпове на растеж в световен мащаб и забележителен стандарт на живот. В края на столетието (1900 г.) brutният продукт на човек е по-висок от този в САЩ и съседна Австралия и достига 4 298 щатски долара ¹ (в съпоставими американски долари, БВП на човек в България, 100 години по-късно, е все още почти три пъти по-нисък).

Началото на края на този значителен за своето време икономически разцвет е поставено в началото на 50-те години на XX в. – в страната са въведени строги административни ограничения върху вноса и въпреки, че те са били замислени като временна мярка, остават в сила до 1985 г. Не е особено изненадващо, че въпреки отсъствието на здрава икономическа логика за въвеждането на ограничения върху вноса, те се запазват над 30 години – преобладаващата икономическа идеология през периода е определено антилиберална, а и винаги съществуват добре организирани групи, които лобират за въвеждането на високи мита или квоти за определени продукти (които те самите произвеждат).

Политиката на изолация е в известна степен добре дошла за няколкото крупни местни и чуждестранни индустриалци – при отсъствието на каквато и да била конкуренция отвън по линия на заместващи стоки от внос, те необезпокоявано прехвърлят нарастващите разходи върху потребителите. Конкуренцията е неефективна и към средата на 50-те години, brutният продукт на човек в Нова Зеландия е вече около 15% по-нисък от този в САЩ.

* Статията е публикувана за първи път във в. *Дневник*, 6 декември 2006. Земята на дългия бял облак е наименованието на Нова Зеландия на езика на маорите.

¹ “An Economic History of New Zealand in the Nineteenth and Twentieth Centuries”, John Singleton, Victoria University of Wellington

Катастрофалните резултати не закъсняват: между 1973 и 1984 г. икономиката на Нова Зеландия претърпява няколко големи кризи, включващи намаляващи доходи, покачваща се инфлация и нарастваща безработица. Предвид това, министър-председателят по това време – Робърт Мълдуун – решава да реформира допълнително икономиката (в същата посока, както досега) с надеждата това да подпомогне обръщането на тренда. Той засилва още повече държавния контрол и регулирането на стопанските дейности, а през 1982 – 1984 г. замразява дори цените и заплатите. Инициира изграждането на гигантски проекти, финансирани с бюджетни средства, с очакването това да стимулира търсенето и да създаде заетост. Проектът “тинк биг”¹ е огромен провал – не само, че поставените цели не са постигнати, а и заплатената цена (от данъкоплатците) е много по-висока от първоначално предвидената. Въпреки, със сигурност, много добрите намерения на г-н Мълдуун да стабилизира икономиката, политиката му постига точно обратното – Нова Зеландия е изоставаща и обедняваща страна, за която икономическата криза е по-скоро ежедневие, отколкото изключение.

Икономическите реформи през периода 1984 – 2000

Бидейки свидетели на огромния провал на политиката на протекционизъм и силна държавна намеса в икономиката, членовете на новоизбраното правителство тръгват по обратния път - дерегулиране и възстановяване свободното действие на пазара.

- Само за около седмица след изборите е премахнат държавния контрол върху лихвите по кредитите и депозитите, финансовите пазари са дерегулирани, а от март 1985 г. курсът на новозеландския долар става плаващ.
- Размерът на държавния сектор е силно редуциран – приватизирани са голям брой държавни предприятия, в т.ч. и външнотърговските; административният апарат, обслужващ икономиката, е намален като брой.
-

¹ I Think Big – мисли мащабно; названието на държавната икономическа стратегия на Нова Зеландия през 80-те години (бел.ред..).

- Премахнати са специфичните за определени отрасли регулации по отношение на наличието на конкуренция (т.е. ограниченията пред нея).
- Намален е размерът на тарифите, предвиждащи високи вносни мита; премахнато е и правото за закупуване на вносна продукция единствено след получаването на разрешение (импортно лицензиране).
- Затегнатата е монетарната политика.
- Въведени са законодателни ограничения на бюджетните разходи и изискване за доказване на тяхната целесъобразност.
- Премахнати са субсидиите за селското стопанство.
- Започва да се практикува политиката на данъчен неутралитет (недискриминация при плащането на данъци).
- Заплащането на висшите държавни чиновници е обвързано с постигнатите от тях резултати, в т.ч. и на тези от централната банка.

Проведените след 1984 година реформи ¹ започват да дават положителни резултати. От началото на 1992 г. икономиката се разраства много бързо, доверието на външните и вътрешните инвеститори е възобновено, безработицата намалява и доходите се покачват. След продължителния период на грешки в провежданата от всички правителства до 1984 г. политика, изглежда Нова Зеландия отново е на път да се присъедини към групата на най-богатите страни в света.

¹ Считаме тези и подобни реформи за пример при намирането на пазарни решения и реформиране на всяка една икономика.

Следващите данни подкрепят това твърдение.

Промяна в БВП на човек от населението за периода 1992-2004 по страни и групи страни - USD

	1992	2004	Промяна (%)
ЕС15	21 322	31 742	48.9
Развити икономики	21 825	33 052	51.4
САЩ	20 091	31 031	54.5
Канада	24 087	39 650	64.6
Австралия	18 072	31 598	74.8
Нова Зеландия	11 523	24 499	112.6

Източник: UNCTAD, Handbook of Statistics, изчисления на автора

Както ясно се вижда, от момента, в който проведените реформи започват да дават резултат, доходите в Нова Зеландия растат средно около два пъти по-бързо в сравнение с тези в най-развитите държави. Ако тази тенденция се запази и в бъдеще, то може да се твърди, че скоро Земята на дългия бял облак отново и заслужено ще е сред световния икономически елит.

Преди около две десетилетия, Нова Зеландия не се различава твърде много от икономическия модел на развитие на социалистическите страни – затворена, централно управлявана и сравнително бедна икономика. Благодарение на проведените смели реформи, прочули се със своя обхват и дълбочина, в началото на новото хилядолетие страната се причислява към една от най-свободните и перспективни икономики. Реализираните на практика идеи, основно залегнали в теоретичните концепции на икономиката на предлагането, за пореден път доказват не само тяхната адекватност, но и необходимост, що се отнася до по-голямата индивидуална и икономическа свобода, доходи и стандарт на живот.

ЛИТВА – БАЛТИЙСКИЯ ПЪРВЕНЕЦ *

Методи В. Методиев

Република Литва е държава, намираща се в Североизточна Европа. Населението и е 3 454 000 млн. души, а площта е 65,200 кв. км. Тя е най-голямата от трите балтийски държави. На север граничи с Латвия, на югоизток - с Беларус, на юг - с Полша, на северозапад с - Балтийско море и на югозапад - с Русия посредством Калининградска област. Столицата на Литва е град Вилнюс с население от 541 824 хил. души.

Наименованието Литва (Lituae) за първи път е споменато в Кведлинбургските анали през 1009 година.

През Първата световна война Литва е окупирана от Германия. На 16 февруари 1918 г. във Вилнюс представителството на литовския народ - Съветът на Литва - провъзгласява независима Литва. През 1920-1922 г. литовската държава е призната от международната общност. Тъй като Вилнюс, историческата столица на Литва, през 1920-1939 г. е окупиран от Полша, той се е считал за официална столица, а временна столица става Каунас.

На 15 юни 1940 г. на територията на Литва са въведени съветски войски. Литва е присъединена към СССР като една от съюзните социалистически републики. Тогава е присъединен и Вилнюският край. През 1941-1944 г. Литва е окупирана от нацистка Германия. От 1944 г., когато Съветската армия разгромява немско-фашистките войски на територията на Литва, до 1991 година тя остава в състава на СССР. На 11 март 1990 г. Върховният Съвет на Литовската Република провъзгласява акта за възстановяване на независимостта на Литва. В 1991 г. Литовската Република е призната от Русия, СССР и международната общност. Същата година е приета за член на ООН.

От 1 май 2004 година Литва официално става пълноправен член на Европейския съюз.

* Статията е публикувана за първи път във в. *Дневник*, 13 декември 2006.

По отношение на състоянието и средата за правене на бизнес, в годишното изследване на Световната банка – Doing Business, Литва се нарежда на 16-то място от общо 175 изследвани страни в света. В класацията на друго авторитетно изследване – Индекса на икономическата свобода на фондация „Херитидж“, оценяващо икономическата свобода в различните страни по света, Литва заема 23-то място за 2006 година от общо 157-те страни, включени в обхвата на индекса.

Макроикономическите показатели на Литва през последните години са повече от впечатляващи. Средният темп на растеж на БВП е около 7%, като за 2005 година е 7.3%. През 2003 година Литва е страната от всички нови кандидат- членки на ЕС с най-висок БВП - 8.4%. След преживяната хиперинфлация, в началото на 90-те години, през последните няколко години, по данни на Министерството на икономиката на Литва, инфлацията варира в границите от 2.7 до 3.0% на годишна база. Темпът на нарастване на чуждите инвестиции в страната за периода 2004-2005 година е 18.6%.

По отношение на данъчната политика управляващите в Литва отдавна са достигнали до прозрението, че по-ниските данъци стимулират икономическия растеж и увеличават благосъстоянието на хората. Плоският данък започна своя път в Европа през 1994 година с приемането си от Естония. След това се въвежда и в голяма част от балтийските републики, начело с Литва и Латвия. Данъкът върху личните доходи за 2006 година е 15% (лихви, доходи от спорт, изкуство, рента и продажба на всякакъв вид частна собственост), като за всички други случаи се използва ставка в размер на 33%. Предвижда се постепенното му намаляване, като през 2008 година се очаква съотношението да достигне 15% и 24%. Данъкът добавена стойност е 18%.

Литва се нарежда сред страните от стария континент с най-ниско корпоративно данъчно облагане в размер на 15%, като освен това има диференцирана ставка от 13% за малки фирми - до 10 човека, на които приходите, реализирани в рамките на данъчната година, не надвишават 140 000 евро - и нулева ставка за предприятия, свързани със земеделието.

Ретроспекция на прехода

В началото на прехода към свободна пазарна икономика литовското правителство изготвя и впоследствие стриктно се придържа към цялостна програма за пазарна реформа, която по своята същност включва няколко основни насоки за работа: бърза приватизация на държавните активи, осигуряване на ценова стабилност, реформа по отношение на собствеността на земята и реформа в банковия сектор.

1) **приватизация** – процесът на приватизация в Литва след провъзгласяването на независимостта ѝ от бившия СССР протича бързо и същевременно много ефективно. Приватизационният процес може да се раздели на два основни исторически момента. През първия етап 1992-1996 година се извършва приватизация чрез т.нар. инвестиционни ваучери или както е по-добре позната в България т.нар. „масова приватизация”. Само за периода 1992 - 1994 година са приватизирани около половината държавни предприятия, които са били предвидени за приватизация. В края на ноември 1994 година са били приватизирани около 5 000 държавни предприятия или около 70-80% от предвидените за приватизация дружества. Вторият етап на приватизацията започва през 1996 година и се характеризира с промяна на приватизационните методи и навлизането на големи чуждестранни инвеститори в страната.

2) **установяване на ценова стабилност** - през 1991 година в Литва инфлацията е 225%, а през 1992 година достига до безпрецедентните нива от над 1100%. През 1994 година инфлационният процес започва да се овладява, като нивата спадат рязко. Правителството на тогавашния премиер Адолфас Шлезевичус устоява на натиска от страна на опозицията за компенсация на гражданите поради загубата им от развихрилата се инфлация в страната. Следващата стъпка на управляващите е започване на преговори с МВФ за въвеждане на валутен борд в страната. През последните години се наблюдава много добра ценова стабилност. Инфлацията е около 2.7- 3 % на годишна база.

3) **реформа в банковия сектор** – значителни реформи в областта на банковата система се започват с въвеждането на валутния борд и провежданите консултации с експерти от МВФ. Реформата на банковата система включва, от една страна, промяна на законодателната база и в частност реда и условията за издаване на лицензи, а от друга, успешната приватизация на трите най-големи държавни банки – Спестовна банка, Държавна търговска банка и Земеделска банка. Приватизацията на големите държавни банки е последвана и от постепенно развиващата се тенденция на консолидация в целия банков сектор. През 1995 година банките в Литва са били 28, а към 2004 година те са вече 10 на брой. „Банковият сектор в Литва е с много високо ниво на концентрация” – по данни от Икономист Интелиджънт Юнит. „Трите най-големи банки в Литва - Vilnius Bank, Hansabankas and Nord/LB Lietuva притежават общо 75% от всички банкови активи”.

България и Литва започват своята „нова” посткомунистическа история със сходни проблеми и предизвикателства, но дали поради по-силната политическа воля и ефективност на държавния апарат, или поради други комплексни причини, днес Литва е страната, от която ние трябва да вземаме пример.

АЛБЪРТА – ДИВАТА РОЗА НА КАНАДА *

Светла Костадинова

В *Индекса за икономическата свобода в Северна Америка за 2005 година* на канадския институт „Фрейзър“, провинция Албърта в Канада се нарежда на второ място след американския щат Делауеър с резултат от 7.7 от максимум 10. Това е постижение, което лесно може да се обясни, ако се проследят реформите от последните години.

Канадската провинция има население от 3.2 млн. души, намира се в западната част на Канада и граничи на юг със САЩ. Има статут на провинция от 1 септември 1905 година. Избори за правителство се провеждат по закон на всеки пет години, но правителството може да свика по-рано такива и затова изборите са обикновено на 3-4 години. Партията, която спечели най-много от общо 83-те места, създава правителство и лидерът ѝ става министър-председател. Партията на второ място става официалната опозиция. Като такава, официалната опозиция има по 50 минути “време за въпроси” по време на парламентарните заседания, в което може да задава всякакви въпроси.

Канада има вторите по големина находища на суров петрол в света като по-голямата част от тях са съсредоточени в Албърта. Провинцията е най-големият доставчик на природен газ за САЩ през последните 6 години. В Албърта са разположени и 70% от канадските залежи на каменни въглища. Въпреки това, секторът енергетика намалява постепенно дела си в местната икономика. Ако преди 20 години той е допринасял за повече от 30% от БВП, то сега приносът е около 25%.

През последното десетилетие Албърта има най-високия икономически растеж в Канада – средно 3.7% от БВП. Провинцията има най-високи нива на инвестиции на глава от населението (\$18 403) – повече от два пъти от средното за Канада. Безработицата в

* Дивата роза е един от символите на провинцията. Статията е публикувана за първи път във в. Дневник, 19 декември 2006.

Албърта е 3.9% през 2005 година, което е най-ниското ниво за Канада. Сред основните причини за това развитие са, че Албърта има:

1. **Най-ниската обща данъчна тежест в Канада** – за провинцията общата тежест за личните доходи е 10%, а федералната ставка е 29% за всички канадски провинции. За справка, най-високата обща данъчна тежест е 48.64% в Нюфаундлънд.
2. **Плосък данък за личните доходи** – има необлагаем минимум от \$ 14 899 за 2006 година и 10% за доходите над това ниво. За 2005 година около 42% от данъкоплатците в Албърта не плащат провинциален данък върху личните си доходи.
3. **Плосък корпоративен данък от 10%**, а за малкия бизнес ставката е 3%.
4. Албърта не прилага провинциален данък върху продажбите – единствената провинция, в която няма такъв.
5. Албърта не прилага провинциален данък върху капитала .
6. Албърта е единствената канадска провинция без правителствен дълг.

Провинцията е единствената в Канада, която е нетен платец на федералното правителство, т.е. федералното правителство взема повече, отколкото трансферира обратно. Ниското ниво на правителственото харчене в Албърта повишава икономическата свобода, което позволява на гражданите и бизнеса да поемат рискове и развиват предприемаческа дейност. Много се спори доколко стриктната фискална политика на провинциалното правителство има някакъв ефект върху икономическия растеж, тъй като през разглеждания период на възход се наблюдава повишение на цените на петрола, което означава повече приходи в бюджета. Различни изследвания,⁷¹ обаче доказват, че повече от 75% от растежа на икономиката в Албърта се

⁷¹ Kenneth J. McKenzie, *A tale of two provinces—tax policy in Alberta and Ontario*, Fraser Institute, Canada

дължи именно на съкращаване на правителствените разходи, а останалото е в резултат на ниските лихви, по-високите цени на горивата и притока на имигранти.

Богатите залежи на енергийни ресурси позволяват на управляващите в последните 12 години (Прогресивната консервативна партия) да свият правителствените разходи и изплатят провинциалния дълг. В резултат на добрите постижения през тази година министър-председателят дори взема решение всеки пълнолетен жител на провинцията да получи “чек на просперитета” от 400 канадски долара (\$ 350) като подарък за раздяла, поради приключване на мандата.

Освен данъчната политика провинцията провежда и много успешна реформа в образованието.

В последните 30 години се извършва радикална промяна на образователната система. Учебната програма се променя като се поставя акцент върху основните предмети: английски език, математика и естествени науки. Подобряват се условията в училищата, а учителите преминават редовно през курсове за повишаване на квалификацията. В допълнение се поставят ясни цели заедно със строга тестова програма, която оценява постиженията на учениците в различните възрастови групи.

Резултатите не закъсняват. Учениците в Албърта редовно показват най-високите резултати от всички провинции в Канада на националните тестове. В международните тестове на ОИСР от 2003 година PISA, учениците в групата на 15-годишните се нареждат сред четирите най-успешни нации в света.

В Албърта родителите могат да избират между частните и обществените училища, което е причина последните да подобрят програмите си и да се стремят да задоволят изискванията на потребителите. Затова, обществените училища в провинцията продължават да привличат значителна част от местните студенти – повече от 80% от родителите предпочитат обществените учебни заведения, което е в контраст с останалите провинции, където частните училища привличат все повече ученици.

Реформата се състои в следното: финансирането на училището е на основата на броя на учениците. Всяко училище контролира бюджета си, харчи парите си според собствените си приоритети, като едновременно с това спазва задължителната минимална учебна програма, зададена от провинцията. Учениците могат да избират в кое училище да учат и полагат всяка година тест, като резултатите се публикуват. Постигнатите резултати се използват за подобряване на преподаването. Успехът на образователната система в Албърта вече се използва като модел и се прилага от училищни бордове в Колорадо Спрингс, Оуклънд и Ню Йорк.

През 1994 година провинцията поема администрирането на данъка върху недвижимите имоти, който финансира училищата. От тогава ставките по този данък първоначално не се променят, а след това следват значителни намаления. През 2006 година ставката е намалена допълнително с 7.6% и в момента тя е 4.8% на \$ 1000 за жилищни имоти и 7.05% за \$ 1 000 за нежилищни имоти. Приходите от тази данък финансират основното образование в Албърта.

Намалените данъчни ставки, комбинирани с повишаване на качеството на образованието е причина все повече канадци за избират Албърта като предпочитано място за живеене, което променя тенденцията за емиграция от Канада към САЩ и стимулира провинциалното правителство да продължава с пропазарните мерки за насърчаване на икономическия растеж.

НЕЗАВИСИМА ШОТЛАНДИЯ И ЕС *

Красен Станчев

В Шотландия тече обсъждане дали страната би била по-добре икономически, ако е независима. И от Обединеното кралство, и от ЕС. Споровете са стари, поне от 300 години, и са показателни за обсъжданията на това „каква трябва да бъде Европа”. През тази година те ще съвпаднат и с годишнината от загубата на независимостта през 2007 г., и с общите избори.

Това ще бъдат третите шотландски избори след като през юли 1999 г. бе възстановено законодателното събрание на страната, състоящо се от 129 народни представители (при население от около 5,1 милиона), избрани по смесена система. Обединеното кралство запази върховенство при определянето на стопанската и паричната политика, данъците и общественото осигуряване, заетостта и общото регулиране на обществения и стопанския живот. Правата на шотландските избраници са да определят политиката в областта на образованието, здравеопазването, жилищата, транспорта, селското стопанство, туризма и опазването на околната среда, културата и изкуството. За да следва тези политики, шотландският парламент и правителство получават от централното правителство в Лондон годишен превод (викат му „грант”), който сами да разпределят и харчат.

Идеята за независимост

В основата на обосноваването ѝ са няколко известни развития от последните десетина години.

Икономическият растеж е средно с около 1/3 по-нисък в Шотландия след идването на лейбъристите на власт. Иначе казано, стопанството на тази страна е по-близо до поведението на Европа, а не на Великобритания. Министърът на финансите, Гордън Браун, е шотландец и често е обвиняван за това, че е забравил родината си.

* Статията е публикувана за първи път във в. *Дневник*, 3 януари 2007.

Всяка година 25 хиляди млади шотландци напускат страната, търсейки работа някъде другаде. (Приблизително такъв е и ръстът на населението.)

Шотландците се сравняват с Ирландия. Алекс Салмонд – водач на Шотландската народна партия, която се бори за независимост и има съществено представителство в парламента – обича да напомня, че преди 25 години Ирландия е била най-бедната страна „на островите” и в Европа, а сега е сред шестте най-заможни икономики в света. Защото правителството в Дъблин е намалило данъците, инвестирило е предимно в образование, осигурило е достъп до пазара на ЕС и по този начин е достигнало среден годишен ръст четири пъти по-висок от този на Шотландия.

В резултат от несамостоятелността, твърди Народната партия, Шотландия има относително висока, спрямо Обединеното кралство, безработица (5-6%, за последните десет години).

Съответно се предполага, че ако страната имаше независимостта да води самостоятелна стопанска и данъчна политика, тя би могла да постигне подобни успехи. Да се предполага обратното, би означавало да се предполага, че Норвегия, Исландия и Ирландия – сравними по дадености и население – са способни да се развият самостоятелно по-добре от Европа, а Шотландия не е.

Противоположните аргументи се разработват от шотландските лейбъристи и либерал-демократи, които в момента управляват.

Те се позовават на това, че всъщност загубата на независимостта е била от полза за Шотландия, че големият пазар на кралството и ЕС позволяват да се преодоляват рисковете чрез свободното движение на труд, капитал и знания, както и благодарение на институционалната интеграция, първоначално с Обединеното кралство, а през последните тридесетина години и с ЕС. В крайна сметка благодарение на това, казват управляващите, Шотландия преодолява дългогодишната си история на емиграция и упадък на традиционната ѝ промишленост и в момента се радва на най-ниската си историческа безработица, устойчив ръст на икономиката и бизнес услугите.

Противоположно на Шотландия, решенията за независимост на Ирландия, Норвегия и пр. са довели до десетки години на стопански упадък, който бива преодолян едва наскоро, също благодарение на интеграцията с Европа. Лейбъристите и либералите обвиняват националистите и в лицемерие по повод възможните приходи за „националната“ шотландска икономика от експлоатация на петролните залежи на Северно море: и икономическото отделяне на Шотландия, и възможният съществен дял от възпросните приходи са по-скоро фактор за несигурност и нестабилност в условията на глоболизираща се икономика. (Такива са аргументите на Уенди Александър, която е народен представител от лейбъристите и председател на бюджетната комисия в шотландския парламент.)

За какво става дума и как шотландците успяха да открият преди време съвременния свят?

Както обикновено става при такива дебати за суверенитет, налице е странна смесица от исторически настроения и съвременни заблуди.

Шотландският случай е особен, защото това е страната, която и теоретически, и практически, е открила, назовала, обяснила и прокарала в живота свободната търговия и онова, което днес всички определят като „глобализация“.

Спорът за независимостта на Шотландия изкривява и съвременните проблеми на ЕС, и разбирането на собствената история. Така става и в други страни. Затова и опитът да се вникне в същността на нещата може да бъде поучителен.

Когато се търси решение за сравнителните проблеми на Шотландия, действително проблем е невъзможността да се води данъчна и стопанска политика. Но същината на проблема е в централизираната система на Обединеното кралство и засилването на негативните ѝ страни от данъчното унифициране и преразпределението в рамките на ЕС.

Например, в областта на облагането на личните доходи и шотландците, и британците изобщо, през 2007 г. ще имат правото да ги намалят с 5 225 паунда (около 14 800 лева), което е около 29% от БВП на човек от населението в Шотландия. (Данъчната система на обединеното кралство има различни усложнения и ограничения, на които няма място да се спирам тук.) Ако някой иска в Шотландия гражданите да имат повече работа и по-висок икономически ръст, логично е да се мисли или за намаляване на данъците там, или за увеличаване на прага на личната издръжка (за освобождаване от данъци), или за общо понижаване и опростяване на данъците в кралството. При сегашната система с три равнища на облагане (10, 22 и 40%) и обвързаност на преразпределянето чрез социалните привилегии, това е почти невъзможно да стане.

Историята на Шотландия след членството на Великобритания в ЕС е едно от доказателствата, че т.нар. солидарност чрез фондовете на общата селскостопанска политика и тези за регионално развитие не дава съществени резултати, защото различията се запазват въпреки по-големите „права“ на Шотландия за достъп до такива фондове.

И двата примера показват, че всъщност става дума за политически промени, които са доста над и много далеч от представителството на избирателите. В единия случай – това е политиката в Лондон, а в другия – политиката в Брюксел. В първия „юнионистите“ – привържениците на обединението с Великобритания, в това число управляващите лейбъристи и либерали – вярват, че нещо е възможно да се направи. За второто равнище, изглежда и те не виждат непосредствени изгледи за успех.

Нека кажа няколко думи и за историята. Когато преди 300 години шотландците вземат решение за обединение в рамките на Великобритания, те печелят от движението на стоки, пари и капитали не само в рамките на днешното кралство, но и на пазарите на Северна Америка и морските пътища и територии, контролирани от метрополията.

Те нямат много възможности за политическо съревнование, но това ги кара да се съревновават в областта на приложната фило-

софия, наука и в занаятите. Чрез Смит, Хюм, Хътчисън и Фергюсън и няколко други членове на същия приятелски кръг (които живеят доста близо един до друг и често се срещат, за да си говорят на чаша бира) те откриват общата човешка природа и принципите на човешката дейтелност за създаване на благосъстояние, които днес са известни като основни начала на икономиката и осъществяването, на които е онова, което се нарича глобализация. Изхождайки от тези принципи, те създават съвременната система на образование, подкрепят независимостта на Северна Америка, стават основен център на търговията със задморските територии на кралството – първоначално, а след това и с останалия свят. Техни изобретения са хуманитарното образование и икономиката, и философията на здравия смисъл, приложната наука и – заедно с нея – парната машина и корабостроенето, свободните пари и банкирането, либерализма и съвременните либерални политически партии.

С отпадането на фискалната самостоятелност на отделните части на кралството, мотивирано от централизираното финансиране на образованието, пенсиите и здравеопазването в началото на ХХ век, опадат и „шотландските” стопански предимства. Във всичко това става дума не само за „национална” независимост, но и за свободата на отделния човек да живее, умножава състоянието си и преследва щастието си, както сам го разбира.

БАХРЕЙН – АРАБСКИЯТ РЕФОРМАТОР *

Светла Костадинова

Трудно ни е да повярваме, че в страна от арабския свят е възможна висока степен на икономическа свобода. Все пак, в **Индекса за икономическата свобода 2006** на фондация „Херитидж“ Бахрейн заема престижното 25-то място. Тя е единствената страна от арабския свят, която попада в групата на преобладаващо свободните страни.

Кралство Бахрейн е архипелаг от 40 острова, разположени на изток от Саудитска Арабия с обща площ от 720 кв. км. Населението е около 688 345 души, от които 34% са чужденци. През 2002 година е приета нова конституция, която превръща страната от абсолютна монархия в конституционна. Въпреки че повече от 2/3 от местното население е шиити, управляващото семейство също, повечето членове на правителството и важните корпоративни мениджъри са представители на сунитите.

След получаване на независимостта си от Великобритания през 1971 година Бахрейн развива една от най-прогресивните политически системи. Официални политически партии няма, тъй като са забранени, но съществуват политически общества, които подлежат на одобрение от 2001 година насам, а от юли 2005 година могат формално и да се регистрират.

Добивът на перли е заменен от петрола като основен доход след 1930 година и преработката му осигурява около 76% от приходите на правителството. Бахрейн е най-бързо растящата икономика в Персийския залив. За 2005 година икономическият растеж е 5.9%, а БВП на глава от населението е около \$ 20 500.

Бахрейн инвестира внушителна част от приходите си от петрол в образователната система. Образованието не е задължително, но е безплатно за всички (местни и чужди граждани), включително и висшето образование, и затова нивото на записване в началните и средни училища е сред най-високите в региона.

* Статията е публикувана за първи път във в. *Дневник*, 10 януари 2007.

Приблизително 89% от заетите са в частния сектор, но заплащането е само около 30% от това в публичния сектор. Правителството решава да насърчи заетостта на местните граждани, като наема в публичния сектор единствено бахрейнски граждани, т.нар. процес на “бахрейнзация”. В резултат публичният сектор нараства значително и вече е много трудно да се поддържа добро заплащане. От друга страна, доброто заплащане на местните граждани в публичната сфера премахва всякакви стимули те да преминат към частния сектор. Той, от своя страна, разчита на евтина, по-ниско квалифицирана и неограничена по размер работна ръка от чужбина и няма стимули да повишава работните заплати. За сравнение, продуктивността в частния сектор е около 1/3 от нивата в САЩ. Тъй като бахрейнците, заети в публичния сектор, живеят с мисълта, че добре платената работа е запазена за тях, нямат стимули за повишаване на производителността си, което, от своя страна, води до спад на този показател и в публичния сектор. От 2004 г. Правителството се опитва да излезе от този порочен кръг. Тогава е приета програмата за реформи, която предвижда изравняване на заплатите в частния и публичния сектор, за да се предостави избор на местните граждани да навлязат в частния сектор.

Защо Бахрейн е изключителна?

Бахрейн е първата страна, открила петрол в Персийския залив.

Правителството решава да диверсифицира икономиката, за да намали зависимостта си от петролните залежи, които се очакват да се изчерпят до 10-15 години, като насърчава чуждестранните инвестиции.

В Бахрейн няма:

- корпоративен данък за повечето компании,

Данък върху приходите се начислява само на компаниите, които се занимават с добиването, производството или преработката на петрол като ставката е 46%.

- данък върху личните доходи,

- данък върху наследството,
- данък върху капиталовите печалби,
- ДДС,
- данък върху дивидентите,
- никакви данъчни преференции.

Социалните осигуровки са в размер на 3% от заплатата за чуждестранните работници и се заплащат от работодателя. За местните работници ставката на осигуровките е 15% (10% за сметка на работодателя и 5% за работника). Средствата от осигуровките покриват разходите за здравеопазване и образование.

В Бахрейн няма минимална работна заплата, макар че според различни информации има обсъждания за въвеждането ѝ.

Кралството е първата страна в залива, която либерализира телекомуникационния си пазар през 2004 година. През 2003 година се приемат правилата за приватизация в страната като първата сделка е приватизирането на малката автобусна система в страната.

Структурните реформи продължават, макар и с позабавени темпове. Бахрейн е всепризнатият финансов център в региона. Той привлича също така и ислямските банкери, за които има осигурена институционална и законова рамка чрез създаването на Центъра за управление на ликвидността на ислямските банки през 2001 година, Международната ислямска рейтингова агенция през 2002 година и Ислямския международен финансов пазар през 2002 година.

Туризмът е важна част от икономиката като инвестициите в инфраструктурата подпомагат това развитие. Част от инвестициите са под формата на създаване на изкуствени островни курорти чрез публично-частно партньорство.

Търговският баланс е положителен и достига 12% от БВП. Тъй като бюджетът се планира в зависимост от цените на петрола и то на нива умишлено по-ниски от очакваните, бюджетните излишъци не са изключение в последните години.

Процесът на децентрализация е започнат през 2002 година с въвеждането на общините като териториална единица, но резултатите не са обнадеждаващи. Причината, от една страна, е “младият” закон, а от друга страна, липсата на ангажимент от страна на някои от хората, които са натоварени да провеждат самия процес. Например, повечето местни общности не изпращат най-добрите си представители в общинската администрация, тъй като не вярват, че те ще се занимават с нещо сериозно. Процесът обаче продължава и управниците правят допълнителни промени, за да ускорят процеса.

Всички факти показват, че Кралство Бахрейн прилага интегриран подход за реформи от 2001 насам, като програмата за реструктуриране ще надмине очакванията и на най-смелите наблюдатели. Промените в икономически и политически план са много по-дълбоки от тези в съседните страни като Катар, Оман и ОАЕ. Може би именно защото сравняваме Бахрейн с по-малко свободни страни, тя ни изглежда просперираща. Но, също така, е напълно възможно и управляващите наистина да са осъзнали, че реформите са единствения правилен път за дългосрочно благоденствие, защото петролът ще свърши някой ден и тогава единствено хората ще са капитала на кралството.

ПАРИЧНИЯТ СЪВЕТ, ИКОНОМИЧЕСКАТА КРИЗА И МВФ: ПОУКИТЕ НА АРЖЕНТИНА *

Асенка Йонкова

Задълбочаващата се криза в Аржентина и практическата възможност страната да обяви фалит съвсем естествено може да доведе до съмнения относно ефективността на паричния съвет. Проблемите пред аржентинската икономика неминуемо ще рефлектират върху дебата за въздействието на валутния борд в България. Тук няма да се спираме подробно върху този дебат. По-скоро ще се опитаме да анализираме причините за сегашното състояние на аржентинската икономика и да направим съпоставка с България.

Прилики и разлики

Аржентина въведе валутен съвет през 1991 г. Прибъгването към този паричен режим, подобно на България, беше опит за справяне с високата инфлация и финансовата нестабилност. Паричната единица (песо) беше фиксирана към щатския долар, а централната банка пое ангажимента да поддържа валутен резерв, който изцяло покрива паричното предлагане. България от своя страна прие като котва еврото, следвайки теорията за оптималната валутна зона ¹. Непосредственият ефект от въвеждането на паричния съвет в Аржентина беше подобен на този в България – макроикономическа стабилност и растеж, поддържани през по-голямата част от 90-те години.

Една от лансираните тези е, че сегашните проблеми на Аржентина се дължат на скъпия долар. Смята се, че това е един от рисковете на паричния съвет, а именно, че фиксираният валутен курс може значително да се отклони от реалния и от този на търговските партньори. В случая с България, след 1997 г. реалният ефективен валутен курс се движи в тесни граници. Проблемите на българския

* В: *Преглед на стопанската политика*, ИПИ, том I, бр. 49, ноември 2001.

¹ Според теорията, местната валута трябва да бъде свързана с валутата на най-важния търговски партньор или с тази, която страната използва преобладаващо в международните трансакции.

експорт като цяло не се дължат на надценяване на лева, а на структурни проблеми и ниска конкурентноспособност. И при Аржентина, обаче, проблемите са много по-дълбоки от надцененото песо. В голяма степен те нямат нищо общо с валутния борд и могат да се открият в:

1) Неконкурентност на местната индустрия

2) Високо дългово бреме. Аржентина компенсира невъзможността да печата пари с активно вземане на заеми от чужбина. Проблемът в случая е, че абсолютното увеличаване на държавния дълг на практика натоварва стопанските субекти с разходи по обслужването му при липса на адекватен икономически потенциал. Публичният дълг на Аржентина е 132 млрд. долара. Като дял от brutния вътрешен продукт дългът е 50 %. Независимо от наличието на споразумение с МВФ, задлъжнялостта на страната започна да излиза от контрол. На пръв поглед основната разлика между България и Аржентина е в мащаба. България, обаче, също е обременена с висок държавен дълг (като дял от БВП той дори е по-висок от аржентинския - 75-80 %). За разлика от Аржентина, българският дълг е добре структуриран и разсрочен във времето, а емисията на нов дълг е ограничена.

3) Нарастващ фискален дефицит. За 2000 г. правителствените разходи в Аржентина са 21 % от БВП. Правителствените разходи в България за 2000 г. са 22 % от БВП. Налице е тенденция към увеличаване на българските държавни разходи ¹. След 1994 г. аржентинската икономика забави темповете си на растеж, което съчетано с високите правителствени разходи доведе до нарастване на фискалния дефицит от 0.15 % от БВП през 1994 г. до 2.4 % от БВП през 2000 г. Вместо да съкрати разходите си, правителството заложи на финансиране на дефицита чрез увеличаване на данъците и активно заемане от финансовите пазари и МВФ. След въвеждането на валутния съвет България постигна определен успех в поддържането на строга фискална дисциплина и ниски бюджетни дефицити (за мина

¹ вж. "Азбучни истини за критериите за функционираща пазарна икономика", *Преглед на стопанската политика*, ИПИ, том I, бр. 49, ноември 2001.

лата година е регистриран бюджетен излишък). Съществена част от дефицита се покрива с приходи от приватизацията.

4) Неуспехът на правителството да либерализира напълно икономиката. Администрацията на Менем либерализира режима за чуждестранните инвестиции, премахва ценовия и валутния контрол, експортните такси и квотите за вноса. Същите реформи извърши и България. Все още, обаче, проблем в България са високите разходи за правене на бизнес и изоставането по отношение на либерализацията на енергийния сектор. Като симптоматичен може да се разглежда и факта, че въпреки намаляването на броя на администрираните цени, относителното им тегло не намалява съществено. Ако може да се говори за проблем с приватизацията в Аржентина, той е свързан с процеса на трансфериране на монополите от публичния в частния сектор. България все още не е приватизирала монополите си.

5) Свърхрегулиране на трудовия пазар, което затруднява работодателите в опитите им да се приспособят към пазарните промени. Резултатът е голяма неформална заетост. Подобна липса на гъвкавост в трудовото законодателство и висок дял на неформалната заетост е характерна и за България.

6) Недостатъчна защита на правото на частна собственост, неефективна съдебна система, висок дял на сивата икономика. Според изследване на Латиноамериканската фондация за икономически изследвания неформалната икономика в Аржентина е около 23 % от БВП. Изследване на ИПИ, проведено съвместно с Харвардския университет, показва дял на сивата икономика в България в рамките на 33-35 % от БВП.

Ролята на МВФ: неизчерпващият се дебат

От 1983 г. насам Аржентина непрекъснато получава финансиране от МВФ. Независимо, че от 1983 г. насам страната постоянно не изпълнява условията, съпътстващи отпускането на заемите. През последния месец с нова сила се възобнови дебатът дали в крайна сметка заемите от МВФ не нанасят повече вреди, отколкото ползи. Според някои анализатори заемите и съветите на МВФ по-скоро влошават, отколкото облекчават положението на Аржентина. Фи-

нансирането осигурява временно облекчаване на проблемите, но с цената на увеличаване на бремето на дългосрочния дълг. Достъпът до “лесни” кредити засилва моралните рискове и изкривява пазарните стимули. Според *Financial Times*, въпреки че фондът осъзнава рисковете от свръхфинансирането, засега той “не успява нито да ограничи склонността на правителството да взема заеми, нито да убеди частните инвеститори да не кредитират”. Вместо това самият той продължава тихомълком да налива пари.

Към момента нетната експозиция на МВФ към Аржентина е 11.2 млрд. долара под формата на специални права на тираж (СПТ). В същото време нетната му експозиция към България е 914 млн. долара в СПТ. В абсолютно изражение разликата е мащабна. Не така обаче стоят нещата в относително изражение. Финансирането от страна на МВФ е 8.6 % от аржентинския дълг и 9.6 % от българския. То е 13.6 % от широките пари (МЗ) в Аржентина и 18.6 % от широките пари (МЗ) в България. И по двата показателя България изпреварва Аржентина. Кое то вероятно означава, че фондът ще бъде по-консервативен в изискванията си спрямо България. Въпреки критиките, голяма заслуга за фискалната дисциплина през последните години имаше тригодишното споразумение с МВФ. Подписването на ново споразумение с фонда, изискващо провеждането на консервативна политика по отношение на дефицита и най-вече евентуалния твърд ангажимент на правителството да провежда подобна политика, може да се разглежда като известна гаранция за това, че поне от гледна точка на фискалната политика България няма да тръгне по пътя на Аржентина.

ИЗБОРЪТ НА ПОЛИТИЧЕСКИЯ МОДЕЛ: РОЛЯТА НА КОНСТИТУЦИЯТА, ПРАВОТО НА СОБСТВЕНОСТ И ИНСТИТУЦИИТЕ *

Красен Станчев

След като Георги Ангелов показа къде се намира стопанската политика на България през 2003 г., сега ще се върнем към началото на реформите.

Като възможности за благополучие страната е по-близо до Румъния, отколкото до Словения, две други страни от Балканите. През 1989 г. целият Източен блок, т.е. днешните “страни в преход” без тогавашна Югославия, тръгва от приблизително едно и също състояние. Днес разликите в доходи, производителност и инвестиции са съществени. Преходът се оказва с еднаква отправна точка, но с различен резултат. Той зависи от избора, който обществото и неговите водачи правят.

Незавидното (в сравнение със Словения, Чехия, Унгария, Словакия и т.н.) днешно състояние на България се състои, твърдим ние, в по-ниската степен на свобода, по-силното желание за преразпределяне през държавната бюрокрация и съответно – по-високите явни и скрити данъци. Тук правим опит да покажем какви ключови решения от началото и средата на 90-те години предопределиха това развитие.

Преход към какво?

Фабулата на прехода - път от едно място към друго, ново - е по-скоро теоретична, отколкото реална. Житейски преходът често е завръщане към началото. В приказните сюжети това става благодарение на премеждията на герой, който успява да преодолее опасностите, да се пребори с разбойниците и стигне до царските палати.

* В: *Анатомия на прехода*, ИПИ, 2004, изд. Сиела, с. 28-47.

В политически и прагматичен смисъл това означава, че всяка обществена промяна, която не отчита интереса на консервативните групи, е обречена на провал. Това положение се потвърждава и исторически, и от текущите развития в страните от бившия Източен блок. Резултатът е намирането на политически равновесната точка: стопанска инерция в пазарна посока, поддържана от повторно възникващия частен сектор при почти повсеместно връщане на бившите комунистически партии. Резултатът е край на прехода. Разликата между отделните страни е в предисторията, затова и в конкретния облик на края. Връщането е към различни предпреходни състояния.

Българският народ и избирател не се оказа герой, който се настанява в царски палати. Българското състояние през по-голямата част 90-те години на 20 век е полудържавна икономика, слаб частен сектор във видимата част на икономиката, популистки партии (или партия) на власт и в опозиция, непрозрачност на отношенията на властта с бизнеса, плюс парцелирано общество, без интерес от равни стопански и правни възможности.

Като възстановяване на нещо познато, политическите идеи на днешното управление не стигат по-далеч от известните през 30-те години политически начала на “*Gemainnutz geht vor Eigennutz*” и “*Nahrungsfreiheit*”, както и вулгаризиран вариант на “*soziale Marktwirtschaft*” в стопанската политика. Международната обстановка, обаче, е различна от тази през 30-те години. Затова и “свободата на жизненото пространство”, и “първенството на обществените нужди над личните” са идеи, приложими само във вътрешно политически план. Първата - като осигуряване на свобода на действие и контрол на групи от привърженици и приятели на правителството. Втората – като обоснование на преразпределителната роля на държавата, т.е. на правителството и неговата популистка политика.

Иначе преходът е “преминаване към нищо особено”, към вид нормалност, характерна за определен културен и стопански ареал. Този ареал често погрешно се отъждествява с ЕС, където по странен начин господстват същите идеи. Всъщност, става дума просто за група от страни с представителна демокрация (като политическа система) и преобладаващо пазарно стопанство (като икономика).

По повод консенсуса в началото на прехода трябва да се каже ясно, че той не съдържащо нещо особено и не се основаваше на някаква екстравагантна, национално обособена и подробна концепция за бъдещето на страната. Това “нищо особено” бе противопоставено на миналото, съдържащо пет абстрактни и скучни, но важни принципа (парламентарна република, многопартийна система, пазарно стопанство, равни права за всички граждани на България и екологично законодателство), които бяха вписани в учредителната декларация на Съюза на демократичните сили (7 декември 1989) и станаха основа на критиката, и на разграничаването от миналото (дори когато те се извършваха от бившите комунисти) ¹. Синият цвят бе избран, не защото вратовръзките на британските консерватори и на немските свободни демократи бяха по-често сини, отколкото червени, а защото такъв бе цветът на знамената на ООН, Европейската общност и НАТО. Макар НАТО да се тематизира година–година и половина по-късно.

1990: Кръглата маса, кризата на легитимността и първия дневен ред на стопанските реформи

Легитимността е вярата, че наличните институции, организации и личностите, заемащи значими обществени места, са най-подходящите. Когато няма такава вяра, легитимността е в криза. Дори когато вярата е изчерпана, институциите запазват своята легитимност, ако няма кой решително да оспори статуквото и да предложи алтернатива.

От средата на 90-те години до днес политическите наблюдатели на два пъти обявиха края на “споразуменията” (“модела”) от кръглата маса.

Първият път това се случи след изборите от декември 1994 г. и след утвърждаването на кабинета на Жан Виденов (25 януари

¹ Справедливо е да се отбележи, че някои тогава видни представители на организациите – учредители на СДС бяха несъгласни с формулата “пазарно стопанство” и че към последните заседания на Кръглата маса (март 1990 г.) правителството на БКП/БСП предложи свое разбиране на формулата на СДС (което не бе разкрито нито пред членове и симпатизанти, нито пред избирателите).

1995). Тогава тази оценка бе завоалиран начин да се каже очевидно - че бившите комунисти са се върнали на власт чрез избори, че режимът им е вече правно легитимен и затова не са принудени да делят властта с когото и да било (както беше дотогава). Усилията, които социалистите на Виденов изразходваха за преименуване на самите себе си, за претълкуване на конституционни правомощия, за изнамирането на нови имена на общоизвестни стопански мероприятия (като грабеж, национализация и финансиране на конюнктурна политика чрез емисия на пари), показваха, че и те имат усещане за легитимационен вакуум. Всички управлявали след 1989 г. партии и коалиции имаха подобни проблеми.

Вторият път краят на кръглата маса настъпи след изборите от юни 2001 г. И дотогавашните локомотиви на реформите – демократите, и дотогавашните спирачи на реформите – социалистите, бяха пометени от центъра на политическия живот в България и пратени в мизансцена. Партиите, доминирали политическите прения в страната между декември 1989 и юни 2001, просто получиха от избирателите по два пъти по-малко мандати от националното движение. Не че политиката престана да се прави зад кулисите. Просто се знаеше по-малко какво стои зад тях, отколкото беше известно и за БСП, и за СДС. Когато започна да се разбира, настъпи криза на легитимността и за движението.

В известен смисъл кръглата маса не можа да свърши. Съгласията ѝ никога не бяха изложени писмено във вид на политически споразумения, които да са известен на обществото договор между основните политически актьори.

На практика съгласието бе по въпроси, които не можеха да имат абстрактна форма: кой има право (е легитимен) да участва в политическия живот, как ще се осъществи преходът към новото статукво и как ще се въвежда пазарната икономика?

Синтетично изказани, отговорите на тези въпроси бяха следните.

- Най-легитимни са представителите на властта през 1989 и 1990 и тяхната опозиция, БКП/БСП и СДС.

- Новото статукво ще се формира по пътя на учредително законодателно събрание.
- Третият въпрос остана без отговор. Формулата на СДС “за пазарно стопанство” не бе ясно изказана преди изборите през 1991, 1994 и 1997, а едва в края на 1997 и началото на 1998 като програма на правителството, по-сетне редактирана от МВФ.

Стопанските промени не бяха поискани или описани конкретно от никоя партия. Формулирани от експерти, събрани около президента Желев, едва в началото на 1991 г., тези промени получават временна подкрепа от второто издание на кръглата маса - коалиционното правителство. Всъщност съгласието за това правителство (от 3 януари 1991) е единственото писано политическо споразумение, публикувано в „Държавен вестник”. Продължителността на това споразумение - и на поддържаното от него правителство - е и времетраенето на последователно провеждане на първите стопанските реформи. То секна в средата на август същата година, когато, под натиска на професионалните съюзи на миньорите, правителството отпусна фискалната дисциплина.

Вероятно поради неспособността да изработи ясен отговор на третия въпрос и поради характера на отговорите на първите два, кръглата маса не можа да преодолее напълно кризата на легитимността от края на 1989 г. В бъдеще кризата непрекъснато ще се повтаря.

Политическият модел

Участието в политическия живот бе резултат на ритуал, на серия подразбиращи се допълнителни споразумения относно: а) кой да участва в кръглата маса; б) кой от коя страна ще седи - от тази на “статуквото” или от тази на “промяната”; в) ще участват ли “турците” и как - сами или като част от някого.

ДПС

За външни политици и наблюдатели България бе “island of stability”, “the best kept secret” на Балканите, защото тук няма война като в бивша Югославия.

Когато хвалят българското преодоляване на “междуетническата омраза”, тези наблюдатели имат предвид, че мнозинството е “допуснало турците” в парламента и искат то да се гордее с това обстоятелство. Символът на стабилността за тях е участието на ДПС в политиката. Всъщност обаче, ДПС се оказва в политиката поради, първо, нежеланието на тогава управляващите да допуснат 6 на сто от гласовете на избирателите да отидат за опозицията. Всъщност проблемът на страната, който поддържа политическата рента на ДПС през последните тринадесет години, е в това, че в рамките на самото мнозинство имаше само една сравнително голяма група хора, които смятаха, че “турците” не трябва да имат права като всички останали граждани.

Повечето водачи на СДС също бяха единодушни да не пуснат ДПС от своя край на кръглата маса, защото знаеха какво ще загубят като гласове на избиратели-българи. По-късно същото единство бе постигнато по чл. 11, ал. 4 от конституцията (предложен впрочем като законова забрана още през януари 1990, - предложение, направено тогава от Стефан Гайтанджиев и одобрено и от БКП, и от Меди Доганов, тогава водач на Движението за права и свободи на турците и мюсюлманите в България). Още по-късно, в края на 1991 и през 1992 г. същите страхове и омраза от и спрямо турците ще създадат първите отрицателни настроения към изборната победа на СДС и ще пречат на подписването на споразумение с ДПС. Коалицията между тях в парламента ще се окаже негласна и нестабилна.

Изключителната (тогава изглеждаща без перспективи за повторение) политическа роля на ДПС в 36-тото законодателно събрание и особено през 1993 и 1994 г. не намали, а напротив - засили отношението към тази партия като към горещ политически картоф. Но политическите умения на ДПС, конституцията и след това едно

решение на Конституционния съд доведеха тази партия до положението, след 2001 г., за втори път да управлява страната. При това с по-ясна, макар и не задължително по-подходяща, визия от основния си партньор в днешното правителство.

“Капиталистите”

През 1991 г., непредставени никъде като отделно тяло, “работодателите” или “предприемачите” започват трескаво да търсят своя форма на участие. До 1997 г. партиите, спечелили избори, са на власт за кратко и често се провалят.

След учредяването на българския трипартизъм (1991 г.) бизнесът и трудът са представени с различен успех в преговорите с правителството. В сравнение със синдикатите организациите на бизнеса (включително Търговско-промишлената палата и Българската стопанска камара) представят интересите на своите членове по-неумело. Координацията на интересите на частния сектор е трудна и до днес. Бизнесът сякаш няма изход, освен да премине към директно обвързване на народни представители и висши представители на държавната администрация. Честата смяна на правителства преди 1997 г., а и при нормализацията на мандатите след това, означава смяна и на клиентелата.

Представителността на синдикатите намалява бързо през 90-те години, особено след ускоряване на приватизацията в периода между 1996 г. и 2001 г. След 1993 г. социологическите изследвания никога не са отчитали повече от 8% (от населението) членство в професионални съюзи. Обхватът им в частния сектор (с над 60 на сто дял в заетостта) клони към нула. Дори и при най-щедри допускания днес синдикатите едва ли обединяват повече от 13-14% от работещите. Въпреки това политическата им тежест е несъразмерно по-значителна. Това е така най-вече поради: а) правата, които синдикатите получиха от “дясното” мнозинство при последните промени в Кодекса на труда (2001 г.); б) популисткото лицемерие и реторика на политическите партии, включително правителствата на Виденов, Костов и Сакскобурготски. Днес професионалните съюзи се държат като политическа партия.

Така нареченото политическо пространство

Неявното (и вероятно неосъзнато, но по-късно оказало се изгодно) споразумение на кръглата маса е тогавашните участници да представляват възможно повече обществени групи, т.е. никого конкретно.

На партийната система очевидно ѝ липсва “капиталистически” ориентир: бизнесът и гражданите, които се оправят сами, конкурентни са и искат сами да разполагат със средствата си, са политически бездомни.

Иначе казано, партиите нямат стопански (според имуществения статус и престижното потребление на своите членове и симпатизанти) координати за разграничаване една от друга. Те могат да се идентифицират по лична обвързаност, реторика и символика. Основен (а не помощен, подразбиращ се според ценностите) признак, по който една партия се различава от друга, е името, което си избира, макар то често да не съвпада с познатите наименования от българската или западна политическа история. Фактически годините на преход досега са наместване на имена в партийната система.

Българските партии се държат като етнически групи, получили право на самоопределение. Те са партии на много, по-големи или по-малки, малцинства. Тяхната изява преди избори (появата на множество никому неизвестни водачи с фантастични обещания) не е абсурдна, а естествена. Много хора са искрени в желанието си нещо да кажат на избирателите. Обликът на основните партии е достатъчно размит, за да създава впечатлението за запълненост на политическото пространство, макар практически, то да е точно такова. Винаги има значителна група избиратели (поне 25%), които гласуват за “странни риби”. Парадигмата на успеха в условията на българската представителна демокрация бе зададена от популистските послания на БСП от 1990 г., наречени “сполука за България”.

Конституцията през 2003 г. и преди това

2003-та

Преди няколко седмици законодателното събрание промени членове 129, 132 и 133 на Конституцията. В тях става дума за нещо като функционална сменяемост (несменяемост) на съдиите. Тези промени са навременни, но недостатъчни. Навременни, защото са закъснели от преди времето на приемането на Конституцията. И недостатъчни – защото има много други необходими промени, които следва да се направят.

Структурните проблеми на съдебната власт с “независимостта” на прокуратурата остават. Не следва да се забравя, че народното представителство запретна ръкави една след няколко фигури от висш пилотаж, демонстрирани от комисаря Ферхойген. Има ли обяснение фактът, че промените не са правени дванадесет години, но се случиха за дванадесет седмици? Да, и то е, че политическите водачи и народните избраници не могат сами да се мобилизират за смислени действия.

С аналогично единоподушие същото представителство гласува миналата година на първо четене законопроект, който позволява на прокурорите да се месят в сделки. Този проект не е изтеглен или поне няма лесно достъпна информация за това.

Нов законопроект, известен като “закон за конфискация на имуществото по незаконен начин” е на път към парламента. С него ще бъдат премахнати няколко основни принципа на правото, между тях – недопустимостта на действие на закони с обратна сила, презумпцията за невинност и предположението, че всичко, което не е изрично забранено, е разрешено.

В по-лека форма подобен замисъл прозира и в други законодателни инициативи. Ако дори само посочените проекти станат закон, тогава силата на новите конституционни текстове ще се окаже заобиколена. Например, няма да може да се приложи разпоредбата на ал. 3 на новия член 139, според която несменяемостта на

съдии, прокурори и т.н. отпада само при “системно неизпълнение на служебните им задължения или действия, уронващи престижа на съдебната власт”. Защо? Защото законите ще изискват действия, които не са съвместими с принципите на правото и престижа на съда, следствието и прокуратурата.

През 2003 г. Конституционният съд излиза с решение, което предполага, че всеки опит за сериозен ремонт на основния закон – включително поправка на слабостите на съдебната система – ще трябва да става чрез свикване на Велико народно събрание (ВНС). Историята има шанс да се повтори.

1991-2002

В откъслечните обсъждания на недостатъците на Конституцията, състояли се през този период, има многозначителни пропуски.

Никой не обсъжда нейната форма. А тя е пълна с несвършенства, повторения и излишества. Въпреки, че чл. 5, ал. 4 прокламира, че надлежно ратифицираните международни договори са част от вътрешното право и имат предимство пред неговите норми, Конституцията възпроизвежда няколко такива конвенции в буквална или по-лоша от оригинала формулировка. Затова в текста присъстват “права”, които никога не могат да бъдат осъществени и допринасят най-вече за лицемерието на политическата система.

Освен това (а може би точно поради това) духът на Конституцията е обезпечаване на върховенството на цялото над индивида, на държавата над обществото и отделните граждани. Вместо *soziale Marktwirtschaft* – каквато е идеята на политическия ред в някои страни от ЕС, Конституцията на България говори за “социална държава”. През 2000 г. в СДС изведнъж се сетиха, че имат предвид точно “социалното пазарно стопанство”, когато говорят за своите “консервативно-народно-християнски” ценности. От БСП им отговориха, че те това го знаят от 1991 г. Разбира се, “социална държава” съвсем не означава “социално пазарно стопанство”.

Последиците от тази словоупотреба могат лесно да се проследят в решенията на Конституционния съд. Каменната твърдост на тази мисловна нагласа е очевидна и в някои отъждествявания на съвременния български политически и правен език, например в отъждествяването на “държава” и “страна”, на “държава” и “общество”.

Сред така наречените политически права обсъжданията на Конституцията не засягат някои съществени, но архаични и безсмислени ограничения на демокрацията. Сред тях най-съществените са:

- Забраната на политически партии на верска и етническа основа (чл. 11, ал. 4);
- Декларацията за фактическа неравнопоставеност на религиите (чл. 13, ал. 3);
- Необходимостта от политическо посредничество между гражданите - от които се очаква спазване на Конституцията - и Конституционния съд (който тълкува конституционно установените им права и се произнася за противоконституционността на актовете на народните избраници, на народното събрание и президента), провъзгласена от чл. 150, ал.1;
- Фактическата липса на отговорност на държавата (правителството) за щети, нанесени от нейната (неговата) политика (чл.7, във връзка с чл. 120).

Правата на собственост или т.нар. конституционна икономика

По начало постулираното върховенство на държавата над индивида позволява тя да получава различни предимства. В действащото законодателство по несъстоятелността например, правителството има такава привилегия пред всички останали кредитори.

Последните две от горните “права” могат да бъдат отнесени и към разпоредбите, чрез които Конституцията влияе върху иконо-

миката и благосъстоянието. ¹

Към тях следва да се добавят и следващите по-долу разпоредби, също рядко поставяни по съмнение: тълкуванията на неприкосновеността на частната собственост по чл.17, управлението на “държавните имоти” и “изключителните” и “суверенните” права на държавата по чл.18, свободната стопанска инициатива (чл.19), ограничената търгуемост на право на собственост върху земеделска земя, засега допустими само за местни лица, поради забраната на чл.22, ал.1. Особеното в тези разпоредби е, че те могат да бъдат тълкувани двояко.

С изключение на чл.22, тези разпоредби изглеждаха достатъчно разумни през 1991 г. С течение на времето, обаче, смисълът на Конституцията постепенно се изменя. Как това е ставало и може да става с различни решения на Конституционния съд и актове на Народното събрание – на този проблем се спираме в отделна статия. Тук ще разгледаме само неяснотите в самия текст.

Ал. 5 на чл.17 казва, че принудително отчуждаване на собственост за държавни и общински нужди “може да става само въз основа на закон, при условие, че тези нужди не могат да бъдат задоволени по друг начин и след предварително и равностойно обезщетение”. Този текст в съчетание с ал.4 на същия член (“режимът на обектите на държавна и общинска собственост се определя със закон”) създава възможността собственикът да не може да настоява, че нуждите могат да бъдат посрещнати по друг начин и съответно да не може да оспорва неравностойността на обезщетението. Не случайно преди година се появи идея за закон, според който първо вземат, а след това плащат. През 2003 г. бе вече разработен законопроект, макар и от друга област, по чийто ред прокурорът би могъл да отчуждава до доказване на невинност. През 2004 г. тези права бяха разписани като права на изпълнителната власт.

¹ Недостатъците на конституцията на България далеч не са уникални. Виж сравнение на коментираните разпоредби с конституции на други страни от Балканите с тези на САЩ и Германия в: Krassen Stanchev, Petya Platikanova, *Balkan Constitution Making: Is There a Peculiarity and What is to be Expected?*, In: *The Inflexibility Trap: Frustrated Societies, Weak States and Democracy*, Sofia, CLS, IME, 2003, p. 61-114.

С чл.18 се определя за въвеждане и поддържане на над двадесет монопола и/или изключителни права на държавата. Това е много повече, отколкото във всяка друга страна в преход. Особеното, обаче, е и в това, че когато закон обяви ресурс за такъв от “национално значение”, правата на разпореждане могат да бъдат ограничени дотолкова, че да обезсмислят правото на собственост изобщо. Нещо такова в момента се случва с проектозакона за т.нар. национална горска компания. Подобен беше проблемът по времето на комунизма със собствеността върху земята. На основата на чл. 18 се формира политика за намеса в цените и от него произтичат около една трета от административните бариери пред започването на бизнес, включително основанията за намеса в стопански действия и сделки, свързани с разполагането с някакъв ресурс.

В чл. 19 (“икономиката ... се основава на свободната стопанска инициатива”) опасността за стопанската свобода произтича от прилагането на ал. 2, в която тезата, че “законът ... предотвратява злоупотребата с монополизма, нелоялната конкуренция и защитава потребителя”, се тълкува като грижа на правителството, на изпълнителната власт, а не на съда. През 1999 г. Законът за защита на потребителите бе обявен за най-неразумния от стопанска гледна точка. С действията си или бездействията си правителствата поддържаха и продължават да поддържат различни монополи. Най-често монополите финансираха политическите партии. Думата “монополизъм” е доста по-неясна от термина “монопол”, “монополно положение”. Съществената “злоупотреба” с него е комплотът с държавната власт за блокиране навлизането на други на пазара с цел извличане на монополна рента. Точно тази употреба на монопола се схващаше през годините на преход най-избирателно, а компании, които най-гласовито търсеха защита от “външна” конкуренция, получаваха най-много овации и привилегии от политици и преса. Прегледът на митническите показва, че под “нелоялна конкуренция” през годините най-често се разбираше “по-ниски цени”. Защита от тях бе в явна и лесно измерима вреда на потребителите.

От последния списък в дневния ред на промените се поставя, макар плахо и абстрактно, само член 22. Засега никой с политически авторитет не подема елементарна образователна кампания.

Страховете, че “чужденците ще изкупят земята” навсякъде са били преувеличени. По времето, когато се пишеше конституцията, ужасът беше от “турците”. Не убеждаваха никого аргументи от рода, че някой, като купи земя, не може да я изнесе – щял да поиска автономия. В България значимо купуване на земеделска земя е почти невъзможно.

Доколкото към цената на тази земя трябва да се добавят и нужните инвестиции (за да се превърне тя в капитал, във възможност за бъдещо производство и печалба), нетната цена за чуждестранния купувач ще бъде почти равна на земеделската земя в Централна Европа.

Ако нещо от горните неща се случи, потърпевшите граждани не могат да направят нищо или почти нищо, за да се защитят. Те ще трябва да убедят една пета от своите избраници (48 депутати), че даден закон нарушава тяхното право на собственост и че си струва те да се обърнат към Конституционния съд (виж чл. 150).

Могат да се опитат да постъпят и според хипотезата на чл. 7. Той гласи, че “държавата отговаря за вреди, причинени от незаконни актове или действия на нейни органи и длъжностни лица”. Внимателния прочит показва, че за всяко действие и политика, които причиняват вреди, но са облечени в законова форма, държавата не отговаря. Тя не отговаря и не ще отговаря и за пропуснати ползи. Те се отнасят към бъдещето, а съдът още не се е научил да ги смята. На това отгоре всеки български правник ще ви каже, че спрямо държавата не може да се извърши “принудително изпълнение”, защото тя е силата, която налага закона.

Разбира се, възможно е президентът, Министерският съвет, Върховният касационен съд, Върховният административен съд или главният прокурор да сезират Конституционния съд за противоконституционността на някой закон. Засега по повод на правото на собственост това е правил само един президент – Желю Желев. По негово време и инициатива, и при парламент, доминиран от БСП, Конституционният съд отмени тридесет и пет посегателства срещу частната собственост, почти 2/3 от тях – в закона за земята. Когато президентът е от партията на парламентарното мнозинство или ко-

гато той или тя милеят повече за тази партия, отколкото за конституционните права, положението беше и ще бъде различно.

Как все пак се стигна до всичко това?

Днес е трудно да се прецени дали точно правенето на конституция е помогнало да се избегнат големи обществени разходи за осъществяване на прехода или не. Без съмнение един румънски сценарий, би бил по-лош от един чехословашки, например. За прехода в тези две страни, както и за България, съществува конспиративна теория.

В Русия от края на 1993 г., легитимирането на Елцин съвпада с общи избори и референдум за одобряване на конституцията. Преди това, обаче, имаше военна атака срещу парламента. Друг такъв случай е Полша, която избира технически подходящ начин за промяна на конституцията: приемане на правила на функциониране на властта (т. нар. малка конституция), за да не се прекъсва законодателният процес. Но самото съдържание на правилата се оказва обществено неприемливо, за което плащат Валенса и либералите на Левандовски и Балцерович.

В България кръглата маса решава да свика избори за конституционно събрание, не толкова, за да се приеме конституция, колкото заради неувереност в изхода от изборите.

Кръглата маса фактически е иззела конституционните функции на тогавашното “Девето” народно събрание, което без дебати гласува нейните договорености. Подобен вариант на отношение кръгла маса – законодателно събрание има и в Унгария. В Полша такова доверие към комунистическия Сейм не съществува. Това налага на Солидарност първо да договори самия състав на законодателното събрание, а след това да премине към обширна промяна на законодателството.

У нас кръглата маса договаря (и изработва) съдържанието на законите и избирателната система (Закона за политическите партии, Закона за избор на ВНС), след което “законодателите” просто

регистрират, че са “за”. Същото става и с конституцията от 1971 г. От чисто техническо гледище, вече постфактум, може да се смята, че “Деветото” събрание е било в състояние да направи повечето необходими конституционни нововъведения по повод работата на държавната власт.

Но от гледище на вярата в конституционните разпоредби, не може да се очаква, че те, приети от практически неизбрано и затова непредставително събрание, биха имали легитимност. В конституцията от 1971 г. бяха променени (освен чл. 1 и свързаните с изборите разпоредби) най-вече частите, засягащи новата институция “председател /президент/ на републиката”, която пое функциите на бившия Държавен съвет. Същественният спор бе не върху конституционната роля на новата институция и начина на избор на държавния глава, а в неговото име. Нововъведените скоби трябва да принизят авторитета на действащия държавен глава. Неговите съпартийци го наричат накъсо “президент”, а техните опоненти - “председател” или “председател, в скоби президент”. Чуждата дума е нова и означава промяна на статуквото. Въпреки упоритостта, социалистите не успяват да наложат в официалните изказвания думата “президент” по отношение на Петър Младенов, тя обаче бързо приляга на новоизбрания Желю Желев.

За мнозинството от гражданите цялата работа няма видим смисъл. По-късно при гласуването на новата конституция частите за институциите на публичната власт (Народно събрание, Министерски съвет, президент, съд, Конституционен съд) са сред най-малко дискутираните.

В началото на традицията, учредена по-късно като българско законодателно събрание, е предложението за провеждане на избори за Велико Народно събрание. (Пръв поетът Радой Ралин изказа публично тази идея, на митинга на 18 ноември 1989 г.) Звучи като символ на новото начало. Едва по-късно се стигна до действителния мотив: след изборите всяка от двете основни, легитимирани на кръглата маса, партии да може дори при изборен неуспех да блокира решенията на мнозинството. Това положение бе изгодно и за управляващи, и за опозиция, които еднакво страдаха от липса на увере-

ност и действителна представа за собствените сили.

ВНС разполага първоначално с 16 проектоконституции. След това се появяват два изненадващи варианта – на Иван Иванов от Упсала, Швеция и един, разработен по поръчка на групата на Ран-Ът. Поради вътрешни политически различия СДС не е разработил свой проект; поне трима народни представители изповядват открито монархически възгледи.

Процедурният ефект от напускането на 39 народни представители от СДС бе, че СДС загуби квалифицираното малцинство от 1/3 от гласовете (използвано всъщност само при гласуването на президент през 1990 г.). Това направи невъзможно каквото и да е съзнателно влияние върху окончателния текст на конституцията и свързаните с нея важни решения. Това действие позволи на БСП да приема всичко, което иска, ограничавана само от реториката и шантажа на няколко демократи.

Мнозинството в учредителното събрание вижда своя шанс за допълнителна легитимация чрез самия ритуал на приемането на конституция; малцинството - в оспорването на този ритуал. И едното, и другото поведение нямаха характера на критика, на определянето на границите на валидност на отделни хипотези. Това се случва едва по-късно. През юли 1992 г. Стефан Савов (тогава председател на Народното събрание) казва за в-к “1000 дни”, че има две основни несъгласия с конституцията, а именно: прекият избор на президент противоречи на парламентарната демокрация и защитата на правата на всички по начин, който не позволява съдебно преследване “на Газдов и други като него” (по повод концентрационните лагери и другите престъпления на БКП).

По повод първото несъгласие може да се спори. През 1995-1996 г. и по време на политическата криза през 1997 г., самостоятелната легитимност на президента предотвратява навлизане в по-дълбоки и неразрешими конфликти. По повод второто – едва ли има спор. Подобен е и упрекът на Христо Христов (в документалната му книга по т.нар. дело за лагерите) и прокурорът по това дело Лилко Йоцов. Конкретният текст на конституцията е: “не се погасяват по давност наказателното преследване и изпълнението на

наказанието за престъпления против мира и човечеството” (чл. 31, ал. 7). Очевидно той е напълно безсмислен. Но в гласувания преди подписването текст вместо “човечеството” (една абстракция) стоеше “човечността” (една характеристика на индивида и обществото, посегателствата, срещу която са добре дефинирани като престъпление от международното право). Промяната се появи в последния момент, след езикова редакция на текста на конституцията, поверена на един виден поет – тогава депутат от БСП.

Съдържанието на конституцията е плод на по-скоро случайно стечение на обстоятелства и политически страсти. Между второ и трето четене бяха събрани подписи за промени в около 45 текста. Те засягаха правата, частната собственост, свободата на словото, прерогативите на парламента и правителството, функциите на президента и конституционния съд, съдебната власт. Бяха одобрени само три или четири от тях.

Зад текстовете за държавната машина стоят различни техни политически персонификации. Естествено това е най-вярно за институцията на президента, но то важи и за магистратурата. През 1991 г. не е ясно какви ще са въздействията на съда и президента върху икономиката и обществото (а и почти никой не мисли по въпроса). Всички учредители на новите правила предчувстват, че е важно да се предотврати доминиране. Но в същото време никой не иска и паритет на различни политически тенденции. Както в шахматната игра, това би означавало, че поради заплахата от пат, основните институти на властта и съревноваващите се за влияние партии биха търсили съгласие по основни политически решения и програми.

Опитът от последните четиринадесет години позволява да се проследи основното разпределение на ролите на институциите на публичната власт.

Законодателното събрание е колективна, относително деперсонифицирана и затова най-натоварена с функции институция на публичната власт. Президентът е нещо противоположно. Независимо от личния състав на гласувалите конституцията, от бившите прерогативи на Държавния съвет, т.е. на “председателя в скоби пре-

зидент”, не можеше да остане и следа. Другата персонифицирана институция е изпълнителната власт. Независимо от политическата принадлежност, българските министър-председатели са обречени да търсят допълнителни източници на легитимност - или по пътя на партийния контрол върху мнозинството, или чрез обвързване с приближени, със съсловни или бизнес организации (на синдикати, работодатели, групи по интереси и пр.). Затова той (тя) по традиция най-често ще са водачи на партия, извоювала мнозинство.

У нас правителства с ясни мнозинства, търсят увеличаване на своята дискреционна власт. Още повече, че конституцията (и нейните задължителни тълкувания от Конституционния съд) създадоха стимули парламент без абсолютно мнозинство (например, парламента през 1991 – 1994 г.) да преразпределя учредилия го вот и да избира хипотетично неограничен брой екипи на изпълнителната власт, за да се избегнат избори. Същото е в сила и за стабилни законодателни мнозинства: най-голямата партия може практически да посочва неограничен брой екипи на изпълнителната власт. Тази възможност бе изпробвана с относителен успех без абсолютно мнозинство – при избора и поддържането (при седем вота на недоверие) на кабинета на професор Любен Беров. И без успех, но при абсолютно мнозинство – на БСП и кабинета на Жан Виденов (декември 1996 г. – февруари 1997 г.). Г-н Виденов тълкуваше своето и на своята партия право да състави кабинет като конституционно задължение (по чл. 99), независимо от безумието на стопанската си политика. При друго стечение на обстоятелствата, без такава разрушителност на управлението, абсолютните мнозинства вероятно ще удържат правителствата на власт.

Надеждата за бъдещето е партиите на власт да са извели поука от кризата на 1996-та и обществените конфликти от началото на 1997 г. Засага би било проява на безпочвен оптимизъм да се смята, че избирателите са си направили нужните изводи.

НАЧАЛО НА СТОПАНСКИТЕ РЕФОРМИ В БЪЛГАРИЯ (ЛЪКАТУШЕНЕТО И ЗАБЛУДИТЕ В ПЕРИОДА МЕЖДУ 1990 И 1997) *

Асенка Христова, Красен Станчев

Реформите на икономиките на бившите социалистически страни от Централна и Източна Европа започнаха почти едновременно и по същество се изразяваха в неизвестен преди като мащаб преход от централно планиране към пазарно ориентирана икономика.

В най-общ смисъл, той предполагаше либерализация на голяма част от дейностите в стопанството, макроикономическа стабилизация, структурна реформа, приватизация, установяване на нова институционална и правна рамка и създаване на благоприятни условия за развитие на бизнеса. Днес ще се опитаме да анализираме стопанското начало на реформите и да опишем тяхното провеждане до 1997 г. Случващото се след 1997 г. е отделен период от стопанската история на страната. Долните две таблици достатъчно ясно показват, че става дума за две различни икономики.

Стопанските развития преди и след 1997

Показател	1990 – 1997 (средно годишна стойност)	1998 – 2002 (средно годишна стойност)
Инфлация (%)	210,1	5,7
Инфлационен данък (%)	54,9	5,3
Реален ръст на БВП (%)	- 4,6	4,1
Ръст на инвестициите (%)	- 8,8	20,1
Бюджетен дефицит (% от БВП)	- 6,3	- 0,1
Държавен дълг/БВП (%)	168	75

Източник: БНБ,НСИ, МФ (изчисления на ИПИ)

* В: *Анатомия на прехода*, ИПИ, 2004, изд. Сиела, с. 48-67.

Преки чуждестранни инвестиции преди и след 1997 (щатски долара)

1990 - 1996	1997 - 2002
63,2 милиона	692,4 милиона
0,8% от БВП	5,6% от БВП

Източник: АЧИ

Исходните условия

Посоката, темпът и последователността на стопанските реформи в България, както и подкрепата за тях, до голяма степен бяха предопределени от условията (вътрешни и външни), при които започна преходът.

Стопанската структура

Завареното положение е следното. През 70 и 80-те години, особено в периода 1983-1988 г. България заема междинно положение между Изтока и Запада. Икономиката ѝ внася евтини суровини от бившия Съветски съюз и ги продава преработени на международните пазари. Разликата в цената се дели грубо на две – част отива за подкрепа на комунистически режими в далечни страни, а другата част – за внос обратно в СИВ на ембаргови стоки от областта на високите технологии.

Стопанската структура през 1989 г. е: 59.4% промишленост, 29.7% услуги, 12.9% земеделие. Тя наподобява тази на Чехословакия, но е по-изкуствена, защото България изнася повече за пазара на СИВ, от която и да е страна. Този пазар се характеризира с парникови условия. Когато похлукакът на СИВ се вдига, икономиката на часа се оказва неконкурентна. В някои отрасли това ще се почувства особено силно. Например, поради изкуствеността на пазара на СИВ, българската електроника през 90-те години ще се намали 46 пъти, ако мерим отрасъла през заетост (поради липса на други приложими конвенционални измерители). Други страни ще започнат развитие на електрониката си почти от нула, за да разполагат днес с десетократно по-висок потенциал от България.

“Доброто старо време” днес

Митът за силата на българската икономика се корени тъкмо в хитруването на БКП през 70-те и 80-те, осигурило на плановото стопанство на страната облаги от посредничеството, за което стана дума.

Не една и две особености на стопанското и политическото развитие през 90-те произтичат от това стечение на обстоятелствата. “Старата” промишленост (“Кремиковци”, “Нефтохим”, “Денвя”, КЦМ Пловдив – тогава “Д. Благоев”, “Химко” и пр.) работи на пълна пара, за да финансира с доходите от износ “новата” икономика. За да захранва тази структура, екстензивно се развива енергетиката, планират се и започват да се изграждат АЕЦ Белене, ПАВЕЦ Чаира и т.н., засилва се енергийната зависимост от Русия. България изглежда удобна за кредитиране; предполага се, че Съветският съюз вечно ще ѝ доставя ресурси на субсидирани цени.

През 90-те години “новата” икономика изчезва, а “старата” произвежда предимно загуби. Опитите на различни правителства (но особено на това на Ж. Виденов) да поддържат държавната икономика водят до национализиране на тези загуби, докато малкото останали печеливши дейности се приватизират от приближени на властта. Онези, които присвояват печалбите, започват да финансират и други партии (за да се подсилят при смяна на властта). През 90-те години новият, частен, но дребен бизнес често се групира около държавната икономика и е крайно недоволен, когато през 1998 г. и 1999 г. започват да я приватизират, ликвидират и преструктурират.

Енергетиката произвежда средно с около 1/4 повече електроенергия, отколкото икономиката употребява. България до 2001 г. е най-разпиляващата енергия икономика от страните–наследнички на бившия Източен блок, с изключение на Туркменистан (но без неговите ресурси). За възстановяване на международното финансово доверие ще са нужни повече от десет години. Затварянето на губещите предприятия чак в края на 90-те засилва безработицата, точно когато икономиката започва да произвежда. Затова почти никой не забелязва, че реформите най-после поемат в правилната посока.

Заварената бизнес структура

През 80-те българското правителство създава малки фирми в чужбина. Те се занимават с арбитраж: продават преработени енергийни ресурси и суровини, закупени на ниски цени на СИВ, на международния пазар и купуват стоки, забранени за износ на Изток от КОКОМ. В основата е непубликувано решение на ЦК на БКП от 1984 г. То предвижда учредяването на малки и средни (държавни) предприятия и на тяхна асоциация – БИСА и нарежда откриването на специална кредитна линия за “подкрепа на стопански инициативи”. (През 1987 г. тази кредитна линия е отделена в специална банка – Минералбанк, която БНБ затваря през 1996 г.). Според “разделението на труда” в СИВ, за периода 1984-1986 г. е налице български монопол в компютърните и информационни технологии на този пазар. Правителство и (с негова гаранция) фирмите вземат заеми от частни кредитори. Явни и неяви държавни структури подпомагат трансфера на технологии и осигуряват гладкото протичане на операцията.

Точният брой на такива фирми не е известен. За да се загубят следите на парите (и тези за “помощи”, и на онези – за забранен внос), самото естество на бизнеса изисква работа чрез филиали и свързани лица. Веднага след промените хората, обслужващи тази дейност, са сред малцината български граждани, които са имали привилегията да работят в пазарни условия. Иронията на историята е в това, че онези, които в душата си вярват, че капитализмът е грабеж и са убедени от собствен опит, че плановото комунистическо стопанство е обречено, стават първите *nouveaux riches*. Те създават първите частни банки и специализират в използването на чужди пари за собствени нужди, разпореждат се със средства и активи на държавата. Данъкоплатците все още нищо не подозират.

Външните шокове

В началото на 90-те години приемането и прилагането на стабилизационна програма се осъществи в контекста на следните външни шокове.

1. Свиване на външните пазари, поради разпадането на СИВ. В края на 70-те и през 80-те години на миналия век делът на търговията на България със страните от СИВ възлиза на около 60 % - това е най-високата степен на обвързаност. Нито една друга икономика, освен тези на Монголия и Куба, не е толкова глупава. Българският износ е предимно към бившия СССР, другите СИВ-овски страни търгуват по-активно една с друга ¹. Непосредственият резултат от разпускането на СИВ е намаляване на обема на износа с 34.6 % през 1991 г. През 1990 г. износът за бившия Съветски съюз намалява с 56 % (но все още възлиза на 52% от общия износ), а вносът – с 54 % (достигайки 49 % от общия внос) спрямо 1989 г. Загубата на тези пазари довежда до свиване на инвестициите и спад на brutния вътрешен продукт (само през 1991 г. регистрираният спад на БВП е 31% спрямо 1989).

2. Увеличаване на цените на петрола заради кризата в Персийския залив.

3. Силно ограничаване на външното финансиране като резултат от мораториума върху плащанията по външния дълг.

4. През 1992-1995 г. определено шоково въздействие оказва и ембаргото на ООН върху Югославия и това на Гърция над Македония. Но то по-скоро отваря възможности за бизнес. Страничният ефект е, че то подхранва незаконни и/или полузаконни стопански дейности и оформя корупционни практики и аморални норми, наложени се в българския политически и стопански живот. От сегашните антикорупционна реторика и борци с корупцията, тогава няма и следа.

Самооценка и действителност

Във вътрешен план началните условия изглеждат така: работеща (към 1992 г.) конституция, демократични принципи на обществено устройство и преодолени напрежения между българи и турци (наследени също от 70-те и 80-те години и, разбира се, от лятото-есента на 1989 г.) Важно влияние върху електоралната подкрепа и

¹ Rumén Dobrinski, *Transition Failures: Anatomy of the Bulgarian Crisis*, Vienna, WIIW, 1997, p.7 a.f.

съответно - върху политиката на правителствата преди 1997 г., оказва фактът, че, за разлика от другите страни, докъм 1989 г. общественото възприятие за провал на социалистическия режим в България е относително притъпено ¹. Това вероятно се дължи на обстоятелството, че БКП успя да стовари от себе си отговорността за икономическия си крах точно преди той да стане очевиден за всички.

Няма начин през 1989 г. всичко да е наред, а да се скапе изведнъж с идването на демокрацията (многопартийната система и изборите) половин година по-късно.

Когато никнат описаните по-горе фирми и се разгръщат “националните гордости” - “Козлодуй”, електроника и “Правец 16”, страната трупа външен дълг. Неговата структура е 80% към съвета на частните кредитори (т.н. Лондонски клуб) и 20% към официалните кредитори от Парижкия клуб. Тази структура е огледално противоположна на полския дълг (20% към Лондонския и 80% към Парижкия клуб), но е по-удобна – частните кредитори по-малко питат.

Очаквайки демонтажа на СИВ, последното комунистическо правителство на България обяви едностранен мораториум на плащанията по външния дълг през март 1990 г. Засадащата тогава кръглата маса е поканена да слуша сказки за “смесена пазарна икономика”.

Според Годишния доклад на БНБ за 1991 г., тогава външният дълг на България възлиза на 150% от БВП и 271% от износа. В края на 1990 г. правителството на Димитър Попов завари във фискалния резерв 22 милиона щатски долара. Три дни след това Съветският съюз едностранно и без предупреждение вдигна цените на ядреното гориво за “Козлодуй”. Изведнъж се оказа, че за 1991 г. само за толкова гориво ще са нужни 56 милиона долара.

¹Тази тема е развита в детайли от Илиян Михов в: *Economic Transition in Bulgaria 1989-1999*; INSEAD, September, 1999.

Конструиране на стопанските реформи

Опит за програма за реформи бе направен от правителството на Луканов. Той бе представен на кръглата маса. Според него пазарната икономика е “икономика на многообразие на формите на собственост – държавна, кооперативна, частна, смесена – и още по-голямо разнообразие на формите на стопанисване”, както и “икономика на държавно икономическо регулиране на стопанската дейност ... за създаване на гъвкави институционални структури за ефективно функциониране на пазара и регулиране на пазарните механизми в рамки, които позволяват съчетаване на икономическата ефективност с принципите на социалната справедливост”¹. Ако изобщо имаше смисъл, това бе възглед за “плавен преход”. Към него, съзнателно или не, се придържаха и придържат повечето български правителства.

Действително икономическите реформи започнаха една година по-късно. През февруари 1991 г. основните политически партии не възразиха срещу следните основни насоки на стопанската реформа:

- Провеждане на ефективна парична и фискална политика, чрез които да се постигне финансова стабилизация, овладяване на инфлацията, регулиране на паричните агрегати и бюджетния дефицит;
- Структурна реформа, целяща промяна на моделите на икономическо поведение чрез смяна на собствеността и бърза приватизация;
- Постигане на ефективно управление на стопанството чрез: изграждане на необходимите за функционирането на пазарната икономика институции и упражняване на натиск върху предприятията да пригодят стопанското си поведение към

¹ Разсъжденията по този повод са представени на заседанието на кръглата маса от 15 март 1990 г. от проф. Стефан Стоилов, тогава министър без портфейл в правителството на Андрей Луканов. “Обсъждането” на тези идеи е една седмица след обявяването на мораториума по външния дълг, за който нито министърът, нито неговият началник, нито тяхната партия не обелват и дума пред българското общество.

новата икономическа среда.

- Провеждане на ефективна и последователна икономическа политика.
- Тези насоки бяха формулирани от Венцислав Антонов и Румен Аврамов в доклада им за стопанските реформи през 1991 г., озаглавен “В годината на желязната овца”.¹

От бързи реформи към “плавен преход”

Почти буквално така са формулирани и насоките на стопанските реформи в Полша, започнали година по-рано от българските. Разликата е, че там тези формули са гласувани от Сейма. У нас в заглавието на посочения доклад се прави алюзия с китайския календар: 1991 е “година на овцата” във “века на желязото”. Смисълът е, че въпреки желанието за “плавни, но достатъчно бързи реформи” и стремежа към “възможно по-ниска, по-приемлива социална цена”, мероприятията на правителството на Димитър Попов (с министър на финансите Иван Костов) не оправдават очакванията за непоносимост на реформите за “народа”. Изводът е, че реформата на 1991 е една от най-успешните в Източна Европа (самият министър-председател ще осъзнае това с десетгодишно закъснение), но че тя спира към третото тримесечие на същата година. Причината е в това, че се произвеждат избори, а такива периоди обикновено са неудобни за финансова дисциплина.

Първото начало

Обстоятелството, че няма възражения срещу реформите от 1991 г. се обяснява с кризата около дълга и нежеланието да се поеме отговорност за нея. ВНС се прави, че приема конституция. Група народни представители (от различни парламентарни групи, включително социалдемократи от СДС) се опитват да представят алтернативна програма, наречена “Равен шанс” и предлагат разда-

¹ Венцислав Антонов, Румен Аврамов. В годината на желязната овца. (Икономиката на България през 1991 г.). София, АИПР, 1991, с.5.

ване на ваучери, легитимиращи права върху държавни активи. Един депутат-либертарианец нарича програмата “равен мозък” и с това дебатът приключва.

Поради наличието на такъв консенсус, пазарните реформи се осъществяват успешно за период от около половин година.

Това е правителството, осъществило първата и най-мощна (досега) либерализация на цените, оставяйки само около 14 % от тях (на горивата, комуникациите, електричеството и обществения транспорт) под контрол. Лихвеният процент също бе адаптиран - от фиксираните преди 1 март 1991 г. 2 % до 47 %.

Следващото правителство (1991-1992) на СДС, водено от Филип Димитров, е правителство на малцинството. То следва същата философия, но без достатъчно политическа воля за по-нататъшно намаляване на ценовия контрол и осъществяване на бърза приватизация. То поставя началото на реституцията и приема банковото законодателство, поставяйки основата за модерна двустепенна банкова система. БНБ обаче надзирава предимно т.нар. популярни банки, затваря няколко естествено възникнали клирингови къщи и се грижи да не би “източваните” банки да загубят рефинансирането от централната банка. Особено любима на БНБ е Първа частна банка (но не само).

Макар и под натиск от МВФ, правителството на Филип Димитров поставя правната основа за осъществяването на приватизацията, прокарвайки в парламента Закона за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия. Този закон е подробен, но не съвсем задълбочен, променян е двадесет и девет пъти до отмяната му през 2002 г. (но това е друга тема).

Постигнато е още известно либерализиране на външнотърговския режим (отпадане на импортните такси, прекратяване на разрешителния режим, който е заменен с регистрационен).

В същото време това правителството на практика продължи да прилага възприетата вече политика за създаване на квазипазарна среда без наличие на ясно изразена частна собственост - среда, в която основен икономически субект е държавното предприятие – като

повод и за декапитализация, и за намеса чрез паричната и фискална политика ¹.

След 1991 г. в реториката на българската реформа навлезе обяснението “МВФ”. МВФ е често използван инструмент за вътрешнополитически натиск, но и безспорно дисциплиниращ фактор при осъществяване на икономическата политика. Благодарение на тази двойка употреба на фонда, разумността на финансовата политика се оказва винаги изнесена извън България.

Експертното правителство на проф. Любен Беров (1992-1994) успя да постигне реструктуриране на външния дълг на страната с 47%. Брейди-сделката предполагаше постигането на ръст на БВП с около 4-5% през 1995 г. и 1996 г., за да бъде страната в състояние да изпълнява задълженията си. Такъв ръст не бе постигнат. Най-вече поради липсата на мнозинство, което да иска пазарни реформи, да ускори приватизацията, ликвидира губещите държавни предприятия и премахне финансирането на политически задачи чрез паричната политика на централната банка.

Спирачките на Виденов

Стопанските реформи на практика бяха спрени след 1994 г. от правителство на Жан Виденов. То получи мандат за провеждане на “социално ориентирана” икономическа политика, плавен преход или поне така изтълкува подкрепата на избирателите.

Неговата политика бе опит за повторно въвеждане и модифицирана форма на централно планиране. Делът на контролираните от правителството цени нарасна от 18.9 % през 1994 г. до 49 % през 1995 г. и до 52.4 % през 1996 г. Административният контрол върху цените из основи изкривява информационните сигнали за съотношението между търсенето и предлагането в икономиката. Комбинацията от контролирани цени на произведената продукция и световните цени на ресурсите, влагани в това производство, доведе до влошаване на финансовото състояние на все още държавните

¹ За повече подробности виж: Румен Аврамов, Венцислав Антонов. Преходът. АИПР, София, 1994 г.

предприятия, чиито производствен процес се основаваше на внос на ресурси.

Нарасна значително и подкрепата за губещите предприятия. Едновременно с продължаващото пряко субсидиране правителството оказваше силен натиск върху големите държавни банки за кредитиране на губещи предприятия. Банките дори и да не знаеха, се научиха как да “клинчат” рефинансиране от централната банка. За да задържи парите на спестителите в банките, БСП обеща със закон 100-процентно бюджетно покритие на влоговете. Цената на този натиск се оказа доста висока: източване на банковия сектор, висока инфлация, спад на БВП, финансова криза и в крайна сметка икономически колапс.

Социално ориентирана се оказа и приватизацията. Правителството на Виденов “измисли” и така проведе масовата приватизация, че почти никой не разбра, че е получил права върху бившите държавни активи, освен управителите на приватизационните фондове. Неговото правителство разписа в закон и феномена РМД, но не му остана време да го приложи в живота. Това направи следващото правителство, този път на СДС.

Стопанските ефекти

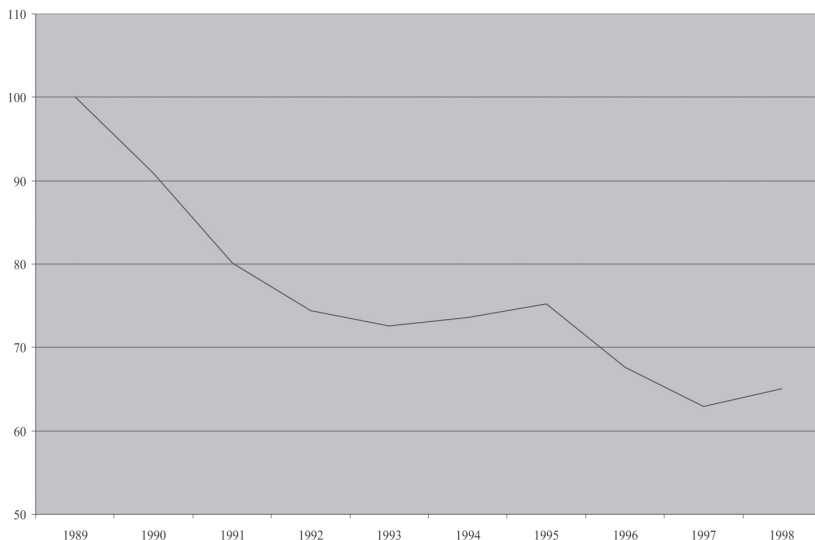
Дългата рецесия и повторна криза, които преживя населението и бизнесът на България до 1997 г., се основава на заблудата, че е възможна пазарна икономика с преобладаващата държавна собственост и повсеместна намеса на правителството.

В началните години бързо беше премахната институционалната рамка на плановата икономика, но изграждането на институционалната рамка на свободното пазарно стопанство се оказа непосилна задача за поредицата от български правителства до 1997 г.

Повторен плонж

Непоследователната икономическа либерализация, бавният темп на реформите и следващите един след друг неуспехи на опитите за централно планиране и намеса доведоха до траен спад на БВП. Икономиката на страната успя само два пъти да регистрира символичен и конюнктурен ръст (през 1994 и през 1995). Намесата и неестествените процеси в икономиката довежда до втори в историята на реформите спад на БВП. Сумарно за периода от 1989 до 1997 г. той е 32%.

Индекс на реалния БВП (1989=100)



Източник: НСИ, изчисления на ИПИ

Икономиката на страната на два пъти се гмурка, за да стигне дъното. Вторият път е отново с доброто намерение да се намери “приемливата социална цена”. Прави впечатление още, че след 1997 г. периодът на обръщане на тенденцията е значително по-кратък. Резултатът от социално ориентираните реформи бе, че към 1997 г.

бедността се увеличава три пъти в сравнение с 1995 г. Равнището на доходи от 1995 г. е достигнато едва през 2001 г. Може с увереност да се твърди, че сиромасите днес биха били по-малко при по-бързи реформи.

Локомотивът

За силата на пазара и частната собственост, дори и по времето на г-н Виденов, може да се съди по почти линейното развитие на частния сектор и неговата роля в икономиката. Преструктурирането на индустрията, макар и половинчато, чрез приватизацията и ликвидацията на държавните предприятия, връщането на земята и появата (макар и бавна) на частен сектор постепенно доведоха до намаляване на добавената стойност в “старата” промишленост, но увеличиха дела на селското стопанство и на услугите.

През 1992 г. в частния сектор работеха едва 17 % от заетите, но крайната производителност на частния сектор беше 74 % по-висока от тази в публичния сектор. Към края на 1997 г. дялът на частния сектор в брутната добавена стойност достигна 63.7%, стартирайки от почти нулево равнище през 1989 г.

Дял на частния сектор (%)

Дял в:	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
БВП	25.6	35.3	39.4	48.0	50.0	56.5	56.7	57.1
Брутна добавена стойност	26.5	37.9	42.3	50.7	51.9	63.0	63.8	65.3
Заетост	17.2	28.3	36.0	40.7	42.0	52.6	58.6	63.3

Източник: НСИ

През периода след първия старт на реформите и дори през 1996 г. и 1997 г. частният сектор продължава да расте и да има по-висока производителност. Естествено, той не може да компенсира разложението в държавния сектор (което си личи от първата таблица). Днес може само да се мечтае какво би се случило, ако реформите бяха запазили насоката и тласъка, даден през 1991, за периода след 1994 г. и социално ориентирания преход на БСП.

Плавният преход и “борбата” с инфлацията

Както вече беше споменато, една от изходните цели на икономическите реформи беше постигането на финансова стабилизация. “Борбата” с инфлацията беше общ знаменател в икономическата и монетарната политика на всички правителства до 1997 г. Реалните резултати обаче чувствително се различаваха от заявените намерения на правителствата.

В началните години високата инфлация се обясняваше предимно с ефекта от поетапното либерализиране на цените и с процеса на приспособяване на съвкупното търсене и предлагане чрез цените. През 1994 г. и особено 1995 г. (със Закона за цените) се появи нов фактор – увеличената пряка намеса на държавата в ценообразуването, която доведе до изкривяване на ценовите сигнали и в крайна сметка до засилване на инфлационните очаквания. България влезе в омагьосан кръг: за да финансира “национално важни приоритети” правителството разширява паричното предлагане. Но разполагането с пари не може да се контролира, за да канализира тяхната употреба правителството започна да си играе с цените и да ги превръща в заместител на паричното предлагане. През септември 1995 г. е приет и Закон за цените. Както се вижда от таблицата за контролираните цени, България все още не се освободила напълно от тази болест и дори не е достигнала равнището на 1991 г.

По същество начинът, по който се води монетарната политика и пряката намеса на правителството в икономиката довежда до опит за второ издание на централното планиране през 1995 г. Анализът му днес може да бъде разширен, но би имал само историографска стойност.⁸⁶⁴⁶

1 За съжаление изследванията и публикациите на АИПР преди уволнението на Венцислав Антонов и Румен Аврамов през 1994 г., работите на Камен Генев, Румен Добрински и дисертациите на Мариела Ненова и Цветан Манчев са известни само на тесен кръг специалисти. Дори и беглият преглед на партийните програми и предизборните послания от 1997 г. насам показва, че никоя политическа партия не е извлякла поука от печалния опит на реформите от началото на 90-те.

Таблица 1: Дял на контролираните цени

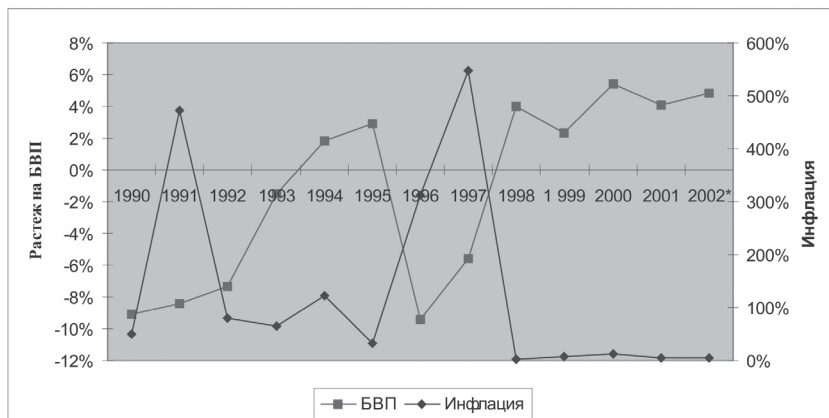
1991	14%
1992	13.4%
1993	16.5%
1994	18.9%
1995	49%
1996	52.4 %
1997	45%
1998	18.2 %
1999	20.7%
2000	19.4%
2001	18.5%
2002	18.5%

Източник: НСИ, изчисления на ИПИ

През 1995 г. средногодишният темп на инфлация достигна 96 %. Повторното въвеждане на централно планиране, съчетано със спирането на структурните реформи и източването на банковия сектор доведе до нов инфлационен тласък. Акумулираната инфлация за 1997 г. беше 310%, а за първите четири месеца на 1997 г. достигна до 438%.

Цялостното “представяне” на икономиката най-ясно може да се онагледени чрез паралелното проследяване на динамиката на стопанския растеж и инфлацията.

Графика: Динамика на БВП и инфлацията, 1990-2002



Източник: НСИ, изчисления на ИПИ

Както е видно от горната графика, България е класически пример за отрицателно влияние, което инфлацията оказва върху растежа на икономиката. Когато правителството започва да води “активна” парична и друга политика, производството и доходите намаляват. Когато инфлацията е ниска – те растат. Приносът на тази политика към социалната ориентация е изсмукването на доходите чрез т.нар. инфлационен данък. От всеки свой лев в периода от 1990 г. до 1997 г. гражданите са загубили по 55 стотинки (най-вече благодарение на правителството на Жан Виденов).

Валутен курс и парична политика

В началото управляемият плаващ курс се смяташе за привлекателна политика, защото се смяташе, че ще позволи защита на икономиката от външни и вътрешни шокове. Едновременно с освобождаването на валутния курс беше въведена и вътрешна конвертируемост на лева. Докъм средата на 1993 г. валутният курс беше стабилен и “черният” валутен пазар почти изчезна. През този период темпът на обезценка на националната парична единица изоставаше от инфлационния темп. Това се смяташе за един от най-важните резултати от икономическата политика, който до голяма степен допринесе за стабилизиране на текущата сметка ¹. В края на 1993 г. и началото на 1994 г. левът бе обезценен значително. Тази обезценка беше резултат от неравновесията между търсенето и предлагането на чужда валута, както и от намалените парични потоци от чужбина (поради липса на инвестиционен интерес и поради намаляването на външното финансиране). Щом като липсваха пари, БНБ в крайна сметка решаваше да ги печата.

През 1994 г. за пръв път след либерализирането на валутния курс външните и вътрешните движения на местната валута бяха напълно независими. Независимо от интервенциите на централната банка, флукуациите на валутния курс достигнаха изключително високи нива през 1996-1997, когато левът се обезцени спрямо долара съответно с 589.3 % и 264.5%. В номинално изражение, обезцен

¹ Виж: Румен Аврамов, Венцислав Антонов. Преходът. София, АИПР, 1994.

ката на националната валута изглеждаше така: в края на 1995 г. един долар можеше да се закупи за 71 лв., докато през февруари 1997 г. същият долар струваше вече 3 000 лв. За да задържи парите на населението в банките, правителството дори прие закон за 100-процентова бюджетна гаранция на депозитите.

Значителната обезценка на лева, съчетана с хиперинфлационния шок от началото на 1997, отрицателните реални лихви и загубата на доверие в банковата система в крайна сметка доведоха до “бягство от лева”, практическа доларизация на икономиката, отлив на капитал и рязко намаляване на официалните резерви. Крайният резултат от тези развития беше остра финансова криза, която изглеждаше логичният край на целия период на непоследователна парична и фискална политика, забавени структурни реформи и липса на реално приведена в действие стабилизационна политика.

Трудното “раждане” на частния сектор

Както вече беше споменато, стопанските реформи в страната започнаха и до голяма степен се осъществиха при доминираща държавна собственост, поддържана с преки и косвени субсидии (т.е. чрез изкуствени цени на електроенергията, евтини кредити през Държавния фонд за реконструкция и развитие, опрощаване на дългове и т.н.).

При такива ясни облаги, финансирани с чужди пари, именно държавната собственост стана основата, върху която се изградиха много от частните фирми в страната. В голяма част от случаите декапитализацията на държавните за сметка на частните фирми имаше формата на откровен грабеж, в друга - формите на преразпределяне на активи бяха “по-елегантно” завоалирани. Често използваният (главно от управителите на държавните фирми и други заинтересовани групи) сценарий за формиране на частен бизнес за сметка на държавния се изразяваше най-общо в следното: създаване на паралелни структури, прехвърляне на загубите към държавното предприятие и канализиране на печалбите към собствените частни фирми. Днес непорочното зачатие на бизнеса в страната е обект на

всеобщо съмнение. Вината затова носят правителствата, които създадоха и упорито поддържаха тези стимули за поведение. От тази система най-много сметка имаха онези “нови богаташи”, които първи влезнаха на пазара и създадоха банки.

Криворазбраната либерализация

За да защити този интерес, стопанската политика до 1997 г. се характеризира с една закономерност: никакви или почти никакви ограничения на “стопанската инициатива” при боравене с парите на другите (независимо дали те са просто спестители в банките или само данъкоплатци) и безкрайни пречки, когато се опитваш на правиш бизнес за своя сметка.

Банките използваха съществуващите “дупки” в действащото тогава законодателство и активно отпускаха кредити на акционерите си или на свързани с тези акционери фирми. В крайна сметка се оформи и намери успешна реализация за схемата за източване на пари от банковата система чрез рефинансиране от централната банка и ДСК (тази схема ще бъде разгледана подробно по-нататък в поредицата).

Не толкова известна е защитата на “правото” да грабиш от данъкоплатците. Правила за съставяне на държавен бюджет са приети в средата на 1990-те, прилагат се фактически от 1998 г., но бюджетът (с изключение на 2000 г.) не е публичен преди приемането му. Макар и крайно несъвършени, законови правила в държавните поръчки (които ги наричат обществени) се прилагат от 1999 г. насам. Статистиката на държавния дълг е публична от 1999 г. насам, но не съвсем. Първият консолидиран бюджет е публикуван през 2000 г., впрочем след решение на ВАС, че правителството не е длъжно да го публикува. Покрай цялата борба с корупцията правителствата крият проектите за закони, не анализират техните въздействия и разглеждат като служебна тайна докладите на Сметната палата и вътрешния финансов контрол. В същото време разходите за започване и излизане от бизнеса непрекъснато се увеличават. Същото става и с разходите за спазване на законите и работа със самото правителство.

Делът на тези разходи в БВП е около 2,5 пъти по-висок от разходите на фирмите в ЕС, но за сметка на това непрекъснато се оправдават с присъединяването към ЕС. Налагането на нови административни бариери се активизира след 1993 г, като особена активност в това отношение беше регистрирана по времето на Виденовото управление през 1995 г. и 1996 г. Налагането на значителен брой нови режими става и след 1997 г., като само през 2000 г. има целенасочено усилие за тяхното намаляване.

Някои сравнения и изводи

Когато през 1996 г. България се гмурка във втората си криза от началото на прехода, икономиките на бившите комунистически страни от Централна Европа растат средно с около 5% годишно. За целия период от 1990 г. до 1997 г. Полша, Унгария, Чехия и Словакия (т.е. включая годините на първоначален спад и рецесия) растат средно с около 2,3 на сто на година. По същото време спадът на икономиките на Прибалтика е също 2,3 на сто.

България се бори за “поносима цена на прехода”, следва плавни реформи и обеднява. Доходът съзнателно и скришно се изземва от гражданството и се насочва към приятелски настроени към правителството фирми и банки. Стопанското развитие на България през периода 1990-1997 г. е аналогично на това на страните от бившия Съветски съюз. Разликата е само в това, че там спадът е средно 4% на година, докато в България е 4,5 на сто.

БЪЛГАРСКИЯТ БАНКОВ СЕКТОР

И ФИНАНСОВАТА КРИЗА *

Асенка Христова, Георги Ангелов

Стопанското развитие на България от последните четиринадесет години до голяма степен беше предопределено от развитието и състоянието на банковия сектор. Начинът, по който бяха формирани банките, моделите на тяхното функциониране, управление и надзор, оказаха съществено влияние за възникването на една от най-сериозните финансови кризи в най-новата световна история. Тук ще се опитаме да опишем основните елементи на финансовата либерализация, факторите и обстоятелствата, които определиха посоката и тенденциите в развитието на българската банкова система и в крайна сметка доведоха до краха на близо една трета от сектора.

Изходните условия

Преди 1989 г. както във всички останали области на стопански живот, така и в банковото дело съществуваше държавен монопол. Банковата система беше едностепенна, или с други думи имаше една основна банка - Българска народна банка с нейната клонова мрежа - която изпълняваше функции както на централна, така и на търговска банка (въпреки че на практика БНБ беше по-скоро контролен орган, отколкото стопански субект). До 1981 г. освен БНБ функционираха още две други банки - Държавната спестовна каса и Българската външнотърговска банка (сегашната Булбанк).

По-старата от тях - БВТБ - беше учредена през 1964 г. и оперираше като агент, обслужващ външнотърговските разплащания. ДСК, от своя страна, беше създадена през 1967 г. като “влогово-кредитен институт, който има за основна задача да поощрява и развива

* В: *Анатомия на прехода*, ИПИ, 2004, изд. Сиела, с. 68-86.

спестовността, да организира влогонабирането и кредитирането на населението”¹.

Близко четиридесетгодишната история на двете банки и тяхната монополна позиция през по-голямата част от този период в обслужването на населението и международните финанси все още предопределят до голяма степен доминиращото им положение на банковия пазар както от гледна точка на активи (в случая с Булбанк), така и от гледна точка на клиентската база (в случая с ДСК).

С появата на правни основания и на реални възможности за развитие на предприемачество бяха предприети и първите реформи в устройството на банковия сектор. През 1981 г. съществуващото от 60-те години статукво беше нарушено с появата на нов субект - Минаралбанк. Дейността на тази банка беше ориентирана към финансирането на появяващите с подкрепата на тогавашното правителство малки и средни държавни фирми. През 1989 г. бяха създадени още седем нови банки, които да кредитират предприятията в отделните браншове.¹ Тези банки бяха относително тясно специализирани и дейността им се ограничаваше до финансиране на определените им от държавата предприятия в определени отрасли. В много от случаите съответните предприятия притежаваха дялове в акционерния капитал на обслужващите ги банки.

За разлика от другите страни от Централна и Източна Европа, преходът в България започна при пълна липса на частно участие в структурата на банковата система. Към края на 80-те години няма и присъствие на чуждестранни банки на българския банков пазар.

В онзи период кредитирането се извършваше по планов принцип, банките нямаха право да отказват предоставяне на банков услуги, ако те са съобразени с плана, лихвените проценти се оп-

¹ Закон за държавната спестовна каса (Обн., ДВ, бр. 95 от 5.12.1967 г., изм., бр. 21 от 14.03.1975 г., бр. 83 от 20.10.1978 г., изм. и доп., бр. 41 от 28.05.1985 г., изм., бр. 59 от 12.07.1996 г., в сила от 1.07.1996 г., изм. и доп., бр. 15 от 6.02.1998 г., в сила от 7.08.1998 г., отм., бр. 48 от 28.04.1998 г.)

² Създаването на банки се регулира от постановление на Министерски съвет; така е до приемането на Закона за банките и кредитното дело през 1992 г.

ределяха административно от Министерския съвет, а БНБ служеше като преразпределител на набраните от ДСК спестявания на населението и по този начин формираше кредитния ресурс на държавните банки.

Конструкцията на реформите

Истинските реформи в българския банков сектор стартираха през 1989 г., когато наследената от социализма централизирана банкова система беше заменена с двустепенна, състояща се от централна банка и 59 търговски банки, повечето от които създадени чрез трансформиране на бившите клонове на БНБ. Към края на 1990 г. общият брой на опериращите в страната банки достигна 70.

Първоначално новосъздадените банки функционираха на базата на Правилника за банките, приет в средата на 1989 г. Този правилник уреждаше правния регламент както на централното, така и на търговското банкиране. Две години по-късно тяхната уредба беше разделена. През 1991 г. беше приет Законът за БНБ, който послужи като основа за създаването на формално независима централна банка. Формално, защото в практиката през целия период до 1997 г. тази независимост беше фактически нарушавана чрез оказване на законов натиск (посредством Закона за държавния бюджет) върху БНБ да отпусна кредити на правителството.

Една година по-късно беше приет и Законът за банките и кредитното дело, с което на практика се постави основата за изграждане на модерна банкова система. Изграждането на нормативната база за развитие на банкова дейност протече в условията на мащабна финансова либерализация.

Както вече писахме, първите стъпки в тази насока се изразяваха във формалното оттегляне на държавата от административното определяне на лихвените проценти по депозитите и кредитите (въпреки че в рамките на продължителен период от време определяният от централната банка основен лихвен процент беше базата, върху която банките формираха лихвената си политика), освобождаване на цените, замяна на фиксирания с плаващ валутен курс, либера-

лизация на външната търговия, премахване на държавния монопол върху търговията с чужда валута. Постепенно се премахват и кредитните тавани и други непазарни мерки за “борба” с инфлацията, които не постигат никакъв значим резултат. Наред с това нормативната база беше допълнена с нов Закон за счетоводството (1991 г), Търговски закон (1991), поредица закони за чуждестранните инвестиции (първият от тях приет през 1991 г.) и т.н.

Създаване и консолидация на държавните банки

Както вече отбелязахме, повечето държавни банки възникнаха от регионалните клонове на БНБ. Голямата част от тях попадаха в категорията на малките и средни банки. Наред с това в страната оперираха няколко големи държавни банки, които държаха основната част (около две трети) от активите в банковата система и бяха специализирани в обслужването на големите индустриални сектори и населението. В тази категория попадаха БВТБ (или Булбанк), Минералбанк, Балканбанк, Стопанска банка, ТБ “Биохим”, ТБ “Електроника”, Транспортна банка, Стройбанк, Българска пощенска банка и ДСК, която по онова време държеше около 75 % от депозитите на населението.

Успоредно с процеса на създаване на нови банки започна и процес на консолидация на съществуващите кредитни институции. И така, към 1991 г. в България функционираха 70 държавни банки. Повечето от тези банки са малки - с основен капитал до 10 млн. лв., което по онова време възлизаше на около 500 000 щатски долара. Тези банки отпускаха средно по 250 млн.лв. (или 12 млн. щ.долара) кредити на година.

1991 г. е годината, в която БНБ започва формалната подготовка на процеса на консолидиране на банковия сектор в страната. Основната цел на това консолидиране е да се предпази банковия сектор от по-нататъшно фрагментиране. Първата стъпка в тази насока е направена със създаването на Банковата консолидационна компания (БКК) през 1992 г.

Целта на компанията е да работи за консолидиране на държавната собственост в банковия сектор чрез прехвърляне на дяловете на държавата в капитала на търговските банки, управление на притежаваните дялове, консолидиране на търговските банки с повече от 50 % държавно участие в капитала, подготовка и осъществяване на приватизацията на определени банки.

През 1992 г. се осъществява първият мащабен консолидационен проект с обединяването на 22 държавни регионални банки в една - Обединена българска банка. Малко по-късно през същата година Транспортна банка и още 12 малки банки формираха “Експресбанк”.

През 1993 г. три банки бяха слети в “Балканбанк”. Още осем търговски банки бяха консолидирани в ТБ ”Хеброс”, а чрез обединяването на други четири банки се създаде “Софиябанк”.

Две години по-късно се реализира своеобразна втора вълна на консолидация на държавните банки чрез сливането на “Софиябанк”, “Биохим” и “Сердика” в ТБ “Биохим”. По този начин към края на 1995 г. броят на държавните банки намалю до единадесет. ДСК остава единствената банкова институция, нямаща статут на търговска банка, функционираща по отделен закон и притежавана пряко от държавата (а не чрез БКК).

В крайна сметка от гледна точка на структурата на банковата система, държавните банки запазват доминиращата си роля в банковия сектор през целия период до въвеждането на валутен борд в средата на 1997 г. Бавните темпове, с които протече процеса на консолидация, допринесоха за по-нататъшното декапитализиране на държавните банки, които без това бяха обременени с лоша задлъжнялост. Въпреки формално поставената си цел, до 1997 г. БКК не осъществи нито една приватизационна сделка в банковия сектор.

Поява и функциониране на частните банки

“Роенето” на банки е характерно не само по отношение на държавното присъствие в сектора. Подобен процес протече паралелно и в частния сектор, като особена активност в това отношение е регистрирана от създаването на първите частни банки през 1991 г. до 1993 г. Особено благоприятно влияние за появата на множеството частни банки през този период оказва либералният режим на лицензиране и ниският размер на необходимия начален капитал. С изключение на един единствен изолиран случай, до 1996 г. БНБ активно дава, но не отнема лицензи. Първата чуждестранна банка се появява на българския пазар през 1993 г., а към 1996 г. чуждото участие в банковия сектор се олицетворява от седем опериращи банки.

Търговските банки в България, 1990-1996

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Общ брой към края на годината	70	78	59	41	45	47	35
вкл. чуждестранни	0	0	0	1	3	5	7
Лицензирани през годината	61	8	2	7	10	4	2
вкл. чуждестранни	0	0	0	1	2	1	2
Консолидирани банки	0	0	22	29	9	3	0
Банкови групи след консолидация	0	0	1	4	3	1	0
Отгнети лицензи през годината	0	0	1	0	0	0	14

Източник: БНБ

Практическото решение за създаване на банка се улеснява значително и от факта, че действащото в онзи период законодателство не поставя никакви специални изисквания по отношение на произхода на средствата, използвани като стартов капитал. Така много от частните банки стартираха своята дейност с взети назаем пари, в много от случаите - от държавните банки. Немалък брой частни банки бяха де факто държавни, защото възникнаха благодарение на средства, чиито източник бяха държавните фирми.

Показателен в това отношение е случаят с Първа частна банка, която възниква благодарение на парите на “Корекком” и на няколко държавни предприятия и инженерингови организации.

Наред с широко използваната практика за създаване на частни банки с държавни пари, до 1993 г. Законът за банките и кредитното дело допускаше и възможността банките да си разменят пакети от акции и по този начин формално да се вмести в изискванията за капиталова адекватност. Така едни и същи пари се въртяха между няколко институции, давайки им легитимността да съществуват и оперират на пазара. Дори и след формалното премахване на горната възможност след промените в ЗБКД от 1993 г., на дневен ред остана практиката банки масово да създават банки. Така се появиха Агробизнесбанк (с учредител и акционер ПЧБ), Първа инвестиционна банка (с акционери ПЧБ и Агробизнесбанк), Банка за земеделски кредит, Добружанската банка, Туристспортбанк и др.

Част от новосъздадените частни банки се ориентираха към обслужване (предимно кредитиране) на фирмите на своите акционери или на лица, свързани с тези акционери. Такава беше основната дейност например на Частна земеделска и инвестиционна банка, ТБ “Славяни”, Добружанската банка, Бизнесбанк и др. Тази практика на кредитиране на свързани лица напълно се вписваше в съществуващата тогава правна среда. Проблем не би имало, ако не беше използвано щедрото рефинансиране от страна на централната банка и ДСК, за да се генерират невъзвръщаеми кредити.

Гореописаната експанзия на частния сектор в банкирането има два ефекта.

Първо, наличието на повече играчи на един относително ограничен пазар предполага засилване на конкуренцията между банките, въпреки че реално не беше регистрирано някакво осезаемо подобрене в разнообразието и качеството на предлаганите банкови услуги.

Вторият ефект е негативен и се изразява в драматичното увеличаване на големите кредити и на дела на лошите кредити в банковата система. Последното, разбира се, не беше заслуга само на частните банки.

Лоши кредити

През разглеждания период в българския банков сектор имаше два основни източника на лоши кредити: необслужваните кредити, отпуснати на държавните предприятия преди началото на прехода и кредитната експанзия след 1990 г., особено тази, произлизаща от новосъздадените частни банки.

Общо взето механизмът за генериране на първия вид лоши кредити изглеждаше по следния начин: както вече отбелязахме, създадените през 80-те години банки активно отпуснаха кредити на определени от държавата предприятия в определени сектори. След загубата на значителна част от пазарите на бившия СИВ, и след ценовата и търговска либерализация в началото на 90-те години тези държавни предприятия се оказаха неефективни и започнаха да генерират загуби. В същото време повечето от отпуснатите им кредити бяха в твърда валута и следователно не бяха стопени в реално изражение от инфлацията и обезценката на лева. Всичко това доведе до затруднения в обслужването на задълженията. Към края на 1990 г. част от държавните предприятия обявиха мораториум върху погасяването на кредитите си.

Тъй като горните кредити бяха отпускани от банките на плано-административен, а не на пазарен принцип, правителствата след 1989 г. демонстрираха привидна решимост “за оправянето на бъркотията” и за изчистването на банковите баланси. Първите опити за уреждане на проблема с необслужваните кредити намериха изражение в създаването на специална комисия, която да предложи ликвидирането на фактически фалиралите предприятия и да регламентира даването на държавна гаранция на определени от нея предприятия, които не обслужват дълговете си към банките. Реален резултат от дейността на тази комисия не е постигнат.

Малко по-късно беше предприета серия от мерки, чиито общ знаменател беше замяната на лошите кредити с държавни облигации в активите на банките и в същото време замяна на банковите кредити с държавни вземания в пасивите на предприятията.

Частично тази схема беше приложена през 1991-1992 г. чрез специални емисии на държавни облигации, които покриха необ-

служваните кредити на около 120-130 предприятия. Опит за цялостно решение обаче беше направен едва през 1993 г. с приемането на Закона за уреждане на необслужваните кредити, договорени до 31 декември 1990 г.(ЗУНК). Чрез този закон като държавен дълг бяха преоформени всички необслужвани за повече от 180 дни кредити, отпуснати до края на 1990 г., заедно с дължимите по тях лихви, начислени до средата на 1993 г.

Това преоформяне бе осъществено през 1994 г. чрез издаването на 25-годишни държавни облигации (така наречените ЗУНК-ове), с 5 годишен гратисен период. Главницата по тези облигации подлежи на погасяване след настъпване на падежа, а лихвите се изплащат два пъти годишно за срока до падежа. Предвиждаше се възможността тези облигации да се използват като платежно средство в приватизационни сделки и като залог при рефинансиране на банките. В крайна сметка уреждането на тази категория необслужвани кредити доведе до емитирането на ЗУНК-облигации в лева за 32 млрд лв. и в щатски долари за 1.8 млрд. щ.долара.

Наред с гореописаната задлъжнялост, след 1991 г. кредитната експанзия на банките генерира нова вълна необслужвани кредити. Появата на подобни нови лоши кредити до немалка степен се дължеше на правителствената политика за замяна на директното субсидиране на губещи предприятия с квазифискални субсидии чрез кредитни инжекции. За повечето предприятия вземането на нови банкови заеми се оказа единственият източник на средства за обслужване на натрупаната задлъжнялост и покриване на загубите.

Друга част от новите проблемни кредити се появи като следствие раздаването на необезпечени кредити от страна на частните банки. Масово разпространение получи практиката да се финансират свързани с акционерите на банките фирми и лица, разчитайки на рефинансирането на БНБ. Активното използване на този механизъм за изпомпване на пари стана възможно благодарение на липсата на каквито и да е било правила при използването на парите на другите, и благодарение на активната намеса на самата централна банка, която облягайки се на съществуващата държавна гаранция пренасочваше набраните от ДСК спестявания чрез наливане на пари в закъсали банки.

Един от най-показателните примери в тази насока е казусът с Банката за земеделски кредит, която отпуска на свързани с основния ѝ акционер Атанас Тилев фирми необезпечени кредити в размер на над 40 млн. долара. Към 1995 г. общият размер на раздадените от тази банка големи кредити надхвърля почти 38 пъти собствения капитал, което на практика означава, че отпускането на тези кредити е станало възможно предимно благодарение на рефинансирането на банката. Подобно е положението и в други частни банки.

В същото време липсваше ефективна законова рамка за събиране на отпуснатите кредити и реализиране на обезпеченията, ако такива все пак бяха налице. Наред с това нямаше и процедура за предприемане на процедура по банкрут на неплатежоспособни държавни предприятия.

В крайна сметка към края на 1995 г. 41 % от всички кредити, отпуснати от държавните и частните банки на предприятията от реалния сектор на практика бяха несъбираеми. Само 39 % от кредитите, отпуснати от частните банки, се обслужваха редовно. Това натрупване на лоши кредити доведе до трайната декапитализация на банковия сектор. През 1995 г. само четири от общо опериращите 47 банки отчетоха печалба. Резултатът от всичко това е загуба на доверие в банковата система и масово изтегляне на депозити от банките.

Банкови кризи и “спасяване” на банките

До 1997 година банковата система в България е постоянно в състояние на някакъв вид криза. Общите разходи, породени от перманентната криза, са в размер на 41,6% от БВП, т.е. банковата криза в България е най-скъпата банкова криза от всички страни в преход (виж таблица 2).

Фискална цена на банковите кризи

Страна	Фискални разходи поради банкови кризи, 1991 – 1998, % от БВП
България	41.6
Чехия	25.4
Унгария	12.9
Македония	30.3
Полша	7.4
Естония	1.9
Латвия	2.7
Литва	3.1
Грузия	0.1
Казахстан	18.4
Киргизстан	10.6

Източник: СБ ¹

Преди 1990 година, по време на централно планираната икономика, липсва частна собственост и предприемачество и съответно липсват пазарни (т.е. реални) цени, с други думи липсва възможност за ефективно пазарно насочване на кредитите към рентабилни инвестиционни проекти. Както вече посочихме, това означава, че кредитите са отпускани на база на административно решение, основано на съответния петилетен план. Разпадането на т.нар. Съвет за икономическа взаимопомощ между социалистическите страни, изчезването на гарантираните пазари в бившия СССР, намаляването на субсидиите, либерализирането на външната търговия и освобождаването на цените в страната води до това, че голяма част от държавните предприятия започват да реализират загуби. Поради тази причина през 1990 година повече от половината от кредитите, отпуснати на държавни предприятия, не се обслужват. В резултат, в началото на прехода повечето държавни банки са де факто в несъстоятелност заради наследството на социализма.

¹ Виж: Helena Tang, Edda Zoli and Irina Klytchnikova, Banking Crises in Transition Countries: Fiscal Costs and Related Issues, 2000, World Bank Working Paper 2484.

“Решението”, което се реализира от правителствата, а именно поемането на необслужваните кредити на държавните предприятия от държавния бюджет чрез емитиране на т.нар. ЗУНК-облигации установява традицията всеки възникнал проблем да се решава с помощта на пари от бюджета, т.е. с пари на данъкоплатците. Към края на 1994 година ЗУНК-облигациите представляват дълг от почти 2,5 милиарда долара.

“Решението” на проблема с необслужваните кредити, обаче, само по себе си създава други проблеми на банките – лихвите по издадените ЗУНК-облигации са по-ниски от пазарните и по-ниски от разходите по привлечените ресурси на банките, което води до лихвени загуби; въведена е минимална продажна цена за ЗУНК-облигации, която е значително по-висока от пазарната, което означава, че тези книжа са неликвидни. Като резултат част от държавните банки, които държат големи обеми от ЗУНК-облигации страдат от ликвидни проблеми. Друг неблагоприятен резултат от подпомагането на банките от страна на правителството се изразява в това, че банките очакват при всеки следващ проблем да получат отново помощ, т.е. те са поставени при меки бюджетни ограничения, което премахва стимулите им да действат благоразумно.

През разглеждания период фундаменталните проблеми пред държавните банки остават недокоснати, защото:

- Държавните предприятия, които са основните длъжници на банките, не се приватизират, нито се реформират, а директорите им нямат необходимите знания, опит и предприемачески усет за управлението им в конкурентна среда.
- В резултат те продължават да работят на загуба (виж таблица по-долу). Банковите мениджъри смятат, че голяма част от държавните предприятия именно заради това, че са държавни, ще бъдат поддържани от правителството и няма да им бъде позволено да фалират.
- Съответно, те продължават да им отпускат кредити въпреки влошеното им финансово състояние.

Финансови резултати на държавните фирми (% от балансовите активи)

Година	Промисленост	Строителство	Транспорт	Търговия	Други
1992	-7.87	0.26	0.08	-1.62	0.00
1993	-12.74	-2.17	-6.99	-1.14	-4.96
1994	-4.89	-2.14	-3.28	0.43	5.37
1995	-4.24	-1.14	-5.23	-1.31	1.10
1996	-5.54	-1.18	-5.85	-1.78	-6.71
1997	2.89	0.99	3.43	2.30	2.50

Източник: *William Davidson Institute* ¹

- Държавните банки, също както и останалите държавни предприятия, не са приватизирани, а повечето от техните управители не притежават мениджърските умения и знания за работа в пазарна среда. Банките нямат необходимия обучен персонал, който да пресява кандидатите за кредит.
- Банките са регионално или секторно ориентирани, което ги излага на значителен риск.

С течение на времето, но особено след 1993 г., се появяват и други проблеми, свързани с държавните банки, а именно:

- те биват принуждавани от правителствата да кредитират губещи държавни предприятия, за да се избегне техният фалит.
- част от техните директори, при липса на ефективен контрол върху дейността им от страна на собственика (държавата) и при отсъствието на публично достъпна и точна информация за състоянието на съответните банки, се корумпират и отпускат съзнателно лоши кредити на близки фирми или на фирми, които се отплащат в замяна на ползвания кредит. Частните банки също започват да работят и да завземат пазарен дял. Поради липса на приватизация, обаче, техният дял достига едва една четвърт от общите активи на банковата система. Чужди банки са допуснати на българския пазар

¹ Michael Berlemann, Kalin Hristov, Nikolay Nenovsky, *Lending of Last Resort, Moral Hazard and Twin Crises: Lessons from the Bulgarian Financial Crisis 1996/1997*, William Davidson Working Paper 464, 2002

едва през 1994 година. Тъй като чуждите банки са най-прекият път към внасяне на ноу-хау, технологии, организация и силна конкуренция в банковия сектор, резултатът от недопускането им на банковия пазар през първите 5-6 години от прехода е значително забавяне на реструктурирането и модернизиранието на банковата система.

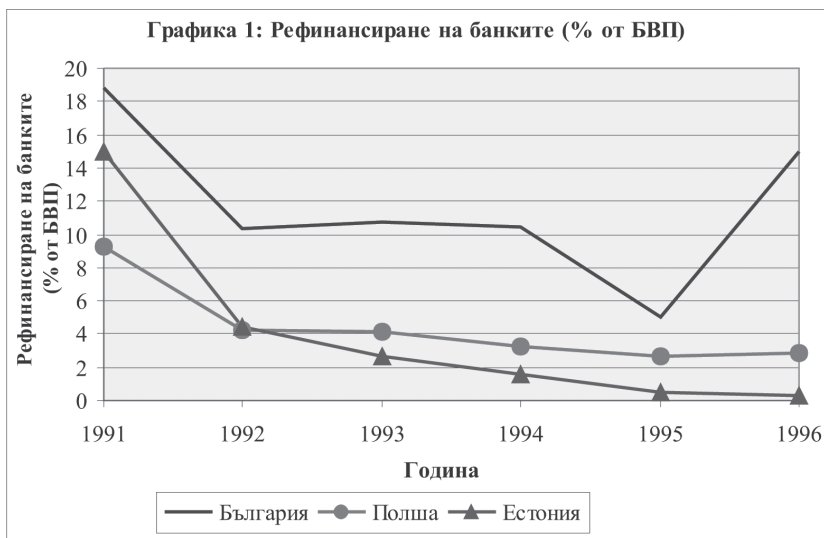
Общата икономическа среда, в която работят и държавните, и частните банки, се свързва и с някои общи проблеми пред тях:

· банките получават почти безпроблемно рефинансиране от БНБ.

Според Берлеман, Христов и Неновски “рефинансирането е напълно субективно и на дискреционна база”, като “централната банка играе по-скоро ролята на кредитор от първа инстанция отколкото на кредитор от последна инстанция”. Рефинансирането на банките в повечето страни от Централна и Източна Европа се ограничава относително бързо, а в България то запазва сравнително постоянни нива (измерени като дял от БВП), като през 1996 година се повишава повече от три пъти спрямо 1995 година (виж графика по-долу). Възможностите банките да получават лесно кредити от централната банка и така да финансират кредитна експанзия (включително лоши кредити) води до изчезване на всякакви стимули за благоразумно управление.

· инвестирането в държавни ценни книжа и печалбите от обезценка на българския лев стават едни от основните източници на приход за търговските банки. Това, обаче, намалява стимулите на банките да се занимават с кредитиране на печеливши проекти. От друга страна, банките стават уязвими при изменения на темпа на обезценка на местната валута (съответно по-бавната обезценка на лева през 1995 година води до по-малко приходи от преоценки).

· директорите на част от банките отпускат на себе си и свързани лица кредити, за които е ясно, че няма да се върнат. В една нормална пазарна среда тези банки биха фалирали, а всички останали банки биха имали стимул да водят разумна банкова дейност, за да не ги последват. В България до 1997 година обаче средата не е нормална – БНБ рефинансира тези търговски банки, които имат портфейл от лоши кредити и по този начин ги спасява от фалит. Тези банки, съответно, са насърчени да продължават погрешната и неразумна (понякога и преднамерено неразумна) банкова политика.



Източник: СБ. ¹

Навечерието на финансовата криза

През 1995 година се извършва поредна операция по спасяване на държавни банки (Стопанска банка и Минералбанк) чрез бюджетни средства. Въпреки това, в края на 1995 година почти всички държавни банки (с изключение на Булбанк) и повече от 1/3 от частните банки са във фактически фалит, тъй като собственият им капитал е отрицателен (виж таблица 4). Нетната стойност на банковата система като цяло е минус 53 милиарда лева като три четвърти от отрицателната стойност се дължи на държавните банки и една четвърт на частните. Това, което се забелязва, обаче, е, че повечето от частните банки покриват капиталовите стандарти (18 от 29), докато при държавните банки само една отговаря на тези стандарти.

¹ Helena Tang, Edda Zoli and Irina Klytchnikova, Op. Cit.

Състояние на банките в началото на финансовата криза от 1996–1997 г.

Видове банки	Брой	Банки, покриващи капиталовите стандарти	Декември 1995			Май 1996			Промяна в активите (%)
			Общо активи (млн. лв)	Собствен капитал (млн. лв)	Дял в активите (%)	Общо активи (млн. лв)	Собствен капитал (млн. лв)	Дял в активите (%)	
Държавни	10	1	661584	-39777	72.6%	477864	-93532	66.3%	-27.8%
Частни	29	18	242453	-13853	26.6%	236118	-	32.8%	-2.6%
Чужди	6	6	6671	287	0.7%	6525	-	0.9%	-2.2%
Общо	45	25	910708	-53343	100.0%	720507	-93532	100.0%	-20.9%

Източник: МВФ ¹

Слабостта на банковата система и рисковете пред нея причиняват теглене на депозити от страна на граждани и фирма. По този начин пет месеца по-късно активите на банковата система са спаднали с повече от 20% средно.

Интересно е това, че най-много спадат активите на държавните банки, докато при частните и чуждите банки активите спадат само незначително. В отговор на тегленето на депозити и началото на банкова паника правителството и парламентът приемат закон за държавно гарантиране на депозитите, който гарантира изцяло депозитите на домакинствата и 50% от депозитите на фирмите. Законът не увеличава доверието на вложителите в банковата система, икономическите агенти разглеждат държавната гаранция като също толкова рискова, колкото и влогът в банка (не бива да се забравя, че бюджетът реализира дефицит, а нивото на международните резерви и стигнало критично ниски нива).

В същото време БНБ се опитва да постигне няколко противоречещи си цели. Тя се опитва да задържи обезценката на валутния курс като продава долари на валутния пазар. От друга страна БНБ инжектира огромна легова ликвидност в банковата сфера чрез рефинансиране на банките като по този начин създава инфлация (месечната инфлация през втората половина на 1996 година е между 10 и 27%). Увеличеното парично предлагане, от своя страна, и

¹ Charles Enoch, Anne-Marie Gulde, Daniel Hardy, Banking Crises and Bank Resolution: Experience in Some Transition Economies, 2002, IMF Working Paper WP/02/56

очакванията за обезценка на валутата, карат хората да купуват все повече и повече валута с новонапечатаните пари. Така, БНБ се удвоява, опитвайки се едновременно да запази валутния курс, купувайки левове на валутния пазар, и да спаси фалиралите банки, рефинансирайки ги с нови средства (междувременно БНБ се опитва също така да намали и инфлацията, повишавайки лихвения процент до 25% месечно). Резултатът от такава политика, както показва нормалната икономическа логика и богатият международен опит, се материализира в изчерпване на валутните резерви на централната банка и загуба на възможности за влияние върху валутния курс, поради което започва бърза обезценка (курсът на лева спрямо долара спада повече от 6 пъти в рамките на календарната 1996 година – от 70 лева през декември 1995 година достига 461 лева в края на 1996 година). Излишно е да се споменава, че това стопи стойността на всички левови активи на българските граждани и фирми (депозити, ценни книжа и т.н.).

Изчерпването на валутните резерви поставя под съмнение възможностите на правителството да обслужва външния си дълг. След двегодишно несъобразяване на препоръките на МВФ правителството на Жан Виденов е принудено да предприеме няколко отдавна отлагани реформи, за да получи финансиране от фонда – най-важните реформи са свързани с намаление на инфлацията (т.е. спиране на рефинансирането на банките), затваряне на губещите предприятия и затварянето на губещите банки. Така, отлагането на структурните реформи в реалния и финансовия сектор съвсем естествено завършват с финансова криза, от най-тежкия вид, а именно включваща банкова и валутна криза.

Финансовата криза от края на 1996 година промени консенсусното разбиране за реформите. Споделяното от малцина дотогава схващане, че реформите трябва да се извършват бързо, стана широко разпространено, тъй като за много повече хора вече беше очевидно, че начинът, по който се извършва преходът до този момент (а именно чрез отлагане на реформите колкото се може повече) е погрешен и води не до по-поносима социална цена на реформите, а до много по-тежки страдания. Първият конкретен резултат от тази промяна в разбирането за това как трябва да се извършват реформите е свързан с премахването на паричната политика и въвеждането на валутния борд през 1997 година.

ВЪНШНИЯТ ДЪРЖАВЕН ДЪЛГ *

Георги Стоев

Дългът на държавата получава специално място в тази поредица, точно каквото място има той в списъка от макро-индикатори, които описват стопанството и неговото бъдеще. В своята същност държавният дълг не е нищо друго освен данъчно бреме, което пада върху бъдещите данъкоплатци. Фискалните решения – от дефицитната бюджетна политика през финансирането на дефицитите до “управлението” на дълга – имат пряко въздействие върху стопанската среда. Нещо повече, бюджетните дефицити и обемът на официалния дълг са сред основните индикатори за бъдещата макроикономическа стабилност и следователно за инвестиционната активност в икономиката.

В тази статия се спираме върху развитието на външния държавен дълг през последните дванадесет години. Анализът има хронологична структура, която най-общо включва следното:

- Кратка предистория от времето на комунизма в България – причините за и динамиката на натрупване на външен дълг през втората половина на 1980-те години.
- Държавният “фалит” от 1990 г. – мораториумът по плащанията на държавата към нейните външни кредитори.
- Официалните споразумения с кредитори на българското правителство до 1994 г. – това включва основно споразумения с Парижкия клуб.
- Преструктурирането на дълга към Лондонския клуб във формат на “брейди” облигации през 1994 г.
- Динамика на външния дълг по време на правителството на Иван Костов между 1997 г. и 2001 г. с фокус върху фискалния ефект от приватизацията.

* В: *Анатомия на прехода*, ИПИ, 2004, изд. Сиела, с. 173-187.

- “Активното” управление на външния дълг след 2001 г. от последното правителство.

Наследството на комунистическото правителство

До 1985 г. централно планираната българска икономика изглежда балансирана в отношенията си с външните партньори. Измерена в конвертируема валута, текущата сметка на платежния баланс не регистрира значителни дефицити. С други думи, износът към страните от СИВ, както и към Близкия изток, е достатъчен да финансира вноса на суровини и машини най-вече от СССР.

Кредитирането на неплатежоспособни правителства в Близкия изток изглежда неформално гарантирано от комунистическото правителство в Москва. Обаче в средата на 80-те години текущата сметка започва да регистрира дефицити, които продължават до края на комунистическото управление през 1989 г. Българското правителство продължава с износа на кредит, докато СССР явно променя политиката си на субсидиране на българската икономика. Финансирането на отрицателната текуща сметка е лесно възможно от частни търговски банки. От една страна, те все още се надяват на съветска гаранция на българския дълг; от друга – по-голямата част от кредита е чисто търговски: те финансират българското правителство като износител на стоки към страни, които, от своя страна, са длъжници на българското правителство.

Резултатът от постоянните текущи дефицити (без паралелно вливане на инвестиции в икономиката) е утрояване на външния държавен дълг, измерен в твърда валута, между 1985 и 1989 г. Външният дълг на правителството точно преди падането на комунизма в България е около два пъти по-голям от общия износ на социалистическата икономика, измерен в конвертируема валута.¹

¹ Вж. Mihailov, A., “External Debt and International Capital Flows during Market-oriented Transition in Bulgaria”, *IME Newsletter*, 1995.

Държавният фалит

Фалитът на държавата по обслужването на нейния дълг е формалният крах на социалистическата икономика. Държавата като единствен предприемач в условията на централно планиране е единствен официален производител, вносител, износител, длъжник и кредитор. Управлението на тази голяма “фирма”, разбира се, е далеч от конвенционалното разбиране на корпоративно управление. По-скоро е коректно да говорим за “политическо предприемачество” в рамките на тази комунистическата система, където обещаната награда е привилегията на номенклатурата. Това означава, че система от стимули за “мениджърите” също е съществувала, точно както в свободната пазарна икономика. Но при комунизма не бихме могли да говорим за стимули, които насочват ресурсите към дейности, които са най-високо ценени в обществото. Става дума за стимули, които раждат оптимизиране на личното благосъстояние за сметка на другите (игра с отрицателна сума). Естественият резултат от системата преди нейния крах е равновесие от типа “взимай, колкото можеш и бягай”.

Знанието за предстоящия крах е вътрешна информация и първи достъп до него има именно номенклатурата. Затова смятаме, че номенклатурата първа осъзнава настъпващата нестабилност на изкуствено поддържаната икономика. Вероятно първият сигнал е дошъл неформално от Москва под формата на предупреждение за предстоящо спиране на субсидирането на българската икономика. Друг знак може би е получен от правителствата в Близкия изток за техните затруднения да плащат доставките на български стоки и услуги. Независимо от реда на тези събития, основният резултат е бил знанието за края на стабилизирания грабеж на гражданите на социалистическия блок. Съответно политическото предприемачество пренасочва стратегията си към по-късия хоризонт, съответно номенклатурата приема профила (използвайки термина на Олсън) на “пладнешки бандит”.

Кредитът към държави от Близкия изток е имплицитно съпроводен с облагодетелстване на българската номенклатура. Номенклатурата успява да поддържа социалното спокойствие дори след

края на съветската субсидия чрез заеми, които западни банки отпускат за (все още поне видимо) печелившата търговия на българското правителство. Натрупаният държавен дълг очевидно не е финансирали инвестиции в икономиката, които евентуално биха осигурили неговото бъдещо изплащане. Дългът просто финансира дефицита на номенклатурата, която значително скъсява своя частен хоризонт на планиране. Логичният резултат от тази дефицитна политика е фалит по плащанията на външния дълг, който настъпва през март 1990 г. – малко след падането на диктатора Живков.

Разсрочване на дълга към Парижкия клуб

Външният дълг на правителството до 1993 г. е формално дълг на държавната Българска външнотърговска банка (по-късно преобразувана в Булбанк АД) – юридически тя е кредиторополучател по задълженията и към официалните, и към частните кредитори на българската държава, натрупани до мораториума от 1990 г. Нейните задължения са основно към частни търговски банки – около 8.5 млрд. долара от общо 11.3 млрд. долара дълг по данни към края на 1992 г. След мораториума банките-кредитори продължават отношенията си с българската държава на основата на тримесечни отлагания на плащанията (“roll-over”).¹ Останалата част от задълженията на БВТБ са към официални кредитори – около 1.3 млрд. лв. дълг към правителства на страни от бившия СИВ и около 1.2 млрд. лв. към правителства от Парижкия клуб (основно Япония, Австрия, Германия, Швейцария и Франция).

Уреждането на държавния дълг към други държави изглежда е по-лесно постижимо (сравнено с частните кредитори) през началото на 1990-те години. Първото споразумение за разсрочване на дълга с Парижкия клуб българското правителство сключва през април 1991 г. и то отлага плащанията по дълг от около 603 млн. долара. Второ споразумение е сключено през декември 1992 г. за плащания от около 160 млн. долара по лихви и главници, дължими между април 1992 г. и април 1993 г. Третото и последно споразумение за разсрочване с Парижкия клуб е сключено през април 1994 г.

¹ Вж. БНБ, Годишен отчет 1992.

Договарянето с частните кредитори върви по-бавно.

Първо, явно е по-лесно да бъдат склонени други правителства да жертват парите на данъкоплатците за финансиране на загубите на правителство от комунистическия блок.

Второ, сумата на дълга към частните кредитори е значително по-висока (около 75% от общите задължения на БВТБ).

Трето, вероятно част от самите банки са се надявали да продадат вземанията си на правителствата в страните, където са базирани. Това изглежда се е случило с някои банки, ако погледнем разпределението на страните, в които са концентрирани частните кредитори на българското правителство (виж таблица 1).

Кредиторите на българското правителство по страни

(към края на 1992 г.)

Страни, в които са базирани най-големите частни кредитори	Основни кредитори от Парижкия клуб
Германия	Япония
Япония	Австрия
Австрия	Германия
Франция	Швейцария
Швейцария	Франция

Източник: Михайлов (1995).

“Брейди” споразумението с Лондонския клуб

Почти две години продължават преговорите за реструктуриране на държавния дълг към частните кредитори. Рамката на споразумението е договорена още през ноември 1992 г., а българското правителство възстановява плащанията по дълга си през септември същата година. Правителството изплаща около 25% от дължимите плащания, което формално изразява политическата воля за постигане на договореност с частните банки.

Споразумението е сключено през юни 1994 г. Според него дългът на българското правителство към частните банки се прео-

форма в облигации, чиято обща номинална стойност е 5,137 млрд. долара (виж таблица по-долу). Това намалява номинала на дълга към частните кредитори с около 3,8 млрд. долара. Има и друг начин да погледнем на намалението на дълга: ако правителството реши да погаси дълга си чрез обратно изкупуване, то би изхарчило значително по-малко от 5,137 млрд. долара, което означава значително по-голямо намаление на дълга. Разбира се, не е коректно да сравняваме две различни състояния на правителствения дълг: първото, преди споразумението, отразява задълженията на едно фалирало правителство (което отразява по-скоро размера на несъстоятелността, отколкото обещание за бъдещи плащания); второто, след споразумението, отразява обещанието на правителството да извършава редовно плащанията така, както са предоговорени.

Промяна в държавния дълг след “брейди” споразумението от 1994 г.

(в млн. долари)	1993	1994
Общ официален външен дълг	12 472	10 363
от който към:		
Международни финансови институции	1 157	1 825
Други правителства	1 368	1 408
Търговски банки	8 934	5 137
Кредитори от бившия СИБ	611	1 591
Други частни кредитори	402	402

*Бележка: *МФИ са МВФ, СБ, ЕС, ЕИБ и ЕБВР.*

Източник: БНБ (Годишен отчет 1994).

Според параметрите на “брейди” споразумението българското правителство емитира три вида облигации:

- облигации с отстъпка (discount bonds – DISCs),
- облигации с първоначално намалени лихвени плащания (front-loaded interest reduction bonds – FLIRBs),

- облигации за просрочени лихви (interest arrears bonds – IABs).

Тук няма да се спираме върху детайлите на параметрите на това споразумение за реструктуриране на дълга. Но ще засегнем една особено важна промяна. Според споразумението българското правителство се задължава да приема “брейди” облигациите като платежен инструмент в приватизационни сделки. Това са първите сериозни стъпки в посока на единствено легитимното решение на проблема с външния дълг – замяната на натрупаните активи срещу погасяване на дълг.

Дълг срещу собственост

Става дума за анулиране на държавен дълг срещу собственост върху държавни активи или акции в държавни предприятия. Разбира се, степента на реална осъществимост на суаповете на дълг за собственост зависи и от самия процес на приватизация. В крайна сметка, не би могло да се плати за нещо, което не се продава.

При използването на облигациите по външния дълг за приватизация стойността им се определя, както следва:

- стойността на DISCs се определя в щатски долари по номиналната им стойност, а на FLIRB облигациите – с отстъпка петдесет на сто от номиналната стойност;
- стойността в левове се определя, като посочената стойност в щатски долари се умножи по курса на лева към щатския долар, изчисляван за всяка приватизационна сделка по средния курс от фиксинга на Българската народна банка (БНБ) за последните шест месеца, считано от деня на подписване на приватизационния договор.

Старият закон за приватизацията ¹ постулира, че кредиторите по държавния дълг могат да участват в приватизацията с вземанията си по дълга по ред, допълнително определен от Министер-

¹ Закон за преобразуване и приватизация на държавни и общински предприятия (от 1992 г.).

ския съвет. Условието и редът за участие в приватизацията чрез държавни облигации по външния дълг са уредени с две последователни наредби на МС ¹.

Наредбите определят два вида “брейди” облигации, с които може да се участва в приватизационни сделки – DISCs и FLIRBs.

Няколко важни промени бяха направени с втората наредба – тази от 1997 г. Една от тези промени беше разграничаващ подход, свързан с замяната в проценти за различните видове облигации, т.е. когато се сключва приватизационен договор не повече от 50% от придобитите акции, дялове или активи могат да бъдат платени с DISC облигации и съответно 75% с FLIRB облигации.

Общият обем на използваните в приватизационните сделки платежни инструменти, включващ “брейди” облигациите и облигациите по вътрешния дълг, е 412,7 млн. долара (виж таблица). Инвеститорите явно предпочитат FLIRBs в техните плащания с български “брейди” облигации, тъй като те са използвали такива облигации с обща номинална стойност от приблизително 118 млн. долара. Общото намаление на държавния дълг вследствие на замяната на дълг срещу собственост до 1999 г. е около 2,7%, изчислен на базата на дълга в края на 1994 (деноминираният в левове дълг е превърнат в долари за целта на изчислението).

Пари и дълговите инструменти в приватизационните плащания

Година	Парични постъпления (млн. долари)	Използвани дългови инструменти (млн. долари)	Използвани “брейди” облигации
1993	11,3	-	-
1994	21,2	25,6	-
1995	58,7	147,3	112,44
1996	85,0	46,0	21,35
1997	325,3	52,1	6,62
1998	201,3	121,1	-
1999	282,6	20,7	-
Общо	985,4	412,7	140,41

Източник: МФ, БНБ, собствени изчисления на ИПИ.

¹ Наредби за условията и реда за участие в приватизацията чрез държавни облигации по външния дълг на Република България, приета съответно с ПМС 278 от 25 ноември 1994 г. и ПМС 502 от 30 декември 1997 г.

Обем на различните използвани облигации и намаление на дълга за периода 1994 – 1999 г.

Видове държавни облигации	Използван обем	Намаление на дълга (%)
DISCs	22,8 млн. долара	1,24
FLIRBs	117,6 млн. долара	7,09

Забележка: Намалението на Брейди дълга е изчислено на основата на общата емисия на “брейди” книжа през 1994 г.

Източник: МФ, собствени изчисления.

След макроикономическата стабилизация от 1997 г.

Икономическата криза от 1996 г. и началото на 1997 г. постави под сериозно съмнение способността на правителството да продължи да обслужва своя външен дълг. Резервите на централната банка бяха намалели до критични нива (около 400 млн. долара към февруари 1997 г., без да се брои монетарното злато). След решението на политическата криза и назначаването на временно правителство икономическата стабилизация трябваше да бъде извършена с подкрепата и надзора на международните финансови институции (МФИ) – единственият начин българското правителство да не изпадне в пълна изолация на финансовите пазари. Подкрепата на МФИ, и най-вече на Международния валутен фонд, дойде под формата на обещание за финансиране на българското правителство при условие, че установи режим на дисциплиниран фиск и бърза приватизация. Всичко това, разбира се, предполагаше нов институционален механизъм, който да предпазва стопанството от негативното влияние на неограничаваната парична политика.

След като валутният борд беше де факто въведен през април 1997 г. (и после формализиран в закон от юни същата година), правителството можеше да разчита на подкрепата на МФИ, за да продължи да обслужва своя външен дълг. Естественото условие за новата финансова подкрепа беше провеждане на структурни реформи, а не финансиране на текущи фискални дефицити. Още през април 1997 г. МВФ одобри ново стабилизационно споразумение (пето по ред) в размер на около 500 млн. долара, а освен това реши да пре-

достави специален заем от още около 144 млн. долара. През същата година правителството получи четири транша по споразумението с МВФ и увеличи дълга си към фонда до около 940 млн. долара.

Така правителството успя да продължи с плащанията по дълга, като най-съществени бяха лихвите по “брейди” облигациите – 266,5 млн. долара само през 1997 г., и главници и лихви по заемите от ЕС – малко над 170 млн. долара.

През 1998 г. кредитирането от МФИ се увеличи още повече. Общо задълженията на правителството към официални (не-частни) кредитори се увеличиха с над 770 млн. долара. Към МВФ задълженията се увеличиха със 178 млн. долара, към Световна банка – със 171 млн. долара. Освен това се увеличиха и задълженията към правителства от Парижкия клуб (със 167 млн. долара), защото задължението на българското правителство към правителството на Германската демократична република (Източна Германия в рамките на комунистическия блок) бяха преоформени в задължения към правителството на Германия.

Правителството от периода 1997 – 2001 г. фактически почти не промени обема на своя дълг. Това, което успя да постигне това управление – а именно фискална дисциплина и изпълнение на ангажиментите към кредиторите – изглежда като значимо постижение. Структурата на държавния дълг се промени в посока на увеличение на дела на кредитите от МФИ. “Брейди” облигациите бяха незначително намалени (чрез плащания с дългови инструменти в приватизационни сделки), а задълженията към Парижкия клуб значително се свиха. Крайният резултат беше значително намаление на държавния дълг като процент от БВП и стабилизиране на доверието в българското правителство.

Задължения към МФИ през периода 1996 – 2000 г.

	1996	1997	1998	1999	2000
МФИ	1983.8	2241.5	2774.4	2891.3	3011.6
Международен валутен фонд	584.6	936.3	1114.5	1248.6	1322.0
Световна банка ³	455.8	540.4	711.6	896.6	917.8
Европейски съюз	495.5	286.4	421.8	401.8	428.0
Други МФИ	448.0	478.5	526.4	344.3	343.8

Източник: БНБ 2002.

“Активното” управление на дълга

Последното правителство запази фискалната дисциплина, наложена след въвеждането на валутния борд, но предприе различен подход спрямо външния дълг – т.нар. “активно” управление. Активното управление предполага реструктуриране на държавните задължения чрез изкупуване и замяна на съществуващ дълг. За разлика от този тип управление на дълга, пасивното управление би се фокусирало върху обслужването на дълга без да търси промяна в падежите, лихвите, валутата и други условия на дълговото обслужване.

Първата стъпка беше направена в края на 2001 г., когато правителството изкупи обратно неголяма част от “брейди” облигациите си (около 4%). Успоредно с това беше издадена нова емисия дълг във формата на *еврооблигации* с номинал от около 218 млн. долара. Това нямаше особено голямо финансово значение, но пък даваше ясен сигнал, че новата администрация има сериозно намерение да играе на финансовите пазари с държавния дълг.

През следващата година правителството извърши две замени на “брейди” облигации срещу новоиздадени *глобални* облигации. През март и септември бяха заменени “брейди” облигации с общ номинал от около 2,2 млрд. долара. При сделката през март правителството издаде нови облигации, деноминирани в евро, с номинал от 835,5 млн. евро и облигации, деноминирани в долари, с номинал от 513 млн. долара. При сделката през септември бяха издадени облигации, деноминирани в долари, с номинал от 759 млн. долара.

Същинските резултат от тези две сделки бяха:

- делът на дълга с фиксирани лихвени проценти се увеличи от 29,5% на 37,2%;
- деноминираният в долари дълг намали дела си от 66,3% на 54%; дългът, деноминиран в евро, увеличи дела си от 17,4% на 30,5%.¹

Тези два резултата са достатъчно добър аргумент за прави-

¹ Вж. БНБ, Годишен отчет 2002.

телството – в крайна сметка така то редуцира риска пред фиска, който може да произтича от промяна на лихвите и валутните курсове. Обаче в своята публична аргументация правителството заложи на друг аргумент: основната цел на сделката, твърдяха от МФ, е реализиране на непосредствени и дългосрочни спестявания. По-конкретно, правителството обясняваше, че това ще доведе до:

- нетно номинално намаление на дълга от около 8-10% или около 100-125 млн. долара и до

- увеличаване на фискалните резерви с около 100-130 млн. долара (от освободеното обезпечение).

Щом правителството само избра тази спорна аргументация, това естествено налага някои уточнения:

1) Очевидно е, че при замяната на книга, чиято пазарна цена е 90 % от номинала, срещу книга с пазарна (очаквана) цена, която е равна на номинала, общият номинален размер на дълга намалява. Това са именно тези 100-125 млн. долара “съкращаване” на дълга. Това, обаче, има значение единствено за статистиката и производните от нея дългови индикатори. Иначе, пазарът би показал, че оценява еднакво разменяните емисии, именно поради което е възможна самата размяна. В този смисъл показател като “номинален дълг/БВП” не показва тежестта на плащането за длъжника. Затова трябва да се сравняват очакваните парични потоци при двата варианта.

2) Всички сметки на МФ са основани на три основни очаквания – покачване на лихвите на международните пазари (ЛИБОР в нашия случай) до над 6%, значителен растеж на икономиката в България в следващите 14 години (над 4% всяка година) и слабо евро. Колкото повече състоянието на пазарите се различава от прогнозиите на МФ, толкова по-малки са положителните страни на замяната. Две години и половина след първата замяна нито допускането за лихвите, нито това за валутния курс станаха реалност.

“Успехът” на едно активно управление

Стана ясно, че правителството мери количествено този успех с параметри като: съотношение “дълг/БВП”, дял на компонента

с фиксирана лихва, по-дълга средна срочност, по-равномерно разпределени плащания. Измерването на успеха се основава на коефициенти и отношения, които просто са различни при различната структура на дълга. Няма съгласие по това какво е най-доброто съотношение (коефициент). Например, увеличената дюрация на дълга или пък намаленият доларов компонент едва ли се посрещат едновременно от всички данъкоплатци.

Не е ясно дали българските данъкоплатци предпочитат да платят до 2015 г. само лихви, а през 2015 г. цялата главница, вместо всяка година да плащат лихва и главница до 2024 г. Не ни е известно правителството да е оценило ефектите от различните фискални политики за следващите 20 години, предопределяни от подобни сделки, върху различните групи данъкоплатци или върху бизнеса. След като дългът се плаща с парите на данъкоплатците, “успешна сделка” е тази, която отговаря на времевите предпочитания на последните, а не на оценката за бъдещето на кръг финансови анализатори.

Легитимно ли е активното управление на дълга?

За разлика от пасивното управление на дълга, което включва единствено обслужване по предварително зададен план, активното управление прилича на “игра” на финансовите пазари – нещо, което е характерно за управлението на частни фондове. При частните фондове обаче рискът се носи от този, който притежава парите, т.е. всяко решение на инвеститора е очевидно легитимно, защото действието се извършва от този, който ще получи резултата (негативен или печеливш) от самото действие. Тъй като при управлението на публични фондове няма припокриване между този, който решава, и този, който плаща сметката, считаме, че активното управление на публични фондове, както и на публичен дълг, е без легитимност. Въпреки че подобни действия на администрацията не са изрично забранени от конституцията на България и следователно могат да участват като план в Закона за бюджета, например, няма причина да смятаме, че българските граждани са упълномощили правителството да “играе” на финансовите пазари с публичните финанси.

Външният държавен дълг като % от БВП.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Млн. щ.д.	9 397	9 574	9 991	9 454	9 311	8 627	8 331	8 665
% от БВП	95,6	94,4	78,5	73,0	73,9	63,6	53,5	43,1

Бележка: Към месец декември на съответната година (без 2003 г., за която е взет септември). Прогноза за БВП през 2003.

Източник: БНБ, stat.bg и изчисления на ИПИ

НАМАЛЕТЕ РАЗХОДИТЕ ЗА ЗАПОЧВАНЕ НА БИЗНЕС В БЪЛГАРИЯ *

Ричард Ран

Знаете ли, че когато някой започва бизнес в България, той Ви прави услуга? Да, човек обикновено стартира бизнес, за да реализира печалба за себе си. Единственият начин обаче законно да реализираш печалба дългосрочно е като произвеждаш или предоставяш стока или услуга, която българите искат, нуждаят се или желаят. Когато предлагат тази стока или услуга, предприемачите повишават частieto и/или благоденствието на поне неколцина българи.

Успешният бизнес в България ще повиши възможностите за заетост на българите, фирмите ще купуват стоки и услуги от други фирми, което ще е добре за тях и за хората, които работят в тях. Всеки нов бизнес, независимо дали ще е спортен магазин или предприятие за високи технологии, води до ползи както за собствениците си, така и за своите клиенти, работници и доставчици. Повечето проспериращи страни се характеризират с висока степен на ново-създадени фирми.

Всяка година Световната банка изготвя годишна класация за правене на бизнес. В изданието за 2008 година България е на 46-то място от общо 178 страни. Мястото не е лошо, но ситуацията може да бъде много по-добра. По показателя за започване на бизнес, обаче, страната се нарежда на 100-но място от 178. Това неблагоприятно класиране лесно може да бъде поправено с няколко законодателни промени. Започването на бизнес в България все още отнема прекалено дълго време, изисква много документи и е по-скъпо от редица страни по света.

* В: *Преглед на стопанската политика*, ИПИ, бр. 379, 6 юни 2008.

Ричард Ран е старши сътрудник на Института „Катон” и председател на Института за глобален икономически растеж, съпредседател на Проекта за икономически растеж и преход в България през 1991 г.

Една от главните пречки да започнеш бизнес в страната е изискването за минимален капитал. В много страни, като моята собствена - САЩ, няма подобно изискване. В резултат на това, милиони нови фирми се създават всяка година в полза най-вече на американските граждани.

Защо тогава в България има такова изискване? Тези, които защитават изискването за минимален капитал твърдят, че той е необходим, за да гарантира плащането на данъци и вземанията на кредиторите. Тези твърдения са безпочвени.

Фирма, която не е създадена няма никога да плати данъци и затова фирми, които не са създадени поради изискването за минимален капитал, но които биха били успешни, всъщност представляват пропуснати данъчни приходи за държавата. Малко вероятно е кредиторите да възвърнат цялата си инвестиция от бизнес, който не е успешен, независимо дали има изискване за минимален капитал при регистрацията или не.

Всеки знае, че новите фирми са много рисковани и този риск не може да бъде значително намален като се изисква минимален капитал. Тези, които отпускат кредит на нова фирма, трябва да го правят само въз основа на реални активи, които се залагат, и най-вече въз основа на характера и възможностите на предприемача, който започва бизнес.

Много хора със съвсем малко пари идват от цял свят в САЩ и започват бизнес. Причината да го правят отчасти е, защото е по-лесно в сравнение с други страни. Няма изискване за минимален капитал, разходите за създаване на едноличен търговец, ООД или АД в редица щати са много ниски. Аз самият съм регистрирал компания във Флорида, Вирджиния и Делауеър, правейки го по интернет за няколко часа и струвайки ми само няколкостотин долара. Не се наложи да ходя до никое държавно учреждение.

България трябва все по-бързо да се движи към електронно правителство, където повечето от взаимодействията с администрацията могат да се извършват през интернет по подобие на Естония (най-успешната страна от бившите комунистически страни). Елек-

тронното правителство драстично намалява времето и разходите, както и възможностите на корумпирани държавни чиновници да се възползват от хората.

България трябва да премахне изискването за минимален капитал при започване на бизнес и значително да улесни процедурите, така че всеки, който желае да стартира нова и законна фирма, и който е склонен да рискува собственото си време и капитал да може да го направи по интернет за часове, по най-евтиния начин. Ако това бъде направено, нивото на предприемачество в България ще се повиши, което означава повече нови работни места, нови услуги и стоки. Всичко това ще допринесе за просперитета на българите.

Единствените хора, които печелят от скъпата и продължителна процедура за започване на бизнес са онези адвокати, които печелят от подобни услуги, и онези чиновници, честни и нечестни, които печелят от ненужния товар върху предприемачите, искащи да започнат бизнес. Аргументите от тези адвокати и бюрократи трябва да се игнорират, защото струват на българите много, тъй като отблъскват продуктивните и изобретателни предприемачи и спират създаването на нови стоки, услуги и работни места. Предприемачите трябва да бъдат насърчавани, а не затруднявани.

Една от големите грешки на икономическия модел при комунизма беше, че в него нямаше място за предприемачите, които създават нови стоки и услуги и това е една от причините комунистическите страни да изостават значително. Тези, които пречат на потенциала и опитите на кандидат-предприемачите, са роби на старото мислене, независимо дали го знаят или не. На приятелите ми в България ще кажа да премахнат оставащите бюрократични пречки върху предприемачите, защото провалът да го направят ще струва на България нейния просперитет.

ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ: СВОБОДЕН ПАЗАР ИЛИ ОГРАНИЧЕНИЕ НА СВОБОДАТА? *

Ремигиус Шимасиус

България официално е член на ЕС! Но разбира ли българският гражданин какво е ЕС? В по-голямата си част българите виждат или заплаха от увеличение на цените или имат хиперболични очаквания от членството като емиграция в добре уредена държава. Но разбираме ли ние идеята, стояща зад гръмкото име Европейски съюз? Разбираме ли желанието за свобода и единство, заложено в създаването на най-мощния проект на нашето съвремие? Май по-скоро, не. И този отговор не важи само за българите, но и за старите членове на съюза. Защото днес Европейският съюз е не преследване на утопията за свобода, а всъщност установяване на легитимно ограничение.

Един от фундаментите, върху които е построена идеята за единна Европа, е желанието за свободна конкуренция и единен пазар. В тази насока има две противоположни представи за това до колко ЕС днес осигурява постигането на това желание. Едни дефинират Европейския съюз като единен икономически пазар. Това е дефиницията на защитниците на свободната икономика, които се борят за достигането на свободен пазар и конкуренция, както между страни и компании на територията на Евросъюза, така и с трети страни и предприятия. Противоположното схващане разглежда Европейския съюз като политически съюз и води до създаване на нови норми, хармонизация и уеднаквяване. Това де факто затруднява свободата в рамките на самия съюз и убива реалната конкуренция между фирмите в ЕС. Това схващане е подкрепяно от все повече и

* В: *Преглед на стопанската политика*, ИПИ, бр. 307, 5 януари 2007. Текстът е кратко резюме на изказването му на конференция, организирана от ИПИ на 26.11.2006 г., на тема „Икономика, капитализъм и щастие в Европейския съюз”. Всички материали от събитието са достъпни на интернет страницата на ИПИ. д-р Ремигиус Шимасиус е президент на Литовския институт за свободен пазар.

повече хора и защитниците на свободата (каквито сме ние) сякаш губят гласа си в днешна ограничена Европа.

В Европейския съюз съществува законова рамка, която регулира наличието на свободна конкуренция на пазара. Картелите, държавните монополи и злоупотребата с доминантна позиция на пазара са изрично забранени. Традиционното разбиране е, че тази законова рамка се прилага със съответните санкции след като се регистрира поведение, ограничаващо конкуренцията. В последните няколко години, обаче, се налага друго противоположно схващане – че ограничаващият закон трябва да се прилага като мярка, съществуваща на пазара (преди възникване на нарушението като такова) и по-този начин да се предотвратят всякакви бъдещи проблеми. Естествено, това виждане е подкрепено от тези, които искат да манипулират и моделират пазара, от същото мнозинство, което подкрепя и втората дефиниция на ЕС, спомената по-горе. Как иначе някой ще приложи желаното ограничение, ако няма изградената представа как според него свободният пазар трябва да функционира? Това моделиране на пазара е точният антоним на гръмко прокламираната свободна конкуренция, защото предотвратява свободното прогресиране на пазара и избора между добро и лошо чрез пазара.

В целия дебат за това как трябва да протича свободната конкуренция важна роля играе правителството. Чрез законовата рамка, данъците (още повече, когато няма плосък данък), държавната собственост и дискриминацията към частната такава, чрез обществените поръчки и хармонизацията, правителствата контролират конкуренцията. Ако обърнем внимание на връзката компания – страна – Европейски съюз и какво е позволено на всяко звено от тази верига, ще видим, че ЕС ограничава конкуренцията във всяка сфера. Като ярък пример за това е въвеждането на нови стандарти за производство. Ако частна компания иска да въведе даден стандарт, естествено това е забранено, но ако същата тази компания поиска въвеждането на същия този стандарт чрез правителството, то той е разрешен и въведен. ЕС дава невероятна сила на правителството да ограничава пазара и да се меси в действието на икономиката и свободния пазар. Абсурдното в цялата ситуация е, че ако две компании се съгласят помежду си да прилагат едни и същи стандарти на обработка без

да налагат тези стандарти насилствено на други компании, това ще бъде наречено картел от ЕС, но ако правителството наложи на всички компании тези стандарти, то това ще бъде свободна конкуренция и подкрепено от ЕС. Това ни води до заключението, че държавата е монопол, а ЕС е картел от държави.

Ако се върнем обратно към двете противоположни дефиниции на ЕС, то ще разберем, че срещу идеята за Европейския съюз като политическа общност и като свободна икономическа общност, всъщност се противопоставя желанието за хармонизация или либерализация на пазара в ЕС. Хармонизацията значи уеднаквяване, създаване на много норми и регулации, които насилствено прилагат единни стандарти във всяка страна и във всяка компания. Противоположно на това, либерализацията значи свобода на избор и защита на свободата да бъдеш различен. Важно е да се разбере, че либерализацията ще доведе неминуемо до хармонизация, но желаната такава, а не насилствено наложена. Когато имаш свободата да избираш, то ти се стремиш да избереш най-доброто, най-успешната практика, политика, икономически модел. Така с времето, когато един модел се наложи като успешен и работещ, то все повече страни и компании ще го последват и приложат. Този тип хармонизация обаче е хармонизацията на следването – когато следваш успешното и доказалото се; другият тип хармонизация е сляпата хармонизация, когато се прилагат стандарти без да са изпитани и то по метода на насието.

Ние подкрепяме свободния пазар и свободната конкуренция. Ние заставаме твърдо зад либерализиране на пазара и премахване на насилственото уеднаквяване и законотворчество. Ние смятаме, че Европейският съюз трябва да следва пътя на свободата и напредъка, а не на ограничението и налагането на стандарти. Честито членство!

НЕКА ПРИВЕТСТВАМЕ ДАНЪЧНАТА КОНКУРЕНЦИЯ! *

Пиер Гарело

В наши дни данъците в повечето европейски страни са вероятно на най-високото си ниво в историята на тези общества. Едновременно с това, отчасти поради глобализацията и демократизацията, данъчната конкуренция става все по-силна. Това сравнително скорошно развитие доведе до различни реакции. Вътре в самия Европейски съюз някои страни предупредиха за опасността от такава конкуренция и България, която вече гласува намалението на данък печалба до 10% през 2007 година (най-ниската ставка в Европа), със сигурност знае за какво говорят. Както ще обясня по-долу, такива притеснения са безпочвени и трябва да приветстваме и насърчим конкуренцията във всички области, включително и данъчното облагане.

За да разберем ефектите от данъчната конкуренция, е полезно да си припомним най-напред естеството на облагането и естеството на конкуренцията.

Облагането се използва от векове, за да финансира производството на различни стоки и услуги. Исторически, първата услуга, финансирана чрез данъци е физическата сигурност - господарят е защитавал своите поданици срещу агресивни съседи. По-късно, тъй като властта да облагаш нараства (отчасти поради технологичния прогрес, а от друга страна, поради демократизацията и процеса на гласуване, и не на последно място поради нарастване на богатството) списъкът на услугите, финансирани чрез данъци се увеличава. Днес данъците се използват не само за осигуряване на физическата сигурност (правосъдие, национална отбрана, полиция), но и за насърчаване на растежа (чрез публични инвестиции), както и за

* В: *Бюлетин за ниски данъци*, ИПИ, бр. 18, 1 март 2007. Презентацията на Пиер Гарело за данъчната конкуренция от 25 ноември 2006 г. може да се прочете на интернет страницата на ИПИ

Пиер Гарело е директор по академичните въпроси в Европейския институт за икономически изследвания и директор по изследователската дейност на Института по икономически и фискални изследвания.

да се предложат различни стоки и услуги, които въпреки че могат да се предоставят от частния сектор, се твърди, че са съществени за нашите общества и облагането е оправдано. Списъкът с подобни стоки и услуги е безкраен и включва образование, здравеопазване, пенсиониране, свободно време (обществени басейни, театри и др.), култура, пътища и мостове, транспорт, коледна украса...и преразпределение за подпомагане на бедните.

Тук няма да правим задълбочен анализ на експанзията на изключителните права на държавата ¹. Въпреки това, две основни бележки, директно свързани с обсъжданата тема, трябва да бъдат направени. Първо, финансирането и предоставянето на услуги са две коренно различни неща, които не трябва да бъдат бъркани. Когато се решава, че данъците ще финансират някои услуги, винаги е по-добре частни компании да ги предоставят, тъй като те ще се конкурират за постигане на най-добро съотношение между цена и качество. Второ, и може би по-важно е да не се забравя, че данъчното облагане е свързано с принуда. Това има тежки последствия, тъй като щом гражданите не заплащат данъците доброволно, то със сигурност някои от тях ще се опитат да избегнат плащането. Всъщност, любимата игра на много народи е как да плащат колкото се може по-малки данъци. Освен това, когато се разчита на принуда се случва нещо много важно: когато дадено действие е извършено чрез принуда, никога не е ясно какво всъщност искат индивидите и има абсолютно непознаване на индивидуалните предпочитания. В подобни ситуации, твърде възможно е очакванията на хората и това, което те получават на практика да се разминават, и именно заради това, както ще покажем, трябва да съществува конкуренция при данъчното облагане.

Конкуренцията е свобода и тези, които не харесват конкуренцията, са тези, които не харесват свободата. Действително, когато съм свободен да избирам, аз мога да кажа “не” на А и “да” на Б и всъщност А и Б се конкурират. Непосредствените последици от този факт са очевидни. Ако те искат да търгуват с мен, А, Б и всички

¹ Подробно изследване, и по-конкретно на връзката между облагането и растежа, може да се прочете на интернет страницата на Института по икономически и фискални изследвания.

останали ще трябва да вземат под внимание моите предпочитания. Те ще трябва да положат всички усилия, за да задоволят моите нужди, защото това е най-сигурният начин за тях да задоволят собствените си нужди. Затова конкуренцията е забележителен процес на откривателство, ненадмината машина за растеж. Разбира се, конкуренцията – с други думи свободата – е възискателна. Както вече казахме, когато си свободен, имаш възможността да кажеш “не” и затова хората трябва да приемат ситуацията, в която не искаш да купиш нещо, което те предлагат. Всъщност, свободният пазар предоставя стимули да очакваш, изобретяваш, да се нагаждаш бързо, и изисква да приемеш неуспехите и да продължиш напред. Поради всички тези причини, не е чудно, че обществата, които приветстват конкуренцията, се развиват по-бързо и по мирен начин.

След като изяснихме природата на облагането и на конкуренцията, сега можем да оценим предимствата на данъчната конкуренция. Облагането разчита на монопола на властта - ако не си платиш данъците отиваш в затвора!. Къде е тогава свободата да избираш от гледна точка на облагане? Икономистите са обобщили ситуацията като казват, че данъкоплатецът може да изрази избора си по един от следните начина: *гласуване* или *излизане*.

Гласуване: данъкоплатецът е свободен да участва в политическия процес на взимане на решения, който определя нивото и естеството на публичното харчене и облагане. *Излизане*: данъкоплатецът е свободен да напусне юрисдикцията и да отиде в друга, където според него нивото и естеството на публичното харчене са по-близо до неговите предпочитания. Много е важно да се отбележи, че тези два подхода, чрез които индивидът може да изрази своите предпочитания – гласуване и излизане – се подсилват един друг. Доколкото индивидите нямат възможност да излязат, гласовете на данъкоплатците имат малка сила. Ако обаче разходите по излизането са ниски, тогава те могат действително да заплашат със спиране плащането на данъци в своята юрисдикция, така че техните гласове е по-вероятно да бъдат чути. Следователно, свободата да избираш по отношение на данъчното облагане – и от тук конкуренцията и всички положителни последици от нея – ще нарасне всеки път, когато разходите за излизане намаляват. Казано по-общо, демокрацията (в смисъла

на зачитането на индивидуалните права) ще има малко или никакво значение без реалната възможност да излезеш, което означава липса на данъчна конкуренция.

Доколкото ние искаме да насърчаваме свободата, просперитета и демокрацията, единственото възможно поведение е да приветстваме данъчната конкуренция. Фискалната децентрализация е стъпка в правилната посока. Разходите за преместване от една община или район в друг са по-ниски от тези да се преместиш в друга страна. По същата логика данъчната конкуренция между държавите в ЕС е също положителна. Защо тогава България получи критики от някои страни-членки на ЕС за решението на българския парламент да намали данък печалба? Мисля, че отговорът е ясен. Както писахме по-горе, свободата е възискателна. Когато управниците на отделни страни осъзнаят, че разходите да напуснеш страната се понижават и част от техните данъкоплатци се готови да напуснат, тъй като по тяхна преценка публичните услуги, които получават не отговарят на платените данъци, същите тези управници имат склонност да се организират, за да спрат конкуренцията и да повишат разходите за напускане. Това са ефектите, които данъчната хармонизация би имала върху нас. Хармонизацията не означава повече, а по-малко свобода. Тя не осигурява хармония, а еднаквост: ако успее, всички ще трябва да “купуват” еднакви публични услуги и това, както знаем от опита, означава по-ниско качество в дългосрочен план.

Гласовете в подкрепа на данъчната хармонизация и централизация на ниво ЕС са против свободата и се надяваме, че много хора ще подкрепят българските народни представители, гласували намалението на данък печалба.

През периода 2007-2009 г., Общността предоставя на България финансова помощ за подкрепа на нейните усилия по извеждане от експлоатация и предприемане на мерки по преодоляване на последствията от спирането и извеждането от експлоатация на блокове от 1 до 4 от АЕЦ “Козлодуй”.