



УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И
СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

Възникване и развитие на новата частна собственост в страните от Централна и Източна Европа след 1989 г.

ДИСЕРТАЦИОНЕН ПРОЕКТ ЗА ПРИСЪЖДАНЕ НА
ОБРАЗОВАТЕЛНА И НАУЧНА СТЕПЕН „ДОКТОР”

Автор:

Петър СТАНКОВ
Катедра „Икономикс”
УНСС

Научен р-л:

Доц. д-р Марчо МАРКОВ
Катедра „Икономикс”
УНСС

София, 11 май 2009 г.

Съдържание

Списък на фигурите	iv
Списък на таблиците	vii
Списък на съкращенията	viii
Увод — обект, предмет, цели и задачи на изследването	1
Първа глава: Структурни и институционални фактори за възникване и развитие на новата частна собственост в ЦИЕ	8
1. Икономическият преход — съвкупност от икономически и институционални промени	8
2. Либерализацията и приватизацията — начало на структурната реформа	13
3. Създаване на нова частна собственост или структурни реформи от „второ поколение“	18
4. Методи за изследване на икономическия ефект от структурните реформи върху фирменото развитие в преходните икономики	25
5. Изграждане на институциите за възникване на новата частна собственост в икономиките в преход	29
6. Институционални фактори за развитие на новата частна собственост	34
7. Функциониране на институциите-организации, развитие на новата частна собственост и конкурентоспособност на икономиките в преход	37
8. Влияние на неформалните институции върху резултатите от икономическия преход	51

9. Уроците от институционалната реформа в Източна Германия	55
10. Изводи	58

Втора глава: Сравнителен анализ на фирменото развитие в икономиките в преход за периода 1996–2004 г.	61
1. Преглед на литературата	64
2. Емпиричен модел	71
3. Използвани данни	75
4. Емпирични резултати	85
5. Икономически ефекти от структурните реформи в България	98
6. Изводи	111

Трета глава: Влияние на регулативната политика върху развитието на фирмите в икономиките в преход: теоретично и емпирично изследване	114
1. Преглед на литературата	117
2. Методология и данни	133
2.1. Влияние на икономическото и административното дерегулиране — модел на частично пазарно равновесие	133
2.2. Емпиричен модел	144
2.3. Използвани данни	149
3. Емпирични резултати	154
4. Икономически ефекти от институционалните реформи в България	170
5. Изводи	174

Заклучение	177
-------------------	------------

Библиография	182
---------------------	------------

1. Цитирана литература на български език	182
2. Цитирана литература на чужди езици	186

Приложения	199
-------------------	------------

Приложение 1: Фигури към Втора глава	199
Приложение 2: Таблицы към Втора глава	201
Приложение 3: Таблицы към Трета глава	210
Приложение 4: Извеждания към Трета глава	216
Приложение 5: Фигури към Трета глава	219

Списък на фигурите

1	Сравнение на резултатите от дейността на новите и старите предприятия в ЦИЕ, 1996–1999 г.	22
2	Разпределение на изменението на продажбите според произхода на фирмите: 2002-2004, %	199
3	Разпределение на изменението на ДМА според произхода на фирмите: 2002-2004, %	200
4	Разпределение на изменението на заетостта според произхода на фирмите: 2002-2004, %	200
5	Дерегулиране на входа: симетрична монополистична конкуренция	219
6	Дерегулиране на факторното търсене: симетрична монополистична конкуренция	219
7	Дерегулиране на входа: Асиметрична монополистична конкуренция	220
8	Дерегулиране на факторното търсене: Асиметрична монополистична конкуренция	220
9	Дерегулиране на продуктовия пазар в ОИСР: Вишеградска четворка и други държави от ОИСР	221
10	Бариери пред предприемачеството в ОИСР: Вишеградска четворка и други държави от ОИСР (индикатори на средно равнище)	221

Списък на таблиците

1	Параметри на административната среда в избрани страни от ЦИЕ	41
2	Разходи по регистрация на бизнес в някои страни от ЦИЕ	43
3	Параметри на административната среда в избрани страни от ЦИЕ	44
4	Изменение на показателите за развитие на фирмите в икономиките в преход: продажби и износ, 1996–2004 г., %	84
5	Изменение на показателите за развитие на фирмите в икономиките в преход: ДМА и заетост, 1996–2004 г., %	85
6	Сравнителен анализ на развитието на фирмите в икономиките в преход според тяхната структура на собственост: продажби и износ, 1996–2004 г., %	94
7	Сравнителен анализ на развитието на фирмите в икономиките в преход според тяхната структура на собственост: ДМА и заетост, 1996–2004 г., %	96
8	Сравнителен анализ на развитието на фирмите според техния произход в България: продажби и износ, 1996–2004 г., %	104
9	Сравнителен анализ на развитието на фирмите според техния произход в България: ДМА и заетост, 1996–2004 г., %	105
10	Сравнителен анализ на развитието на фирмите според техния произход в България: продажби и износ, 1996–2004 г., резултати от линейния регресионен анализ . . .	107
11	Сравнителен анализ на развитието на фирмите според техния произход в България: ДМА и заетост, 1996–2004 г., резултати от линейния регресионен анализ . . .	108

12	Изменение на продажбите в ЦИЕ, 2002–2004, %	201
13	Изменение на износа в ЦИЕ, 2002–2004, %	202
14	Изменение на дълготрайните материални активи (ДМА) в ЦИЕ, 2002–2004, %	203
15	Изменение на заетостта в ЦИЕ, 2002–2004, %	204
16	Изменение на продажбите в ЦИЕ според произхода на фирмите, 2002–2004, %	205
17	Изменение на износа в ЦИЕ според произхода на фир- мите, 2002–2004, %	205
18	Изменение на ДМА в ЦИЕ според произхода на фир- мите, 2002–2004, %	206
19	Изменение на заетостта в ЦИЕ според произхода на фирмите, 2002–2004, %	206
20	Резултати от линейния регресионен анализ по метода на най-малките квадрати (Ordinary least squares, OLS)	207
21	Изменение на средните стойности на фирмените по- казатели в България според произхода на фирмите, 2002–2004, %	208
22	Резултати от линейния регресионен анализ по метода на най-малките квадрати (Ordinary least squares, OLS) за България	209
23	Диференциален ефект от подобряване качеството на регулациите върху растежа на продажбите в ЦИЕ — данни от BEEPS	210
24	Диференциален ефект от подобряване качеството на регулациите върху растежа на продажбите на фирмите с различен размер — данни от МФК	211
25	Диференциален ефект от подобряване качеството на регулациите върху растежа на стойността на продук- цията на фирмите с различен размер — данни от МФК	212

26	Диференциален ефект от дерегулирането върху растежа на продажбите на фирмите с различен размер — данни от МФК	213
27	Диференциален ефект от дерегулирането върху растежа на стойността на продукцията на фирмите с различен размер — данни от МФК	214
28	Диференциален ефект от намаляване на времето за общуване с администрацията върху растежа на продажбите на фирмите с различен размер в България — данни от МФК	215

Списък на съкращенията

АМСП — Агенция за малки и средни предприятия (понастоящем,
Изпълнителна агенция за насърчаване на МСП)

БВП — Брутен вътрешен продукт

БиХ — Босна и Херцеговина

ВСВ — Втора световна война

ДМА — Дълготрайни материални активи

ЕК — Европейска комисия

ЕС-15 — Петнайсетте „стари“ страни-членки от Европейския съюз

ИИИ — Изборно изкривяване на извадката

ИКТ — Информационни и комуникационни технологии

ИО — Индустриална организация

МИЕ — Министерство на икономиката и енергетиката

МНМК — Метод на най-малките квадрати

МСП — Малки и средни предприятия

МФК — Международна финансова корпорация

НМК — Най-малките квадрати

НСИ — Национален статистически институт

ОИСР — Организация за икономическо сътрудничество и развитие

ОНД — Общество на независимите държави

РПП — Регулиране на продуктовия пазар

РТП — Регулиране на трудовия пазар

СИФ — Световен икономически форум

СССР — Съюз на съветските социалистически републики

ФПИК — Фондация „Приложни изследвания и комуникации”

ФРГ — Федерална Република Германия

ЦИЕ — Централна и Източна Европа

ЮИЕ — Югоизточна Европа

2SLS — Two-stage least squares (В превод: двустъпков метод на най-малките квадрати)

BEEPS — Business Environment and Enterprise Performance Survey
(В превод: изследване на бизнес-средата и резултатите на предприятията)

CERGE-EI — Center for Economic Research and Graduate Education
– Economics Institute (В превод: Център за икономически изследвания и образование – икономически институт)

CES — Constant elasticity of substitution (В превод: постоянна еластичност на заместване)

DM — германска марка

EBRD — European Bank for Reconstruction and Development (В превод: Европейска банка за възстановяване и развитие)

IFC — International Finance Corporation (В превод: Вж. МФК)

ISDB — International Sectoral Data Base (В превод: международна база данни за отраслови изследвания)

LMR — Labor Market Regulation (В превод: Вж. РТП)

MS — Microsoft

MIT — Massachusetts Institute of Technology (В превод: Масачузетски технологичен институт)

NBER — National Bureau of Economic Research (В превод: Национално бюро за икономически изследвания)

OLS — Ordinary least squares (В превод: най-малките квадрати)

PMR — Product Market Regulation (В превод: Вж. РПП)

P/AC — отношението между цена и средни разходи

RQ — Regulatory quality (В превод: качество на регулациите)

SME — Small and medium-sized enterprise (В превод: малки и средни предприятия)

SMSEs — Small and medium-sized enterprises (В превод: малки и средни предприятия)

STAN — Structural Analysis Data Base (В превод: база данни за структурен анализ)

USD — американски долар

WBGi — World Bank Governance Indicators (В превод: индикатори за качеството на държавното управление на Световната банка)

WEF — World Economic Forum (В превод: Световен икономически форум)

Увод — обект, предмет, цели и задачи на изследването

Икономическият преход в Централна и Източна Европа (ЦИЕ) и в останалите икономики от бившия Съветски съюз, и неговите елементи в политическото и икономическото пространство заемат централно място в изследванията на много български и чуждестранни изследователи през последните почти две десетилетия. Причината е, че тази всеобхватна промяна на взаимодействията между икономическите субекти засяга всеки един гражданин на тази част от света. Нещо повече, икономиките в преход са своеобразна лаборатория за политико-икономически експерименти, която дава възможност за сравнение на резултатите от различните структурни и институционални политики, прилагани в тези държави. Тази възможност за сравнение на резултатите от множество конкретни политики във всички преходни икономики едновременно с научен апарат, който е достатъчно сложен, за да произведе достоверни резултати, е липсвала през който и да е период от обозримото минало в икономическата история. Именно затова настоящото изследване се насочва към използването на този съвременен научен инструментариум и прилагането му върху анализа на някои елементи от структурните и институционалните политики за развитието на фирмите от преходните икономики.

Обект на това изследване са ефектите от структурните и институционални промени, настъпили в ЦИЕ и в останалите преходни икономики след 1989 г. върху развитието на фирмите от този регион на света. Всеобхватността на тези реформи не позволява те да бъдат проучени в едно изследване, поради което вниманието на автора се концентрира върху ефектите от един елемент от структурните политики, водени по време на прехода, и върху един елемент от институционалната промяна.

По-конкретно, по отношение на структурните политики, този труд

изследва ефектите от възникването на новата частна собственост и от приватизационните политики в 27 държави от ЦИЕ и бившия СССР след 1989 г. върху определени показатели за развитие на фирмите от тези икономики. Тези показатели за фирмено развитие са: растеж на продажбите, на износа, на дълготрайните материални активи (ДМА) и на заетостта.

По отношение на институционалните промени, тук се изследват ефектите от правителственото регулиране и дерегулиране върху развитието на фирмите и по-специално, върху растежа на производството и продажбите на фирмите в преходните икономики. Промените в правителствените регулации се разбират като определено изменение на политиките по регулиране на трудовия и продуктовия пазари, и на регулирането на достъпа до финансиране на финансовия пазар. Това изменение на регулациите може да бъде измерено и агрегирано на ниво държава, с цел измерване на неговите ефекти върху местните фирми. Същевременно, политиките по регулиране на трудовете, продуктовете и финансовите пазари в преходните икономики не могат да бъдат разглеждани извън рамките на промените в институциите-правила на тези икономики. Затова регулирането и дерегулирането в преходните икономики се приемат за част от тяхната институционална реформа.

Предмет на настоящото изследване са измененията на показателите за фирмено развитие вследствие от горните структурни и институционални политики по време на прехода. Както е посочено и в заглавието, акцентът на разработката е върху развитието на фирмите от икономиките в ЦИЕ. В същото време обаче, в бившите съветски републики фирмите решават подобни на фирмите от ЦИЕ проблеми, тъй като преходът в тях започва приблизително по едно и също време, а и структурата на икономиката в тези държави е сходна с тази на страните от ЦИЕ. Следователно, макар че са географски отделени, въпросите на фирменото възникване и развитие в бившите

съветски републики се свързват по обясними исторически причини с проблематиката, актуална и за икономиките от ЦИЕ, която е предмет на настоящата работа. Нещо повече, за икономиките извън ЦИЕ, но които също биха могли да се категоризират като икономики в преход, има еднотипни данни с данните за страните от ЦИЕ и следователно, изключването им от настоящото изследване единствено по географски признак би било необосновано. По този начин, повечето от изводите в настоящото изследване, освен ако не е посочено друго, засягат всички 27 държави от ЦИЕ и бившия Съветски съюз.¹ Именно поради тази причина, макар и обхватът им да е различен, след като изводите засягат както икономиките от ЦИЕ, така и икономиките от бившите Съветски републики, термините *икономики от ЦИЕ* и *икономики в преход* се използват като взаимозаменяеми.²

Приемайки, че приватизацията трансформира държавната собственост в частна, а създаването на институциите на пазарната икономика, в т.ч. икономическото регулиране и дерегулиране, влияе върху създаването на нови частни фирми, дисертацията си поставя за **основна цел** да разкрие механизмите на влияние, които структурните и институционалните политики по време на прехода имат върху възникването и развитието на новата частна собственост в преходните икономики и да изследва тези влияния с помощта на съвременни емпирични методи.

Тъй като обаче структурните и институционалните промени в преходните икономики са различни по своя характер, изследването на техните влияния е подчинено на две свързани помежду си, но ясно отделени **основни хипотези**, а именно, че:

1. За разлика от развитите и ефективно функциониращи пазар-

¹Изключение прави Туркменистан, поради липса на данни. За сметка на това, за Турция фигурират данни и тя бива включена в анализа, макар че формално не принадлежи нито към икономиките от ЦИЕ, нито към бившите съветски републики – б.а.

²Това се прави и от чисто стилистични съображения, за да се избягват ненужни повторения и утежнявания на структурата на текста – б.а.

ни икономики, където не се откриват статистически значими разлики в развитието на фирмите според техния произход, по време на икономическия преход при показателите за развитие на различните типове частни и държавни фирми се наблюдава различна динамика. Следователно, икономическият преход не може да бъде считан за завършен, докато се откриват определени статистически значими разлики в развитието на фирмите от преходните икономики според начина на тяхното възникване.

2. Влиянието на институционалните политики е различно за различните фирми, което предопределя и различните траектории на развитие на преходните икономики в зависимост от дела на фирмите, чиито показатели за развитие реагират положително на институционалните реформи. По този начин, ако върху две различни икономики се приложат еднакви мерки на икономическата и институционалната политика, каквато практика е широко разпространена в началото на 90-те години на XX в., то резултатите от реформите в тези две икономики могат да се окажат не само различни, но дори и противоположни. Ако за тази хипотеза се открият достатъчно силни аргументи с помощта на заложените тук методи, то този труд би могъл да обясни поне донякъде защо в литературата се наблюдава значително разминаване в оценките за влиянието на едни и същи институционални политики върху различни икономики.

Основната цел и проверката на горните хипотези се конкретизират с помощта на следните **задачи**, стоящи пред настоящото изследване:

1. Прегледът на теоретичната и емпирична литература демонстрира, че с известни изключения е налице консенсус за това, че частните фирми изпреварват държавните при създаване на растеж на продажбите не само в ЦИЕ, но и в останалите преходни

икономики. Задачата в това направление ще бъде да се изследва дали тази доминация е все още налице в преходните икономики в по-късните етапи на икономическия преход и по-специално, в периода 1996–2004 г. Прегледът на литературата показва защо отговорът на този въпрос е важен и актуален от гледна точка на икономическата политика и към настоящия момент.

2. В този контекст е възможно да се изследва още един въпрос, който все още предизвиква теоретични и емпирични дебати: създават ли приватизираните и новите частни фирми по-висок растеж на заетостта от държавните фирми? Отговорът на този въпрос е втората задача на дисертацията.
3. Последната изследователска задача, която стои пред анализа на ефектите от структурните политики по време на прехода, е да се изследва дали съществува определена статистически значима разлика в поведението на частните и държавните фирми по отношение на тяхната инвестиционна и експортна активност в по-късния етап на прехода между 1996 и 2004 година.
4. Основната задача при разкриването на механизмите за институционално влияние е да се конструира теоретичен модел, описващ влиянието на икономическото и административното дерегулиране върху изменението на продажбите на фирмите с различен размер през периода на преход.
5. Втората задача в това направление на дисертационното изследване е да се състави емпиричен модел за оценка на влиянието на дерегулирането върху фирмите с различен размер на базата на горния теоретичен модел, който разкрива механизмите на влияние на институциите и в частност, на дерегулирането, върху фирменото развитие в страните в преход.

6. На последно място, след съставянето на емпиричния модел, дисертацията си поставя за цел да го оцени с помощта на възможно най-съвременен научен инструментариум, за да може да намери достатъчни основания за потвърждаване или отхвърляне на хипотезите, заложиени в това изследване.

За да може да изпълни поставените задачи и да подложи на проверка горните хипотези, всяка отделна глава от изследването борави с данни от различни времеви периоди на икономическия преход. Така например, за да се проследи динамиката на развитие на новата частна собственост и за да може тя да се сравни с тази на държавните фирми, във втора глава се изследва периода от 1996 до 2004 година, за която са публикувани последните³ анонимизирани фирмени данни от преходните икономики. Изследването на подобен сравнително дълъг период обаче не е необходимо, когато дължината на периода има второстепенно значение за проверката на изследваната хипотеза, например, в първа и в трета глава, където по-голямата част от данните са към определен момент от преходния период.

Първа глава от дисертацията разглежда най-общо структурните и институционални реформи в ЦИЕ и в останалите преходни икономики след 1989 г. В нея са предложени и някои от методите за решаване на горните изследователски задачи и за проверка на хипотезите на изследването. По-конкретно, **използват се иконометрични методи** за проверка на хипотезите: метод на най-малките квадрати и, където е възможно и необходимо, двустъпков метод на най-малките квадрати. Втора глава представя изследване на развитието на фирмите в преходните икономики според начина на тяхното възникване, като проверява хипотезата, че по време на икономическия преход могат да се открият съществени разлики в развитието на фирмите с различен произход. Трета глава представя теоретичния модел

³Последните към момента на завършване на дисертационния проект – м. април 2009 г. – б.а.

за диференциално влияние на институционалните реформи върху фирмите с различен размер и подлага на проверка хипотезата, че фирмите с различен размер реагират по различен начин на едни и същи институционални реформи, като по този начин предопределят и различните траектории на развитие на различните преходни икономики. Където данните позволяват, се дават отделни оценки и изводи за България.

Първа глава: Структурни и институционални фактори за възникване и развитие на новата частна собственост в ЦИЕ

1. Икономическият преход — съвкупност от икономически и институционални промени

Структурните и институционални реформи в икономиката образуват сърцевината на прехода към пазарно стопанство. „Основното съдържание на прехода в дългосрочен период се определя от процеса на икономическа трансформация, която обединява съвкупност от икономически и институционални промени. При тяхното осъществяване се преминава от системата на централизираното планово стопанство към системата на пазарна икономика.”⁴ Начините за осъществяване на икономическата трансформация могат да се търсят в:

1. „създаване на условия за комплексна институционална трансформация;
2. осъществяване на комплексно-технологично, икономическо и секторно реструктуриране на икономиката; и
3. създаване на ефективни модели и механизми за формиране и провеждане на макроикономически политики.”⁵

Това на практика означава, че един успешен преход за страните от ЦИЕ и бившите съветски републики би довел икономиките им до състояние, в което се е променило „основното качество на икономическата система” в посока на формиране на „нов тип икономически

⁴Спасов, Т. (2002). *Глобалната промяна и икономическата трансформация*. // Макроикономика и политика. Научен симпозиум за 70-годишния юбилей на проф. Стоядин Савов. УИ „Стопанство”, С. 2002, с. 56

⁵Пак там, с. 58–59

връзки и взаимодействия, изградени въз основа на принципите на пазарно поведение,” но също така се е променила и „траекторията на стопанското развитие в посока на по-висок рационализъм, либерализация и откритост,” като на тази основа се постигне и „постоянна и висока конкурентноспособност.”⁶

Горните, по същество качествени, макроикономически критерии за успешно завършване на икономическия преход са трудно измерими и вероятно търсенето на основания за потвърждение на хипотезата, че икономическият преход все още не е завършен единствено на тяхна основа би било необосновано. Също така, използването на факта, че определени икономики от ЦИЕ и бившия съветски блок са новоприети членки на ЕС като критерий за край на прехода подценява сложността на въпроса дали преходът е завършен успешно и само с този критерий също не може да се даде еднозначен отговор.⁷ Затова горните макроикономически критерии за завършване на прехода се нуждаят от определени допълнения, целящи да открият и микроикономическите основания да се счита, че преходът е завършил. В литературата се срещат както теоретични, така и емпирични основания⁸ да се смята, че в трансформиращите се икономики съществуват значителни разлики в резултатите на старите, реструктурираните и новите предприятия (като критерий за тяхното разделяне е дали те са създадени или реструктурирани преди или след 1989 г.). В периода, в който тези значителни разлики изчезнат (т.е. когато по-

⁶Спасов, Т. (2002). *Институционални аспекти на теорията на икономическия преход*. // Икономическа и институционална промяна при прехода към реално функционираща пазарна икономика. Научна конференция (30.11.-1.12.2001). УИ „Стопанство”, С. 2002, с. 11

⁷В статията си „Постсоциалистическите страни – членове ЕС: конец трансформации?” проф. В. Паньков пише: „...на въпроса, формулиран в заглавието на статията, може да се даде само двузначен отговор: „И да, и не.” [...] Да – в смисъл на формиране на основите на пазарното стопанство. Не – в такъв смисъл, че на постсоциалистическите страни-членки на ЕС предстои още дълъг път, докато постигнат високоразвита, социално-ориентирана пазарна икономика.” Вж. Паньков, В. (2005). Постсоциалистическите страни – членове ЕС: конец трансформации? // *Мир перемен*, 2/2005: 131–142, с.142

⁸Вж. подробния преглед на литературата по този въпрос във втора глава — б.а.

казателите за развитие на тези групи предприятия се доближи по стойности), „може да се счете, че преходът е завършил. Тогава субектите, които формулират и прилагат икономическа политика, вече не разглеждат проблеми, които са специфични за прехода.”⁹ На базата на този вече количествен критерий за край на прехода е много по-удачно да се изградят модели за проверка на хипотезата, че преходът в ЦИЕ и в останалите икономики от бившия съветски блок не е доведен до своя успешен край.

Този микроикономически критерий обаче изисква разглеждането на прехода като отделен феномен за дадена икономика, без да се взема под внимание факта, че тази икономика е свързана с останалите преходни икономики и с други развити икономики. В условията на глобализация изключването на анализа на микроикономическите взаимодействия на местните икономически агенти с останалия свят би поставило под съмнение всеки един извод за край на прехода. Затова се налага горният критерий да бъде допълнен и от още един качествен микроикономически критерий за край на икономическия преход — „локалната глобализация”.¹⁰

Процесът на локално глобализиране на местните нови, реструктурирани и държавни фирми изисква на първо място създаването на нов частен сектор, който да конкурира старите фирми и на второ място, създаването на такъв нов частен сектор, който да може да конкурира и чуждестранните фирми на местния и международните продуктов и факторни пазари. Затова процесът на създаването на нова частна собственост е неотменим елемент от структурните промени, който е и предпоставка за споменатото „осъществяване на комплексно-технологично, икономическо и секторно реструктури-

⁹World Bank. (2002). *Transition. The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*. World Bank 2002, p. xix

¹⁰Спасов, Т. (2002). *Институционални аспекти на теорията на икономическия преход*. // Икономическа и институционална промяна при прехода към реално функционираща пазарна икономика. Научна конференция (30.11.-1.12.2001). УИ „Стопанство”, С. 2002, с. 10

ране на икономиката” (Спасов, Т., 2002, цит. съч.).

Създаването на нов частен сектор обаче изисква установяването на права на собственост, с които местните и чуждестранните икономически агенти, които възнамеряват да създадат нови предприятия, да разполагат и които да бъдат защитени от функционирането на местните институции. Правата на собственост „лежат в основата на договорните отношения, без които е немислима ефективната работа на пазара.”¹¹ Под права на собственост в съвременната икономическа теория, а и за целите на настоящата работа, се приемат „санкционираните от обществото поведенчески норми.”¹² По-конкретно, „правото на собственост може да се дефинира като съвкупност от властови права или санкционирани поведенчески отношения, формиращи се между хората по повод използването от тях на икономическите блага.”¹³

В началото на 90-те години на миналия век източно-европейските страни започват същинския икономически преход¹⁴ именно от създаването на правата на частна собственост за всички граждани чрез приетите нови конституции и търговски закони. Това е необходимо, тъй като „частната собственост е задължително условие за приважване в действие на институциите на съвременната пазарна икономика и демократично общество.”¹⁵ Те са допълнени на практика от

¹¹Марков, М. (2008). *Права на собственост — европейски измерения*. УИ „Стопанство,” С. 2008, с. 5. В същото изследване Доц. д-р М. Марков представя още видовете правомощия, ролята на държавата по повод създаването и защитата на правата на собственост и ролята на правата на собственост в преходните икономики. — б.а.

¹²Пак там, с. 10

¹³Нуреев, В. (1996). Основы экономической теории. Учебно-методическое пособие. // *Вопросы экономики*, 5/1996, с. 115, цит. по Марков, М. (2008), с. 15

¹⁴Разбира се, спорно е дали икономическият преход започва през 1989 г., или по-рано. Например, в статията си „Великая польская трансформация: уроки для развивающихся рынков,” Г. Колодко оспорва тази теза, но не оспорва, че 1989 г. се превръща в „повратна точка по пътя на човечеството” — Вж. Колодко, Г. (2005). Великая польская трансформация: уроки для развивающихся рынков // *Мир перемен*, 4/2005, 33–45.

¹⁵Gechev, R. (2008). The institutional framework for sustainable development in Eastern Europe. // *Journal of Communist Studies and Transition Politics*, 24(1): 54–67, p. 60

структурните реформи, които създават частен сектор по линия както на приватизацията на старата държавна собственост, така и по линията на насърчаване създаването на нови, изконно частни фирми, без които е невъзможно да се премине към реално функциониращо пазарно стопанство.

Смята се, че структурните реформи са първата фаза на прехода, че те са „първото поколение” реформи, и че те се състоят от:

1. Икономическа либерализация;
2. Приватизация;
3. Макроикономическа стабилизация.¹⁶

Опитът обаче на всички страни в преход убедително показва, че либерализацията в стопанството и приватизацията създават условия за дестабилизация на икономиката. Това се потвърждава от факта, че всички страни в преход изпадат в трансформационна рецесия за определен период след началото на реформите в първите години на прехода.¹⁷ За трансформационната рецесия има множество обяснения, обобщени от Жерар Ролан.¹⁸ На първо място, свиването на съвкупното търсене е една от възможните причини.¹⁹ На следващо място като причина за трансформационната рецесия се посочва сригът в съвкупното предлагане. Като причини за този сриг се изтък-

¹⁶Sachs, J. (1991). Crossing the Valley of Tears in East European Reform. // Challenge, Sept.-Oct. 1991, p. 27.

¹⁷Подробно описание на трансформационната рецесия за страните от ЦИЕ е дадено в World Bank (2002) и при Roland, G. (2000)

¹⁸Roland, G. (2000). Transition and Economics. Politics, Markets and Firms. MIT Press. Cambridge, Massachusetts, 2000, p. 154-157

¹⁹Тя се изследва от Bhaduri A., Laski K., and F. Levick. (1993). Transition from the command to the market system: What went wrong and what to do for now? // WIIW Working Papers 1, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Vienna, March, 1993; or Berg A., and O. Blanchard. (1994). Stabilization and transition in Poland, 1990-1991. In: O. Blanchard, K. Froot and J.Sachs (eds.), The Transition in Eastern Europe, 1: 51-92, Chicago: National Bureau of Economic Research and University of Chicago Press.; и от Rosati, D. (1994). Output decline during transition from plan to market. // Economics of Transition, 2(4): 419-442

ват свиването на кредитната активност,²⁰ неефективността на трудовия пазар в ранните етапи на прехода,²¹ както и разрушаването на производствените връзки, които либерализацията и приватизацията внасят в икономиката. Последните са изследвани в множество разработки, като една от най-влиятелните принадлежи на Оливие Бланшард и Майкъл Кремер.²²

Това множество от обяснения за причините за трансформационната рецесия подчертава и сложността, и многообразието от проблеми пред икономическата политика в началото на преходния период. Един основен проблем обаче изпъква сред всички останали. Независимо от различните обяснения за трансформационната рецесия, има консенсус по един въпрос: че макроикономическата стабилизация и дългосрочният икономически растеж са неотменими фактори за успешно излизане от трансформационната рецесия и за успешно продължаване на реформите като цяло. Разглеждането на проблемите на приватизацията, последвалата необходимост от стабилизация и от институционални политики за преодоляването на трансформационната рецесия, за създаването на нов частен сектор и за повишаване на икономическия растеж в преходните икономики са предмет на настоящата глава.

2. Либерализацията и приватизацията — начало на структурната реформа

Икономическата либерализация „предполага въвеждането на принципите на икономическата свобода в поведението на икономическите

²⁰Изследвана от Calvo, G. and F. Coricelli. (1992). Stabilizing a Previously Centrally Planned Economy: Poland 1990. // *Economic Policy*, 14: 175-208

²¹Изследвана от Atkinson, A. and P.J. Kehoe. (1996). Social insurance in transition. // *International Economic Review*, 37: 377-402

²²Blanchard O. and M. Kremer. (1997). Disorganization. // *Quarterly Journal of Economics*, 112(4): 1091-1126. Тази разработка има над 500 цитирания, според Google Scholar и 7 цитирания в реферирани научни издания, според JSTOR.

агенти [...] и освобождаване на цялата система от връзки и взаимодействия” между тях.²³ Икономическата либерализация включва: освобождаване на повечето цени, отваряне на търговската политика (ниски мита, премахване на квотите, освобождаване на лицензионния режим за търговските фирми) и приемане на правна основа за частна собственост (търговско право, корпоративно право и прилагане на договорите).²⁴

Заедно с процеса на либерализация, проблемите на реструктурирането на собствеността също придобиват важно значение в повечето икономики в преход. Това е така, защото „реструктурирането на собствеността цели преодоляване на изоставането в технологичното ѝ развитие,”²⁵ а от своя страна, технологичното изоставане на социалистическите икономики е първопричината да се започне с определени реформи още преди 1989 г. За да се осъществи реструктурирането на собствеността в икономиката, трябва да са налице изпълними проекти (или стратегии) за приватизация. Янош Корнай предлага два варианта: стратегия на органично развитие (стратегия „А”) и стратегия на ускорена приватизация (стратегия „Б”).²⁶ Основните положения на стратегия „А” включват:

- създаване на благоприятни условия за „обърнато нагоре” движение на частния сектор;
- приватизация на повечето от държавните компании;
- всяко „подаряване” на държавна собственост трябва да бъде из-

²³Спасов, Т. (2002). Институционални аспекти на теорията на икономическия преход. Икономическа и институционална промяна при прехода към реално функционираща пазарна икономика. Научна конференция (30.11.-1.12.2001). УИ „Стопанство”, С. 2002, с. 12–13

²⁴Sachs, J. (1991). Crossing the Valley of Tears in East European Reform. Challenge, Sept.-Oct. 1991, p. 27.

²⁵Дочев, И. (2008). Предизвикателствата пред промишлеността. // Сп. „Икономически алтернативи,” 4/2008, с. 30–37

²⁶Корнай, Я. (2001). Десет години след „Пътят към свободната икономика”. Самооценка на автора. Сп. „Икономическа мисъл”, 1/2001, с. 44-46

бегнато;

- прилагане на схеми за приватизация, които да водят до мажоритарна собственост от страна на стратегически инвеститор;
- засилване на бюджетните ограничения.

Основните положения в стратегия „Б” са:

- елиминиране на държавната собственост;
- раздаване на държавната собственост на непроверени инвеститори;
- окуражаване на поглъщането на държавна собственост от страна на мениджърите.

В това съчинение харвардският професор показва, че стратегия „А” дава по-добри резултати от „Б” и че последната „в най-добрия случай е посредствена, а в най-лошия — изключително вредна.”²⁷ Това е така не толкова защото двете стратегии се различават коренно по своите методи, а защото самата философия на стратегия „А” е насочена към растежа на частния, а не ликвидирането на държавния сектор. И при това не на кой да е частен сектор, а на новия (в смисъл на създадения след 1989 г.).

Елиминирането на държавната собственост, поставено като самоцел на приватизацията, макар и формално да създава нов частен сектор, не му предоставя условия да се развива по нов начин; държавната собственост не е „разрушена съзидателно.”²⁸ Както отбелязва нобеловият лауреат Дъглас Норт, „принципът, че приватизацията е всичко необходимо за успешен икономически растеж, е резултат от примитивните представи на много икономисти за природата на

²⁷Пак там, с. 47

²⁸по смисъла на Джоузеф Шумпетер, Schumpeter J. A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row, 1942, 381 pp.

институциите.”²⁹ Очакванията, че приватизацията автоматично ще засили бюджетните ограничения (което, заедно с развитието на новия частен сектор, е едно от двете ключови условия за извършване на структурната реформа), не се потвърждават. Твърдите бюджетни ограничения не се прилагат,³⁰ за което спомагат както високите очаквания на мениджърите и работниците от държавните предприятия за намеса на държавата при криза в предприятието, така и страхът на политиците — основните субекти при вземането на решения относно структурната реформа — че ако не осигурят исканите протекции, ще подкопаят доверието на избирателите. За ситуацията в началото на прехода е любопитно да се припомнят думите на Лудвиг Ерхард за ситуацията в следвоенна Германия: „Не може от една страна да изискваш от държавата да се въздържа от икономическа дейност, а когато ти е изгодно, да я викаш на помощ.”³¹ Меките бюджетни органичения също имат възпиращо влияние върху развитието на частния сектор. „Докато субсидиите за държавния сектор са достатъчни, за да покрият разликите в производителността на държавния и частния сектор, ресурсите ще останат в държавния сектор, вместо да преминат към частния.”³²

Очевидно е, че развитието на частния сектор в преходните икономики има два основни източника: приватизираните фирми и фирмите *de novo*.³³ Изследванията показват, че не само стратегиите, но и

²⁹Норт, Д. (2003). Приносът на неoinституционализма за разбирането на икономиките в преход. Сп. „Икономика” 3/2003, с.90

³⁰Вж. например статиите на Мартин Райзер, Raiser M. (1994). *The no-exit economy: Soft budget constraints and the fate of economic reforms in developing countries* // World Development, 22 (12): 1851-1867, December 1994; и на Патрик Пол Уолш и Киара Уелън, Walsh, P. P. and Whelan, C. (2001). *Firm performance and the political economy of corporate governance: survey evidence for Bulgaria, Hungary, Slovakia and Slovenia* // Economic Systems, 25 (2): 85-112, June 2001

³¹Ерхард, Л. (1993). Благодарение за всички. УИ „Стопанство”, С. 1993, с. 127

³²Sachs J., and Woo W. T. (1994). Structural Factors in Economic Reforms of China, Eastern Europe and the Former Soviet Union. Reform in China and Russia. // Economic Policy, 9(18): 102-145

³³Bennett J., Estrin S., Maw J., and G. Urga. (2004). Privatization Methods and Economic

различните методи на приватизация имат различно влияние върху икономиките в преход. Пълната приватизация обикновено води до външен за властта собственик с висок дял на чуждестранно участие в процеса (какъвто е случаят с Унгария и Естония). Смесената приватизация води до собственост за субекти, които са вътрешни за властта или предприятието, често е доминирана от мениджърите и понякога високият дял на държавна собственост се запазва (напр. Румъния и Словения). Последствията от масовата приватизация върху собствеността са по-сложни за представяне и оценка. В Русия и Украйна, например, тя води до широко разпространение на вътрешно за фирмата владение върху собствеността, докато в Чехия и Полша масовата приватизация се конструира така, че да доведе до външна собственост върху предприятията. Това обаче далеч не означава, че резултатите от масовата приватизация от чешки и полски тип водят до по-добри резултати на фирмено равнище, отколкото в Русия и Украйна.³⁴

Различните методи на приватизация могат да повлияят върху икономическия растеж по различни канали: те влияят върху ефективността на фирмата, върху растежа на частния сектор, върху развитието на капиталовия пазар и чрез приходите от приватизация в бюджета — върху правителствените разходи.³⁵ Наследените институции от късносоциалистическия период също влияят и на методите за приватизация след 1989 г. Това е така, защото онези представите-

Growth in Transition Economies. CEPR Discussion Paper No. 4291, p. 6. Нека преди да преминем към по-нататъшното изложение, да изясним и няколко понятия: Според горните автори „пълна приватизация” е онази, която се появява, когато доминиращият метод на приватизация е продажба на фирмите на външни за властта или за предприятието субекти на позитивни цени. „Масова приватизация” е онази, която доминира при нулеви цени на предприятията. „Смесена приватизация” е тази, която покрива всички случаи на работническо-мениджърска приватизация или не се включва в горните два случая.

³⁴Вж. например статията на Джоузеф Котрба, Kotrba, J. (1996). Privatization and Restructuring: Friends or Enemies? // *CERGE-EI Working Paper No. 103*, November 1996: <http://www.cerge.cuni.cz/pdf/wp/Wp103.pdf>

³⁵Bennett et. al. (2004), цит. съч., p.3

ли на социалистическата йерархия, които са натрупали значителни спестявания вследствие на известното либерализиране в секторите на икономиката преди 1989 г. (напр. след Указ 56 в България и аналозите му в другите страни от ЦИЕ), както и онези, които са натрупали спестявания след 1989 година, могат да влияят на основата на личните си контакти върху методите, с които се приватизира. Те разполагат с необходимите спестявания, за да участват в приватизацията на държавната собственост. Когато успеят и да наложат на субектите, които вземат решенията за приватизация (т.нар. полисимейкъри), определен метод на приватизация, който им е изгоден, те изграждат предимство при закупуването на определено предприятие (това е налице например при „вътрешната приватизация“). Тъй като обикновено това става на по-ниски цени, отколкото е стойността на активите на предприятието и тъй като правата на собственост на миноритарните собственици не са ефективно защитени, новите собственици имат повече интерес от това да декапитализират предприятието докато активите му не са напълно амортизирани, отколкото да увеличават производителността му с нови инвестиции. Приватизацията, която предшества създаването на правна инфраструктура за защита на миноритарните дялове, поощрява възможностите и намеренията за разграбване, вместо за реинвестиране в бъдещето на страната.³⁶

3. Създаване на нова частна собственост или структурни реформи от „второ поколение“³⁷

Както показват цитираните по-долу изследвания, новите фирми са по-склонни да участват в иновационния процес и да носят техноло-

³⁶Стиглиц, Д. (2003). *Глобализацията и недоволните от нея*. ИнфоДар, УИ „Стопанство“, С., 2003, с. 175

³⁷Изразът е заимстван от World Bank. (2002). *Transition. The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*. World Bank 2002, p. xv

гични промени, а новите фирми обикновено са малки, то липсата на критична маса от малки и средни предприятия (МСП) в икономиките в преход е съществена бариера пред технологичното развитие, обновяването на производствената база и създаването на предпоставки за повишаване на икономическия растеж в преходните икономики и в крайна сметка, за постигане на „локална глобализация“³⁸ като качествен микроикономически критерий за успешен край на прехода.

За важността за новите частни фирми и на сектора на МСП и на приватизираните предприятия като конкуренти на наследените от периода на социализъм производства свидетелстват анализите на Световната банка. Те твърдят, че между дела на заетите в сектора на МСП и БВП на глава от населението има положителна връзка. Въпреки липсата на регресионен анализ, което би дало допълнителна аргументация на твърдението им, експертите на Банката успяват да покажат тази връзка с примери. Нещо повече. Твърди се, че „като че ли има минимален праг на реформи — от около 40% дял на МСП в заетостта и в брутната добавена стойност — под който икономиките [в преход] не могат да постигнат висок растеж. Това свидетелства, че би трябвало да има критична маса от реформи, под която икономиката не се подчинява на [икономическите] политики. Делът на новите предприятия в заетостта и добавената стойност е висок и над прага [на минимум реформи] във водещите икономики от ЦИЕ, и остава нисък и доста под прага за страните от ОНД.“³⁹ Именно затова създаването на нов частен сектор е също толкова важно условие за успешно завършване на прехода, колкото и структурните и институционални реформи в ЦИЕ.

Въпреки че някои български икономисти в началото на новия век смятат, че МСП „са се развивали и развиват около, паралелно и

³⁸ Спасов, Т. (2002), цит. съч.

³⁹ World Bank. (2002). *Transition. The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*. World Bank 2002, p. 40.

върху основата на едрия бизнес”⁴⁰ и въпреки мненията на други, че „изкуственото стимулиране на сектора, наречен малки и средни предприятия, не може да доведе до пазарен процес,”⁴¹ това не дава основание да се смята, че тяхното развитие не представлява самостоятелен структурен подфактор за успеха на прехода. Посочените автори пропускат да отбележат един много важен аспект на развитието на МСП — че той осигурява не само дългосрочна заетост (противно на Минасян (1999), който твърди, че секторът на МСП може само „временно да отстрани социалното напрежение, с вероятност за повторно и по-силно избухване след време”⁴²), но и нещо още по-важно: че развитието на сектора е фактор за икономическия растеж, както свидетелстват емпиричните анализи на Световната банка (World Bank, 2002). Към 2000 година в Литва, Латвия, Полша, Чехия и Унгария приносът на малките предприятия в заетостта е между 45 и 55%⁴³, в България той е 50.7%,⁴⁴ което свидетелства за преминаване на прага на реформи в това отношение. Но докато в горните страни критичният дял от 40% в добавената стойност, която се произвежда от малките предприятия е достигнат още през 1994–1995 г., то в България през 2000 г. малките и средни предприятия дават едва 29.9% от брутната добавена стойност, което показва силна нужда от развитие на сектора и без съмнение активна роля на политиката към предприятията в страната за подкрепа на стартирането, развитието и експортната ориентация на новите и на съществуващите предприятия. По последни данни, до 2004 г. приносът на МСП за добавената

⁴⁰Манов, В. (2002). Реалният живот не се подчинява на митове (или развенчаните митове на българския преход). // България в началото на XXI век — икономическа, правна и социална трансформация. Юбилейна научно-практическа конференция, В. Търново (4. април 2002), Изд. „Faber” 2002, с. 22

⁴¹Минасян, Г. (1999). Десет години преход: колко още? // Сп. „Икономическа мисъл”, 6/99, с. 56

⁴²Пак там.

⁴³World Bank, 2002, pp. 42, 68

⁴⁴АМСП. (2002). Доклад за малките и средни предприятия 2002, с. 39–40, <http://www.asme.bg>

стойност в българската икономика нараства с още ок. 7% пункта,⁴⁵ което свидетелства за доближаване на прага от минимум структурни реформи, необходим за успешното подчиняване на икономиката на икономическите политики от пост-преходен тип.

Обосновката на необходимостта от навлизането на повече МСП в новия частен сектор изисква намирането на механизми за подкрепа на държавата по всички фази на жизнения цикъл на компаниите. Това се обосновава и от специфичната роля, която МСП заемат като свързващи звена между отделните части на икономическата система (в отраслов, териториален и възпроизводствен аспект). Особено важна роля има подкрепата за стартиращите предприятия по няколко направления: институционална рамка, регулаторна среда, данъчна политика за МСП, финансови инструменти за подкрепа на новите и МСП, консултантски услуги, бизнес-инкубатори, свободна конкуренция и достъп до технологии.⁴⁶ Например колкото са по-малко процедурите за стартиране и колкото е по-малко времето за стартиране на компания, толкова по-ниски са разходите на бизнеса за общуване с администрацията и толкова по-високи резултати се постигат в областта на подкрепата за предприемачеството, респ. в повишаване на дела на МСП в БВП и в заетостта. Добра практика в ЕС е броят процедури да е само 1, а времето за стартиране е сведено до 3 дни, докато в България все още процедурите са 10, а времето е 30 дни.⁴⁷

Това още веднъж подчертава значението на новата частна собственост за успеха на структурната реформа като фактор за успеха на икономическия преход въобще. Значението на новата частна собственост се илюстрира допълнително от следващата графика (Фиг. 1 на стр. 22), на която ясно личи, че новите предприятия изпреварват

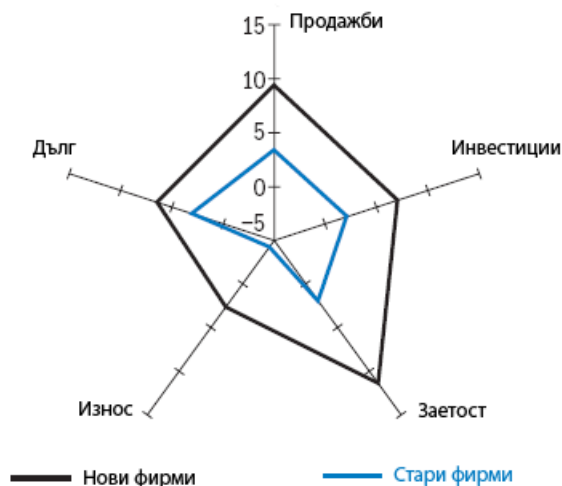
⁴⁵МИЕ. (2006). *Годишен доклад за състоянието и развитието на МСП в България. Специално издание*. С., 2006

⁴⁶OECD. (2003). *South East Europe Region. Enterprise Policy Performance. A Regional Assessment*. Oct.2003

⁴⁷Пак там, с. 29

старите по всички показатели за развитие на фирмите в преходните икономики за периода 1996–1999 г.⁴⁸

Изменение на показателите за развитие на новите и старите фирми в икономиките в преход, 1996 - 1999, %



Фигура 1: Сравнение на резултатите от дейността на новите и старите предприятия в ЦИЕ, 1996–1999 г.

Необходимостта от активна роля на държавата при подкрепа за предприемачеството се обосновава много лесно, ако сравним резултатите от дейността на новите и на старите предприятия в преходните икономики. От графиката, представяща развитието на новите в сравнение със старите предприятия ясно личи, че първите изпреварват вторите по всички показатели за развитие през периода 1996–1999 г. По-конкретно, докато продажбите на старите предприятия растат само с около 3 на сто, продажбите на новите предприятия растат с

⁴⁸World Bank (2002). *Transition. The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*. World Bank 2002, p. 26., цит. по Hellman, Jones and Kaufmann. Policy Research Working Papers No.2312 and No.2444, World Bank, Washington, D.C.

близо 10 на сто; докато инвестициите в старите предприятия растат с около 2.5 на сто, то при новите този растеж е три пъти по-висок; растежът на заетостта при новите предприятия е ок. пет пъти по-висок; растежът на износа при новите е положителен, докато при старите е отрицателен; а кредитната активност, поради логичната си свързаност с инвестициите, е около два пъти по-висока при новите, отколкото при старите фирми. Имайки предвид, че новите фирми са предимно малки и средни, това означава, че критиката на подкрепата за сектора на МСП не се базира на актуални данни от ЦИЕ и поради това е необоснована. Това поставя на преден план ролята на държавата за подкрепа на новата частна собственост като част от структурните реформи от второ поколение.

В началото на преходния период е широко застъпено мнението (може би вследствие повече на психологическа нетърпимост към намесата на държавата, отколкото на рационални икономически аргументи), че държавата не трябва да се намесва в икономиката и че мотивиращата, разпределителната и алокативната функции на пазара⁴⁹ ще могат да се изпълняват безпрепятствено и без намесата на държавата. Въпреки това широко застъпено мнение „пазарният фундаментализъм”⁵⁰ също не генерира очакваните резултати.

Това на практика означава, че съчетаването на доминиращата роля на пазара в икономиката с икономически функции и на държавата може да изведе икономиката от преходния период. Същевременно, извеждането на държавата от икономиката в никакъв случай не означава абдикиране от икономическите ѝ функции. Що се отнася до този фактор за успешното завършване на структурните реформи, то може да се твърди, че „преходът не е движение от „повече” правителство към „по-малко” правителство, а от един тип правителство към

⁴⁹Анализирани подробно от Танова, П. (1995). *Световното стопанство и българският избор*. ИК „Кама”, С., 1995

⁵⁰Манов, В. (2001). *Уроците от българския преход*. ИК „Сиела”, С. 2001, с.74.

друг.”⁵¹ И още, че „именно стабилната държава, а не минималната държава създава условия за разгръщане на пазарния процес.”⁵² Събитията от месец октомври 2008 г., когато правителствата на много развити и развиващи се държави по света се надпреварваха да съставят „спасителни планове” за икономиките си, потвърждават актуалността на тези мисли и днес.

Но какви биха могли да бъдат тези условия, които държавата трябва да създаде, за да може новият частен бизнес да получи благоприятна среда за развитие? Държавата трябва „активно да влияе на институционалната среда”⁵³ в икономиката, защото спонтанната селекция на институциите, както убедително показва еволюционната теория, а и самата практика, не винаги избира най-добрите варианти.”⁵⁴ По отношение на новото законодателство и селекцията на новите институции следва да се има предвид, че е необходимо то да се приема от законодателните органи с „поглед напред”, защото закони, „които са приети, за да засилят преходни политически предимства, които не са нищо друго освен пактове за господство на последните победители, са толкова трайни, колкото и условията, породили последната политическа победа.”⁵⁵

Тъй като анализът на структурните политики за смяна на собствеността и по-конкретно, на ефектите от приватизацията, не може

⁵¹Леонидов, А. (2000). *Ордолиберализъм. Социално пазарно стопанство. Трансформация*. Изд. „Лик”, С. 2000, с. 256

⁵²Пак там, с. 279

⁵³Институционалната среда се дефинира като комплекс от политически, социални и юридически (правни) правила (принципи), определящи базата за формиране и развитие на системата от икономически връзки, зависимости и отношения. Вж. Спасов, Т. (2001). *Макроекономикс*. УИ „Стопанство”, С. 2001, с. 573

⁵⁴Марков, М. (2002). Институционализмът - нов избор за трансформиращите се икономики. // Икономическа и институционална промяна при прехода към реално функционираща пазарна икономика. Научна конференция. (30.11.-1.12.2001), УИ „Стопанство”, С. 2002, с. 65

⁵⁵Пшеворски А. (1994). *Демокрацията и пазарът*. УИ „Стопанство”, С. 1994, с. 46; Един интересен анализ за разликите в политическите преходи в страните от ЦИЕ и Русия и влиянието на тези преходи върху разликите в икономическите реформи може да се намери в: Тамаш, П. (2005). Постперестройка. // *Мир перемен*, 4/2005: 21–32

да бъде осъществен единствено по описателен път, се изисква прилагането на конкретни емпирични методи за разрешаване на изследователските цели и задачи, които настоящото изложение си поставя. Тези методи са изяснени по-долу.

4. Методи за изследване на икономическия ефект от структурните реформи върху фирменото развитие в преходните икономики

Тъй като приватизацията променя структурата на собствеността върху предприятията в икономиките в преход, то изследването на икономическия ѝ ефект следва да се базира на данни, които са на фирмено равнище. При наличието на подобни данни, съвкупността от предприятия може да бъде обособена по видове собственост, а след това резултатите на фирмено равнище да бъдат групирани според тези видове собственост и сравнявани. Именно този подход се предлага във втора глава, където се използва линейно-регресионен емпиричен модел, за да се изведат разликите в резултатите между фирмите с различен тип собственост.

Преди да се премине към процедурите за измерване на ефекта на определен тип собственост или фирмен произход върху резултатите на фирмено равнище, следва да се обърне внимание на два методологически проблема. На първо място е проблемът с измерването на държавното участие в дадена фирма. Както подчертават Франтишек Търновец (Turnovec F., 1999) и Евжен Коченда (Kocenda E., 1999), номиналното участие на държавата и неговото измерване може да бъде подвеждащо за реалното разпределение на собствеността в дадена фирма.

Във всяко от трите моментни сечения (cross-sections) на извадката, с които разполагаме,⁵⁶ частните фирми се разделят на пет кате-

⁵⁶Вж. описанието на данните във втора глава, с. 75

гории:

1. приватизирани фирми;
2. изконно частни (*de novo*) фирми;
3. частни подразделения на бивши държавни фирми;
4. фирми, създадени с чуждестранно участие (джойнт венчъри),
и
5. други частни фирми.

Към тези типове произход на фирмите в ЦИЕ се добавят държавните предприятия, които са възникнали като такива и продължават да бъдат такива до последния момент, в който са били събирани данни, а именно: пролетта на 2005 година. Това добавяне се прави след внимателно разглеждане на информацията за структурата на собственост в самата фирма. За да се избегнат всякакви съмнения, че фирмата е държавна и че номиналното ѝ участие всъщност представя държавно владение, ползване и разпореждане със собствеността, критерият за фирмената принадлежност към държавния сектор е определен така, че да бъде възможно най-рестриктивен, а именно: държавата трябва да притежава поне 50% от собствеността върху фирмата. В емпиричните оценки, които се правят във втора глава, се обръща внимание на разликите в резултатите на фирмите с частен и държавен произход, както и на приватизираните предприятия. Тъй като определени други фактори на фирмено равнище освен собствеността биха могли да доведат до разлики в поведението на фирмите и в техните резултати, тяхното влияние също следва да бъде отчетено.

Вторият методологичен проблем, на който трябва да се обърне внимание, е емпиричният контрол върху *изборното изкривяване на извадката* (ИИИ). Както подчертават Роман Фридман, Черил Грей,

Марек Хесел и Анджей Рапачински⁵⁷ — извод, който се подкрепя и от Юрий Перевалов, Илья Гимадий и Владимир Добродей⁵⁸ — налице е важна методологическа особеност, когато се изследват резултатите от приватизацията и когато се анализират разликите в резултатите на частните и държавните фирми в присъствието на приватизирани фирми в извадката. Тази методологична особеност се състои в това, че когато конструира своите тестове, **всеки изследовател би трябвало да има предвид и да контролира по емпиричен път т.нар. изборно изкривяване на извадката (sample selection bias).**

Изкривяването се поражда от факта, че понякога *не* приватизацията е тази, която води до по-добри резултати на фирмено равнище, а това, че по-добрите фирми се приватизират първи и това води до по-добри резултати, отчетени след приватизацията в сравнение с останалите фирми. **По този начин, ефектът от приватизацията изглежда силно положителен и статистически значим, но всъщност това, което задвижва резултатите, е не самият процес на приватизация, а изборът кои фирми да бъдат приватизирани.** И тъй като това решение зависи от ненаблюдаемите фирмени характеристики (напр. отношение на държавата към предприятието, връзки на мениджърите на предприятието с тези, които вземат решението за приватизацията, резултати на предприятието няколко години преди приватизацията), емпиричните резултати за ефекта от приватизацията са *изкривени* (biased). Затова всяко изследване, което се занимава с приватизационните процеси, следва да вземе предвид изборното изкривяване на извадката (ИИИ) и евен-

⁵⁷Frydman R., Gray C., Hessel M., and Rapaczynski A. (1999). When Does Privatization Work? The Impact of Private Ownership on Corporate Performance in the Transition Economies. // *The Quarterly Journal of Economics*, 114(4): 1153-1191

⁵⁸Perevalov Y., Gimadi I., and Dobrodey V. (2000). Does Privatisation Improve Performance of Industrial Enterprises? Empirical Evidence from Russia. // *Post-Communist Economies*, 12 (3): 337-363

туално да го коригира. Необходимостта от корекция на изборното изкривяване се поражда и от следния факт: когато коригират своите резултати така че да отчетат изборното изкривяване, Р. Фридман и др. откриват, че в някои случаи няма разлика между развитието на частните и държавните фирми по показатели като растеж на продажбите, заетост, производителност на труда и разход на единица продукция. В други случаи, обаче, разлики биват открити и те са в синхрон с предишните резултати в литературата, които потвърждават по-високата ефективност на частната собственост. Въпреки че в подобен род изследвания контролът върху ИИИ е от особено важно значение за извеждане на достоверни резултати, използването само на публично достъпни бази данни не позволява това да бъде постигнато в най-голяма степен. Въпреки това, тук се предлагат два възможни изхода.

На първо място, изследването е способно да достигне до „подходящото ниво на обобщение” на структурата на собственост, която се изисква от Р. Фридман и др.⁵⁹, за да се оценят разликите в резултатите на частните и държавните фирми. По-специално, чрез контролиране за евентуална собственост на приватизираните фирми от вътрешни за фирмата лица, ще може или да се потвърди, или да се отхвърли хипотезата на Фридман и др., че фирмите, контролирани от вътрешни лица, не се развиват по-добре от държавните. Използвайки настоящата база от фирмени данни, приблизителният максимум на емпиричните възможности, до който може да се достигне по отношение на контрола върху ИИИ, е да се потвърдят или отхвърлят съществуващи хипотези.

Въпреки това, има и втори начин за контрол върху ИИИ и по-специално, поне да се създаде представа за това какъв е знакът на изкривяването. Този начин е използването на емпиричен модел, близък до този на Перевалов и др., където се измерва какво е влиянието

⁵⁹Цит. съч.

на различните показатели на фирмено развитие *преди* приватизацията върху вероятността фирмите да бъдат приватизирани, и се оценява влиянието и значимостта на всеки един от тези показатели. Данните, с които се разполага тук обаче, не позволяват тази емпирична стратегия да бъде осъществена. Чрез използване на условен пробит модел (conditional probit model) преди оценката на основното линейно-регресионно уравнение, може само да се констатира съществуването на изкривяване на извадката в полза на определен тип фирми и евентуално да се формират определени очаквания за това в каква посока ще бъдат изкривени коефициентите на влияние от нашата емпирична работа. Това, обаче, изисква дълъг динамичен ред от данни, в който освен показателите за развитие, фигурира и годината на приватизация. Макар че в настоящите данни фигурира годината на приватизация за всяка фирма, която е била приватизирана, данни за това как се е развивала фирмата преди годината на приватизация в повечето случаи липсват, а това е от ключово значение за контрола върху ИИИ.

След разглеждането на същността на структурните реформи по време на прехода и на методите, с които се борави за изследването на техните икономически ефекти, изложението преминава към анализа на институционалните фактори за възникване и развитие на новата частна собственост в икономиките в преход.

5. Изграждане на институциите за възникване на новата частна собственост в икономиките в преход

Основните принципи на изграждане на институциите и посоката на движение на институционалната реформа⁶⁰ в преходните икономи-

⁶⁰Институционалната реформа е комплекс от правни и организационни механизми за изграждане на институционална среда, институционални механизми и институционални субекти на пазарната икономика. Вж. Спасов, Т. (2000). Икономическият преход: теоретични аспекти. Предпоставки и условия на икономическия преход. // Сп. „Алтернативи”, бр. 9-10 (33-34),

ки са насочени към това непрекъснато да се намаляват разходите по взаимодействието между икономическите агенти и държавата, както и между самите икономически агенти. Това е валидно особено когато фокусът на икономическата политика е повишаване на конкурентоспособността или интеграция във висококонкурентен пазар, какъвто е случаят с икономиките от ЦИЕ.

Според дефиницията на Дъглас Норт, „институциите представляват набор от формални правила, неформални ограничения и механизми за тяхното принудително спазване... Формалните правила включват набор от политически норми (законодателни, юридически), икономически правила и договори... Ефективността на нормите за поведение зависи от ефективността на механизмите за принуждение [към тяхното спазване - П.С.]”⁶¹

В анализа на преходните икономики често се пренебрегва изграждането на подходящи за пазарната икономика институции. Този анализ се фокусира само и единствено върху структурните проблеми, чието влияние беше засегнато по-горе, и институциите се приемат за екзогенен фактор на прехода, като че ли вече са изградени. „Такъв анализ може да бъде полезен в много страни, където политическите и правните институции са съществували дълго време и със сигурност могат да бъдат разглеждани като екзогенна променлива. Но в специфичния контекст на преходните икономики самите институции са продукт на процеса на преход и трябва да се разглеждат като ендегенен изход от прехода, което усложнява анализа.”⁶² Нещо повече, анализът на прехода принуждава всеки транзитолог да мисли за институциите в динамика: не просто как те влияят на икономиката, а как изграждането им влияе върху скоростта на реформите,

2000, с. 6.

⁶¹Норт, Д. (2003). Приносът на неоинституционализма за разбирането на икономиките в преход. // Сп. „Икономика” 3/2003, с.88–90

⁶²Roland, G. (2001). The Political Economy of Transition. // *William Davidson Working Paper No. 413*, Dec. 2001, p.11

как въобще се образуват институциите и как може скоростта на реформите да бъде загубена, ако икономиката попадне в капана на неефективните институции.⁶³

Каква все пак е логиката на формиране на формалните институции на прехода в ЦИЕ и в останалите икономики от бившия СССР? В самия край на 80-те години на миналия век в общественото пространство се появява интересен термин: Вашингтонски консенсус. Широката подкрепа, която представителите на МВФ му дават (което го легитимира като единствено правилен), геополитическият му произход (Вашингтон е символ на откъсването от властта на Русия) и фактът, че той е прокламиран като консенсус (което го прави лесноприемлив сред елитите и отговарящ на първоначалните цели на прехода), и разбира се конкретните 10 мерки, които той съдържа (което запълва до голяма степен идейния вакуум за това как да се правят реформите) го прави толкова популярен като платформа за начало на реформите в ЦИЕ.⁶⁴

Интересен факт е обаче, че платформата за реформите в ЦИЕ никога не е била предвидена да бъде програма за развитие нито на икономиките в преход, нито на новите фирми в тези икономики, които да създадат конкурентната среда на старите предприятия. Това, заедно с половинчатото прилагане на тези 10 стъпки към успеха на прехода, които са принципно правилни, до голяма степен объркват последователността на реформите. Следователно, идейният вакуум на елитите е запълнен с нещо, което предписва 10 лекарства за икономиките им, чието действие все още не е изпробвано. И всеки елит пие лекарствата с различна честота и с различна последователност, което може до голяма степен да обясни и разликите в продължителността на „лечението”. По този начин, икономиките в ЦИЕ се офор-

⁶³Пак там, с. 25

⁶⁴Вж. Naim, M. (2002). The Washington Consensus: A Damaged Brand. // Carnegie Endowment Publications: <http://www.ceip.org/files/Publications/2002-10-28-naim.asp?from=pubtitle> (първоначално публикувана във Financial Times, 28.10.2002)

мят като своеобразна лаборатория за експерименти в икономическата политика, с подобни изходни условия към началото на прехода, но с различно политическо третиране след началото на прехода, което неминуемо предопределя и различните икономически, а дори и геополитически резултати от реформите след 1989г.

Още по-интересен е фактът, че „това, което беше определено като крайна граница и цел на реформите, се превърна само в някакво предварително условие за успех. Все нови и все по-сложни цели постоянно бяха прибавяни към списъка с изисквания за задоволителни икономически резултати.”⁶⁵ Такива са например: добре обучена работна сила, ефективна инфраструктура, надеждна съдебна система и много други, които дават на полисимейкърите и анализаторите да разберат, че икономиките се нуждаят от ефективни институции, които да допълнят измененията в макроикономическата политика. „Несъответствието и изоставането на адекватното институционално изграждане могат да компрометират либерализацията и приватизацията.”⁶⁶

Тези два типа реформи (структурните и институционалните) могат да бъдат успешно завършени, само ако се отчита тяхната природа. Ако либерализацията може да бъде завършена с промяна на един закон и ако приватизацията може да бъде завършена след серия от сделки, то институционалната трансформация изисква постепеност и последователност. „Институционалните реформи могат да се постигнат само стъпка по стъпка, чрез серия от по-големи и по-малки пакети от реформи.”⁶⁷

⁶⁵Naim, M. (1999). Fads and Fashion in Economic Reforms: Washington Consensus or Washington Confusion? // Foreign Policy Magazine, 26 Oct. 1999 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/Naim.htm>, p.2

⁶⁶Минасян, Г. (1999). Десет години преход. Колко още? // Сп. „Икономическа мисъл”, 6/1999, с.71

⁶⁷Корнай, Я. (2001). Десет години след “Пътят към свободната икономика”. Самооценка на автора. // Сп. „Икономическа мисъл”, 1/2001, с.57 Авторът добавя: „Сега аз виждам това. Съжалявам, че тази идея не влезе в „Пътят...” ”

Но дори да изградят институциите, толкова важни за функционирането на отделните пазари (като например търговския закон или защитата на правата за собственост), политическите елити не могат да изградят самите пазари. „Те са резултат от децентрализираните действия на отделни икономически единици, реагиращи на икономическите стимули, които само частично бяха осигурени от институционалните структури. Поради това микроикономическата структура на пазарната икономика може да се развива само постепенно.”⁶⁸

Заради транзакционните разходи, които създават, вместо да намаляват несигурността и да улесняват координацията между икономическите субекти, както предлага Д. Норт, понякога институциите-правила на преходната пазарна икономика водят до нарастваща несигурност във взаимоотношенията между икономическите субекти в ЦИЕ, и в частност, в България. Това е така, защото самите институции се променят твърде често, а новите институции са недостатъчно ефективни поради слабото им прилагане. За това свидетелстват различни данни — например 38-то Народно събрание приема 52 нови закона и изменя и допълва 97 между май 1997 година и декември 1998 година.⁶⁹ Вместо да създават предпоставки за намаляване на транзакционните разходи,⁷⁰ действащите институции ги увеличават,⁷¹ което не е адекватен институционален стимул за насърчаване на предприемаческата дейност, т.е. за навлизане на нови фирми в отраслите на икономиката, което би формирало нова конкуренция за старите „играчи” на пазара. Процесът на създаване на ефективна

⁶⁸Самуели, Л. (1994). Преходът от държавен социализъм: накъде и как? // Сп. „Икономическа мисъл”, 10/1994, с.61-62

⁶⁹Минасян, Г. (2002). *Финансова стабилизация и икономически растеж*. Акад. изд. „Проф. Марин Дринов” 2002, с. 25

⁷⁰Според Т. Седларски „в рамките на новата институционална икономика се приема, че основно предназначение на съществуването на институциите е намаляването на транзакционните разходи.” Вж. Седларски, Т. (2009). Концепцията за транзакционните разходи в неокласическата и неоинституционалната теория. // „Икономически алтернативи”, 1/2009.

⁷¹Потвърждение за което се открива при Седларски, Т. (2008)

конкуренция изисква „своевременни, целенасочени и безпристрастни институционални преобразувания.” Именно преобладаващият брой на измененията и допълненията в законите (макар и не съвсем коректен показател за ефективност на институционалната политика), може да говори за стремеж не към изграждане на нова конкуренция, а към промяна в статуквото в полза на вътрешни за властта икономически субекти.

6. Институционални фактори за развитие на новата частна собственост

Институционалните фактори за икономическо развитие в периода на преход и в процеса на интеграция към Единния европейски пазар могат да бъдат разбирани достатъчно широко. Институциите, които се интегрират в единното европейско пространство, са както институциите-правила, които формират рамката за осъществяване на взаимодействията в икономическата система, така и институциите-организации, които прилагат тази рамка. Формалното привеждане на законодателството на страните в преход в съответствие с определени институции-правила (вкл. европейски) все още не означава, че прилагащите закона институции-организации са привели вътрешно-организационните си практики и дейности в съответствие с новите изисквания.

Тези вътрешноорганизационни специфики за правоприлагащите и правозащитните органи играят ролята на институционални ограничения (или бариери) пред икономическото развитие. Това е така, защото те влияят на разходите на икономическите агенти. По този начин функционирането на определени звена в държавните институции-организации се превръща във фактор за икономическото развитие в процеса на интеграция. За важността на институционалната промяна в нейния както правен, така и организационен аспект,

свидетелства факта, че „икономическия преход не може да протече без адекватна институционална промяна. Ако при осъществяването на този преход се създават макар и временни ограничения и затруднения при извършването на институционалната промяна, това ще се отразява непосредствено и върху механизмите, интензитета и ефективността на протичащите трансформационни процеси.”⁷² Част от тези временни ограничения и затруднения са регулациите, които правителствата в икономиките в преход налагат върху местните икономически субекти. Тяхното влияние върху икономическите резултати на фирмите от преходните икономики е предмет на трета глава.

Един от най-важните фактори за формиране на институционалната среда на прехода са формиралите се в късносоциалистическия етап формални и неформални институции, които заедно с механизмите за прилагането им формират взаимодействията между икономическите субекти, между икономическите субекти и държавата и между отделните единици на държавната администрация по време на преходния период. Както отбелязва Дъглас Норт, „институциите се формират, за да намалят несигурността при обмена между хората.”⁷³ Институционалният контекст на прехода, обаче, бива формиран така, че нерядко резултатът от него е тъкмо обратният — наличието на преходни институции засилва неопределеността и това влияе отрицателно върху икономическите резултати. Причината за това е, че съществува разминаване между приетите формални институции на пазарната икономика и неформалните институции от късносоциалистическия период. „Докато формалните правила могат да се променят за една нощ, неформалните норми се променят само

⁷²Спасов, Т. (2008). *Пазарна трансформация и конкурентоспособност на икономиките в преход*. УИ „Стопанство”, С., 2008, с. 137

⁷³North, D. (1993). *The New Institutional Economics and Development*, <http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/NewInstE.North.pdf>, p.2

постепенно.”⁷⁴ Това е типичен пример за зависимост от предшестващото развитие (path dependency), която изиграва ролята на сериозна спирачка пред разгръщането на легитимните пазарни отношения в ЦИЕ.

Това е така, защото освен че спазва определени формални норми, индивидът, който формира пазарни взаимоотношения с друг индивид, пренасят през периода на преход собствената си история, наследство, етнически произход, социокултурни традиции и обичаи, и други характеристики, които се оказват реално действащи фактори за успех или за провал на прехода. И ако тези неформални институции влизат в противоречие с формалните, и индивидът е лишен от стимулите да се откаже от своите лични „неформали” или е лишен от стимулите да приеме формалните правила като част от ценностната си система, то формалните институции няма да могат да бъдат прилагани, преходът ще бъде забавен, а резултатите от него — компрометиранни.

Институциите в късния социализъм са такива, че по никакъв начин не обещаваат лесно усвояване на „формалите” на пазарната икономика. Въпреки това, дълго след началото на прехода, определени учени пренебрегват този институционален контекст.⁷⁵ Въпреки подобни опити за игнориране на институционалния анализ, институционалният подход при обяснението на процесите в преходните икономики набира популярност в българската икономическа наука.⁷⁶ Об-

⁷⁴Пак там, с.7

⁷⁵Ennuste U., and E. Terk. (2000). Determination of the Economic System Transformation. // The Baltic Review, vol. 19, p.1 — Тази статия е опит за игнориране на институционалния подход при анализа на преходните икономики.

⁷⁶Румен Лазаров например говори за „препятстващото влияние на институциите от колективистичната епоха”; а монографията на Жельо Владимиров е сполучлив опит за обяснение на зависимостта на икономическите резултати в България от неформалните институции от късно- и пост-социалистическия период, в частност относно формирането и въздействието на елитите върху икономиката. Вж. Лазаров, Р. (2003). За модернизацията на икономиката от гледна точка на интегрирането на институционалния подход в неокласическата теория. // Сп. „Диалог”, 2/2003; Владимиров, Ж. (1999). *Културното наследство срещу демокрацията*

щоприето е да се смята, че „замяната на авторитарната социалистическа политическа система с демократична изисква не само промяна на политическия модел, но и промяна на ценностите, нормите, политическата култура. Тази промяна на свой ред изгражда подкрепата за институциите на пазарната икономика, като дава на политическия елит мандат да осъществи необходимите реформи.”⁷⁷

Изграждането на пазарните институции-правила и институции-организации на прехода, т.е. тези, които подкрепят създаването и развитието на пазарната икономика в преходните икономики, е един от най-съществените фактори за успеха на прехода. Те би трябвало да се създават от елитите с ясното съзнание, че нито ще бъдат временни, за да узаконят ползите от статуквото за заинтересованите икономически субекти, нито ще бъдат статични, за да възпрепятстват навлизането на „съзидателното разрушаване” в икономиката. Т.е. те трябва да са стабилни и динамично развиващи се в съгласие с тенденциите в световната икономика (но и без да игнорират наличната институционална структура), те трябва да създават условия за балансирано развитие на предприемачеството във всички отрасли на икономиката, и едновременно с това да не възпрепятстват постигането на геополитическите цели на прехода.

7. Функциониране на институциите-организации, развитие на новата частна собственост и конкурентоспособност на икономиките в преход

Наред със създаването на институциите-правила, в икономиките в преход следва да са налице определени системи, чиято основна функция е да прилагат законите и да правят така, че прилагането на

и пазара. България 1989-1998. Изд. „Софийски новини” 1999

⁷⁷Yakimova I., Bhaumik S. K., and A. Shivarov. (2002). *Bulgaria*. // Global Development Network Paper under the Global Research Project on Explaining Growth., с.39 http://www.gdnet.org/pdf/draft_country_studies/Bulgaria_revised.pdf

законите да намалява транзакционните разходи за фирмите и гражданите в дадената икономика. Особено актуални са системите за вход и изход от отраслите на икономиката (които формират административните бариери на входа и изхода), и за спазване и прилагане на закона. Тези системи (административна и съдебна) предизвикват интерес по силата на влиянието си върху разходите на икономическите агенти при осъществяване на сделки помежду си, така и на разходите на агентите при взаимодействието си с държавата. От величината на тези по своя характер транзакционни разходи (изразени във време, пари и пропуснати ползи) зависи доколко икономическите агенти биха могли да пренасочват своите ресурси към производствени и инвестиционни дейности, вместо към загуба на обществено благосъстояние по линия на общуване с администрацията. Тези системи имат своето влияние върху възникването и развитието на новата частна собственост в преходните икономики.

7.1. Влияние на административната и съдебната системи върху създаването на нова частна собственост

Ако институтите структурират множеството от възможни взаимодействия между икономическите агенти, то административните регулации (бизнес-регулациите) са конкретните правила, които действат в рамките на определен елемент на дадения институт: право, следене за спазването му, санкция за неспазването и алтернативен източник за разрешаване на спорове. Бизнес-регулациите по този начин могат да бъдат определени като съвкупност от административни, съдебни и неформални процедури, които влияят върху разходите на бизнеса, изразени във време и пари.

Наблюдаваните от Световната банка параметри на административната среда (в рамките на изследването *Doing Business in 2005*) се съсредоточават в няколко области:

1. стартиране на бизнес;
2. наемане и уволняване на работници;
3. регистрация на собствеността;
4. спазване на договорите;
5. достъп до финансиране;
6. защита на инвеститорите;
7. закриване на бизнес.

По линия на разходите, които създава, всеки от тези седем компонента на административната среда създава или отнема определени конкурентни предимства на местните компании или инвеститори, или с други думи, влияе положително или отрицателно върху техните цени, производство и продажби. „Въпреки че макроикономическата политика без съмнение е важна, съществува растящ консенсус по следния въпрос: че качеството на бизнес-регулациите е основна детерминанта на просперитета.”⁷⁸

Всеки елемент на регулативната система влияе върху формирането на т.нар. административни бариери в икономиката. Същността на административните бариери може да се определи като „препятствия, които възникват при осъществяване на предприемаческата дейност, вследствие от въведените с нормативни актове на централно и местно равнище допълнителни административни процедури и правила, изискващи възмездното им преодоляване.”⁷⁹ Дори да не изискват

⁷⁸World Bank. (2004). *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*. World Bank 2004, p.viii. На същото място се добавя: „Липсата на систематични знания пречи на полисимейкърите да оценят правната и регулаторната системи от гледна точка на полезността им за националния бизнес. Това пречи и да се определи какво да бъде реформирано.”

⁷⁹Дегтярев А.Н., Маликов П.И. (2003). *Институциональные факторы создания механизмов преодоления административных барьеров в развитии предпринимательства*. // Вестник Московского Ун-та. Сер. 6. Экономика. 2003. No 6, с. 48-49

възмездно преодоляване, те влияят върху възможностите за повишаване на конкурентоспособността на страните от ЦИЕ чрез отнемане на време от мениджърите на предприятията, което може да се измери в парична стойност. Така оцененото време може да се добави към особения вид „непроизводителни транзакционни разходи,”⁸⁰ който не е свързан с конкретна сделка, а по-скоро с правото тя да бъде осъществена. Колкото по-малко са тези бариери, толкова повече възможности ще бъдат създадени от правителствената политика за ресурсно обновяване, за повишаване на конкурентоспособността и за повишаване на капацитета за интегриране в Единния европейски пазар, което е израз на локалната глобализираност на предприятията от ЦИЕ.

Този извод се подкрепя и от редица други изследвания по различни параметри на бизнес-средата, например разрешаване на търговски спорове, което се вмести в правомощията на съдебната система или в правомощията на частни или държавни арбитражи. Във Франция процедурите за разрешаване на търговски спор са 10, докато в България и Румъния са съответно 26 и 28; в Холандия средният брой дни за разрешаване на търговски спор е 39, в Румъния е 225, а в България – 410.⁸¹ Някои от параметрите на административната и съдебните звена в системата за възникване на разходи по сделките на икономическите агенти са представени в Табл. 1 на стр. 41, като се сравняват позициите на страните в класацията на Световния икономически форум. Тази таблица представя допълнителни аргументи към горния извод, а именно, че неефективните институции и неефективното им функциониране предопределят и по-бавно догонване на развитите икономики по отношение на техните равнища на доход и развитие на местния бизнес. Страните в Табл. 1, които са в

⁸⁰Пак там, с. 50

⁸¹АМСП. (2004). *Малките и средните предприятия в България 2002–2003*. Доклад на АМСП. София 2004, с. 54, цит. по Global Competitiveness Report 2003–2004.

Таблица 1: Параметри на административната среда в избрани страни от ЦИЕ

Параметри и страни	Независимост на съдебната система	Ефективност на правната рамка	Защита на правата за собственост	Регулативни бариери	Прозрачност на изготвянето на политика	Цена на нерегламентираните плащания
Естония	19	24	25	9	42	50
Унгария	41	50	39	63	73	70
Чехия	45	68	71	69	78	61
Словения	54	46	49	60	49	43
Словакия	62	60	55	64	69	90
Латвия	66	64	50	52	71	76
Полша	72	79	78	97	101	89
Румъния	75	70	73	37	88	96
България	81	88	80	65	91	75

Източник: WEF. Global Competitiveness Report 2004–2005, p. 522–549

по-горните места на класацията на Световния икономически форум, бележат както по-високи темпове на икономически растеж, така и по-бързо наваксване на изоставането при реалния доход на човек от населението спрямо средните за Европейския съюз равнища.

Особен проблем пред икономиките в преход са и процедурите по стартирането на определен бизнес, които влияят върху създаването на новата частна собственост в икономиката и върху алокацията на ресурси от по-непроизводителни към по-високопроизводителни дейности.

7.2. Процедури по регистрация на ново предприятие и икономическа активност

Стандартните показатели за оценка на това доколко труден е достъпът до определени отрасли на икономиката са време и разходи за регистрация на бизнес, дял на разходите по регистрация в БВП/гл.н., както и брой процедури по регистрация. При анализа тук се изключ-

ват технологичните бариери на входа за някои капиталоемки отрасли като самолетостроене, например, тъй като бариерите там не са наложени непременно от определени правителствени регулации, а обективно обусловени от дадения мащаб на производството.

Анализите на регулациите на входа показват, че дори ако разходите, асоциирани с корупционни практики и отстраняване на бюрократичните забавяния се приемат за нулеви, „входът в отраслите на икономиката е изключително скъп, особено в страните извън горните 25% по доход на глава от населението.”⁸² Това може да се проследи и от Табл. 2.

Данните за България показват, че в страната има относително лесна процедура по фирмена регистрация. Въпреки това, предприемачите не оценяват положително административните бариери на входа и поставят страната на дъното на класацията на Световния икономически форум (СИФ) през 2004г. По този показател страната се нарежда едва на 102 място от 104 държави, като изпреварва единствено Македония и Мозамбик. Субективната гледна точка върху процедурите по регистрация, която се представя в докладите на СИФ и е методологична особеност на самия Доклад за глобалната конкурентоспособност, може да бъде потвърдена и от статистическите данни за нивата на влизане в икономиката и за процента на създадени работни места в новите фирми.⁸³ Докато за България делът на новите фирми в общия брой на фирмите е 8.60%, средният показател за страните в преход е 15.67%. Докато за България делът на новосъздадените работни места в новите фирми е едва 2.05%, средното ниво за страните в преход е 8.26%. Очевидно възприемането на бариерите на входа в страната се отразява и на самото развитие на фирмите по

⁸²Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., & Shleifer A. (2002). The Regulation of Entry. // *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, Feb., 2002, pp.1-37, p.26

⁸³Klapper L., Laeven L., and R. Rajan (2004). Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data. // *NBER Working Paper Series*, WP 10380. March 2004., p. 40 <http://www.nber.org/papers/w10380>

Таблица 2: Разходи по регистрация на бизнес в някои страни от ЦИЕ

Държава	Брой процедури	Продължител- ност (дни)	Разходи (в щ.д.)	Разходи (% от БВП/гл.н.)
Албания	11	62	682.99	62.5
БиХ	12	74	681.14	55.9
България	10	30	137.55	9.2
Хърватия	13	50	777.7	17.0
Чехия	10	89	266.83	5.1
Унгария	5	65	3048.52	64.7
Латвия	7	11	504.78	17.4
Литва	11	62	143.07	4.9
Полша	11	58	946.34	22.8
Румъния	9	46	604.41	36.4
Русия	19	50	119.36	6.9
Сърбия	16	71	202.43	20.2
Словакия	11	119	492.5	13.2
Словения	9	62	1332.27	13.4
Средно	11	60.64	709.99	25.0
Нова Зеландия	2	2	25.2	0.2

Източник: ФПИК/ARC Fund. Икономика на знанието. София 2004, с. 27–28,
съставена по данни на Световната банка:
<http://rru.worldbank.org/doingbusiness>

показателите дял на новосъздадените компании и дял на новосъздадените работни места в новите компании. Данните потвърждават тезата, че — за да повишава своята способност за интегриране във висококонкурентен пазар — в икономиката е необходимо да има ниски административни бариери на входа на отраслите и процедури по защита на правата за собственост, които са бързи и евтини. Изводът се подкрепя и от някои от Редовните доклади на ЕК за напредъка на България в присъединителния процес.⁸⁴

Но дали това е достатъчно, за да се повиши конкурентоспособ-

⁸⁴European Commission. (2004). *Regular Report on Bulgaria's Progress Towards Accession*. EC 2004., p. 29, p. 35 http://europe.bg/upload/docs/Regular_Report_2004_EN.pdf

Таблица 3: Параметри на административната среда в избрани страни от ЦИЕ

Държави и индикатор (2003)	България	Средно за ЮИЕ	Средно за ОИСР
Фактическо време (години)	3.8	3.2	1.8
Фактически разходи (% от стойността на активите)	18	15	7

Източник: Световна Банка. Doing Business Database: <http://rui.worldbank.org>

ността? За да влезе в някой отрасъл, предприемаческият ресурс трябва да бъде прехвърлен от друг по-непроизводителен отрасъл, или от друга фалирала фирма в същия отрасъл. С други думи, необходими са определени улеснени процедури за излизане от отраслите, за да може да се гарантира, че алокацията на ресурси ще върви в посока на най-производителните дейности.

7.3. Влияние на процедурите за излизане от отраслите върху конкурентоспособността

Процедурите за излизане от отраслите могат отново да се оценят по времето и разходите, които те отнемат на предприемачите. Колкото повече струва на едно предприятие да премине през процедура по несъстоятелност и колкото по-дълго време отнема тази процедура, толкова по-малко стимули ще има за ресурсите да бъдат преместени към по-ефективни дейности. Данните за параметрите, които се изследват на изхода от отраслите в България, в Югоизточна Европа като цяло и в ОИСР, могат да се проследят в Табл. 3.

Данните за България показват, че българските предприемачи трябва да платят два пъти и половина повече средства (като дял от стойността на активите) и да чакат два пъти повече време от техните конкуренти в развитите страни, за да пренесат определен ресурс към по-производителна дейност. Данните за Югоизточна Европа (ЮИЕ)

са подобни на тези в България. Това на практика означава, че:

1. процедурите за излизане от отраслите на икономиките в ЮИЕ не стимулират в достатъчна степен алокацията на ресурси и че
2. тези процедури са фактор за увеличаване на неравновесието между икономиките в ЮИЕ и тези в развитите страни от ОИСР, особено по отношение на използването на предприемаческия фактор за икономическо развитие.

От своя страна увеличаването на неравновесието в потенциала за използване на предприемачески ресурс (чрез липсата на стимули за по-бързата алокация на ресурси) създава допълнителни бариери пред способността за интеграция във висококонкурентния единен пазар. Това е валидно особено за пазари на стоки и услуги с висока добавена стойност или на продукти, които са създадени с помощта на технологии, изобретени през последните няколко години.

7.4. Регулации на трудовия пазар и конкурентоспособност

В самото начало на прехода в страните от ЦИЕ се наблюдават минимални нива на безработица. Заедно с напредването на реформите, обаче, е неизбежно и нарастването на нивата на безработица. В същото време, не е лесно на никоя политическа сила да обясни защо преходът ще доведе до повече безработни — в началото на преходаните политическите формации с лява, нито тези с дясна ориентация искат да поемат върху себе си тази „вина.“⁸⁵ Ето защо при по-нерешителните правителства, или при тези с по-колебаеща се подкрепа, реформите на трудовия пазар се оказват твърде тежък курс, който правителствата не поемат, поне докато наистина не се наложи. Проблемът се корени и в слабите разяснителни кампании сред работниците. „Ако те знаят, че отхвърлянето на сегашния план за

⁸⁵Yakimova I. и др. (2002), цит. съч., р. 47

съкращения би им нанесъл още повече вреди в бъдеще, те може би биха се съгласили да бъдат съкратени днес при по-добри условия от онези, при които ще бъдат съкратени утре.”⁸⁶

Друг интересен аспект на трудовия пазар са и високите административни разходи за наемане на работници — пазарът е твърде регулиран. „Очевидно е, че в една икономика от ЦИЕ, където гъвкавостта на работната заплата и на фирмите да наемат и уволняват служители са нещо непознато, регулациите на трудовия пазар стоят в основата на анализа на трудовия пазар и безработицата.”⁸⁷ Регулациите на трудовия пазар засягат и предприемаческата активност — колкото са по-високи разходите за наемане и уволняване на служители, толкова фирмите ще бъдат по-малко склонни да наемат служители, респективно да растат и да създават повече добавена стойност в икономиката. Ето как се оказва, че регулациите на трудовия пазар имат твърде пряко отношение към растежа в икономиката и към подобряването на конкурентоспособността.

Изследванията показват, че заетостта в промишлеността по време на прехода и БВП на глава от населението влизат в L-образна зависимост. Отначало доходът на глава от населението спада по-бавно, отколкото спада заетостта в индустрията, докато след определен момент нататък заетостта започва да спада с по-ниски темпове, а растежът на БВП/ч.н. ги изпреварва.⁸⁸ Това означава, че за да възстанови растежа на БВП и подобри конкурентоспособността на икономиката, правителствата в ЦИЕ следва да освободят колкото се може повече ресурс на компаниите за наемане на служители чрез облекчаване на процедурите за наемане и освобождаване на нови служители. Разбира се, това би понижило социалната сигурност в обществото, което залага конфликт на политически цели: ако правителството би же-

⁸⁶Roland, G. (2001), с.8

⁸⁷Yakimova I. и др. (2002), цит. съч., р.44

⁸⁸Вж. графиките при Raiser, M., Schaffer, M. & J. Schuchhard. (2003). Benchmarking Structural Change in Transition. // *EBRD Working Papers No. 79*. Feb. 2003, p.28

лало по-висока конкурентоспособност, то трябва да бъде готово да жертва известна социална сигурност, и обратно, ако социалната сигурност е приоритет, то повишаването на конкурентоспособността не може да има същата важност.

Още един интересен момент от трудовия пазар по време на прехода е участието на жените в търсенето и предлагането на труд. При социалистическата икономика участието на жените (във възрастовата група 40–44 г.) на трудовия пазар е много по-добре застъпено, отколкото при капиталистическите икономики. Например за България активността на жените се измерва между 78.6% и 93.3% за периода 1950–1985 г., за Унгария делът се движи между 29.0 и 84.7, за бившия СССР — между 66.8 и 96.8%; докато за западно-европейските страни делът на участието на жените е между 34.5 и 55.6 на сто за същия период. Любопитно е, че северноевропейските страни имитират тенденциите на социалистическите в това отношение, като делът им се движи между 30.9 и 71.1 на сто, докато южноевропейските страни никога не достигат до тази тенденция — делът на участието на жените при тях се движи между 22.4 и 37.1 на сто.⁸⁹ Като резултат от това, в преходния период, и особено в периода преди присъединяването, страните-кандидатки за членство в ЕС имат по-високи нива на женско предприемачество, отколкото страните от „стара Европа” в ЕС-15,⁹⁰ което от своя страна създава условия за по-високо предлагане на труд от страна на жените и респективно, за растеж на БВП чрез увеличението на трудовия производствен фактор.

За да бъде увеличен този фактор обаче, роля играе и регулативната среда. Докато параметрите на регулативната среда като цяло са подложени на постоянно развитие в посока намаляване на бариерите пред бизнеса, именно с цел да се повишава фирмената конкурентос-

⁸⁹Корнай, Я. (1996). *Социалистическата система. Политическа икономия на комунизма*. Акад.изд. „Проф. Марин Дринов”, 1996, с.202

⁹⁰European Commission. (2002). *Enterprise Policy Scoreboard 2002*.

пособност, регулирането на фирменото поведение на трудовия пазар се оказва не толкова гъвкаво. Това е така, тъй като от политическа гледна точка регулациите на трудовите пазари са може би една от най-чувствителните променливи, влияещи върху вота на избирателите, и правителствата нерядко се отказват от една или друга радикална мярка, за да спечелят доверието им. „Трудовият пазар се оказва може би най-разнообразно регулираният пазар в съвременните капиталистически икономики.”⁹¹

Все още в литературата няма единно мнение за това как регулациите на трудовия пазар влияят на конкурентоспособността. Според единия възглед, намесите на трудовия пазар непременно се свързват с извличането на изгоди за вътрешните субекти (регулаторите) и за лобистките групи. Това би донесло загуба на ефективност, тъй като трудовите пазари са затруднени да работят свободно и резултатът от това е, че конкурентоспособността се очаква да намалява. Според другия основен възглед, регулациите на трудовия пазар могат да бъдат създадени така, че да отстраняват неефективностите: например колективното трудово договаряне и профсъюзите могат да служат като инструменти за повишаване на координацията и предоставянето на информация вътре в системата на индустриалните отношения. В такъв случай те ще могат да повишат алокативната ефективност и конкурентоспособността.⁹² Според Мариана Белок,⁹³ регулациите на трудовия пазар могат да бъдат считани за един от факторите, които влияят на участието на труда в производствената функция.

Параметрите на регулациите на трудовия пазар могат да се разглеждат в следните направления: гъвкавост при наемането, условия на труд и гъвкавост при освобождаването.⁹⁴ При анализа на гъвка-

⁹¹Belloc, M. (2004). *Do labor market institutions affect international comparative advantage? An empirical investigation*. <http://www.econ-pol.unisi.it/quaderni/444.pdf>

⁹²Пак там, с. 5

⁹³Belloc, M. (2004)., цит. съч.

⁹⁴World Bank. (2005). *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*. World Bank 2005,

востта на наемането се имат предвид регулирането на временните и постоянните трудови договори; условията на труд се влияят от часовите труд, условията за отпуск и минималната работна заплата; а гъвкавостта при освобождаването се влияе от това какви могат да бъдат основанията за уволнение, какви са процедурите по уволнение, какви са обезщетенията за уволнените работници и дали конституцията гарантира сигурност на работното място. Всички тези параметри оказват влияние върху поведението на фирмите в рамките на националната икономика.

И ако регулациите на входа, на изхода и на трудовия пазар влияят върху алокацията на ресурси и през нея — върху конкурентоспособността на дадената икономика, то един друг параметър влияе върху поведението на фирмите на самите пазари, където те са създадени и където е съсредоточена основната им дейност. Това е конкурентната политика. Анализът на конкурентната политика е интересен от гледна точка на това изследване, тъй като формирането на конкурентната политика свидетелства за това дали и как институциите-организации приоритизират повишаването на конкурентоспособността за дадената икономика.

7.5. Конкурентна политика и конкурентоспособност на икономиките в ЦИЕ

Конкурентната политика е тази политика, която е насочена към това да създава или поддържа конкурентна среда на пазарите чрез установяване на определени правила и чрез следене за тяхното спазване, включително забрана за определен тип поведение на участниците (или по дефиниция, или в зависимост от съотношението на разходите и ползите).⁹⁵ Тази политика създава условия за ускоряване про-

р.25-32

⁹⁵ Авдашева С., Шаститко А. (2003). Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России. // *Вопросы Экономики*, 9/2003, с. 20

цеса на алокация на ресурси в икономиката и за развитие на отраслите от новата икономика. Тя постига целите и на индустриалната политика в частта ѝ за осигуряване на конкурентни предимства на международните пазари.⁹⁶ Вместо да определя приоритетни отрасли и на тази основа да търси повишаване на конкурентоспособността на национално равнище, ролята на държавата може да бъде да използва „съвременни системи на управление на ресурсите, позволяващи с минимални транзакционни разходи да се преразпределят средства, които да отиват за реализацията на конкретен инвестиционен проект в сектори, които правителството не е предполагало, че иска да поддържа, но гарантиращи по-висока доходност.“⁹⁷ Това твърдение се подкрепя и от редица други автори, които твърдят, че „малко роли на правителството са по-съществени за модернизирането на икономиката от гарантирането на енергично вътрешно съперничество.“⁹⁸ За разлика от намесата на държавата в други сфери, пазарите се нуждаят от правителствена намеса именно за да се насърчи конкуренцията.⁹⁹

Ролята на конкурентната политика може да бъде обобщена в две направления. На първо място тя стимулира „конкурентния профил на икономиката да се развива в противоположност на несвършените пазарни структури, към които пазарната система има естествена склонност...” и освен това чрез нея „конкурентният профил на пазарно трансформиращата се икономика се развива и в съответствие

⁹⁶Пак там, с. 23. В дадения източник подробно се разглеждат рисковете от това конкурентните предимства да се базират на предварително зададени от политическия избор приоритетни отрасли, от които да се очаква повишаване на националната конкурентоспособност.

⁹⁷Пак там, с. 29

⁹⁸Портър, М. (2004). *Конкурентното предимство на нациите*. Изд. „Класика и Стил”. София 2004, с. 788

⁹⁹Soto R., and N. Loayza. (2003). On the measurement of market-oriented reforms. // *World Bank Policy Research Working Paper No. 3371*, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSCContentServer/IW3P/IB/2004/08/31/000009486_20040831084946/Rendered/PDF/wps3371MARKET.pdf, с. 43

с изискванията за постигане на конкурентни предимства.”¹⁰⁰

В логическите рамки на този анализ се включват и други политики на държавата в институционалната сфера, с помощта на които се повишава националната конкурентоспособност. Такива политики могат да се открият в области като насърчаване на инвестициите, улесняване на достъпа до ИКТ и иновации, защита на интелектуалната собственост, мерки за улесняване на достъпа до финансиране, както и повишаване на степента, в която изискванията на бизнеса се покриват с предлагането, което образователната система осигурява.

Тези области на държавно влияние не изчерпват институционалните възможности за подкрепа на конкурентоспособността. Съществуват и редица други институционални параметри, които влияят на конкурентоспособността на една икономика в преход. Такива са например параметрите на неформалните институции, както и евроинтеграционният и глобализационният процеси. Те, заедно с изброените по-горе, и анализът на влиянието им върху конкурентоспособността на икономиките в преход, се явяват като особено привлекателно интелектуално предизвикателство за определен бъдещ изследователски проект.

8. Влияние на неформалните институции върху резултатите от икономическия преход

Обичаите, митовете, табутата, нагласите, отношението към времето (цивилизационният часовник), предразсъдъците, най-общо казано неформалните институции, влияят непряко върху икономическите резултати от прехода като цяло, но чрез влиянието им върху ежедневната дейност на старите и новите фирми в икономиката имат

¹⁰⁰Спасов, Т. (2003). Конкурентност на преходните икономики. Моделът на пълната конкуренция — условие за ефективно функционираща пазарна икономика. // Благосъстояние и икономически растеж при ефективно функционираща пазарна икономика. УИ „Стопанство”, София 2003, с. 252-253

силно изразено влияние върху резултатите от прехода. Тъй като те се променят много по-бавно, отколкото останалите норми, неформалните институции „формират част от ключа за разбирането на зависимостта от предшестващото развитие”¹⁰¹ на преходните икономики.

И тъй като неформалните институции функционират на всяко едно управленско равнище, в т.ч. при вземането на политически решения за институционални промени от субектите на икономическата политика и при вземането на микроикономически управленски решения на ниво фирма, то може да се очаква, че създаването на закони, прилагането им, саботирането на добри практики заради лични противоречия, решаването на съдебни дела и производствените връзки по веригите на добавената стойност също ще бъдат подвластни на зависимостта от предшестващото развитие и от неформалните ограничения. „По същия начин, по който в съвременните икономически практики, произвеждани от Запада, са заложени дълговековните навици на западните общества, основани на протестантската етика, римокатолическия юридизъм и индивидуалистичното човекознание, и несъзнателната съпротива на православните народи срещу приемането на западния модел произлиза неволно от различните им дълговековни навици.”¹⁰² Това твърдение се подкрепя и от български изследователи: „Капитализмът [...] има твърде много противоречия с православните норми.”¹⁰³

Нека посочим и един пример от настоящето, който илюстрира горното твърдение. Гърция е предимно православна държава, докато Ирландия е предимно католическа и протестантска държава. През 1988 година Гърция и Ирландия разполагат съответно с по

¹⁰¹North, D. (1993). The New Institutional Economics and Development, p.4

¹⁰²Янарас, Х. (2002). Църквата в контекста на пост-комунистическа Европа. // Сп. „Християнство и култура” 2/2002, с.62.

¹⁰³Кръстева, В. (2007). Отношението на православието към стопанския живот. // Сп. „Икономически алтернативи,” 6/2007, 122–134, с. 133

58.3% и 63.8% от от средния БВП на човек от населението за ЕС-15, което означава, че са приблизително на едно и също равнище на икономическо развитие. За 12 години ситуацията се променя коренно: Гърция продължава да бъде най-бедната страна от ЕС-15 с 67.3%, а Ирландия вече е надминала средния БВП за ЕС-15 и е издигнала стандарта си до 118.9%.¹⁰⁴ Почти двадесет години след 1988 г., когато са приблизително едно и също ниво на икономическо развитие, БВП на Гърция е 95% от този на ЕС-27, докато БВП на Ирландия вече е 150%, т.е. разликите в развитието на двете държави несъмнено се задълбочават.¹⁰⁵ Въпреки всички мерки на регионалната политика на ЕС и въпреки факта, че Гърция е най-големият бенефициент на средства от структурните фондове на ЕС, се оказва, че те помагат по различен начин на двете страни. Едва ли причината се корени само в неформалните институции на двете страни, но Дъглас Норт е прав да мисли, че в тях се крие ключът към загадката на икономическите резултати, обусловени от предшестващото развитие.

В институционалния контекст на българския преход неформалните институции се оказват пречка пред развитието на новата частна собственост, защото „икономическото поведение е не само инструментално, то включва в себе си и ценностния избор на актьорите... Затова и официалните държавно-правни норми се оказаха „външни” спрямо вътрешната логика на реалните социални процеси... В тази връзка вече изглежда разбираемо защо механизмът на посткомунистическия преход към пазарна икономика не съвпадна с програмите на международните организации и либералните рецепти, които оче-

¹⁰⁴Желева, С. (2003). Регионалната политика на ЕС — фактор за повишаване на благосъстоянието в Обединена Европа. // Благосъстояние и икономически растеж при ефективно функционираща пазарна икономика. Сб. доклади от научна конференция 27.11.2003. УИ „Стопанство” 2003, с. 191-192

¹⁰⁵НСИ (2009). БВП на човек от населението, фактическо индивидуално потребление на човек от населението и индекси на относителни равнища на цени в Европа. Свалена на 19.03.2009 г. от <http://www.nsi.bg/GDP/ECP.htm>

видно страдаха от илюзията за линейна еволюционност.”¹⁰⁶

Изглежда Г. Минасян е прав да твърди, че „нерядко принципите на пазарната икономика се възприемат много повече като фразеология, отколкото като имащи отношение към поведението на населението императиви. Дълбоко вкорененото разбиране, че държавата е и трябва да бъде върховна застрахователна инстанция, предизвиква реакции, които са в пълно противоречие с пазарните взаимоотношения.”¹⁰⁷

Новото пазарно поведение очевидно не може да се култивира автоматично — налице е определена инерционност, устойчивост в поведението като отражение на предишната среда, принципи, традиции, култура. Ето защо, въпреки особената необходимост от по-интензивно създаване на нова пазарна институционална структура, това става и ще става по еволюционен път.¹⁰⁸

Всеки икономически агент изгражда целите си въз основа на своите неформали. Поставени в институционалната среда на прехода, целите на агентите взаимодействат с преходните институции.¹⁰⁹ Това взаимодействие на цели и действащи структури формира преминаването на институциите-организации към новата институционална структура на пазарната икономика.

¹⁰⁶Владимиров, Ж. (1999). *Културното наследство срещу демокрацията и пазара. България 1989-1998*. Изд. „Софийски новини” 1999, с. 154-155. Малко по-надолу Ж. Владимиров добавя: „Не е възможно в едно общество, където базовата система от ориентации е взривена, хората да имат рационално поведение спрямо нормите на друга културна система, едва появила се на идеологическия хоризонт. Не просто кризата на старите ценности, а липсата на нови е тази, която води до дезорганизация на психическата цялост на индивидите, стрес и загуба на идентичност.” — пак там, с. 174-175

¹⁰⁷Минасян, Г. (1999). Десет години преход. Колко още? // Сп. „Икономическа мисъл”, 6/1999, с. 67

¹⁰⁸Спасов, Т. (2000). Икономическият преход: теоретични аспекти. // Сп. „Алтернативи”, 9-10 (33-34)/2000, с. 7

¹⁰⁹Лазаров, Р. (2003). За модернизацията на икономиката от гледна точка на интегрирането на институционалния подход в неокласическата теория // Сп. „Диалог”, 2/2003, с. 79

9. Уроците от институционалната реформа в Източна Германия

Извършването на институционални реформи не е достатъчно за успеха на прехода. За да се постигне успех, новосъздадените институции трябва да работят за развитието на пазара (т.е. за конкуренцията между съществуващия и за навлизането на новия бизнес в икономиката), защото тяхното призвание е да бъдат пазарни институции. Опитът на Източна Германия в това отношение категорично подкрепя горното твърдение. Въпреки колосалните суми, трансферирани в Източно-германската икономика след 1989 г. (средно по около 150 млрд. DM годишно), като общо за периода 1991–1997 г. те възлизат на около 1.2 трилиона DM (по онова време, възлизащи на около 600 млрд. USD), въпреки приемането на пазарните институции на ФРГ и въпреки приемането ѝ (по силата на обединението с ФРГ) в Европейския съюз, Източна Германия преживява по-дълбока трансформационна рецесия от тази в Полша, например, и достига равнището си на БВП от 1989 г. едва през 2000 г., докато Полша успява цели 5 години преди това.

Каква е причината? Ниските темпове на създаване на нова частна собственост и слабата макроикономическа политика на федералното правителство в началото на реформите в Източна Германия.¹¹⁰ Т.е. необходима е не каква да е институционална реформа, а такава, която да създаде институции, работещи за пазара. Ако това не стане в съответствие и едновременно с провеждането на либерализацията и приватизацията, последните „могат да бъдат компрометирани.”¹¹¹ Вероятно това би довело до т.нар. „системен вакуум”,¹¹² което би за-

¹¹⁰Примерът, количествените показатели и изводите са заимствани от World Bank. (2002). *Transition. The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*. World Bank 2002, p. 37–39.

¹¹¹Минасян, Г. Десет години преход. Колко още? // Сп. „Икономическа мисъл”, 6/1999, с.71

¹¹²Спасов, Т. (2002), цит. съч., с.15

бавило излизането на България и останалите страни в преход от всеобхватната икономическа и институционална промяна и влизането в режим на икономическа политика от пост-преходен тип.

Условие институционалната реформа да проработи в ЦИЕ, в останалите страни в преход и в България е да има консенсус по въпросите за институционалната реформа у субекта на нейното провеждане (в случая с България това са политическите сили). Противното означава страната да премине през „продължителен конфликт заради основните институции; политическите сили, загубили в резултат на взаимодействието на тези институции, непрекъснато ще връщат на дневен ред въпроса с институционалната система.”¹¹³

Примерът с Източна Германия по-горе предизвиква и още размисли — по-специално що се отнася до използването на опита на други държави и прехвърлянето на този опит в български условия. Използването на опита на други държави по принцип може да донесе немалко дивиденди на българската икономика, още повече ако от него се извлекат поуки и тези поуки се приложат в конкретните български условия. Но нерядко опитът на други държави може да се превърне в негативен фактор за успеха на прехода в България или най-малкото сериозно да го забави (било то заради това, че опитът в другите страни е проработил в друг исторически етап, било поради това, че механизмите на функциониране на българската икономическа система ще го отхвърлят). В примера беше показано как може един добър опит, една добра идея, да не доведе до очакваните резултати заради несъобразяването с конкретните условия в Източно-германската икономика от страна на германските икономисти.

Много често се оказва, че „чуждите експерти нямат привилегията да познават спецификата на българската икономическа ситуация”,¹¹⁴

¹¹³Пшеворски А. *Демокрацията и пазарът*. УИ „Стопанство”, С. 1994, с. 122

¹¹⁴Манов, В. (2002). Реалният живот не се подчинява на митове (или развенчаните митове на

което може да предпостави възникването на негативи за икономиката и за забавяне на прехода. Например е спорно дали механизмите на Вашингтонския консенсус¹¹⁵ са били най-удачни за икономиката на страната, или е трябвало да се съобразят с утвърдените вече институции. Или например е спорно дали уроците от успешната икономическа политика в по-напредналите страни-кандидатки за членство в ЕС могат все още да се приложат и в български условия, или поради по-различната среда в страната българската икономика се нуждае и от по-различни мерки, които досега не са били прилагани там (такава мярка например е възможността да се приложат принципите на индикативното планиране заедно с фискални стимули, с цел ускорено икономическо развитие в страната, или изкореняване на корупцията с европейски предприсъединителни фондове чрез спиране на самите фондове от източника, което не се е случвало досега в нито една страна-членка на ЕС).

Допълнителен аспект на анализа на приложимостта на дадена реформа към две различни икономики е и разгледаният подробно в трета глава проблем за диференциалното влияние на дадена институционална реформа в различните икономики. Независимо от факта, че реформата може да бъде една и съща, резултатите могат да бъдат различни и заради различните реакции на адресатите на реформата.

Каквито и институционални реформи да се приложат — било то с български или небългарски идеен произход — е по-съществено те да доведат до изпълнение на стратегическите икономически и политически цели на страната, без съмнение една от които е интеграцията

българския преход). // България в началото на XXI век — икономическа, правна и социална трансформация. Юбилейна научно-практическа конференция, В. Търново (4. април 2002), Изд. „Faber” 2002, с.33

¹¹⁵По-подробно принципите на Вашингтонския консенсус са представени при Динков, Д. (2002). Преговорите за присъединяване на България към Европейския съюз като фактор за преструктурирането на националната икономика. // Икономическа и институционална промяна при прехода към реално функционираща пазарна икономика. Научна конференция (30.11.-1.12.2001). УИ „Стопанство”, С. 2002, с. 521

на националните пазарни и политически институции с тези на Европейския съюз. Успехът на институционалната реформа в крайна сметка зависи от това дали българските формални и неформални институции ще могат да се впишат в европейските.

10. Изводи

Структурните и институционалните промени в икономиките от ЦИЕ и бившите съветски републики образуват сърцевината на икономическия преход, защото чрез тях се постига „комплексно-технологично, икономическо и секторно реструктуриране на икономиката” и се създават „ефективни модели и механизми за формиране и провеждане на макроикономически политики,”¹¹⁶ което предполага, че икономическият преход в тези икономики е завършен успешно. За да бъдат осъществени, икономиката се нуждае от либерализация и приватизация, които се считат за „първото поколение” от структурни реформи. Създаването на нов частен сектор и съпътстващите го нови права на собственост, присъщи на пазарната икономика, също са от особена важност за успешен край на икономическия преход. Правата на собственост „лежат в основата на договорните отношения, без които е немислима ефективната работа на пазара.”¹¹⁷ Спазването на договорните отношения в пазарната икономика предполага възникването и ефективното функциониране на редица институции-правила, институции-организации и неформални ограничения пред икономическите субекти. В зависимост от това как са структурирани, те могат да оказват положително или отрицателно въздействие върху резултатите от дейността на местните икономически агенти, и

¹¹⁶Спасов, Т. (2002). *Глобалната промяна и икономическата трансформация*. // Макроикономика и политика. Научен симпозиум за 70-годишния юбилей на проф. Стоядин Савов. УИ „Стопанство”, С. 2002, с. 56

¹¹⁷Марков, М. (2008). *Права на собственост — европейски измерения*. УИ „Стопанство”, С. 2008, с. 5.

да приближат или да отдалечат успеха на структурните и институционални промени в икономиката от преходен тип.

За да могат да бъдат считани за успешно завършени, структурните и институционалните промени от преходен тип следва да бъдат подложени на емпирична проверка, която да установи дали действително смяната на собствеността в икономиките в преход и създаването на нова частна собственост са довели икономиката до по-висока конкурентност както в локален, така и в глобален аспект. Тази проверка не може да бъде осъществена без използване на данни на ниво фирми — там, където реално се вземат решенията за реструктуриране, за увеличаване на производството и продажбите, за наемане на нови служители и за осъществяване на нови инвестиции в дълготрайни материални активи. Чрез използване на фирмени данни се постига необходимата конкретизация на макроикономическите критерии за успешен край на икономическия преход и се въвеждат по същество микроикономически критерии, които дават по-ясна представа дали е постигнато необходимото равнище на реструктуриране на икономиката. Изпълнението на количествените и качествените микроикономически критерии за успешен край на прехода вече дава основание да се смята, че структурните и институционални преобразования от преходен тип са постигнали своите цели.

Тези микроикономически критерии са два: липса на статистически значима разлика между показателите за развитие на фирмите с различен тип собственост и произход в преходните икономики, което означава, че местните фирми са в устойчива конкурентна среда на вътрешния пазар, и локална глобализация на местните фирми, което означава, че местните фирми се конкурират успешно не само на местните, но и на международните пазари. Чрез методите, заложи в дисертационното изследване, е възможно да се провери дали тези два критерия са изпълнени за икономиките от ЦИЕ и бившите съветски републики. Втора глава от дисертационното изследване

представя подробно описание на тези методи, както и резултатите от прилагането им върху над 8000 фирми от преходните икономики, вкл. България. Чрез това се постига проверка на първата основна хипотеза, заложена в увода на дисертацията.

Втора глава: Сравнителен анализ на фирменото развитие в икономиките в преход за периода 1996–2004 г.

Докато в първа глава беше разгледано най-общо какво е влиянието на определени елементи от структурната и институционалната реформа в преходните икономики върху икономическия растеж и развитие, то в следващите две глави ще се навлезе в конкретните проблеми на приватизацията и на институционалната реформа. По-конкретно, **в тази глава ще бъдат изследвани какви са разликите в развитието на фирмите с различен произход по време на прехода и по-специално, в периода 1996–2004 г.**

Най-общо, според своя произход фирмите по време на прехода могат да бъдат разделени на частни и държавни, като в рамките на частните фирми могат да бъдат диференцирани и определени подтипове, които ще бъдат представени по-късно. Съществуват множество аргументи за причините частните фирми да постигат по-добри резултати от държавните и по-специално: да произвеждат повече, да наемат повече работници и да изнасят повече на международните пазари. Има и изследвания обаче, които показват, че поради различните си функции държавните фирми биха могли да наемат повече работници и поради това да се представят по-добре от частните. Аргументите и в двете посоки не са нови за литературата. Дебатът по този въпрос стартира с известния начален успех на централното планиране преди годините на Втората световна война (ВСВ). Влиятелна статия в посока на извеждане на предимствата на централното планиране е тази на Фред Тейлър (1929),¹¹⁸ където се твърди, че социалистическата икономика може да бъде поне толкова ефективна, колкото и капиталистическата, тъй като правителството разполага

¹¹⁸Taylor, F. (1929). The Guidance of Production in a Socialist State. // *American Economic Review*, 19(1): 1–8

с още една променлива, която може да контролира в икономиката – началното разпределение на ресурси, докато капиталистическата икономика не разполага с тази променлива, или поне няма механизмите на контрол върху нея. Морис Доб (1933) отива една крачка по-далеч, като твърди, че ако правителството в социалистическата икономика би могло да разпределя и потреблението, а не само производствените фактори, то в социалистическата икономика не биха съществували неефективности.¹¹⁹

Началният успех както в по отношение на икономическия ръст, така и в по отношение на проникването на идеите на централното планиране сред западните икономисти не успява да наклони преобладаващото мнение в литературата към извеждане на определени трайни теоретични предимства на социалистическото разпределение на ресурси пред това в западните икономики. Например, статиите на Фридрих Август фон Хайек от края на 30-те и средата на 40-те години на XX в. са пример за критиката по отношение на невъзможността социалистическото планиране да преодолее огромните информационни нужди, за да разпределя ефективно ресурси.¹²⁰ Тази невъзможност действително се проявява и води до загуба на предимствата, които централизираното планиране има в началото на своето прилагане (напр. по-висок растеж).

Проблемите, които страните от ЦИЕ и бившия СССР срещат след ВСВ наклонят преобладаващите мнения в основното течение на западната литература към извода, че частните фирми, пред които стои задачата да максимизират своята печалба, имат повече мотиви да разпределят ресурси ефективно. Именно заради това частните фирми се считат за тези, които имат способността да постигат по-високи

¹¹⁹Dobb, M. (1933). Economic Theory and the Problems of a Socialist Economy. // *The Economic Journal*, Dec.: 588–598

¹²⁰Вж. напр. книгата *Колективистичното икономическо планиране* от 1935 г. под редакцията на Ф.А. фон Хайек: Hayek, F. A. (ed.). (1935). *Collectivist Economic Planning*, Routledge, London, 1935

резултати от държавните по отношение на растеж на продажби, заетост, износ, инвестиции и други показатели за фирмено развитие. Тази идея е всеобхватно развита както в теоретичната, така и в емпиричната литература след ВСВ. Дебатът по този въпрос обаче не стихва и в края на 90-те години на миналия и в началото на нашия век.

Тази глава от дисертацията се вписва в този дебат. Тя използва съвременни емпирични методи, за да изследва голяма база от фирмени данни от ЦИЕ, които включват гореописаните показатели за фирмено развитие. Използвайки тази база данни, настоящото изследване има за цел да потвърди или да постави под съмнение някои общоприети сваявания в литературата за икономиките в преход, както и да отговори на някои все още недобре проучени въпроси. Главната изследователска цел, която настоящата глава си поставя, е да провери дали доминацията на частните фирми, която е документирана в множество емпирични изследвания, продължава да е налице за икономиките в преход в късния етап на прехода между 2002–2004 г. Това е важен въпрос за емпиричната литература, тъй като ако не бъде открита разлика в развитието на частните и държавните фирми в началото на XXI век, то тогава действително края на прехода приближава (World Bank, 2002) и критерият за локална глобализация на местните фирми, независимо от начина, по който за възникнали, би бил близо до своето изпълнение. Обаче ако настоящото изследване покаже, че двете форми на собственост имат статистически значими разлики в поведението и в постигнатите резултати, то тогава може да се заключи, че предстоят още предизвикателства пред икономическата политика в ЦИЕ, които са типични за икономиките в преход. С други думи, преходът все още не е приключил. Преди да се премине към фактическото изследване на разликите в резултатите на частните и държавните фирми в късния етап на прехода (1996–2004 г.), следва да се отговори на въпроса как теоретичната и

емпирична литература подхожда към основния въпрос за разликите в развитието на частните и държавните фирми.

1. Преглед на литературата

Точно преди половин век Бенджамин Уорд¹²¹ извежда причините за това частните фирми да постигат по-високи резултати от фирмите, които се управляват от собствените си работници (labor-managed firms) и кои са условията, при които двата типа фирми се представят еднакво добре. За да изведе тези причини, Б. Уорд съставя икономически модел, в който средствата за производство са национализирани, но държавата не управлява национализираните фирми. По-скоро работниците са онези, които отговарят за това да ценообразуват на конкурентните национални пазари. Заключение от модела на Б. Уорд е, че в дългосрочен период равновесието за фирмата, управлявана от работници в централизираната икономика наподобява равновесието за частната фирма, която максимизира своята печалба от децентрализираната икономика по това, че продукцията, постигната при условието за нулева печалба и за двете фирми е едно и също. Ако приемем допускането, че фирмата, управлявана от работниците при социализма е представителна за цялата социалистическа икономика, а фирмата, която максимизира печалбата, е представителна за капиталистическата икономика, то заключението на Бенджамин Уорд означава, че в социалистическата икономика биха могли да се достигнат производствените резултати от пазарната икономика. Това означава, че при тези допускания между частните и държавните фирми не би имало разлика по отношение на производствените резултати.

Но Б. Уорд сравнява тези два типа фирми, единият от които е

¹²¹Ward, B. (1958). The Firm in Illyria: Market Syndicalism. // *The American Economic Review*, 48 (4): 566–589

по-характерен за условията в бивша Югославия по време и след периода на управление на Сталин, отколкото до фирмите в останалите социалистически страни по това време. Това ограничава валидността на неговите заключения до много по-либералния тип икономика, съществуващ в бивша Югославия, който не може да бъде представителен за типа икономика, който в действителност съществува по онова време в Източния блок.

За да допълни резултатите на Б. Уорд с по-реалистични предположения за поведението на фирмата в условията на социализъм, Евсей Домар¹²² анализира модел на социалистическата фирма, която има за цел да максимизира дивидентите за своите работници. Задачата, която Е. Домар си поставя, е да изследва какви са разликите в продукцията на социалистическата фирма и фирмата от децентрализираната пазарна икономика. Първоначално Домар демонстрира, че в отсъствието на ограничения в наемането на работници и при свободно ценообразуване, равновесните продукция и заетост на двата типа фирми биха могли да бъдат идентични. Обаче при условие, че съществуват ограничения при наемането и освобождаването на работници и че цената на капитала или продуктовата цена се променят, то тогава изпъкват и различията при равновесните продукции на двете фирми. Тогава двете фирми реагират на тези промени по различен начин, което води до две различни равновесни положения за социалистическата (държавната) и за капиталистическата (частната) фирма. При положение, че в модела съществуват ограничения върху предлагането на труд, социалистическата фирма ще наема по-малко работници (трудов ресурс) от капиталистическата фирма. При положение, обаче, че в модела се въведе свръх-предлагане на труд, тогава социалистическата фирма ще наема повече работници от капиталистическата, което е в съгласие с наблюдаваните при

¹²²Domar, E. (1966). The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative. // *The American Economic Review*, 56 (4): 734–757

социалистическите икономики свръх-заетост и липса на официална безработица.

Въпреки че е по-близък до реалността на икономиките в ЦИЕ, моделът на Е. Домар за разликите в продукцията и наемането на труд между двата типа фирми все още не включва типичната характеристика за всяка централно планирана икономика: административното разпределение на материални ресурси и продукцията в сферата на индустриалното производство. През 1969 г. Ричард Портес¹²³ запълва тази празнина в литературата.

Горните източници следват предложения от Оскар Ланге¹²⁴ подход към проблема за разликите между социалистическата и капиталистическата фирма, която предполага съвместимост между пазарната икономика и социализма, като съчетава най-доброто от двете системи. Статията на Р. Портес обаче предлага идеята, че административното разпределение на ресурси не би могло да съществува заедно с коренно различната среда, в която цените се образуват на конкурентен принцип, а икономическите решения са децентрализирани. Р. Портес предполага среда, в която заместимостта между стоките нараства, а последното е неминуем ефект от технологичния прогрес. В тази среда той доказва, че социалистическата фирма, която има за задача да максимизира своята продукция, а не печалбата, довежда социалистическото планиране до нарастващо пилеене на ресурси. Това, от своя страна, довежда до невъзможността социалистическата икономика, в която съществува централизирано разпределение на ресурсите, да доведе до алокативна ефективност.

Тази идея изгражда мост между теоретичния дебат за относителните предимства на пазарната икономика пред социалистическа-

¹²³Portes, R.D. (1969). The Enterprise Under Central Planning. *The Review of Economic Studies*, 36 (2): 197-212

¹²⁴Lange, O. (1936). On the Economic Theory of Socialism: Part One. // *The Review of Economic Studies*, 4 (1): 53-71; и Lange, O. (1937). On the Economic Theory of Socialism: Part Two. // *The Review of Economic Studies*, 4 (2): 123-142

та икономика и по-съвременния дебат от преходния период, в който двата типа фирми се конкурират на децентрализирани пазари. Крайната цел на този по-съвременен и по същество емпиричен дебат е да отговори на следния въпрос: постигат ли частните фирми през преходния период по-добри резултати от държавните? Най-подходящият начин за отговор на този въпрос е чрез използване на емпирични методи, които бяха представени в първата глава. Литературата, която прилага тези методи, е представена по-долу.

В емпиричната литература се изтъкват множество причини за това защо частните фирми се представят по-добре от държавните в периода на преход. Например, Юрий Перевалов, Илья Гимадий и Владимир Добродей¹²⁵ обобщавават някои от източниците. На първо място, според Карл Шапиро и Робърт Уилиг¹²⁶ държавните предприятия не са създадени, за да извличат печалба от дейността си, а за да преследват социално-ориентирани цели и поведение, което води до по-слаби резултати от тези на частните фирми по отношение на печалба и приходи от продажби. Андрей Шлайфер¹²⁷ подкрепя това твърдение. В допълнение, обобщават Ю. Перевалов, И. Гимади и В. Добродей, държавните предприятия са подложени на политически намеси в работата си, което води до това, че те наемат повече служители, отколкото е тяхното равновесно ниво. Този аргумент е развит по-подробно от Андрей Шлайфер и Робърт Вишни.¹²⁸ Нещо повече: според Джон Викърс и Джордж Яроу,¹²⁹ частните фирми се предс-

¹²⁵Perevalov Y., Gimadii I., and Dobrodey V. (2000). Does Privatisation Improve Performance of Industrial Enterprises? Empirical Evidence from Russia. // *Post-Communist Economies*, 12 (3): 337–363

¹²⁶Shapiro C., and Willig R.D. (1990). Economic Rationales for the Scope of Privatization. In: Suleiman, Ezra N. and John Waterbury, eds. *The Political Economy of Public Sector Reform and Privatization*. Boulder and London: Westview Press, 1990: 55–87

¹²⁷Shleifer, A. (1998). State versus Private Ownership. // *The Journal of Economic Perspectives*, 12 (4): 133–150

¹²⁸Shleifer A., and Vishny R. (1994). Politicians and Firms. // *The Quarterly Journal of Economics*, 109 (4): 995–1025

¹²⁹Vickers J., and Yarrow G. (1988). *Privatization: An Economic Analysis*. // MIT Press Series

тавят по-добре от държавните, защото мениджърите в държавните предприятия не са осигурени с подходящата мотивация за постигане на по-високи резултати. Според Жан-Жак Лафонт и Жан Тиrol¹³⁰ този аргумент е достоверен на теория, а Фредерик Варжински¹³¹ намира неговото емпирично потвърждение, като използва данни от Украйна. Допълнителен аргумент в полза на частните фирми представлява и фактът, че пазарната среда създава мотивация за по-добри резултати и за ефективно разпределение на ресурсите при частните предприятия, според Джоузеф Кьонинг.¹³² На последно място, според Янош Корнай,¹³³ държавните предприятия са по-неефективни заради техните меки бюджетни ограничения.

Емпиричната литература в края на 90-те години на миналия век и в началото на новия век тества тези първоначални за прехода теории с помощта на по-задълбочени методи. Например, Евжен Коченда и Ян Швейнар¹³⁴ използват голяма извадка от чешки фирми, за да демонстрират, че частната собственост се асоциира с по-добри резултати при много от показателите за развитие на фирмата, но не и при продажбите. Същото изследване потвърждава, че държавните предприятия имат по-ясно изразени социални функции по време на преходния период и увеличават своите трудови разходи чрез наемане

on the Regulation of Economic Activity, no. 18. Cambridge, MA and London: MIT Press, 1988

¹³⁰Laffont J.-J., and Tirole J. (1991). Privatization and Incentives. // *Journal of Law, Economics, & Organization*, 7 (Special Issue: Papers from the Conference on the New Science of Organization, January 1991): 84-105

¹³¹Warzynski F. (2003). Managerial change, competition, and privatization in Ukraine. // *Journal of Comparative Economics*, 31: 297-314

¹³²Konings, J. (1997). Competition and firm performance in transition economies: evidence from firm level surveys in Slovenia, Hungary and Romania. // *Center for Economic Policy Research Discussion Paper no. 1770*. CEPR, London

¹³³Kornai, J. (1986). The Soft Budget Constraint. // *Kyklos*, Blackwell Publishing, 39(1): 3-30; и Kornai, J. (1992). The Postsocialist Transition and the State: Reflections in the Light of Hungarian Fiscal Problems. // *American Economic Review*, 82(2): 1-21

¹³⁴Kocenda E., and Svejnar, J. (2002). The Effects of Ownership Forms and Concentration on Firm Performance after Large-Scale Privatization. // *William Davidson Working Paper No. 471*. <https://www.bus.umich.edu/KresgeLibrary/Collections/Workingpapers/wdi/wp471.pdf>

на повече работници или изплащане на по-високи възнаграждения. В свързано с предходното изследване, Ян Ханусек, Евжен Коченда и Ян Швейнар¹³⁵ откриват, че чрез своето право на златна акция в определени фирми държавата е способна да се намесва в решенията за наемането на работници, които фирмата взема. Като резултат от това се оформя тенденцията държавните фирми да наемат значително повече работници, отколкото частните фирми, в които държавата не разполага със златна акция. Тези емпирични резултати, заедно с теоретичните аргументи по-горе, обясняват донякъде защо държавните фирми изпреварват частните при наемаето на работници. Теориите се потвърждават и при новото изследване на Уилям Мегинсън и Натали Сътър,¹³⁶ което открива статистически значима зависимост между процеса на приватизация и вземането на решения за наемането на работници и служители от дадената фирма.

Едно от най-подробните изследвания върху приватизационните програми по света, върху техните причини и върху резултатите, които те постигат, е направено от Уилям Мегинсън и Джефри Нетер.¹³⁷ Това изследване включва също така и обобщение на емпиричните дебати относно това дали частната собственост изпреварва държавната в своите резултати за периода 1989–2001 г. Основното заключение от обобщението на тези емпирични резултати в статията е, че печалбите на държавните предприятия са значително по-ниски от тези на частните,¹³⁸ както и че „значителната държавна собственост [...] за-

¹³⁵Hanousek J., Kocenda E., and Svejnar, J. (2004). Ownership, Control and Corporate Performance After Large-Scale Privatization. // *William Davidson Working Paper* Number 652. Извлечен на 20 март, 2008 от <http://hdl.handle.net/2027.42/40038>

¹³⁶Meggison W., and Sutter, N. (2006). Privatization in Developing Countries. // *Corporate Governance: An International Review*, 14 (4): 234–265

¹³⁷Meggison W., and Netter J. (2001). From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization. // *Journal of Economic Literature*, 39 (2): 321–389

¹³⁸Вж. напр. Boardman A., and Vining A. (1989). Ownership and Performance in Competitive Environments: A Comparison of the Performance of Private, Mixed, and State-Owned Enterprises. // *Journal of Law and Economics*, 32 (1): 1–33, цит. по Meggison and Netter (2001); Majumdar, S. (1996). Assessing Comparative Efficiency of the State-Owned, Mixed, and Private Sectors in

бавя развитието на финансовата система и ограничава темповете на икономически растеж.”¹³⁹

От подробното изследване на литературата, направено от У. Меггинсън и Дж. Нетер, за целите на настоящата работа произтичат няколко важни извода: 1) частните фирми изпреварват държавните по своите печалби; 2) фирмените резултати се подобряват след приватизацията, но позитивният ефект постепенно отслабва с течение на времето,¹⁴⁰ което е в контраст с Ю. Перевалов и др., които откриват, че няма статистически значимо подобрене на резултатите на предприятията след приватизацията в Русия и още, че ефектът не се изменя с течение на времето; 3) влиянието на приватизацията върху заетостта е противоречиво; 4) има малко сведения за това, че държавата успява да наложи твърди бюджетни ограничения на фирмите, които остават държавни след началото на реформите. Тези заключения са важни за настоящия анализ, тъй като използвайки данните, описани по-долу, може да се провери дали те са все още валидни в началото на новия век.

Подробното описание на целите и задачите беше направено в увода на дисертацията, а методите бяха описани в първа глава. Преди да се премине към конкретния емпиричен модел за изследване на тези задачи, нека накратко да припомним целите и методите на тази глава:

- Основната задача ще бъде да се изследва дали доминацията на частната собственост върху държаваната по отношение на рас-

Indian Industry. // *Public Choice*, 96: 1–24, цит. по Megginson and Netter (2001); и Dewenter K., and Malatesta P. (2001). State-Owned and Privately Owned Firms: An Empirical Analysis of Profitability, Leverage, and Labor Intensity. // *The American Economic Review*, 91 (1): 320–334, цит. по Megginson and Netter (2001)

¹³⁹La Porta R., Lopez-de-Silanes F., and Shleifer A. (2000). Investor protection and corporate valuation. // *NBER Working Paper No. 7403*, Cambridge, MA., цит. по Megginson and Netter (2001)

¹⁴⁰Lizal L., Singer M., and Svejnar J. (2000). Enterprise Break-ups and Performance During the Transition from Plan to Market. // *The Review of Economics and Statistics*, 83 (1): 92–99

тежа на продажбите е все още налице в страните от ЦИЕ и останалите страни в преход в по-късните етапи на икономическия преход, и по-специално, в периода 2002–2004 г.

- Втората задача ще бъде да се отговори на въпроса дали частните фирми създават по-висок растеж на заетостта и на инвестициите от държавните фирми през същия период в страните в преход, и има ли разлика в поведението на приватизираните фирми от останалите в това отношение.
- Третата задача ще бъде да се отговори на въпроса дали съществува определена статистически значима разлика в поведението на частните и държавните фирми по отношение на тяхната експортна активност.
- Основният метод за изследване на дадените проблеми е линейно-регресионният емпиричен метод, в който типовете собственост са приети за обяснителни променливи за растежа на дадената зависима променлива в страните в преход през дадения период (растеж на продажбите, на заетостта, на дълготрайните материални активи (ДМА) и на износа).

Гореописаният метод се нуждае от допълнително по-подробно описание с цел разкриване на неговите аналитични възможности. Това описание се дава в частта, която следва.

2. Емпиричен модел

За да може да се отговори прецизно на въпроса дали съществува статистически значима разлика между фирмите с дадена структура на собственост по отношение на растежа на продажбите, износа, натрупването на капитал и растежа на заетостта, трябва да се използват линейните регресионни емпирични методи, които са стандартни за съвременния приложен икономически анализ. В настоящата

глава се използва метода на най-малките квадрати (ordinary least squares, OLS). При този метод, за зависима променлива се използват растежа на продажбите, на износа, на ДМА и на заетостта, докато за обяснителни променливи се използват наблюдаемите фирмени характеристики, като начин на възникване (или форма на собственост), брой конкуренти, ценова надбавка върху средните разходи, или друга мярка за пазарното влияние на фирмата, като например еластичността на търсенето от цената.

Използването на горните обяснителни променливи се налага по няколко причини. На първо място, икономическата теория постулира, че броят на конкурентите, ценовата надбавка, както и еластичността на търсенето са важни за поведението на фирмата от гл. т. на възможността ѝ да генерира положителна икономическа печалба. Печалбата от своя страна обаче, се влияе от това как се изменят продажбите вследствие на пазарното влияние на фирмата, което означава, че горните променливи влияят на продажбите на фирмата и следва да бъдат отчетени като фактори за изменението на продажбите. На второ място, икономическата теория твърди, че посредством генерираните приходи и печалби, фирмата променя и своето факторно търсене. Затова променливите, прихващащи пазарното влияние на фирмата са не само фактори за промяна на продажбите, но и фактори за промяна на заетостта и ДМА. На трето място, фирмите, които извършват експортна дейност, също са подложени на пазарното влияние на своите конкуренти. Затова техният износ се влияе от същите фактори, от които се влияят и продажбите на фирмите, които не изнасят своята продукция и тези фактори следва да бъдат отчетени. На последно място, литературата, която беше разгледана по-горе, недвусмислено твърди, че факторът собственост също може да влияе върху изменението на продажбите, износа, заетостта и ДМА. Тогава се налага при оценката на изменението на продажбите в ЦИЕ да бъдат включени и фирмите на собственост. Последното

означава, че настоящото изследване е способно да изведе факторите, които променят поведението и резултатите на фирмено равнище в ЦИЕ за изследвания период и да отговори на въпроса доколко съществени са те за изменението на фирмените резултати.

За основната емпирична задача, поставена пред настоящата глава от изследването, в която се измерва ефекта на различните видове произход и собственост върху по-нататъшното развитие на фирмата, се използва следното основно емпирично уравнение, оценено по метода на най-малките квадрати (ordinary least squares, или OLS):

$$\Delta \log(PERF)_{ijkt} = \beta_0 + \beta_1 OWN_{ijkt} + \beta_2 IND_{jt} + \beta_3 C_{kt} + \varepsilon_{ijkt},$$

където i , j , k , t обозначават съответно дадената фирма, отрасъл, държава и моментно сечение от данни (2002–2004 г.). Показателят $PERF_{ijkt}$ е всеки един четирите показателя за развитие на фирмата: растеж на продажбите, на износ, на ДМА и на заетостта. Логаритмуването на тези показатели се налага, за да бъде измерено по-прецизно *процентното* изменение на дадения показател, вместо да се търси влиянието на произхода на фирмата върху единицата мярка за изменение на продажбите, заетостта и т.н.¹⁴¹ Индикаторът OWN_{ijkt} разделя базата от данни на шест категории собственост, обяснени по-горе (от които 5 частни и една държавна). Индикаторът IND_{jt} показва към кой отрасъл принадлежи фирмата, а C_{kt} , също както и предишните две променливи, е дъми променлива (dummy variable), обозначаваща в коя държава е съсредоточена основната дейност на фирмата. Ненаблюдаемите фирмени характеристики, ко-

¹⁴¹ Логаритмуването е линейно преобразуване, което не променя съотношението на показателите между отделните фирми по никакъв начин, като същевременно добавя интерпретационна стойност в линейните регресионни модели. Така например $\frac{d \log X}{d \log Y} = \frac{\frac{1}{X} dX}{\frac{1}{Y} dY} = \frac{dX}{dY} \frac{Y}{X}$, което всъщност представлява еластичността на една променлива спрямо изменението на друга. Т.е. логаритмуването има и това предимство, че включването на дадени променливи след логаритмуването им в оценяваното уравнение дава възможност да бъдат измерени еластичности, което носи по-висока информативност, вместо оценката на елементарната зависимост между единица изменение на даден фактор и единица изменение на дадения резултат. — б.а.

ито биха могли да имат влияние върху дадения показател за фирмено развитие, се означават с ε_{ijkt} .

Под фирмени резултати (или показатели за развитие на фирмите)¹⁴² се има предвид изменението на всяка от зависимите променливи: продажби, износ, ДМА и заетост. Всеки един показател за развитие се поставя в зависимост от гореописаните наблюдаеми фактори за промяна на фирменото поведение. Като следваща стъпка от анализа, зависимостта на показателя за развитие от факторите, изменящи поведението на фирмата, се оценява посредством софтуер за оценка на взаимозависимостта на две или повече икономически променливи. Използваният в настоящото изследване софтуер е вероятно най-популярният и най-богатият на възможности в момента на пазара — STATA 10 MP — като за настоящото изследване се ползва и последната версия на програмата.

Но колкото и добра и съвременна да е дадена програма, тя борави само с наблюдаемите променливи. При всяко изследване определени променливи остават необхванати, но те също влияят на поведението на фирмата, например, наличните държавни помощи за подпомагане на МСП в дадената държава и това колко е голям самият пазар, на който дадената фирма оперира, какви кредитни възможности имат потребителите на продуктите на фирмата и много други фактори, които влияят на нейното поведение, но по обективни причини не могат да залегнат в едно единствено изследване на резултатите на фирмите от икономиките в преход. Тъй като тези характеристики влияят на резултатите, но не са включени в изследването, те са част от грешката ε_{ijkt} , включена в основното емпирично уравнение. Същевременно, може да се твърди, че тези ненаблюдаеми фирмени характеристики, които са част от грешката в модела, са корелирани в рамките на дадена държава. Затова при оценката на основния емпиричен модел, представен на стр. 73, се използва клъстеризиране на

¹⁴²В литературата може да се срещне и термина „представяне“ (от англ. performance)

стандартните грешки по държави. Клъстеризирането на стандартните грешки е традиционен компонент от методологията на линейния регресионен анализ в последните 5–10 години, чрез който се коригира определена част влиянието на ненаблюдаемите фирмени характеристики.

3. Използвани данни

Данните, които се използват в тази глава, са от изследванията на бизнес средата и резултатите на предприятията от страните в преход, вкл. страните от ЦИЕ. Официалното име на базата данни е EBRD-World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) data. Базата данни включва данни за развитието на малки, средни и големи фирми от почти всички страни в преход между 1996–2004 година, вкл. Турция. Досега са публикувани резултати от три такива изследвания на бизнес средата: BEEPS 1999, BEEPS 2002 и BEEPS 2005, които обхващат изменението на фирмените показатели съответно за следните периоди: 1996–1998, 1999–2001 и 2002–2004 г. През 2009 г. се очаква да бъде публикуван още един кръг от данни, обхващащи периода 2005–2008 г.

Тези бази данни са, по информация на автора, най-широкообхватните, публично достъпни данни с анонимна индивидуална фирмена информация (оттук нататък наричани фирмени данни)¹⁴³, които включват множество показатели за фирмено развитие от хиляди фирми от 27 икономики в преход. Извадката варира между различните изследвания, като за последното публикувано изследване броят на фирмите достига ок. 9000. Данните от BEEPS съдържат не само фирмените продажби, но и следните показатели, които варират според формата на собственост: износ, недвижими активи (ДМА,

¹⁴³ Данните могат да бъдат получени по електронен път напълно безплатно и легално от следния интернет адрес: <http://go.worldbank.org/Y4YAMUYFS0>

fixed assets), заетост, усвояване на производствения капацитет, реинвестирана печалба, ценови надбавки, брой конкуренти, а също така и собствената преценка на мениджъра за ценовата еластичност на основния продукт на фирмата. Четирите основни показателя за развитие на фирмите, които ще бъдат основа за настоящия анализ, са: растеж на продажбите, на износа, на ДМА, и на заетостта. За всеки един от тези показатели фигурират данни както за текущото състояние на показателя, така и за изменението му през периода на изследване на фирмата.

Още едно предимство на тази база данни е, че тя съдържа информация за големината на фирмата, така че потенциално биха могли да се открият разликите във фирменото развитие не само въз основа на техния произход или форма на собственост, но и въз основа на техния размер (според броя заети или стойността на активите). Имайки предвид, че политиката по отношение на предприятията в ЕС се насочва предимно около малките и средни предприятия, евентуалното откриване на разлики в резултатите на фирмите според техния размер би имало известен принос към икономическата политика към малките и средни предприятия. Тази задача обаче ще бъде разгледана в следващата глава, тъй като тя е достатъчно обемна за изпълнение сама по себе си.

Следващо предимство на BEEPS данните е, че те съдържат информация за отрасъла, в който фирмата функционира. Включените фирми извършват основната си дейност в следните отрасли:

1. производство;
2. минна промишленост;
3. строителство;
4. транспорт, складиране и комуникации;
5. търговия на едро и дребно и ремонтна дейност;

6. бизнес услуги и търговия с недвижимо имущество;
7. хотели и ресторанти;
8. и други, които групират фирмите от останалите отрасли.

По този начин настоящото изследване разполага с богата информация на фирмено равнище за собствеността на фирмата и за нейните показатели за развитие за 27 страни в преход (към които поради наличие на данни е причислена и Турция), разпределени в седем отрасли, някои от които имат важен принос за брутната добавена стойност в съответните държави, напр. секторите на услугите и на производството. Тази база от данни, както и нейният по-малък *панелен*¹⁴⁴ компонент от ок. 1500 фирми могат да отговорят на изследователските цели, които настоящото изложение си поставя.

Данните, с които настоящото изследване борава, са представени и обобщени в таблиците към тази глава. Те дават обобщаващи статистически данни за основните показатели в два разреза: по държави и по форми на произход. Например, Таблица 12 на с. 201 представя изменението на продажбите в ЦИЕ за периода 2002–2004 по държави, а Таблица 16 на с. 205 представя изменението на продажбите за същия период по форми на произход на фирмите. Останалите таблици са еднотипни с таблици 12 и 16, с тази разлика, че се отнасят за различни показатели за фирмено развитие, а именно: растеж на износа, ДМА и заетостта.

Това, което прави впечатление от Таблица 12 е, че страните от т.нар. Вишеградска четворка са едни от страните с най-слаби резултати по отношение на нарастването на средните стойности на продажбите за периода 2002–2004 г. Следват ги страните от Западните Балкани, Кавказ и Турция. България попада заедно със Сърбия и

¹⁴⁴Панелен компонент по същество е извадка от фирми, за които има данни не само в един, но в няколко последователни периода. Нарича се още и динамичен ред от данни. – б.а.

Черна гора в група, която изостава от повечето бивши Съветски републики по растеж на продажбите.

Макар и тези данни да очертават определени разлики в развитието на държавите от ЦИЕ за посочения период и вероятно дават индикации за това, че страните, които в началото на реформите изостават, в посочения период набират скорост и наваксват изоставането си, това сравнение не дава отговор на основния изследователски въпрос, поставен пред настоящата глава: какви са разликите в изменението на продажбите при фирмите с различен тип произход? При този анализ географското разграничение по държави следва да отстъпи пред разграничението на фирмите според техния произход.

Ако обърнем внимание на Таблица 16 на с. 205, прави впечатление фактът, че средните стойности на подобрение на продажбите за държавните фирми и фирмите с чуждестранно участие е коренно различна. Държавните фирми имат близо два пъти по-слаб растеж на продажбите от частните фирми с чуждестранно участие. Разликите в нарастването на продажбите между изконно частните, приватизираните фирми и подразделенията на бившите държавни предприятия са по-слабо проявени. Вероятно това ще се прояви в резултатите от регресионния анализ по такъв начин, че разликите между последните три вида форми на произход да бъдат статистически незначителни. По-конкретно, държавните фирми увеличават продажбите си с 9.64 на сто, фирмите с чуждестранно участие увеличават продажбите си с 17.38 на сто, докато изконно частните, приватизираните и частните подразделения на бившите държавни предприятия — съответно с 12.4, 13.42 и 14.38 на сто.

Таблицы 13 и 17, дадени съответно на с. 202 и с. 205, представят изменението на резултатите от експортната активност на фирмите в страните в преход за периода 2002–2004 г., или по-точно изменението на стойността на изнесената продукция. Медианата за всички страни е 0 и средните стойности са значително по-ниски от тези при про-

дажбите заради факта, че фирмите, които изнасят, са подмножество на тези, които продават на вътрешния пазар, а има и такива, които работят само за износ, но те са малцинство. В резултат на това средните стойности на растежа на износа за всяка страна на по-ниски от тези на експортния растеж, защото включват също така и фирмите с нарастване на експорта 0, т.е. и тези фирми, които не участват в международна търговия. Отново прави впечатление фактът, че държавните фирми изостават значително от частните с чуждестранно участие. По отношение на експорта, обаче, разликата в резултатите на държавните и изконно частните фирми е незначителна. Този факт формира определени очаквания за това регресионният анализ да потвърди липсата на статистически значима разлика между държавните и изконно частните фирми по този показател.

Таблицы 14, 18, 15 и 19, дадени съответно на с. 203, 206, 204 и 206, представят изменението на факторите на производство в ЦИЕ за периода 2002–2004 г. Това са изменението на дълготрайните материални активи (ДМА) по държави (Табл. 14) и по форми на собственост или произход (Табл. 18), които могат да се считат за добро приближение на фактора капитал; както и изменението на заетостта по държави (Табл. 15) и по форми на собственост (Табл. 19), което всъщност представлява изменението на фактора труд. Както може да се проследи от Табл. 14, коментарите, които бяха изказани по отношение на изменението на продажбите по държави, са валидни и за изменението на капитала, или на ДМА. Ако се приеме допускането, че фирмите използват Коб–Дъглас производствена функция, то тогава този факт се обяснява лесно: корелацията между използвания капитал и продукцията е висока, а същото важи и за корелацията между продажбите и продукцията. В емпиричната литература продажбите и продукцията всъщност се използват взаимозаменяемо, особено при положение, че липсват данни за единия от двата показателя, както е в настоящия случай с данните от BEEPS.

Когато се обърне внимание на анализа на изменението на ДМА по форми на собственост, се забелязва следната тенденция: има ясно изразена разлика между фирмите, които са създадени *de novo* от частни субекти, независимо от това дали са с или без чуждестранно участие, и държавните фирми. По-конкретно, изконно частните фирми и онези, създадени с чуждестранно участие, изпреварват значително приватизираните фирми, държавните фирми и частните подразделения на бивши държавни фирми. Това говори за значително изоставане на фирмите, които някога са имали нещо общо с държавата като мажоритарен акционер или собственик, по отношение на инвестициите и придобиването на нов капитал. Вероятно това потвърждава известната в литературата и изказана по-горе теза, че държавните предприятия продължават да имат различни цели от частните предприятия, създадени на зелено, и в периода на преход. Ако това е така, тогава може ли да се твърди, че държавните предприятия в периода на преход изпълняват повече социални функции от частните, проявени, например, чрез увеличение на заетостта? Таблица 19 дава частичен отговор на този въпрос.

Таблица 19 представя изменението на заетостта по форми на собственост за периода 2002–2004 г. Както по отношение на ДМА в Табл. 18, така и по отношение на заетостта в Табл. 19, частните фирми, създадени на зелено и частните фирми, създадени с чуждестранно участие, значително изпреварват всички останали фирми и по показателя за изменение на заетостта. Прави впечатление също така, че приватизираните предприятия не се различават значително от държавните.

Данните свидетелстват за това, че или държавните фирми не изпълняват социалните функции, които някои автори им приписват през периода на преход, или че тези социални функции придобиват форми, които не могат да бъдат прихванати от BEEPS данните. Ако фигурираха например данни за увеличението на разходите за труд по

форми на собственост, то би могло да се изследва дали държавните предприятия заместват наемането на нови работници с увеличаване на възнагражденията на вече наетите работници. По този начин би могло да се отговори напълно на въпроса защо държавните предприятия не наемат повече работници от частните в периода на преход, както може да се очаква, ако приемем предположението, че изпълняват социалните ангажименти, които им се приписват.

Данните тук не потвърждават наличието (или по-точно, изпълнението) на социални функции, от държавните предприятия. Това твърдение обаче може да бъде и заблуждаващо. Това е така, защото при липсата на регресионен анализ е лесно да се твърди, че след като растежът на заетостта при държавните предприятия е само 6.28 на сто, докато при частните той е над 30 на сто (вж. табл. 19), именно държавата, а не частният бизнес е този икономически агент, натоварен с *най-малко* социални функции.

Описанието на данните дотук има един сериозен недостатък — макар и да дава определена представа за това какви са разликите в резултатите между отделните типове фирми според техния произход, то не проследява как се изменят тези разлики с течение на времето. За да може да се изведат тези разлики, трябва да се анализират по-широк кръг от данни. Този анализ се прави отново с помощта на данните от изследванията на бизнес-средата и резултатите на предприятията от икономиките в преход (данните BEEPS), но към данните от 2005 г., които проследяват изменението на фирмените показатели в периода 2002–2004 г., се прибавят и тези от другите две BEEPS изследвания — тези, направени през 1999 и 2002 г., които проследяват съответно изменението на показателите за развитие между 1996–1998 и 1999–2001 г.

Включването на тези две допълнителни бази данни в анализа има няколко важни предимства. На първо място, се разширява периода на настоящия анализ от 2002–2004 г. до 1996–2004 г. Това дава

възможност за сравнения между показателите на отделните групи предприятия не само в един отделен момент от времето, както досега, а в три отделни времеви периода. На второ място, включването на по-широк кръг данни дава възможност да се проследи какво е развитието на дадения тип фирми с течение на времето. По този начин се осигурява сравнимост на развитието на предприятията от икономиките в преход както между отделните типове предприятия към даден период, така и за отделен тип предприятие в рамките на един значителен по времетраене отрязък от периода на преход.

Обединението на тези три отделни бази данни, сравнението между които има горните предимства, за съжаление не е лишено и от недостатъци. На първо място, макар и един и същи типове предприятия, в рамките на всеки отделен тип са включени различни индивидуални фирми. Това не дава възможност за действително разкриване на възможностите на динамичния, панелен, емпиричен анализ. На второ място, периодът от време, обхванат от горните данни, не включва данните между 2005–2008 г. Включването на тези данни би било възможно само при положение, че Световната банка и Европейската банка за възстановяване и развитие завършат изследването на новия кръг от BEEPS изследването (BEEPS 2009) преди края на м. април 2009 г., когато беше завършен настоящият труд.

Независимо от недостатъците си, обединението на показателите за фирмено развитие от тези три бази данни предоставя възможност за някои изводи по същество относно развитието на фирмите в икономиките в преход. Таблица 4 представя изменение на продажбите и износа на фирмите в икономиките в преход за периода 1996–2002 г.

Общо за икономиките в преход продажбите нарастват с около 12–15 процентни пункта в рамките на един 3-годишен период. За периода 1996–98 г. най-голямо е нарастването на продажбите при смесените фирми с чуждестранно участие, докато най-слабо е увеличението на продажбите при приватизираните фирми, при държавните пред-

приятия и при частните фирми, създадени като подразделения на държавни фирми — съответно с около 10.3, 10.6 и 9.5 процентни пункта за дадения период, като разликите помежду им не могат да се окачествят като значителни. За периода 1999–2001 г. разликите между отделните типове фирми започват да избледняват, но все пак отново личи, че изконно частните фирми, както и държавните фирми, изостават от останалите типове фирми по отношение на растежа на продажбите. През третия изследван период държавните предприятия изостават от останалите, докато изконно частните фирми доближават останалите фирми по растеж на продажбите. Това може да се тълкува като развиване на определени конкурентни предимства от страна на изконно частните фирми спрямо техните конкуренти от частния сектор, но и същевременно загуба на конкурентни предимства от страна на държавните фирми.

Продажбите се изменят и в рамките на всеки отделен тип фирма за трите изследвани периода. По-конкретно, най-успешният период на приватизираните предприятия в икономиките в преход е 1999–2001 г., докато след това ръстът на техните продажби се забавя. За сметка на това, изконно частните фирми са сред лидерите по ръст на продажбите в началото на периода, но в началото на новия век ръстът на техните продажби в икономиките в преход се забавя. Прави впечатление също така, че смесените фирми с чуждестранно участие, сред които се включват също така и изцяло чуждестранните фирми на местна територия, отбелязват най-висок ръст на продажбите и в трите периода (като се изключи разнородната по своя произход група на „други“ фирми от частния сектор, сравнението с която няма икономически смисъл). Това показва наличието на устойчиви конкурентни предимства на изцяло чуждестранните фирми и тези, изградени с чуждестранни капитали с местно участие, пред останалите частни и държавни фирми в страните от ЦИЕ и останалите страни в преход.

Таблица 4: Изменение на показателите за развитие на фирмите в икономиките в преход: продажби и износ, 1996–2004 г., %

Произход	Продажби			Износ		
	1996–98	1999–01	2002–04	1996–98	1999–01	2002–04
Приватизирани	10.32	13.79	13.42	4.18	3.35	7.50
Исконно частни	17.52	11.05	12.40	4.07	1.73	3.46
Частни подразделения на бивши държавни	9.49	15.14	14.38	1.77	3.19	5.91
Смесени с чуждестранно участие	26.56	14.55	17.38	3.85	4.87	8.91
Държавни	10.59	11.73	9.64	3.71	2.15	3.18
Други	20.25	23.97	11.79	.08	2.47	8.64
Общо	14.96	11.90	12.45	3.90	2.21	4.22

Източник: Бази данни BEEPS, издания от 1999, 2002 и 2005 г.; по изчисления на автора

Подобни анализи — както от сравнителен тип между отделните типове фирми към определен период във времето, така и за отделен тип предприятия с течение на времето — могат да се направят по отношение не само на продажбите, но и на всички показатели за развитие на фирмите от страните в преход. Считаме обаче, че таблиците (Табл. 4 и 5 на стр. 84 и 85) са достатъчно информативни сами по себе си и не се нуждаят от допълнително „преразказване.” Обобщените таблици, които могат да бъдат още по-интересни за анализ, са тези с обобщените резултати от линейно-регресионния анализ, които се анализират в параграфа, който следва.

Затова описанието на данните изчерпва своите възможности до тук и като логично продължение на този дескриптивен анализ се явява по-прецизният, количествен, анализ на разликите в растежа на продажбите, износа, ДМА и затостта, който се извършва с помощта на линейни регресионни методи.

С цел по-добро разбиране на горната дискусия, в Приложението на стр. 199 е представен графичен материал, илюстриращ разпреде-

Таблица 5: Изменение на показателите за развитие на фирмите в икономиките в преход: ДМА и заетост, 1996–2004 г., %

Произход	ДМА			Заетост		
	1996–98	1999–01	2002–04	1996–98	1999–01	2002–04
Приватизирани	11.42	10.38	7.91	-0.63	3.55	7.45
Исконно частни	16.38	13.88	12.62	9.41	26.96	30.56
Частни подразделения на бивши държавни	6.45	10.26	7.00	0.15	5.21	1.32
Смесени с чуждестранно участие	18.33	13.80	12.35	9.47	21.97	26.25
Държавни	9.46	8.84	5.29	-0.34	1.09	6.28
Други	17.85	22.86	15.10	0.22	31.44	39.00
Общо	14.06	12.66	11.26	5.36	19.24	24.78

Източник: Бази данни BEEPS, издания от 1999, 2002 и 2005 г.; по изчисления на автора

лението на изменението на продажбите, ДМА и заетостта по форми на собственост за изследвания период. Както от таблиците, така и от графиките обаче не може да бъде открита определена значима разлика в развитието на фирмите според тяхната форма на собственост. Нито горните таблици, нито графиките и фигурите в приложенията не отговарят на въпроса *колко точно е разликата в показателите за фирмено развитие според техния произход и значима ли е тя?* За да може да се проследи тази разлика, се използва линеен регресионен анализ, резултатите от който са представени по-долу.

4. Емпирични резултати

Резултатите от линейния регресионен анализ са представени в таблица 20 на с. 207, която, заедно със следващите обобщаващи таблици, е и централна за тази част от дисертационното изследване. По отношение на всяка една от четирите зависими променливи, се използват две подобни едно на друго оценъчни уравнения. Първото е директна

оценка на основния емпиричен модел за тази глава, даден от уравнение 1 на с. 73 и използва единствено формите на собственост като основни обяснителни променливи. Резултатите са представени в колони (1), (3), (5) и (7). Второто уравнение също оценява уравнение 1, но го допълва с определени фирмени характеристики, които подобряват обяснителната възможност на емпиричния модел. Тези фирмени характеристики са две: процентната надбавка на цената върху разходите на единица продукция (the mark-up, P/AC), и изменението на броя на конкурентите между 2002 и 2004 година.

В данните, които се използват тук, съществува информация и за собствената оценка на мениджърите на фирмите от извадката за тяхната собствена оценка относно ценовата еластичност на техния основен продукт. Считаме, обаче, че съществува определена корелация между еластичността и ценовата надбавка, която произтича от стандартните микроикономически модели за фирмено поведение. Тази корелация би изкривила резултатите, ако еластичността бъде включена в уравнението. Същевременно, ако се използват стандартни за микроикономиката предположения, ефектът на еластичността върху растежа на продажбите може да бъде идентифициран, имайки информация за ефекта на надбавката. Затова еластичността се изключва от уравнението. Резултатите от оценката на обогатеното уравнение, което включва допълнителните променливи, са представени в колоните с четен брой в Табл. 20 на с. 207.

Всеки един от четирите модела в таблицата представя какво е влиянието на отделните типове собственост върху променливите, с които се измерват фирмените резултати: процентното изменение на продажбите, на износа, на ДМА и на заетостта, за периода 2002–2004 г. в ЦИЕ. При оценката на всеки един модел изконно частните предприятия се изпускат нарочно, за да може резултатите на останалите фирми да бъдат директно сравнявани с техните резултати. По-точно, коефициентите пред различните форми на собственост следва да бъ-

дат интерпретирани именно като сравнителни, а не като абсолютни показатели, като базата за сравнение е развитието на изконно частната фирма. Така например, от данните в първия ред на таблицата може да се заключи, че растежът на продажбите на приватизирани фирми е с около 0.92–1.13 процентни пункта по-малко, отколкото растежът на изконно частните фирми (вж. колони (1) и (2)).

Редът, обозначен с $R - sq.$, отразява възможността на независимите (по допускане) променливи в дясната страна на регресионното уравнение (напр. формите на собственост) да обяснят изменението на зависимата променлива в лявата страна на уравнението. Т.е. ако се вземе за пример процентното изменение на продажбите в колона (2), $R - sq.$ показва, че типът собственост и фирмените характеристики обясняват около 6% от изменението на продажбите за посочения период. Трудно е да се отговори на въпроса много или малко е това, но от обяснителната способност на уравнението личи, че дори да могат да се намерят определени типове собственост, които са значими за изменението на продажбите и останалите показатели за развитие на фирмите в преходните икономики, това, което е по-значимо от типа собственост, остава извън ползрението на моделите, използвани тук. Това може да означава също така и още нещо: че вероятно разликите в собствеността на фирмите не е водещият фактор при анализа на изменението на резултатите на фирмите в ЦИЕ и в останалите преходни икономики за изследвания период. Това, обаче, не обезсмисля настоящата работа, тъй като настоящите резултати показват някои интересни тенденции, които досега не са публикувани за страните в преход като цяло. Тези резултати се представят за всяка една зависима променлива поотделно в колоните на таблицата. Тъй като изменението на всяка една зависима променлива се ръководи от определен теоретичен и емпиричен модел, в който са включени определен набор от обяснителни променливи, то на всяка колона от таблицата съответства такъв модел и термините „модел”

и „колона“ ще бъдат използвани като взаимозаменяеми.

В модела, оценяващ изменението на продажбите в зависимост от типа произход на фирмата, се забелязва, че единствените фирми, които изостават значително от изконно частните, са държавните. Държавните фирми изостават средно с 4.42 процентни пункта от изконно частните фирми по този показател. Резултатите не се променят значително и ако се включат някои наблюдаеми фирмени характеристики в модела като ценовата надбавка и броя на конкурентите. В рамките на частния сектор обаче няма статистически значими разлики в изменението на продажбите по форми на собственост, макар и смесените предприятия с чуждестранно участие да изпреварват средно с около 2–3 процентни пункта изконно частните и с между 3–7 процентни пункта останалите предприятия от сектора. Интерпретацията на константата, както във всеки един от следващите модели, е, че съществува определена обща тенденция за нарастване на продажбите в ЦИЕ, която в повечето случаи е статистически значима. Така например, общата тенденция е продажбите в страните в преход да растат между 24.19 и 37.43 процента за трите години от 2002 до 2004, а изменението на ДМА да е около 12.5–14 процента.

От оценките в таблицата личи, че приватизацията има негативно влияние върху продажбите на фирмите. Растежът на продажбите на приватизираните фирми е с около 0.9–1.1 процентни пункта по-слаб, отколкото на изконно частните (*de novo*) фирми. В същото време обаче не може да се твърди, че това влияние на приватизацията е статистически значимо. Вярно е, че коефициентите пред приватизираните фирми са отрицателни, което донякъде потвърждава негативното влияние на приватизацията, но е вярно също така, че липсва необходимата статистическа значимост на тези коефициенти. Последното означава, че макар и коефициентите на влияние да са отрицателни, **няма достатъчно статистически основания да се твърди, че приватизацията е оказала негативно влияние**

върху растежа на продажбите на фирмите в ЦИЕ за периода 2002–2004 г. Все пак, причините за отрицателните знаци на влияние вероятно могат да се търсят в значителният спад на ДМА и на заетостта за приватизираните предприятия (вж. модели (5)–(8)), които според микроикономическа теория са фактори за растежа на производството, респ. на продажбите на фирмите. Растежът на ДМА при приватизираните фирми е около 6 процентни пункта по-слаб, отколкото на изконно частните фирми, а растежът на заетостта е с около 28 процентни пункта по-слаб. Последните коефициенти са статистически значими, което означава, че действително има разлика в поведението на приватизираните и изконно частните фирми по отношение на наемането на производствени фактори като труд и капитал.

За сметка на това обаче, приватизираните предприятия се представят значително по-добре от изконно частните по отношение на износа, както и от останалите типове фирми. Ако се обърне внимание на колони (3) и (4) в таблица 20, се вижда, че растежът на износа при приватизираните фирми е с ок. 3.3–4.5 на сто по-висок, отколкото този на фирмите *de novo*. Тези коефициенти не са нови за литературата, преобладаващото мнение в която е, че приватизацията се отразява благоприятно на цялостното развитие на фирмите в страните в преход, вкл. на износа, с изключение на фирмите в бившия Съветски съюз. Резултатите от настоящата работа обаче до голяма степен противоречат на установените резултати, особено по отношение на заетостта и на ДМА. Възможните обяснения са няколко.

На първо място, нека за момент допуснем съществуването на ИИИ в BEEPS извадката. Тогава има само два начина за тълкуване на положителните коефициенти пред износа за приватизираните предприятия:

1. предприятията, които са били приватизирани, са били експорт-

но-ориентирани още преди да се вземе решение за тяхната приватизация и това ги е направило по-привлекателни фирми за приватизиране. Това на практика означава, че дори и **преди** самата приватизация те са изнасяли повече от останалите фирми, или че самата приватизация не е оказала съществено влияние върху начина, по който те оперират;

2. след като са били приватизирани, новите собственици са насочили фирмата към износ. Това означава, че приватизацията е оказала съществено положително влияние за растежа на износа на фирмата.

Макар и пред двата „примера“ да има положителни коефициенти на влияние, то в първия случай има ИИИ, докато във втория положителното влияние на приватизацията е налице и не е корелирано с ненаблюдаемите фирмени характеристики. Липсата на корелация между ненаблюдаемите фирмени характеристики и обяснителните променливи е важна за възприемането на достоверността на резултатите от регресията, защото именно отчитането на ИИИ диктува дали резултатите от оценката на приватизационните процеси е достоверна. Същевременно, това отчитане на ИИИ е изключително сложна изследователска процедура и именно затова е оставено за по-късен етап на този изследователски проект, когато и BEEPS данните включат по-богат набор от фирмени показатели и повече фирми, които са проследени както преди, така и след приватизационния процес.¹⁴⁵

¹⁴⁵За сложността на тази процедура свидетелства факта, че едва преди около 2 години в едно от най-престижните научни списания беше публикувана статия, изследваща влиянието на приватизацията, заедно с отчитане на ИИИ. При това тази статия засяга приватизационните процеси само в четири държави от ЦИЕ: Унгария, Румъния, Украйна и Русия. Вж. статията на Дейвид Браун, Джон Ърл и Алмош Телегди: Brown D., Earle J., and Telegdy Á. (2006). The productivity effects of privatization: Longitudinal estimates from Hungary, Romania, Russia and Ukraine. // Journal of Political Economy, 114(1): 61–99. Затова авторът счита, че поставянето на изследователска задача, в която се отчита ИИИ за целия регион на ЦИЕ е непосилна задача на този етап, предвид оскъдността на данните, с които се разполага.

Засега резултатите показват, че приватизираните предприятия изнасят с от 3.3 до 4.5 процентни пункта повече от останалите. Това може да бъде изтълкувано *погрешно* като положително влияние на приватизацията върху резултатите на фирмено равнище. Погрешното тълкуване би дошло от факта, че без оценка на ИИИ изследователят не би могъл да изследва истинските причини за това приватизираните фирми да изнасят повече от останалите.

На второ място, следва да се отчете и аргумента, че приватизираните фирми биха искали да се освободят от излишната работна сила, която заварват в новозакупеното предприятие. Именно този мотив би имал значение при силно негативния коефициент на *относителното* изменение на заетостта за приватизираните предприятия. Освен това, към повечето приватизационни договори в ЦИЕ съществуват клаузи за приватизационни ангажименти, свързани с инвестиции и (понякога) запазване на заетостта за определен период.

На последно място, може да се твърди, че отрицателният коефициент пред ДМА вероятно се свързва с новите машини и съоръжения, които приватизираните предприятия закупуват на цена по-ниска от старите заради техническия прогрес, или пък на ускорената амортизация и излизане от употреба на излишни активи от гл. т. на новите дейности на фирмата след приватизацията.

Също така интересно при износа е, че държавните предприятия не се представят по-слабо от изконно частните. Макар и да се наблюдават отрицателни коефициенти като стойност, което означава, че държавните предприятия все пак увеличават износа си по-малко от изконно частните и от останалите фирми от частния сектор, разликата е статистически значима единствено по отношение на приватизираните фирми. Т.е. държавните предприятия изнасят значително по-малко само от приватизираните.

Константата при оценката на износа също е трудно да бъде определена като статистически значима, което означава, че е твърде

вероятно за фирмите в BEEPS извадката да не съществува определена ясно изразена тенденция в експортната активност. Такава обща тенденция обаче съществува както при ДМА, така и при заетостта. В зависимост от модела, тенденцията е за около 12.5–14.2% покачване на стойността на ДМА и между 36.4–37.7% покачване на заетостта. Най-вероятно това се дължи на приноса на изконно частните фирми и на джойнт-венчърите.

Ако се обърне внимание на коефициентите пред различните типове фирмен произход в уравнения (5)–(8), не може да не прави впечатление фактът, че приватизираните и държавните фирми, както и частните фирми, образувани след раздяла с държавната фирма-майка, се представят значително по-слабо от изконно частните и от джойнт-венчърите както по отношение на нарастването на ДМА, така и по отношение на нарастването на заетостта в ЦИЕ. Това означава, че макар и да има обща тенденция за нарастване на капитала и труда, това нарастване в ЦИЕ се поддържа предимно от два типа предприятия от частния сектор: изконно частните, т.нар. фирми *de novo*, и съвместните фирми с чуждестранно участие. Това означава, че ако има ръст на производството и продажбите в ЦИЕ, то той се дължи на тези два типа предприятия. Може да се твърди също така, че тези предприятия изпълняват и критерия за локална глобализация, тъй като почти не може да се открие разлика между техните показатели за развитие: изконно частните фирми и смесените фирми с чуждестранно участие са тези фирми, които си приличат най-много, поне що се отнася до постигнатите резултати. Останалите фирми изостават от тези два типа фирми по почти всички показатели, което показва, че те не са локално глобализирани. Всичко това потвърждава и тезата, че преходът в ЦИЕ и в останалите държави в преход не може да се счита за завършен.

Както и при обобщеното представяне на данните за страните в преход, така и тук, при анализа на резултатите от прилагането на

линейно-регресионните методи, досега се пренебрегваше изменението на тези резултати във времето. Следващото изложение поправя този недостатък на досегашния анализ, като към изследвания по-горе период от 2002–2004 г. добавя и периодите преди това, за които има публикувани данни: 1996–1998 и 1999–2001 г. Долните Таблици 6 и 7 представят един сравнителен анализ на развитието на фирмите в икономиките в преход според тяхната структура на собственост, като изследват отново показателите продажби, износ, ДМА и заетост. Разликата с предишните заключения е тази, че тук се представят резултатите не само от един период, но от няколко последователни периода, което съдържа по-богати възможности за определени научни заключения.

Какво показват регресионните анализи по метода на НМК? На първо място, що се отнася до изменението на продажбите с течение на времето, може да се наблюдава известно намаляване на разликите между отделните типове собственост. Така например в периода 1996–1998 г. единствените фирми, които отбелязват ръст, подобен на съвместните фирми с чуждестранно участие, са изконно частните фирми. За разлика от тях, за посочения период всички останали групи фирми изостават значително, като за държавните изоставането е 6.93 процентни пункта, за приватизираните предприятия изоставането е 7.20 процентни пункта. Това изоставане също така е и статистически значимо на нива 5%, което дава основание да се смята, че действително може да се приеме за вярна тезата, че за периода 1996–98 г. единствените типове предприятия, които са конкурентоспособни на международните пазари, са джойнт-венчърите и изконно частните фирми. Макар и с течение на времето тези разлики да намаляват, за което свидетелства липсата на статистическа значимост на параметрите на оценка пред различните типове собственост, през 2002–04 г. отново изпъкват разликите между държавните фирми и всички останали, като изоставането на държавните фирми от нарас-

Таблица 6: Сравнителен анализ на развитието на фирмите в икономиките в преход според тяхната структура на собственост: продажби и износ, 1996–2004 г., %

Произход	ΔПродажби, %			ΔИзнос, %		
	1996–98	1999–01	2002–04	1996–98	1999–01	2002–04
Приватизирани	-7.20** (2.65)	2.73 (3.73)	-0.92 (1.24)	0.11 (1.09)	1.61** (0.71)	3.29*** (0.85)
Изконно частни	-	-	-	-	-	-
Частни подразделения на бивши държавни	-8.03* (4.04)	4.09 (4.88)	-1.72 (4.00)	-2.29* (1.22)	1.45 (1.25)	1.77 (2.68)
Смесени с чуждестранно участие	9.03 (6.90)	3.50 (2.80)	3.17 (2.66)	-0.21 (2.49)	3.13*** (0.95)	4.23* (2.37)
Държавни	-6.93** (2.58)	0.67 (3.34)	-4.42** (1.52)	-0.35 (.95)	0.41 0.39	-0.31 (1.14)
Други	2.73 (3.65)	12.91 (8.16)	-2.60 (3.06)	-3.98*** (1.26)	0.73 (2.01)	2.57 (7.55)
Конст.	17.52*** (2.11)	11.05*** (3.71)	24.19*** (11.20)	4.07* (0.63)	1.73*** (0.18)	-0.45 (2.24)
R-sq. (%)	1.21	0.17	5.27	0.24	0.66	2.12
N	2013	5209	8806	2013	5209	8920

Източник: Бази данни BEEPS, издания от 1999, 2002 и 2005 г.; по изчисления на автора

тването на продажбите на изконно частните фирми е 4.42 процентни пункта, което е статистически значимо на ниво 5%. Това може да послужи като аргумент на тезата, че каквито и положителни промени да са настъпили в дейността на държавните предприятия през периода 1999–2001, които да са били насочени към подобряване на конкурентоспособността им, те не са дали съществен резултат, поне не и до началото на 2005 г.

На второ място, ако се разгледа изменението на износа за периода 1996–2004 г., ще се открият по-съществени разлики, отколкото при анализа на продажбите. По-конкретно, разлики във фирмените

резултати има не само в първия изследван период, който е и най-приблизения към началото на прехода (следователно тези разлики са очаквани), но и във всички останали периоди. Така например, през втория период — 1999–2001 г. — могат да се открият статистически значими разлики в експортното поведение между изконно частните фирми и приватизираните фирми, както и между изконно частните фирми и смесените фирми с чуждестранно участие. Това говори както за динамични промени в конкурентите предимства между отделните компании от икономиките в преход, така и за липсата на единна реакция на отделните типове фирми спрямо измененията в окръжаващата ги трансформационна среда. От данните и линейните регресии личи, че фирмите с чуждестранно участие и приватизираните фирми са онези, които поддържат своите конкурентни предимства, когато веднъж са създадени. Нещо повече, тези конкурентни предимства са устойчиви спрямо всички останали предприятия, а не само спрямо държавните или изконно частните. Това предполага разлики в самата организационна и управленска структура на отделните типове фирми, както и в по-широко дефинираната ефективност на производството и управлението, която не дава възможност да се заключи, че към началото на 2005 г. икономическият преход в страните от ЦИЕ, както и в останалите изследвани страни в преход, не може да се счете за завършен.

Сравнителният анализ на резултатите от фирменото развитие в периода 1996–2004 г. може да бъде продължен и с поглед върху развитието на поведението на различните типове фирми по отношение на факторното търсене. Таблица 7 на с. 96 дава отговор на въпроса дали се откриват съществени разлики в това поведение между отделните типове фирми за страните в преход. Накратко, разликите в поведението на отделните типове фирми на факторните пазари е много по-ясно очертано, отколкото на продуктовете пазари.

По-конкретно, ако се обърне внимание на изменението на ДМА,

Таблица 7: Сравнителен анализ на развитието на фирмите в икономиките в преход според тяхната структура на собственост: ДМА и заетост, 1996–2004 г., %

Произход	Δ ДМА, %			Δ Заетост, %		
	1996–98	1999–01	2002–04	1996–98	1999–01	2002–04
Приватизирани	-4.96** (1.87)	-3.49*** (1.03)	-5.83*** (1.09)	-10.05*** (1.31)	-23.40*** (3.14)	-27.91*** (3.32)
Изконно частни	-	-	-	-	-	-
Частни подразделения на бивши държавни	-9.92*** (3.46)	-3.62 (2.39)	-7.77*** (2.10)	-9.26*** (1.45)	-21.74*** (5.23)	-34.64*** (6.22)
Смесени с чуждестранно участие	1.94 (3.29)	-0.07 (1.51)	-1.70 (2.43)	0.06 (2.58)	-4.98 (4.91)	-2.92 (5.84)
Държавни	-6.92*** (2.14)	-5.03*** (1.05)	-8.13*** (1.26)	-9.76*** (1.44)	-25.86*** (4.61)	-26.53*** (3.30)
Други	1.47 (6.11)	8.97** (4.36)	-0.07 (3.50)	-9.18*** (2.06)	4.48 (15.71)	5.92 (13.45)
Конст.	16.38*** (1.50)	13.88*** (1.06)	12.67*** (4.32)	9.41*** (.92)	26.96*** (3.53)	36.40** (14.98)
R-sq. (%)	1.35	0.87	4.56	7.34	3.48	3.18
N	2013	5209	8805	2013	5209	9125

Източник: Бази данни BEEPS, издания от 1999, 2002 и 2005 г.; по изчисления на автора

може да се заключи, че единствено изконно частните фирми и фирмите с чуждестранно участие имат сравнително сходни темпове на нарастване на търсенето на капитал през изследвания период и между тяхното търсене на капитал липсват статистически значими разлики за целия изследван период между 1996 и 2004 г. Нещо повече, разликите в резултатите на изконно частните и фирмите с чуждестранно участие спрямо всички останали фирми са устойчиви и в повечето случаи са статистически значими или на ниво 1%, или на ниво 5%. Например, ръстът на инвестициите при приватизираните предприятия в икономиките в преход е с около 3.5 до 5.8 процентни

пункта по-слаб, отколкото при изконно частните фирми и съвместните фирми с чуждестранно участие; ръстът при държавните фирми е с около 5 до 8.1 процентни пункта по-слаб, а ръстът при частните фирми, които някога са били подразделения на държавните фирми, е с около 3.6 до 9.9 пункта по-слаб. Ако се приеме, че инвестициите в ДМА са предпоставка за технологично обновление на икономиката и за налагането на принципите на локалната глобализация на местна територия, то от сравнителния анализ на поведението на фирмите от преходните икономики по отношение на инвестициите в ДМА **може да се заключи, че носителите на глобализирането на преходните икономики са именно частните фирми, създадени „на зелено,” както и чуждестранните фирми на местна територия,** създадени с или без местно участие. Това е така, тъй като тези два типа фирми имат най-значителен ръст на инвестициите в ДМА и между тяхното поведение спрямо този производствен фактор не може да се открие статистически значима разлика.

Дали такава разлика се открива в поведението на тези фирми спрямо другия основен производствен фактор — труда (заетостта)? При заетостта разликите в поведението на отделните типове фирми са още по-ясно очертани. Отново липсва статистически значима разлика в наемането на труд от страна на изконно частните фирми и съвместните фирми с чуждестранно участие, но за сметка на това разликите между тези два типа фирми и останалите са устойчиви, значителни и нарастващи като стойност между отделните периоди, и не на последно място, статистически значими. Така например, приватизираните предприятия изостават с около 10 процентни пункта от изконно частните фирми в началото на периода (1996-1998), докато последващото изоставане е с около 28 пункта; частните подразделения на държавните фирми изостават в началото с около 9 пункта, но към края на 2004 г. вече изостават с около 34 пункта. Подобни твърдения са валидни и за държавните фирми. Тези значителни

изоставания на държавните фирми и на останалите фирми, които са имали нещо общо с държавата, биха могли да се дължат на значителното реструктуриране на дейностите в тези три типа фирми между 1996 и 2004 г., на необходимостта от съкращения поради втвърдените бюджетни ограничения, както и на стремежа към подобряване на ефективността на производството на дадения продукт или услуга. Също така обаче, ако последните данни се анализират заедно с данните за изменението на ДМА в тези фирми, то е лесно да се обясни не само защо частните фирми печелят дял в брутната добавена стойност на преходните икономики с бързи темпове, но и защо частните фирми и джойнт-венчърите са тези фирми, които са носители на глобализирането в преходните икономики. Казано най-просто — те не са изправени пред решаването на същите проблеми, каквито решават бившите или настоящите държавни фирми от икономиките в преход.

Нещо повече, заради откритите разлики в поведението по отношение на заетостта към края на 2004 г. между отделните типове фирми, може да се твърди, че към началото на 2005 г., когато е завършено последното изследване, фирмите в икономиките в преход все още не решават идентични проблеми както на факторните, така и на продуктоите пазари. Всичко това дава основание да се заключи, че към 2005 г. различните типове фирми в икономиките в преход все още се развиват по различен начин, което подкрепя тезата, че икономическият преход там е осъществен докрай. Дали този извод се потвърждава и за България?

5. Икономически ефекти от структурните реформи в България

Методите за изследване на ефектите от структурните реформи могат да бъдат приложени и за анализ на ситуацията към началото на

2005 г. и в България. Тук са дадени две таблици, които обобщават резултатите от този анализ. Първата от тях повтаря методите за извеждане на обобщените статистически показатели по форми на собственост в ЦИЕ и в останалите преходни икономики, представени в таблици 16, 17, 18 и 19, и представя резултатите на българските фирми по отношение на растежа на техните продажби, износ, ДМА и на заетостта. Във втората таблица отново се прилага метода на най-малките квадрати, за да се изведат оценките на параметрите на влияние на всеки тип произход върху горните показатели за фирмено развитие, като се повтаря анализа, приложен в основната таблица за настоящата глава — таблица 20.

Обобщените статистически данни за продажбите, износа, ДМА и заетостта, получени от ок. 270 български фирми и представени в Таблица 21 на с. 208 показват, че резултатите на българските фирми по отношение на продажбите са като цяло по-слаби от тези на конкурентите им в икономиките в преход. С едно изключение, всички типове собственост в България имат по-нисък растеж на продажбите, като разликата между средните за страните в преход равнища на растеж и тези в България варират между 0.8 процентни пункта при приватизираните предприятия, 2.9 пункта при изконно частните фирми, 7.4 пункта при съвместните фирми с чуждестранно участие и 7.9 пункта при държавните фирми в полза на фирмите от държавите в преход. Изключение правят частните подразделения на бившите държавни фирми, които в България отбелязват сравнителен ръст от около 30 пункта повече, отколкото конкурентите им от държавите в преход. Много е вероятно обаче последните данни да не са представителни, тъй като в извадката има само три български фирми с такъв произход.

По отношение на износа българските фирми, които са били приватизирани, изпреварват своите конкуренти със същия произход от икономиките в преход с около 6 на сто, докато изконно частните фир-

ми в България изпреварват средните равнища за тези икономики с около 0.8 на сто. Подобна разлика се наблюдава и при растежа на износа между икономиките в преход и България за смесените фирми с чуждестранно участие: разликата е около 1.1 на сто в полза на българските компании. Държавните фирми-износителки в България обаче губят позициите си на международните пазари спрямо техните държавни фирми конкуренти от преходните икономики, тъй като разликата при растежа на износа е около 4.5 на сто в полза на последните.

Приватизираните фирми и фирмите *de novo* в България изпреварват фирмите в държавите в преход и по отношение на наемането на капитал: ръстът при ДМА е около 8 процентни пункта в повече при приватизираните предприятия, и около 5 пункта повече при изконно частните фирми. Останалите фирми в България изостават по отношение на натрупването на капитал спрямо своите конкуренти от чужбина с около 2–3 процентни пункта.

Приватизираните предприятия в България обаче изостават силно от фирмите в държавите в преход по отношение на растежа на заетостта. Разликата в полза на фирмите от тези държави е около 12 процентни пункта, което може да се тълкува по два начина: 1) заместване на фактора труд от фактора капитал, имайки предвид горната тенденция на изпреварване на ръста на наемане на ДМА от български фирми по отношение на фирмите в икономиките в преход, и/или 2) относително по-слабо спазване на поетите приватизационни ангажменти от страна на новите български мениджъри по отношение на запазването на определено ниво на заетост във фирмата, отколкото спазването на подобните ангажменти в икономиките в преход. Изконно частните фирми и частните подразделения на бившите държавни предприятия в България също така изостават от тенденциите за наемането на нов персонал в ЦИЕ с около 7 процентни пункта. Разликата между ръста в наемането на труд при държавните фирми

в България и ЦИЕ е около 17 процентни пункта в полза на фирмите в ЦИЕ, докато най-голямо изоставане се наблюдава при смесените предприятия с чуждестранно участие — разликата в рамките на този тип собственост между фирмите в България и ЦИЕ е около 40 на сто в полза на наемането на труд в ЦИЕ.

Тези данни очертават донякъде разликите в поведението на фирмите според техния произход между преходните икономики и България, но не дават ясна представа за разликите в резултатите на фирмите в самата България. Разликите между икономиките от ЦИЕ и България могат да се обяснят както с наследената от периода на социализма различна структура на икономиката, която предопределя и по-различното поведение на самите фирми през периода на преход, което до голяма степен е отраслово обусловено. Но разликите могат да бъдат обяснени също така и със спецификата на икономическата политика в България през по-голямата част от изследвания преходен период, която не акцентира достатъчно върху подкрепата за реструктуриране на икономиката чрез създаването на силно конкурентен частен сектор и чрез привличане на възможно най-голям брой чужди инвеститори в производствените отрасли на икономиката.

За да се открият разликите в развитието на фирмите в самата българска икономика, се преминава към линейния регресионен анализ, резултатите от който са дадени в таблица 22. Резултатите по отношение на продажбите на различните типове фирми в България показват, че с изключение на частните подразделения на бившите държавни фирми, всички останали фирми имат приблизително еднакви показатели за развитие към началото на 2005 г., когато е направено изследването на бизнес-средата. Например, приватизираните предприятия изпреварват незначително изконно частните фирми в колона (1), а когато се добавят и други фирмени фактори в колона (2), разликата се увеличава на 7.46 процентни пункта. И двата кое-

коэффициента обаче са статистически незначителни, което означава, че не може да се отхвърли хипотезата, че двата коэффициента са равни помежду си. Това на практика означава, че не съществува статистически значима разлика в поведението на двата типа предприятия по време на изследвания период.

Ситуацията е подобна при смесените фирми с чуждестранно участие, които привидно изостават с между 4.05–7.26 процентни пункта от изконно частните фирми, но отново тези разлики не са статистически значими. За държавните фирми са налице известни основания да се смята, че техните резултати са по-ниски от тези на изконно частните, но само в единия случай. Може да се твърди, че при по-представителния модел, представен в колона (2), между резултатите на частните и държавните фирми не може да се открие съществена разлика, въпреки че коефициентът на влияние на държавната собственост върху растежа на продажбите е отрицателен. Поради изключително малкия брой на частните подразделения на бившите държавни фирми в извадката, не може да се счита, че резултатите за който и да е показател са представителни. Все пак, данните показват, че частните фирми, които са се отцепили от държавните преди или след приватизацията, изпреварват изконно частните фирми по отношение на растежа на продажбите с между 43.78–68.83 процентни пункта.

Както при растежа на продажбите, така и при растежа на износа е трудно да се открият определени значителни разлики в поведението на различните типове предприятия в България през изследвания период. Така например, единствено приватизираните предприятия изпреварват останалите с около 26.5 процентни пункта (колона 4), докато държавните изостават от останалите типове фирми, но този резултат зависи от това дали ще бъдат отчетени параметрите на пазарно влияние на фирмата, което означава, че не може да се счита за достоверен. Като цяло, с определени изключения, засягащи прива-

тизираните фирми, нито при продажбите, нито при износа могат да се открият значителни разлики в поведението на българските фирми за периода 2002–2004 г.

Подобна хипотеза е трудно защитима обаче, когато се анализират резултатите на фирмите по отношение на изменението на техните производствени фактори — ДМА и заетост. При това сравнение между различните типове собственост в България държавните предприятия изостават значително както при нарастването на ДМА, така и при заетостта. По-конкретно, в зависимост от това дали се отчитат факторите на пазарно влияние (колона 6), или не (колона 5), държавните фирми изостават с между 18.21 и 18.58 процентни пункта от изконно частните фирми. При положение, че не може да се открие почти никаква статистически значима разлика в поведението на останалите фирми, това означава, че държавните фирми изостават от всички останали типове фирми по отношение на инвестициите в ново оборудване.

Ситуацията се повтаря и при растежа на заетостта. Тук държавните фирми изостават значително повече от изконно частните — между 44 и 55 процентни пункта, което дава основание да се смята, че носителите на растежа на заетостта в България в периода 2002–2004 г. са именно новите частни фирми. При приватизираните фирми изоставането също е значително — между 39 и 43 процентни пункта, а при смесените фирми с чуждестранно участие изоставането практически и идентично.

Досегашният анализът не дава възможност да се проследят промените на тези показатели с течение на времето в България. Както и за останалите страни в преход, анализът за България обхваща периода между 1996 и 2004 г. Таблицы 8 и 9 на с. 104 и 105 представят обобщаващи показатели за развитието на българските фирми според техния произход за дадения период, докато Таблицы 10 и 11 на с. 107 и 108 представят сравнителен анализ на показателите за фир-

Таблица 8: Сравнителен анализ на развитието на фирмите според техния произход в България: продажби и износ, 1996–2004 г., %

Произход	Продажби			Износ		
	1996–98	1999–01	2002–04	1996–98	1999–01	2002–04
Приватизирани	1.66	0.48	12.64	4.44	6.48	13.42
Исконно частни	11.19	-0.88	9.51	3.92	2.44	4.21
Частни подразделения на бивши държавни	15	3.33	46.67	15	-10.00	0
Смесени с чуждестранно участие	н.д.	10.00	10.00	н.д.	10.00	10.00
Държавни	-3.33	1.76	1.73	-4.16	0.57	-1.30
Други	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	0.00	н.д.
Общо	8.5	0.47	9.53	3.75	2.67	4.91

Източник: Бази данни BEEPS, издания от 1999, 2002 и 2005 г.; по изчисления на автора

мено развитие в България за посочения период според произхода на фирмите в България.

От анализа на Таблицы 8 и 9 може да се заключи, че за периода 1996–2004 г. развитието на фирмите в България е неравномерно и неустойчиво. Това е така, защото например средните стойности на продажбите отбелязват сравнително силен ръст през периода 1996–1998 и 2002–2004 г., но почти не отбелязват ръст за междинния период от 1999–2001 г. Подобни изводи, макар и в по-слаба степен, са валидни и за износа. За сметка на това, по отношение на ДМА и на заетостта именно периодът 1999–2001 е характерен с това, че се отбелязва най-силен ръст на показателите, докато през останалите два периода ръстът е по-слаб.

Ако се проследят резултатите на фирмите според техния произход с течение на времето, то ще се открие, че само при един тип предприятия се наблюдава устойчив ръст на един от показателите — износът при приватизираните фирми. Всички останали показатели за развити на фирмите в България са нестабилни при всички типове фирми.

Таблица 9: Сравнителен анализ на развитието на фирмите според техния произход в България: ДМА и заетост, 1996–2004 г., %

Произход	ДМА			Заетост		
	1996–98	1999–01	2002–04	1996–98	1999–01	2002–04
Приватизирани	19.44	18.37	15.57	-2.22	13.95	-4.48
Изконно частни	11.90	18.92	17.70	7.50	29.25	23.77
Частни подразделения на бивши държавни	18.33	21.66	4.33	-1.67	-6.38	-7.70
Смесени с чуждестранно участие	н.д.	5.00	10.00	н.д.	21.87	-13.09
Държавни	5.00	13.11	2.37	-7.50	-3.59	-10.37
Други	н.д.	2.00	н.д.	н.д.	40.90	н.д.
Общо	12.67	17.83	15.80	4.08	21.73	16.42

Източник: Бази данни BEEPS, издания от 1999, 2002 и 2005 г.; по изчисления на автора

Причините за това вероятно могат да се търсят в няколко посоки.

От една страна, международната стопанска конюнктура в началото на новия век на позволява силен ръст на продажбите и износа, тъй като редица развити икономики, които са търговски партньори на България, в същия период са в рецесия. От друга страна, за периода 1996–2004 г. в България на власт са три правителства, поне две от които правят редица промени в икономическата политика по време на мандата (напр. реструктуриране на министерството на икономиката, на изпълнителните агенции към него или смяна на министъра на икономиката), което не създава устойчивост на политиката по отношение на предприятията в страната. От своя страна, нестабилната политика по отношение на предприятията отнема ресурси от фирмите и създава допълнителни транзакционни разходи за тях, които по своята същност са непроизводителни разходи. Те могат да бъдат анализирани както качествено, според тяхното очаквано влияние върху предприятията в страната, така и измерени количествено.¹⁴⁶

¹⁴⁶Вж. Станков, П. (2004). Институционална рамка и конкурентоспособност на икономиките

Заедно с това, макар че се наблюдава известен подем в конкурентоспособността на българската индустрия в последните години, „значителна част от продукцията продължава да бъде под нивото, определящо наличие на конкурентни предимства на взискателния пазар на Европейския съюз.”¹⁴⁷ Това се потвърждава и от други изследвания, където се твърди, че „основните конкурентоспособни български индустрии все още са трудово-интензивните, използващи нискоквалифициран труд.”¹⁴⁸ Тези причини стоят в основата на неустойчивото развитие на българските фирми за изследвания период. Но също така, те предпоставят и неустойчиво развитие след присъединяването на страната към ЕС. За да могат да оцелеят в единния пазар, българските фирми „обективно ще бъдат принудени да усъвършенстват организационно-управленската си структура, да рационализират производствените си програми, да търсят нови технически и технологични решения и т.н.”¹⁴⁹ Това от своя страна ще доведе до допълнителни „изменения във фирмената структура в България.”¹⁵⁰ Също така, това ново реструктуриране на индустрията в България следва да бъде съобразено и с определени правила и практики за производство в ЕС, подчинени на техническото и екологичното законодателство на ЕС: „Пътят на българския бизнес към европейските и световните пазари трябва да бъде съобразен с новите екологични стандарти, касаещи производството и потреблението на стоки и услуги.”¹⁵¹

в страните от ЦИЕ // В: Икономическа трансформация и конкурентоспособност на преходните икономики. УИ „Стопанство,” С., 2007, с. 73–92

¹⁴⁷Илиев, Й. (2008). За конкурентоспособен растеж на българската индустрия. // Сп. „Икономически алтернативи,” 4/2008, с. 3–12

¹⁴⁸Тодоров, К. (2004). Българските фирми, предприемачи и мениджъри в контекста на присъединяването на България към ЕС: предизвикателства и възможни отговори. // Годишник на УНСС, 2004, с. 133–165, с.148

¹⁴⁹Маринов, В. (2004). За перспективите на националната икономика след присъединяването на Република България към Европейския съюз. // Годишник на УНСС, 2004, 7–41, с. 19

¹⁵⁰Пак там.

¹⁵¹Гечев, Р. (2007). Устойчиво развитие и пазарна конкурентоспособност. //Годишник на

Таблица 10: Сравнителен анализ на развитието на фирмите според техния произход в България: продажби и износ, 1996–2004 г., резултати от линейния регресионен анализ

Произход	Δ Продажби, %			Δ Износ, %		
	1996–98	1999–01	2002–04	1996–98	1999–01	2002–04
Приватизирани	-9.52 (9.59)	1.36 (6.89)	0.09 (6.72)	0.51 (7.34)	4.03 (2.50)	5.35 (9.12)
Изконно частни	-	-	-	-	-	-
Частни подразделения на бивши държавни	3.80 (17.59)	4.21 (14.91)	43.78* (20.72)	11.07 (7.54)	-12.44* (7.09)	-1.04 (1.31)
Смесени с чуждестранно участие	н.д.	10.88 (7.78)	-4.05 (10.77)	н.д.	7.55 (8.65)	4.95 (11.54)
Държавни	-14.52*** (4.68)	2.65 (6.85)	-9.78* (5.11)	-8.09 (5.27)	-1.86 (2.61)	-6.98* (4.15)
Други	н.д.	н.д.	-6.14 (5.70)	н.д.	н.д.	-5.04** (2.27)
Конст.	11.19** (4.23)	-0.88 (3.04)	9.78* (5.11)	3.92** (1.84)	2.44** (1.08)	6.98* (4.15)
R-sq. (%)	4.29	0.21	4.65	6.63	1.95	3.78
N	60	186	263	60	186	273

Източник: Бази данни BEEPS, издания от 1999, 2002 и 2005 г.; по изчисления на автора

Таблицы 10 и 11 на с. 107 и 108 дават възможност да се проследи дали горните данни от по-скоро описателен характер, от които могат да се открият определени разлики в развитието на българските фирми през периода на преход, се потвърждават и от по-прецизния регресионен анализ.

Таблица 10 представя сравнителен анализ на развитието на фирмите според техния произход в България и по-конкретно, дава информация за изменението на продажбите и на износа в сравнителен

Таблица 11: Сравнителен анализ на развитието на фирмите според техния произход в България: ДМА и заетост, 1996–2004 г., резултати от линейния регресионен анализ

Произход	Δ ДМА, %			Δ Заетост, %		
	1996–98	1999–01	2002–04	1996–98	1999–01	2002–04
Приватизирани	7.53 (8.56)	-0.54 (5.89)	-7.38 (6.71)	-9.72 (7.62)	-15.30 (13.92)	-39.12*** (7.63)
Изконно частни	-	-	-	-	-	-
Частни подразделения на бивши държавни	6.42* (3.40)	2.74 (16.72)	-8.36 (8.21)	-9.16 (9.04)	-35.64 (39.49)	-17.87 (25.93)
Смесени с чуждестранно участие	н.д.	-13.92 (20.40)	-7.73 (5.10)	н.д.	-7.38 (48.17)	-34.91*** (9.77)
Държавни	-6.90* (3.74)	-5.80 (6.16)	-18.21*** (5.25)	-15.00*** (5.37)	-32.85 (14.56)	-44.23*** (10.31)
Други	н.д.	н.д.	-19.67** (8.08)	н.д.	н.д.	52.13 (11.85)
Конст.	11.90*** (3.09)	18.92*** (2.55)	18.21*** (5.25)	7.50** (2.91)	29.25*** (6.02)	56.23*** (10.31)
R-sq. (%)	4.09	0.74	5.58	8.45	1.13	13.36
N	60	186	260	60	186	274

Източник: Бази данни BEEPS, издания от 1999, 2002 и 2005 г.; по изчисления на автора

план за периода 1996–2004 г. От таблицата личи, че по отношение на изменението на продажбите не се откриват статистически значими разлики в развитието на фирмите, с едно очевидно изключение. Това са държавните фирми, чиито продажби растат с 14.52 процентни пункта по-малко, отколкото тези на изконно частните фирми през периода 1996–1998 г. и с 9.78 процентни пункта по-малко през периода 2002–2004 г. За периода 1999–2001 г. не се откриват статистически значими разлики в растежа на продажбите между нито един тип фирми според техния произход и форма на собственост. С други думи, както фирмите, които са били или все още са държавна соб-

ственост, така и останалите фирми от частния сектор, увеличават продажбите си с приблизително равни темпове за периода 1999–2001 г.

По отношение на износа разликите също са несъществени във всички изследвани периоди, с малки изключения, като например частните подразделения на бившите държавни фирми, които увеличават износа си с около 12.5 процентни пункта по-малко, отколкото изконно частните фирми за периода 1999–2001 г., както и държавните фирми, които увеличават износа си с около 7 процентни пункта по-малко от изконно частните фирми за периода 2002–2004 г. Следва също така да се отбележи, че поради малкия брой изследвани фирми през първия период, представителността на горните оценки за разликите в изменението на показателите за развитие на българските фирми може да бъде поставена под известно съмнение. Въпреки това, горните оценки са първите публикувани по рода си, които оценяват развитието на фирмите в сравнителен план, използвайки анонимни фирмени данни за по-голямата част от късния период на икономически преход в България.

Докато при изменението на продажбите и на износа не се откриват значителни разлики в развитието на отделните типове български фирми за почти целия изследван период от 1996 до 2004 г., то това не може да бъде изведено като оценки за другите два показателя за фирмено развитие: изменението на ДМА и на заетостта. Таблица 11 обобщава оценките за тези разлики.

Както и при предишни оценки на разликите в резултатите между отделните фирми в ЦИЕ, така и за България може да се открие, че през първия и третия изследвани периоди има по-значителни разлики между отделните типове предприятия, отколкото през междинния период от 1999–2001 г. Така например, изменението на ДМА при държавните предприятия е по-слабо с около 6.9 процентни пункта, отколкото при изконно частните предприятия за първия период, ка-

то разликата е статистически значима, докато изменението на ДМА при частните подразделения на бившите държавни предприятия е с около 6.4 процентни пункта по-голямо, отколкото при референтната група на изконно частните фирми. Тази разлика отслабва през следващия период и макар че запазва знака на оценката от периода 1996–1998 г., губи статистическата си значимост. Тази статистическа значимост отново се проявява през периода 2002–2004 г., когато държавните предприятия изостават от изконно частните с около 18 процентни пункта. Подобна разлика се проявява и при заетостта, където ръстът на заетостта при държавните предприятия е с между 15 и 44 процентни пункта по-слаб за различните периоди, отколкото при изконно частните фирми. И докато тази разлика се наблюдава предимно между държавните и всички останали за периода 1996–2001 г., то за последния изследван период — 2002–2004 г. — към типовете фирми, които имат значително по-нисък ръст на заетостта, отколкото изконно частните фирми, се присъединяват още и приватизираните фирми и смесените фирми с чуждестранно участие. Това означава, че предимно изконно частните фирми са онези фирми, които са носители на наблюдаваното през периода след 1999 г. увеличение на заетостта в България.

Значението на горния анализ не бива да се преувеличава. Броят на фирмите, участващи в извадката, вероятно не е достатъчен, за да се твърди, че данните, анализирани тук, са напълно представителни. Въпреки това, докато не се появят по-качествени данни, тези резултати, по информация на автора, ще бъдат единствените публикувани досега, изследващи конкретните ефекти от реструктурирането на собствеността в България за четири основни показателя на фирмено развитие: ръст на продажбите, на износа, на ДМА и на заетостта.

Тези данни дават възможност да се направят някои изводи и обобщения. Частта, която следва, представя именно тях.

6. Изводи

В литературата са добре известни както теоретични, така и емпирични аргументи за изпреварващото развитие на частните спрямо държавните фирми. Дебатът се активизира особено след началото на прехода. Страните в преход, според някои автори след 1990 г., представляват своеобразна „лаборатория” за икономически експерименти. Един от тези експерименти е широкомащабната промяна на собствеността в държавите в преход и либерализацията в стопанството, което прави възможно възникването на хиляди нови частни фирми в икономиките в преход.

Основната цел на настоящата глава бе да установи дали новите частни фирми, създадени на зелено, изпреварват държавните и останалите типове частни фирми по определени показатели за развитие на фирмите в преходните икономики за периода 1996–2004 г. Тези показатели са: растеж на продажбите, на износа, на ДМА и на заетостта. Изследването показва, че за периода 1996–2004 г. добре известната теза, заложена при Уилям Мегинсън и Джефри Нетер (Megginson and Netter, 2001) за доминацията на частните фирми по отношение на продажбите, се потвърждава и от настоящото изследване. То потвърждава и изводите от друга работа на Уилям Мегинсън и Натали Сътър (Megginson and Sutter, 2006), която открива значителна разлика между показателите за заетост при приватизираните и при останалите предприятия.

Изводите тук обаче влизат в противоречие с други известни данни относно заетостта и продажбите след приватизацията в преходните икономики. Настоящата разработка противоречи на Евжен Коченда и Ян Швейнар (Kocenda and Svejnar, 2002), които не откриват статистически значима разлика при нарастването на продажбите между частните и държавните фирми в Чешката република. В същото време, изводите тук до определена степен противоречат и на Ян Хану-

сек, Евжен Коченда и Ян Швейнар (Hanousek, Kocenda and Svejnar, 2004), които намират аргументи за определени социални функции, изпълнявани от държавата, а именно, че държавата може да влияе върху решенията за наемане на служители в дадената фирма и като резултат от това, държавните фирми наемат повече служители от частните. В настоящото изследване подобни изводи не се потвърждават и предвид факта, че обхващат целия регион на ЦИЕ и бившите съветски републики, може да се твърди, че ги превъзхождат като достоверност.

Изводите в тази глава допринасят и за дебата относно края на икономическия преход. Ако се възприеме добре известния критерий за край на прехода, предложен от Световната банка,¹⁵² то тогава настоящото изследване не намира достатъчно аргументи, за да заключи, че преходът, поне към началото на 2005 г., е осъществен докрай в страните от ЦИЕ и бившите съветски републики, които в настоящото изследване се обединяват с термина икономики в преход. Това е така, защото за разлика от по-развитите държави, в които не се открива значителен контраст в развитието на фирмите по форми на собственост и по произход, това изследване показва, че такъв контраст е налице по повечето от показателите, които са изследвани. Нещо повече, тези разлики са устойчиви и се проявяват и към края на изследвания период.

Също така, ако се приеме тезата, че локалната глобализация на местните фирми би приближила прехода към своя край, то настоящото изследване не намира достатъчно основания да твърди, че локалната глобализация в преходните икономики е настъпила към началото на 2005 г. Това е така, защото единствено резултатите на смесените фирми с чуждестранно участие и фирмите *de novo* мо-

¹⁵²А именно: че между резултатите на старите и новите фирми не може да се открие съществена разлика; World Bank (2002). *Transition. The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*. Washington, D.C.

гат да бъдат съпоставени по почти всички показатели и за всеки период. Останалите фирми изостават от тях почти по всички показатели за развитие. Това означава, че на първо място, в развитието на отделните типове фирми в преходните икономики се откриват систематични разлики и че, на второ място, икономическата роля на държавата в периода на преход, поне до края на 2004 г., все още включва изпълнението на функции, типични за преходните икономики и следователно, преходът не може да бъде считан за завършен.

Една от тези функции е регулирането на икономиката, подобряването на качеството на регулациите и на институционалната среда като цяло. Трета глава изследва именно това: какво е влиянието на институционалната промяна, и по-специално, на промяната в правителствените регулации в късните етапи на периода на преход, върху резултатите на фирмите в преходните икономики.

Трета глава: Влияние на регулативната политика върху развитието на фирмите в икономиките в преход: теоретично и емпирично изследване

Още в края на 70-те години на XX в. развитите страни започват политика по дерегулиране на транспортните и комуникационните отрасли и за опростяване на бариерите за стартиране и развитие на нови фирми. Този процес се пренася и в развиващите се пазари и икономиките в преход в началото на 1990-те, като продължава и до днес. Идеята, която стои зад тези икономически и административни реформи и която намира своите основи в институционалната икономика беше разгледана подробно в първа глава. Накратко, ако правителството успее да подобри начина, по който обслужва местния бизнес, то това би спестило много време и ресурси на бизнеса, които време и ресурси, вместо да бъдат инвестирани в общуване с администрацията, биха могли да бъдат инвестирани в реалната икономика, като допринесат за икономическия растеж. Според Пол Конуей, Вероник Янод и Джузепе Николети,¹⁵³ съществува тенденция за намаляване на регулативните бариери пред бизнеса в повечето страни от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), включително тези в Европа, както и за хомогенизиране на регулативните режими в ОИСР.

Ако се погледне по-отблизо на административното регулиране на икономиките от ОИСР, се вижда, че някои страни са полагали повече усилия за дерегулиране от други в периода 1998–2003 г. В частност, Полша, Чешката република, Словакия и Унгария (т.нар. „Вишеградска четворка”), които принадлежат и към ЦИЕ, са дерегулирали по-интензивно своите икономики в почти всички направления с изключение на административното дерегулиране (вж. Фиг. 9 и Фиг. 10

¹⁵³Conway P., Janod V., & Nicoletti G. (2005). Product market regulation in OECD countries: 1998-2003. // *OECD Economics Department Working Paper No.419*. OECD Publishing.

на стр. 221). Ако в действителност съществува връзка между политиката за опростяване на бизнес-средата и резултатите на фирмено равнище, както се предлага от теоретичните изследвания и както се потвърждава от емпиричните такива, то тогава разликите при дерегулирането на някои от икономиките в ЦИЕ, документиращи в различни доклади на ОИСР, ще произведат и разлики в показателите за развитие на фирмите, които могат да бъдат измерени и оценени с помощта на емпирични методи. Една от основните цели на тази глава е да изследва тази връзка и да отговори на следния изследователски проблем: Какъв е ефектът от реформата в регулативната политика във всички икономики от ЦИЕ върху резултатите на фирмено равнище? По-точно: има ли връзка между реформата в регулативната политика и изменението на производството и продажбите в икономиките в преход? Ако отговорът на този въпрос е положителен, то тогава би се потвърдила и тезата, предложена от Р. Гечев, че „пазарните регулации изменят условията на пазара по такъв начин, че да се генерира желаното поведение от страна на икономическите агенти.“¹⁵⁴ По този начин, настоящата глава от дисертационното изследване набляга върху **развитието** на фирмите в ЦИЕ, като допълва предходната част, която по-скоро акцентира върху връзката между тяхното **възникване** и траекториите на развитие по време на икономическия преход.

Както ще покаже прегледа на литературата, отговорът на горния въпрос, използвайки данни само и единствено на равнище държави, не би имал сериозен принос към икономическата литература. Съзнавайки това, основният принос на настоящата глава от дисертацията ще бъде да направи една крачка напред в изследванията и да разграничи ефектите от дерегулативната политика върху фирмите с различен размер и пазарно влияние (измерени с броя на служители-

¹⁵⁴Gechev, R. (2008). The institutional framework for sustainable development in Eastern Europe. // *Journal of Communist Studies and Transition Politics*, 24(1): 54-67, p. 56

те и/или еластичността на търсене). По този начин би могло да се отговори на **основния изследователски проблем пред настоящата глава**: Какво е влиянието на дерегулирането върху фирмите с различни размери и пазарно влияние в ЦИЕ и в останалите преходни икономики?

Разделянето на ефекта от дерегулирането на икономиката върху фирмите с различен размер е важно за икономическата литература по няколко причини. На първо място, чрез разрешаването на горния проблем ще може да се даде отговор на въпроса защо някои изследвания намират положителна връзка между дерегулирането и резултатите на фирмено равнище, като използват данни предимно от големи фирми, докато други не успяват да открият подобна връзка, използвайки данни предимно от малки фирми. На второ място, откриването на различно влияние на политиката за дерегулиране върху фирмите с различни размери би имало и принос към икономическата политика в два аспекта: вътрешнодържавен и междудържавен. По-конкретно, приносът за икономическата политика на вътрешнодържавно ниво би бил следният: ако предположим, че малките и големите фирми реагират по различен начин на дерегулирането по отношение на техните производствени и факторни решения, то тогава в зависимост от целите на икономическата политика в рамките на дадената държава биха могли да се търсят и различни насоки за политиката по дерегулиране. Междудържавният аспект се състои в следното: нека допуснем, че две икономики от ЦИЕ се различават по техните разпределения на размерите на фирмите в тях. Например, че в едната държава има повече малки фирми, а в другата — повече големи фирми. Тогава ако се открие, че дерегулирането играе различна роля за фирмите с различен размер и по-специално, ако се открие, че дерегулирането помага за увеличаването на производството и продажбите на големите фирми повече, отколкото на малките, то тогава икономиката с по-висок дял на големите фирми

би имала повече ползи от дерегулирането, отколкото икономиката с по-висок дял на малките фирми. По този начин „плоските“ мерки за опростяването на бизнес-средата биха загубили актуалността си, тъй като те би следвало да бъдат поставени в зависимост от, освен всичко останало, и от разпределението на размера на фирмите в дадената икономика. Казано по друг начин, *ex post* успехът на административните и икономическите реформи би зависил и от разпределението на размера на фирмите в дадената икономика.

Съществуват множество изследвания, които отговарят на въпроса каква роля играе дерегулирането за изменението на резултатите (напр. на растежа) на цели икономики и отрасли. Малко от тях отговарят на този въпрос, използвайки фирмени данни, каквито се използват в настоящото изследване.

1. Преглед на литературата

Ранната литература, изследваща дерегулациите се занимава главно с общото влияние на институциите върху икономическото развитие и икономическия растеж. Например, Симеон Дянков, Рафаел Ла Порта, Флоренцио Лопез-де-Силанес и Андрей Шлайфер¹⁵⁵ показват как правителствата по света регулират стартирането на дадена фирма и как различията между стартирането на фирма в тези държави корелира с различията в икономическите резултати между тях. Авторите сравняват регулациите на входа на отраслите в икономиката в 75 държави по света. Това широкомащабно изследване заключава, че по-улеснените процедури за стартиране на бизнес позволяват създаване на повече фирми и генериране на по-висок икономически растеж. В контекста на ЦИЕ, повече фирми през периода на преход означава и по-висок потенциал за икономически растеж, както се от-

¹⁵⁵Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., & Shleifer A. (2002). The Regulation of Entry. // *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, Feb., 2002, pp.1-37

белязва и в доклада на Световната банка¹⁵⁶ за първите 10 години от прехода. По този начин, държавите, които улесняват стартирането на фирми, се радват на по-бързо възстановяване от трансформационната рецесия в началните фази на прехода. Следователно, от тях се очаква да извличат и повече успехи по пътя към членство в ЕС благодарение на по-силния сектор на малки и средни предприятия (МСП).

Докладът на Световната банка (World Bank, 2002) подкрепя това твърдение. Повечето от заключенията в доклада засягат развитието на сектора на предприятията и отражението, което това развитие дава върху успеха на икономическия преход. И двете разработки обаче имат едни и същи недостатъци: първо, използват се данни на равнище държави, а в същото време решенията за изменението на продажбите и производството се вземат на равнище фирми; и второ, изменението на регулациите с течение на времето не се разглежда като фактор за увеличаване на производството, тъй като и двете изследвания използват сечение от данни към дадения момент на изследването.

Измененията на регулациите между 1998 и 2003г. са основната тема в изследването на Пол Конуей, Вероник Янод и Джузепе Николети.¹⁵⁷ Вместо да се фокусират върху влиянието на дерегулирането върху резултатите на фирмите, авторите изследват развитието на регулативните процедури, които подкрепят конкурентната среда в ОИСР през дадения период. Резултатите от тяхното изследване показват, че във всички страни от ОИСР регулирането на продуктовия пазар (РПП, или product market regulation, PMR), се е облекчило. Нещо повече, други източници твърдят, че съществува корелация между реформите в РПП и реформите в регулирането на трудо-

¹⁵⁶World Bank (2002). *Transition. The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*. Washington, D.C.

¹⁵⁷Conway P., Janod V., & Nicoletti G. (2005). Product market regulation in OECD countries: 1998–2003. // *OECD Economics Department Working Paper No.419*. OECD Publishing.

вия пазар (РТП, или labor market regulation, LMR), и между РПП и реформите за либерализация на търговията.¹⁵⁸ Изводите от тези изследвания биха могли да се използват в емпиричната стратегия на настоящата глава, като тези реформи се включат по определен начин в оценката на влиянието на дерегулациите върху резултатите на фирмено равнище. В допълнение на това, съществуват множество данни на равнище държави за тези реформи. Например, данни фигурират в Джеймс Гуартни и Робърт Лоусън¹⁵⁹ и тяхната База данни за икономическата свобода по света за 2000-2005; в Тим Кейн, Ким Холмс и Мари Анастасия О'Грейди¹⁶⁰ и техния Индекс за икономическа свобода за периода 1995–2007 г.; както и в Базата данни на Световната банка за бизнес-средата¹⁶¹ за периода 2003–2007 г.

Докладът на Световната банка за бизнес-средата по света¹⁶² се базира на последната база данни по-горе. Този доклад е широкообхватен източник на данни и оценки за регулациите по света, които се разпростират върху 175 държави. Той акцентира върху десет области на регулирането на икономиката, които влияят на дейностите на фирмите, вкл. стартиране на фирми, трудово законодателство и търговски бариери. Годишните доклади за правене на бизнес на Световната банка са ценен източник на информация и данни за регулациите по света. Както и по-горните източници обаче, те споделят един и същи недостатък: вместо да оценяват как промяната в икономическата политика влияе върху промяната на икономическите резултати, тези доклади изследват как различията в моментното състояние на

¹⁵⁸Напр. при Хелге Бергер и Шефан Данингер, Berger, H. and Danninger, S. (2005). Labor and product market deregulation: partial, sequential, or simultaneous reform? // *IMF Working Paper No.05/227*

¹⁵⁹Gwartney J. and Lawson R. (2007). *Economic Freedom of the World: 2007 Annual Report*. Vancouver: The Fraser Institute.

¹⁶⁰Kane T., Holmes K., & O'Grady M. A. (eds.) (2007). *2007 Index of Economic Freedom*. The Heritage Foundation, Washington, D.C.

¹⁶¹World Bank Doing Business Database: <http://www.doingbusiness.org/Downloads/>

¹⁶²World Bank (2007). *Doing Business in 2007: How to Reform*. A co-publication of the World Bank and the International Finance Corporation.

регулациите корелират с моментното състояние на растежа на икономиките. Този подход рискува да не даде достатъчно ясна представа за причинно-следствената връзка между дерегулирането и резултатите от това дерегулиране на равнище държави.

Всички гореописани източници използват данни на равнище държави, за да изследват влиянието на РПП върху икономическия растеж и други икономически показатели. Статията на Фабио Шиантарели¹⁶³ допълва литературата в това направление, като изследва както теоретичните разработки за влиянието на регулациите на микро-равнище, така и емпиричните изследвания, които се базират върху фирмени данни и данни на макро-равнище. В по-новата литература за влиянието на дерегулациите върху икономическите резултати съществуват опити за изследване на тази връзка, като се използват данни на равнище отрасъл и дори фирма.

Например, Алберто Алезина, Силвио Ардагна, Джузепе Николети и Фабио Шиантарели¹⁶⁴ използват базите данни STAN и ISDB от ОИСР и ги обединяват с данните за РПП на ОИСР,¹⁶⁵ за да изследват влиянието на регулациите на продуктовия пазар върху инвестициите в отраслите на икономиките от ОИСР. Те установяват причинно-следствена връзка между дерегулациите и инвестициите в големи отрасли на икономиките на ОИСР като: въздушен превоз, товарни превози, пощи и далекосъобщения, и електро- и газозахранване. Основното предимство на тяхната работа е, че те използват мерки за РПП, които варират както между отделните отрасли към даден момент, така и с течение на времето, което позволява да се изследва влиянието на изменението на регулациите върху резултатите на равнище отрасли.

¹⁶³Schiantarelli F. (2005). Product market regulation and macroeconomic performance: a review of cross-country evidence. // *Boston College Working Paper No.623*.

¹⁶⁴Alesina A., Ardagna S., Nicoletti G., & Schiantarelli F. (2005). Regulation and investment. // *Journal of the European Economic Association*, June 2005, 3(4): 791-825

¹⁶⁵<http://www.oecd.org/eco/pmr>

Въпреки това предимство, техният метод има и някои недостатъци. На първо място, големите компании, които те използват при оценките си, представляват по-малко от половината от заетостта и брутната добавена стойност на европейските икономики от ОИСР.¹⁶⁶ Въпреки че те намират причинно-следствена връзка между дерегулации и инвестиции за значителен дял от икономиките на ОИСР, мерките на икономическата политика за опростяване на бизнес-средата, които произтичат от техния анализ, биха се отнасяли само за големите фирми. На второ място, отраслите, които те анализират, се смятат за естествени монополни отрасли. Тези отрасли по различни исторически причини са били и до голяма степен все още са обект на значително регулиране на количествата и цените, както и на значителни субсидии в ОИСР. Много от тези отрасли са били държавни за дълги периоди от време и дори след приватизационните процеси, започнали в края на 70-те години на XX век, те продължават да се ползват с привилегии по отношение на блокирани вход и изход. Така че, въпреки че представляват голяма част от икономиката и въпреки че намирането на връзка между дерегулациите и инвестициите дава насоки за развитието на икономическата политика за тези отрасли, тяхната икономическа среда е много различна от средата за останалата част от икономиката. Затова, дори ако не е напълно погрешно, формулирането на мерки в икономическата политика, които се базират на изследвания на връзките между дерегулации и инвестиции при изолирания случай на естествените монополи представлява изкуствено опростяване на дизайна на икономическа политика.

За да представят идеята за това как дерегулациите влияят върху резултатите на фирмата, А. Алезина и екип¹⁶⁷ конструират динами-

¹⁶⁶ Малките и средни предприятия допринасят за 51.7% от брутната добавена стойност на ЕС и за 69.7% от заетостта в ЕС. В допълнение, те представляват 99% от всички предприятия в ЕС, както се посочва в доклада на Европейската комисия (European Commission 2003, с. 26). Данните за новите страни-членки на ЕС са приблизително идентични (пак там, с. 310.)

¹⁶⁷ Alesina A., Ardagna S., Nicoletti G., & Schiantarelli F. (2005). Regulation and investment. //

чен модел с приспособяване на разходите (dynamic adjustment costs model) за фирма монополистичен конкурент, която реагира на изменението на регулациите. Заедно с това, те правят същественото допускане, че параметърът на приспособяване на разходите се влияе от регулирането на икономиката. Те подкрепят това допускане с твърдението, че дерегулирането намалява общите разходи за правене на бизнес, напр. ненужните административни бариери, известни в англо-езичната литература като red-tape, което се подкрепя и от много други изследвания на бизнес-средата.¹⁶⁸ Общото заключение от тяхната теоретична част е, че дерегулирането има положително влияние върху натрупването на капитал в два случая: 1) ако генерира намаляване на нормата на печалба чрез намаляване на цената на продукта и 2) ако намалява параметъра на приспособяване на разходите, или с други думи, ако тяхното основно допускане е вярно.

Теоретичната част на изследването на Алезина и др. не претендира за разширяване на обхвата на литературата за икономическия растеж, тъй като се разполага в стандартната рамка на приспособяването на разходите и повтаря резултатите на Оливие Бланшард и Франческо Джавади.¹⁶⁹ Научният принос на тяхното изследване е в емпиричната част, която търси потвърждение на зависимостите, изведени в теорията. Тяхната стратегия за идентифициране на ефекта от дерегулациите включва съставяне на четири отделни показателя за РПП и изследване на ефектите, които те имат поотделно върху резултатите на отраслите от ОИСР. Например, те оценяват изменението на инвестициите в зависимост или от общия показател за изменение на РПП, или от индикатора за изменение на условията за влизане в отраслите, но не ги включват заедно в уравнението, което оценяват. Въпреки че тази емпирична стратегия илюстрира добре

Journal of the European Economic Association, June 2005, 3(4): 791-825

¹⁶⁸ Напр. в доклада на Световна банка (World Bank, 2007).

¹⁶⁹ Blanchard, O. and Giavacci, F. (2003). Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labor markets. // *Quarterly Journal of Economics*, 118, 879-908

тяхната идея, тя може би не е напълно достатъчна за извеждане на ефекта от РПП върху резултатите на равнище отрасъл. Това е така, тъй като общият показател за изменение на РПП и индикаторът за изменение на условията за влизане в отраслите са корелирани и ако се изключи някой от тях от уравнението, което се оценява, се въвеждат корелация между независимата променлива и ненаблюдаемите отраслови характеристики, което може да направи неточни оценките на ефектите от дерегулирането. Доказателството за подобна възможност за грешка в техните оценки се съдържа в самото изследване, което те публикуват. Когато включват заедно два от четирите фактора за изменение на инвестициите, някои от ефектите губят част от своята статистическа значимост.

Въпреки че горната критика най-вероятно е основателна, важното заключение от работата на Алезина и екип е, че знакът на техните оценки не се променя и значимостта не се губи напълно. Това дава основание да се смята, че все пак причинно-следствената връзка между дерегулации и инвестиции, която те откриват, е стабилна и че действително съществува. Обаче краткосрочният ефект в тяхната разработка е статистически незначителен, което означава, че дерегулациите в дадения период нямат връзка с инвестициите в последващия период и имат по-скоро дългосрочно влияние върху инвестициите. Именно заради горните противоречия в тяхната работа се налага допълнително усъвършенстване на тяхната емпирична рамка. В настоящата работа се цели подобно подобрене като се използват данните от предишната глава на дисертацията в контекста на дерегулирането на икономиката. По-точно, използват се BEEPS данните, които се отнасят за ЦИЕ.

Базата данни BEEPS вече е била използвана, за да се изследва влиянието на институционалната рамка върху развитието на предприятията в ЦИЕ и в останалите преходни икономики.¹⁷⁰ Въпреки

¹⁷⁰Вж. например Х. Броудман, Дж. Андерсън, К. Клаесенс, Р. Ритерман, С. Славова, М.

това до този момент, по наблюдения на автора, **тази база данни не е била използвана за изследване на влиянието на дерегулирането върху развитието на фирмите от страните в преход.** Едно скорошно изследване, което си поставя за задача да провери какво е влиянието на институциите върху фирменото развитие в икономиките в преход и използва данните от BEEPS, е статията на Саймън Командер и Ян Швейнар.¹⁷¹ В него авторите правят връзка между растежа на продажбите на фирмите в ЦИЕ и широк спектър от показатели, отразени в базата данни, за които се твърди, че определят качеството на институционалната среда. В противоречие с много от предишните изследвания, те не откриват съществено влияние на институционалните ограничения върху растежа на продажбите в ЦИЕ. Заедно с това, те използват нов подход за решаване на проблема с ендогенния характер на мнението на фирмените мениджъри за институционалната среда.

Акцентът в разработката на С. Командер и Я. Швейнар е в това как приходите на фирмите от ЦИЕ реагират на институционалните ограничения, които фирмите срещат. Основният извод от тяхната работа е, че когато институционалните ограничения са включени едно по едно в уравненията за оценяване, всички те са статистически значими. Когато обаче всички ограничения са включени заедно, както е в реалната среда, в която фирмите действат, тогава много малко от тях запазват значимостта си. Този донякъде парадоксален резултат е още едно потвърждение за това, че в линейни регресионни модели от типа на Алезина и др. е важно да бъдат включени всички фактори, които биха могли да имат влияние върху зависи-

Валиасинди и Дж. Винчелете (Broadman H., Anderson J., Claessens C., Ryterman R., Slavova S., Vagliasindi M., and Vincelette G., 2004); Е. Дабла-Норис и Г. Инчаусте (Dabla-Norris E. and Inchauste G., 2007).

¹⁷¹ Commander, S. and Svejnar, J. (2007). Do institutions, ownership, exporting and competition explain firm performance? Evidence from 26 transition economies. // *IZA Discussion Paper No. 2637*.

мата променлива (била тя продажби или инвестиции), за да може да се твърди, че линейното уравнение, което е оценявано, всъщност е вярно и не съдържа ендогенни променливи.

Друго важно откритие в тази разработка е, че фиксираните ефекти на ниво държава¹⁷² обясняват предствянето на фирмите от ЦИЕ много по-добре от самите институционални ограничения. Този резултат им позволява да заключат, че ефектът от институционалната среда в ЦИЕ досега е бил надценяван. Тогава е възможно да се отиде една стъпка по-далеч в това направление и да се зададе следния изследователски въпрос: ако признаем регулациите за част от институционалната среда, не е ли възможно ефектът от дерегулирането на икономиката също да е бил надценен досега? Отговорът на този въпрос се крие в същата база данни с фирмени показатели от ЦИЕ – BEEPS, както и в Базата данни за качеството на управлението на Световната банка (World Bank Governance Indicators), и в базата данни на Дж. Гуартни и Р. Лоусън (2007).

Една от възможните причини, които обясняват разликите между изводите на С. Командер и Я. Швейнар от една страна, и А. Алезина и неговия екип от друга, е, че първите изключват голяма част от фирмите, включени в оценките на вторите, от своите оценки. По този начин различният характер на базите данни, различните разпределения на фирмите в тях, биха могли да дадат отражение и на начина, по който са измерени параметрите на оценъчния модел. Например, Командер и Швейнар изключват електропроизводството и разпределението, железопътния транспорт, и ВиК дружествата заради практиката техните цени да бъдат регулирани, докато тези отрасли присъстват в извадката на Алезина и др. Друга възможна причина е, че докато Алезина и др. изследват ефекта на регулациите

¹⁷²Или от англ. country fixed effects, разбирани като разлики в определени ненаблюдаеми характеристики между държавите, които не се изменят с течение на времето и които могат да включват и определени институционални фактори. Обикновено фиксираните ефекти на ниво държава се отчитат в емпиричните модели с дъми променливи за всяка държава.

само върху големи фирми, то Командер и Швейнар се съсредоточават предимно върху малки фирми, които съставляват 90% от извадката им. Разбира се, последният подход стои по-близо до това да бъде представителен за икономиките в ЦИЕ. Обаче, Командер и Швейнар не раграничават ефектите от институциите върху различните типове фирми в тяхната извадка, вероятно поради липса на връзка между това разграничение и отговора на техния основен въпрос. Но това разграничение трябва да бъде направено, за да се провери хипотезата, че именно размерът на фирмите е поне един от възможните фактори, който кара едните резултати да бъдат значими, а другите – не. По-долу се обяснява защо е възможно размерът на фирмата да има влияние върху това как фирмата реагира на институционалните промени, като се използва статичен модел на частично пазарно равновесие.

Различният начин, по който малките и големите фирми реагират на промени в търговския режим между Турция и ЕС, е отчетен при Рефик Ерзан и Алпай Филицтекин.¹⁷³ Те подлагат на проверка хипотезата, че членството на Турция в Митническият съюз с ЕС ще се отрази по-неблагоприятно на малките фирми, отколкото на големите фирми в Турция. Те използват модел за дезагрегиране на грешката (error component model). В този модел те разграничават измененията в добавената стойност, която се дължи на ненаблюдаеми характеристики, типични за дадения отрасъл (industry-specific disturbances) и такива изменения, които се дължат на специфични за размера на фирмата (size-specific disturbances). Тяхното заключение е, че растежът на добавената стойност при малките фирми се забавя след въвеждането на митническият съюз, докато влиянието на съюза върху големите фирми е незначително, с изключение на позитивното влияние върху добавената стойност на увеличените възможности за

¹⁷³Erzan R., and Filiztekin A. (1997). Competitiveness of Turkish SMSEs in the Customs Union. // *European Economic Review*, 41: 881-892

кредитиране.

Причината за различното влияние на регулациите върху фирмите с различен размер се търси и в литературата, изследваща пазарните структури и ценообразуването, или т.нар. индустриална организация (ИО). В ИО литературата тази причината се нарича *асиметрия на приспособяването към новото законодателство* (compliance asymmetry). По-специално, Даниел Милиме¹⁷⁴ твърди, че по-малките фирми са ограничени както в своите възможности да изследват новото законодателство, така и във възможностите си да предизвикват промени в него. Затова, утежняването например на законодателството и регулациите, свързани с опазването на околната среда, ще има по-голям ефект върху малките фирми. Нещо повече: големите фирми разпределят разходите за приспособяване към новото законодателство върху по-голям обем продукция, което им дава възможност да увеличат разликата в средните разходи между тях и малките фирми и да извлекат разходно преимущество.¹⁷⁵ Последният аргумент ще бъде използван и в модела, който се предлага по-долу за анализ на реакцията на двата типа фирми към дерегулациите.

Във финансовата литература също не липсват аргументи за различните влияния на финансовите регулации върху малките и големите фирми. Например, Джулиън Франкс, Стивън Шафер и Майкъл Стаунтън¹⁷⁶ откриват, че отношението между преките и непреките разходи за съобразяване с финансовото законодателство е различно за фирмите с различен размер. По-специално, това отношение намалява с размера на фирмата, което отново облагодетел-

¹⁷⁴Millimet D. (2003). Environmental abatement costs and establishment size. // *Contemporary Economic Policy*, 21(3): 281-296

¹⁷⁵Това разбира се е валидно само при положение, че новото законодателство въвежда или облекчава определени фиксирани разходи за фирмите. Ако то засяга разходните параметри на малките и големите фирми по еднакъв начин, то тогава големите фирми не биха могли да извлекат разходно преимущество по тази линия.

¹⁷⁶Franks J., Schaefer S., & Staunton M. (1998). The direct and compliance costs of financial regulation. // *Journal of Banking and Finance*, 21: 1547-1572

ства големите фирми при справяне с новото законодателство. Ян Бена и Щепан Юрайда¹⁷⁷ обаче откриват, че има много малко емпирична подкрепа за тезата, че финансовото развитие се отразява по различен начин върху фирмите с различен размер, при условие, че фирмите достигнат определен минимален размер от 100 заети и 20 млн. Евро общи активи. В изследване, чиито изводи подкрепят и допълват предишните и имат отношение и към ИО литература, Леора Клапер, Люк Лийвън и Рагхурам Раджан¹⁷⁸ откриват, че регулациите на входа влияят в значителна степен на влизането в отраслите и по-специално, че държави с по-тежки регулации на входа предизвикват по-голям размер на влизащото предприятие, но и по-нисък растеж на фирмата след това. Въпреки това, те все още не изследват евентуалното различно влияние на финансовите регулации върху вече съществуващите фирми. Последното, заедно с известни допълнения, ще бъде задачата на емпиричната част от настоящата разработка.

Преди да преминем към това как ще изследваме нашия основен изследователски проблем обаче, следва да бъдат споменати още няколко разработки в светлината на влиянието на институциите върху фирменото развитие, които подкрепят съществуването на противоречие в емпиричната литература по този въпрос. В своето подробно мета-изследване (meta analysis),¹⁷⁹ Ян Бабетский и Науро Кампос¹⁸⁰

¹⁷⁷Bena J., and Jurajda S. (2007). Which firms benefit more from financial development? // *CERGE-EI Working Paper No. 330*.

¹⁷⁸Klapper L., Laeven L., & Rajan R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. // *Journal of Financial Economics*, 82: 591-629

¹⁷⁹Анализ, при който се събират и изследват резултатите от други изследвания, вместо да се прави собствено такова. При този тип изследвания обаче не липсват емпирични методи, при които от лявата страна на оценъчното уравнение отново стои векторът с показатели за развитие на дадената фирма, отрасъл, или икономика, а отдясно – векторът с институционални променливи, за които се смята, че имат отношение към зависимата променлива. Мета-анализите стават все по-популярни в среда, в която съществуват все повече бази данни и все повече емпирични изследвания и са добър начин за обобщаване на досегашните резултати и противоречия. – б.а.

¹⁸⁰Babetskii, I. and Campos, N. (2007). Does reform work? An econometric examination of the

например обобщавават резултатите от 43 изследвания за влиянието на икономическите и институционалните реформи върху икономическия растеж. Те заключават, че няма единно мнение за това как институциите влияят върху резултатите на фирмите и икономиките, както по отношение на знака на влияние (положително или отрицателно), така и по отношение на статистическата значимост на тези влияния. Тази липса на категоричност в резултатите на Бабетский и Кампос са допълнителен стимул за изследователските цели пред настоящата работа, представени по-долу. Те откриват „забележително разминаване“ в мненията за влиянието на институциите върху фирменото развитие, което очевидно се нуждае от допълнително изследване. Работата, представена тук, запълва отчасти тази нужда.

В друг опит да се подходи към решаването на изследователския въпрос за влиянието на институциите върху фирменото развитие и за присъщите проблеми с ендогенния характер на показателите за институционално развитие, Бруно Мерлеведе¹⁸¹ предлага допълнителен аргумент към тези на С. Командер и Я. Швейнар. Б. Мерлеведе предлага система от оценъчни уравнения, при която както фирменото развитие зависи от институциите, вкл. и от регулациите, така и регулациите зависят от фирменото развитие. Доразвивайки дебата за институционалното влияние, Карстен Стаехр¹⁸² създава мярка за скоростта на институционалната реформа, която би следвало да бъде инкорпорирана самостоятелно в институционалния анализ. Той открива, че скоростта на институционалното изменение също е значим фактор за изменението на показателите за фирмено развитие. Тъй като обаче базата данни, използвана в настоящата работа, не разполага със съществени изменения на институционалните променливи с

reform-growth puzzle. // *CERGE-EI Working Paper No.322*.

¹⁸¹Merlevede, B. (2003). Reform reversals and output growth in transition economies. // *Economics of Transition*, 11(4), 649-669

¹⁸²Staehr, K. (2005). Reforms and economic growth in transition economies: complementarity, sequencing and speed. // *The European Journal of Comparative Economics*, 2 (2), 177-202

течение на времето, то понастоящем включването на скоростта на институционалните промени като отделен фактор би била невъзможна задача.

Множество изследвания са посветени също така и на взаимодопълняемостта между регулациите на продуктовия и трудовия пазар в страните от ОИСР.¹⁸³ Затова, ако действително съществува определена взаимодопълняемост между ефектите, които регулациите на продуктовия и трудовия пазар оказват върху развитието на фирмите, то е необходимо в емпирична разработка като настоящата тази допълняемост да бъде отчетена.

Всички по-горни разработки разчитат или на субективни, или на обективни измервания на институционалната среда, вкл. и на регулациите. Обективните измервания на институционалната среда са тези, които анализират правната действителност без да разчитат на личното виждане за нейното влияние върху развитието на бизнеса, получено от фирмени мениджъри. Обективните измервания са особено подходящи за количествен анализ на влиянието на институционалната среда върху развитието на бизнеса, тъй като се измерват с много малки грешки. Пример за подобно изследване е цитираното по-горе изследване на А. Алезина и др. (2005), където обяснителните

¹⁸³Вж. например: Berger, H. and Danninger, S. (2005). Labor and product market deregulation: partial, sequential, or simultaneous reform? // *IMF Working Paper No.05/227* относно модел за взаимно допълване между регулациите на продуктовия и трудовия пазар; Nicoletti G. and Scarpetta S. (2005). Product market reforms and employment in OECD countries. // *OECD Economics Department Working Paper No.472* относно емпирична проверка на съществуването на подобна взаимодопълняемост, предложена за пръв път при Blanchard, O. and Giavacci, F. (2003). Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labor markets. // *Quarterly Journal of Economics*, 118, 879-908; Scarpetta S., Hemmings P., Tressel T., & Woo J. (2002). The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data. // *OECD Economics Department Working Paper No.329*. OECD Publishing, относно емпирична проверка на взаимната роля, която институциите на трудовия и продуктовия пазар оказват на продуктивността и създаването и разрушаването на фирми в 10 държави от ОИСР. С. Скарпета и др. използват фирмени данни, както и настоящата разработка; и на последно място, Bassanini, A. and Ernst, E. (2002). Labor market institutions, product market regulation, and innovation: cross country evidence. // *OECD Economics Department Working Paper No.316*. OECD Publishing, относно за ефектите от РПП и РТП върху иновациите в ОИСР.

институционални променливи се измерват по обективен начин. Пример за субективно изследване е това на С. Командер и Я. Швейнар (2007). Изследването разчита на субективно измерване на влиянието на регулациите върху развитието на фирмите, или казано по друг начин, фирмените мениджъри дават своята оценка по какъв начин регулациите влияят на техния бизнес. Явният недостатък на тези изследвания е, че мнението на мениджърите не отразява достатъчно точно състоянието на институционалната среда, а по-скоро състоянието на техния собствен бизнес. По този начин мнението за състоянието на техния бизнес се прехвърля и върху оценката на мениджъра за функционирането на институциите, което предполага два отделни риска: 1) риск за сериозна грешка в измерването на самите институции, която рискува да подкопае основите на прецизно измерване на институционалното влияние върху развитието на фирмата; и 2) риск от съвместно определяне както на показателите за институции, така и на показателите за фирмено развитие не от техните собствени характеристики, а от ненаблюдаемите фирмени характеристики, което предполага от своя страна и ендогенния характер на показателите за институционално развитие. В иконометрията проблемът с ендогенният характер на независимата променлива е стандартен и има стандартни решения (напр. използване на инструментални променливи чрез двустъпковия метод на най-малките квадрати), но игнорирането на този проблем води до нереални измервания на влиянието на институциите върху развитието на фирмите – факт, който ще проличи и при представянето на резултатите от настоящата работа.

Настоящата работа прави опит да съчетае предимствата, които дава разполагането с фирмени данни, с предимствата на използването на обективни показатели за институционално развитие, и по-специално, за състоянието и развитието на регулациите. Когато показателите за фирмено развитие като растеж на продажбите, на заетостта, на износа и на материалните активи, се обединят в една

база данни с обективните показатели за състоянието на регулативната среда, то тогава получената база данни съдържа по-малък риск от грешки в измерването на влиянието на институциите, отколкото самостоятелното използване на BEEPS данните, каквото се открива при Командер и Швейнар.

Джузепе Николети и Фредерик Прайър¹⁸⁴ публикуват обширна дискусия за предимствата и недостатъците на субективния и обективния тип изследвания. Основният извод обаче от тяхната работа е, че независимо от техния обективен или субективен характер, видовете изследвания показват сходни резултати, поне в рамките на институционалния анализ.

В настоящия анализ се използва комбинация от двете. Причината за това обединяване е, че обективни данни за развитието на фирмите са изключително скъпи и винаги труднодостъпни и в такъв случай разчитането на субективни данни за развитието на фирмите е най-доброто приближение, до което може да се достигне без проектно финансиране. Заедно с това, бази данни от типа AMADEUS, която вероятно в момента е най-голямата база с фирмени данни в Европа, съдържаща ок. 9 млн. фирми от цяла Европа, също не изключват риска от погрешно оповестяване на данните от страна на самите фирми и в такъв случай разчитането на публичнодостъпни данни е по-добра стъпка за начален изследователски проект като този, вместо да се плати ок. 35 000 Евро за данни с грешки, подобни на данните, които са безплатни.

Що се отнася до обяснителните променливи, тези, от които се очаква да влияят върху продажбите и инвестициите на фирмите — в настоящия анализ това са институциите и по-точно регулациите — една комбинация от субективни и обективни данни би довела до желаното минимизиране на грешките в измерването на институционал-

¹⁸⁴Nicoletti G. and Pryor F. (2006). Subjective and objective measures of governmental regulations in OECD nations. // *Journal of Economic Behavior and Organization*, 59: 433–449

ните променливи. Преди да се дискутират моделът, който обяснява как дерегулирането влияе на фирмите с различен размер, и данните, с които настоящото изследване разполага, за да може моделът да се подложи на проверка, следва накратко да се припомним изследователските цели и задачи, които стоят пред настоящата глава. Те произхождат от критиката към съществуващата литература към настоящия момент и които бяха изведени по-подробно във въвеждението.

Основната цел на настоящата глава от дисертацията е да конструира теоретичен модел за влиянието на дерегулирането върху фирмите с различен размер и на основата на този модел, да състави и оцени емпиричен модел, описващ влиянието на икономическото и административното дерегулиране през периода 1998–2004 г. върху изменението на продажбите на фирмите с различен размер от ЦИЕ през периода 2002–2004 г.

2. Методология и данни

2.1. Влияние на икономическото и административното дерегулиране — модел на частично пазарно равновесие

В тази част се представя модел на частично пазарно равновесие, в който се анализират ефектите от дерегулирането върху фирми, максимизиращи печалбата си в условия на несъвършена конкуренция. Целта тук не е да се развие пълен анализ на това как отрасълът или фирмата реагират след като дерегулирането настъпи. Целта е достатъчно скромна: цели се да се подсили интуицията на автора за причините една малка фирма да реагира по различен начин на дерегулирането от една голяма или средна фирма. Затова моделът се стреми да бъде колкото се може по-опростен.

Ефекти от дерегулациите в модел на симетрична монополистична конкуренция

Моделът, който се представя по-долу, е адаптиран от Жан Тиrol (Tirole, J., 1988). Въпреки това, всички коментари или извеждания на зависимости, които се отнасят до влиянието на дерегулирането върху някой от параметрите на модела или на ендогенните променливи, са авторски.¹⁸⁵ Потребителите максимизират своята функция на полезността. Тя е от типа на постоянната еластичност на заместване (constant elasticity of substitution (CES) utility function) със следната форма:

$$\max_{q_i} U = U\left(q_0, \left(\sum_{i=1}^J q_i^\rho\right)^{\frac{1}{\rho}}\right), \quad (1)$$

където q_0 е благото, чиято цена се приема за единица и към цената на която се приспособяват цените на всички останали блага в потребителската кошница (за кратко наричана оттук нататък стока-номерар (numeraire good), J е броят на конкурентите в дадения отрасъл, всеки от които произвежда по един продукт, и $\rho \leq 1$ е параметър, който обозначава степента на взаимозаменяемост между благата в кошницата, като $\rho = 1$ означава пълна заместимост между благата. Условието $\rho \leq 1$ се налага, за да се осигури изпъкналост на функцията на предпочитанията. Бюджетното ограничение е дадено от:

$$q_0 + \sum_{i=1}^J p_i q_i \leq I \Leftrightarrow q_0 \leq I - \sum_{i=1}^J p_i q_i, \quad (2)$$

¹⁸⁵В този смисъл, анализът на пазарната структура и извеждането на равновесието е адаптирано от учебника на Ж. Тиrol, но извеждането на реакциите на фирмите спрямо дерегулирането е на автора и липсва при Тиrol. В допълнение, всички нетривиални извеждания (изискващи повече от една математическа операция), са представени в Приложение на стр. 216.

където p_i е цената на благо i , q_i е потребяваното количество, и I е екзогенно дадения потребителски доход. Ако приемем (2) за равенство, заместим в (1), и изчислим първата частна производна по отношение q_i , се получава следното равенство:

$$p_i U_1 = \left(\sum_{i=1}^J q_i^\rho \right)^{\frac{1}{\rho}-1} q_i^{\rho-1} U_2, \quad (3)$$

където U_1 and U_2 представя производните на функцията на полезността по отношение на първия и втория аргумент. Забележете, обаче, че J е голямо число, и малка промяна на q_i има пренебрежимо малък ефект върху $\sum_{i=1}^J q_i^\rho$, и следователно, върху U_1 и U_2 . По този начин малка промяна в търсеното количество от благо i не променя отношението $\alpha = \left(\frac{U_1}{(\sum_{i=1}^J q_i^\rho)^{\frac{1}{\rho}-1} U_2} \right)^{-\frac{1}{1-\rho}}$, защото то клони към константа, когато J нараства до безкрайност. Рационализирайки (3) и използвайки израза за α получаваме функцията на търсенето за благо i :

$$q_i = \alpha p_i^{-\frac{1}{1-\rho}}, \quad (4)$$

където $\varepsilon = \frac{\partial \log q_i}{\partial \log p_i} = -\frac{1}{1-\rho}$ е всъщност еластичността на търсенето от собствената цена, която се определя от параметъра на взаимозаместване ρ .

На страната на производителите имаме фирми, които имат поведение на монополисти върху собственото благо i , и които избират произведеното количество q_i , за да максимизират собствената си печалба, дадена от:

$$\max_{q_i} \pi = p(q_i) q_i - c(q_i) - F, \quad (5)$$

където $p(q_i)$ е монополната цена, q_i е избраното количество, $c(q_i)$ са линейните разходи на фирмата, за които предполагаме, че са от най-простия линеен вид βq_i , а F са фиксираният разходи на фирмата,

включително и разходите за основаване на фирмата, които са дадени екзогенно от определена институция (или регулация). Горният максимизационен проблем дава следния стандартен резултат:

$$p_i(1 + \frac{1}{\varepsilon}) = c'(q_i). \quad (6)$$

От горното равенство веднага следва, че равновесната монополна цена за благо i е $p_i = \beta/\rho$. След като веднъж равновесната цена е намерена, следва тя да бъде заместена в максимизационната задача на маргиналната фирма монополистичен конкурент:

$$(p_i - \beta)q_i = F \Leftrightarrow (\frac{\beta}{\rho} - \beta)q_i = F \Leftrightarrow \beta \frac{1 - \rho}{\rho} q_i = F \Leftrightarrow q_i = \frac{F}{\beta} \frac{\rho}{1 - \rho} \Leftrightarrow q_i = -\frac{F}{\beta} \varepsilon \rho. \quad (7)$$

Уравнение (7) показва колко би произвеждал всеки монополистичен конкурент, ако извличаше нулева печалба, в зависимост от параметрите на модела. Имайки предвид (7), и при равни други условия, могат да бъдат изследвани ефектите от два основни типа реформи на регулациите в икономиката, които са широко дискутирани в икономико-политическото пространство: дерегулиране на входа на отрасъла (което, по допускане, намалява фиксираните разходи F) и дерегулиране на търсенето на фактори (напр. намаляване на процедурите за наемане и освобождаване на работници и служители, което, по допускане, намалява единичните разходи β).

Дерегулиране на входа. Първата производна на (7) по отношение на F дава:

$$\frac{\partial q_i}{\partial F} = -\varepsilon \frac{\rho}{\beta}. \quad (8)$$

По дефиниция $\varepsilon \leq 0$. Това равенство илюстрира зависимостта между дерегулирането на входа и изменението на производството. Може

също да се допусне, че $\rho \in (0, 1)$, така че горната производна е положителна. Положителният знак по-горе означава, че след дерегулирането на входа, всяка фирма, която вече е на пазара (incumbent firm), ще намали своето производство. За да може да се каже дали този извод от модела противоречи на емпиричните сведения при Алезина и др. и при Командер и Швейнар, трябва да се направи още една крачка и (8) да се диференцира по отношение на ε .¹⁸⁶ Очевидно, $\frac{\partial(\frac{\partial q_i}{\partial F})}{\partial \varepsilon} = -\frac{\rho}{\beta}$. В рамките на отрасъла, в който ρ е положително, производната е отрицателна. Това означава, че с намаляването на абсолютната стойност на еластичността, реакцията към дерегулирането става по-слаба. Ситуацията е показана на Фигура 5 на стр. 219. С други думи, от фирмите, които са вече в отрасъла, след дерегулирането малките фирми (тези с по-висока абсолютна стойност на еластичността) губят повече производство, отколкото големите. Този извод е в противоречие с двете изследвания по-горе, но е в съгласие с литературата, която твърди, че дерегулирането излиза по-скъпо на малките фирми.

Дерегулиране на факторното търсене. Дерегулирането на факторното търсене, като например намаляването на разходите за наемане и освобождаване на работници и служители, намалява оперативните разходи на фирмата. Механизмът, чрез който този тип дерегулиране работи, е разходният параметър β . Ако се приложи

¹⁸⁶Една възможна критика към този подход е, че по-нататъшното диференциране по ε е погрешно заради факта, че всяка фирма в отрасъла е симетрична и следователно всяка фирма притежава равна еластичност на търсенето с всяка друга фирма в отрасъла. Тази критика е вярна от теоретична гледна точка. Моделът тук обаче цели по-добро разбиране на това какво може да се очаква от данните, с които се работи по-долу. В реалността, а и в данните, никога не се наблюдават хомогенни блага с идентични собствени еластичности от цената. Винаги съществува дори и малко диференциране на продукта вътре в самата индустрия. Всичко, което се цели с това диференциране по ε , е да се покаже, че ако съществува дори и малко диференциране на еластичността на търсенето в рамките на даден отрасъл, което неминуемо съществува в реалността, то тогава е възможен различен изход за двете фирми след дерегулирането, дори и сред относително симетрични производители. По-късно предположението за симетричност отпада, за да се отговори на тази критика. – б.а.

подобна на горната логика, и ако се диференцира (7) по отношение на β , може да се открие, че:

$$\frac{\partial q_i}{\partial \beta} = \varepsilon \frac{F\rho}{\beta^2}, \quad (9)$$

което означава, че дерегулирането на факторното търсене винаги увеличава производството на дадения отрасъл. Ако продължим да диференцираме, за да се открие различният ефект от дерегулирането върху фирмите с различно пазарно влияние, то ще се изведе следното:

$$\frac{\partial(\frac{\partial q_i}{\partial \beta})}{\partial \varepsilon} = \frac{F\rho}{\beta^2}, \quad (10)$$

което е положително. Последното означава, че въпреки че всички фирми увеличават производството си след дерегулирането на факторното търсене, фирмите с по-голяма пазарна мощ увеличават производството си повече. Фигура 6 на стр. 219 илюстрира дискусията.

Ефекти от дерегулирането в модел на асиметрична монополистична конкуренция

В тази част се разглежда същия модел, но се предполага, че по-големите фирми имат по-ниски средни разходи от по-малките фирми, защото, например, разпределят същите фиксирани разходи по подновяване на лицензи и пререгистрация на фирмата, върху по-голямо количество продукция. По-точно, предполага се, че коефициентите на разходите β_i са подредени по такъв начин, че за фирма $i < j$ е вярно, че $\beta_i > \beta_j$. По този начин се въвежда хетерогенност на страната на предлагането, като β *нараства* с намаляването на размера на фирмата.

След като се изведат равновесните количества, които задоволяват условието за нулева печалба на маргиналната фирма, и подобно на предишното изложение, ще се направят изчисления от типа на

сравнителната статика, за да се изведе какво би било различното влияние на дерегулирането на входа и на факторното търсене върху производството на фирмите с различен размер. В отрасъла е налице същата структура на търсенето както преди, така че $\varepsilon = -\frac{1}{1-\rho}$. Противно на предишния случай обаче, от максимизационната задача на монополиста следва, че се получават диференцирани цени на продукта на различните фирми $p_i(q_i) = \frac{\beta_i}{\rho}$, при което по-малките фирми определят по-висока цена за продукта си. След заместване на равновесната цена в условието за нулева печалба се получава:

$$q_i = \frac{F}{\beta_i} \frac{\rho}{1-\rho}. \quad (11)$$

Извеждането на този израз позволява и упражнения по сравнителна статика, включващи дерегулирането, които са представени по-долу.

Дерегулиране на входа. Производната на горния израз по отношение на F е положителна, което отново означава, че дерегулирането на входа на отрасъла намалява равновесното количество на съществуващите фирми. Но за да може да се изведе диференциалният ефект от дерегулирането на входа върху фирмите с различен размер, следва да се диференцира още веднъж по отношение на β_i :

$$\frac{\partial(\frac{\partial q_i}{\partial F})}{\partial \beta_i} = -\frac{\rho}{(1-\rho)\beta_i^2}. \quad (12)$$

Горната производна е отрицателна, което означава, че реакцията на производството намалява, след като фирмата започне да става по-малка. С други думи, малките фирми намаляват продукцията си по-малко, отколкото големите фирми. Ситуацията е илюстрирана на Фиг. 7 на стр. 220. Забележете, че ефектът от дерегулирането на входа на отрасъла в асиметричния случай е точно обратния на ефекта, който беше анализиран в симетричния случай. Ако обаче се диференцира по ε вместо по β , ефектът ще бъде идентичен.

Дерегулиране на факторното търсене. За да се анализира ефекта от дерегулирането върху хетерогенните фирми, следва да се диференцира (11) по отношение на β_i :

$$\frac{\partial q_i}{\partial \beta_i} = -F \frac{\rho}{(1 - \rho)} \frac{1}{\beta_i^2}. \quad (13)$$

Горният израз е отрицателен, което означава, че дерегулирането на факторното търсене увеличава производството на всички фирми. За да се проследи различната реакция различните фирми обаче, следва да се диференцира по-нататък по отношение на β_i . След това диференциране се открива, че:

$$\frac{\partial(\frac{\partial q_i}{\partial \beta_i})}{\partial \beta_i} = F \frac{\rho}{(1 - \rho)} \frac{2}{\beta_i^3}, \quad (14)$$

което е положително. Това означава, че след дерегулирането на факторното търсене малките фирми увеличават производството си по-малко от големите фирми. Ситуацията е показана на Фиг. 8 на стр. 220.

Ефекти от дерегулирането в модел на асиметричните монополистични конкуренти с нелинейни разходи

Понякога допускането за симетричност и линейност в разходите е твърде ограничаващо. Тогава нека предположим, че търсенето на всеки монополистичен конкурент е дадено от $q_i(p_i) = \alpha p_i^\varepsilon$, а техните пределни разходи са дадени от $c'_i(q) = \beta q_i^\eta$. Параметрите α, β и $\eta > 0$, докато $\varepsilon < 0$. С тази структура на търсенето и предлагането, равновесните количества q_i^* и цени p_i^* за всяка фирма са дадени от:

$$\log q_i^* = \frac{1}{1 - \varepsilon \eta} \log \alpha + \frac{\varepsilon}{1 - \varepsilon \eta} \log \frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} + \frac{\varepsilon}{1 - \varepsilon \eta} \log \beta \quad (15)$$

$$\log p_i^* = \frac{\eta}{1 - \varepsilon \eta} \log \alpha + \frac{1}{1 - \varepsilon \eta} \log \frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} + \frac{1}{1 - \varepsilon \eta} \log \beta. \quad (16)$$

С извеждането на равновесните количества и цени, анализът е готов за упражнение по сравнителна статика, в което някой от параметрите в модела интуитивно се свързва с дерегулирането по определен начин, а след това равновесните количества и цени се изменят в зависимост от изменението на тези параметри след дерегулирането. По този начин се установява краткосрочната връзка между дерегулиране и развитие на фирмата. Както е обичайно в моделирането, растежа на продукцията се приема за индикатор за развитие на фирмата. По-късно в анализа се вижда как ефектите от измененията на параметрите се разпределят в зависимост от размера на фирмата.

Дерегулиране на входа. Обикновено, влиянието на дерегулирането на входа може да се моделира като се намалят фиксираните разходи за опериране на фирмата, или за вход в отрасъла. Например, ако реформата е такава, че намалява количеството на процедурите за стартиране на фирми от 30 на 10, и намали изискуемия капитал при стартиране, то за всеки потенциален предприемач фиксираните разходи намаляват. Подобно на тази логика, ако всяка година е необходимо пререгистрация на фирмата, или подновяване на лиценза на фирмата след определен период, дерегулирането на входа отново може да се счита за намаляване на фиксираните разходи за опериране на фирмата, след като веднъж фирмата съществува. Приемаме тези разходи за F . По този начин, след интегриране по q_i структурата на пределните разходи води общи разходи от типа $c_i(q_i) = F + \frac{1}{1+\eta}\beta q_i^{1+\eta}$. Монополистичният конкурент ще произвежда, докато печалбата на фирмата стане нулева. Следователно:

$$\pi \geq 0 \Leftrightarrow p_i q_i - \frac{1}{1+\eta}\beta q_i^{1+\eta} - F \geq 0. \quad (17)$$

Фирмите избират q_i за да максимизират π_i . Следователно, като заместим $p_i = \frac{\beta q_i^\eta}{1+\frac{1}{\epsilon}}$, което идва от максимизационната задача на монополиста и като наложим условието за нулева печалба, за да осигурим

свободен вход в отрасъла, се получава:

$$q_i = \left[\frac{F(1+\varepsilon)(1+\eta)}{\beta^{\frac{1}{1+\eta}}(\varepsilon\eta-1)} \right]^{\frac{1}{1+\eta}}. \quad (18)$$

Има два начина, по който може да се интерпретира влиянието на дерегулирането в този случай. Първият е да се логаритмуват двете страни на (18) и да се заключи, че след като $\frac{\partial \log q_i}{\partial \log F} = \frac{1}{1+\eta} \geq 0$, то повишаването на конкуренцията след намаляването на разходите за влизане и оставане в отрасъла е накарала фирмите да произвеждат по-малко в равновесие, за да задоволят даденото търсене. По-нататък, след като $\frac{\partial \log q_i}{\partial \log \beta} = -\frac{1}{1+\eta} \leq 0$, то дерегулирането на факторното търсене, което намалява разходите на фирмата, ще има положително влияние върху производството на фирмата. Това интерпретиране попада точно в теорията за асиметрични реакции към екзогенни промени в заобикалящата среда, но не успява да разграничи ефектите между различните фирми с различно пазарно влияние. Тогава, за да обогатим изводите, следва да интерпретираме (18) по още един начин.

Диференциране на (18) без логаритмите дава:

$$\frac{\partial q_i}{\partial F} = A \left(\frac{1+\varepsilon}{\varepsilon\eta-1} \right)^{\frac{1}{1+\eta}}, \quad (19)$$

където $A = [F(1+\eta)]^{-\frac{\eta}{1+\eta}} \beta^{-\frac{1+2\eta}{1+\eta}} \geq 0$. Ако игнорираме възможността $1/(1+\eta)$ да бъде четно число, то отрицателният знак на горния израз зависи от това дали $(1+\varepsilon) \geq 0 \Leftrightarrow \varepsilon \geq -1$. Отрицателният знак би означавал, че дерегулирането увеличава производството. По този начин следва, че дерегулирането увеличава производството само ако търсенето на благото е сравнително нееластично, т.е., когато $\varepsilon > -1$. За всички останали фирми, дерегулирането ще доведе до намаляване на производството или запазването му на същите нива. Ако отидем една стъпка по-нататък, можем да диференцираме

в рамките на еластичните и нееластичните сегменти от търсенето, и да анализираме ефектите от дерегулирането в зависимост от това какво е пазарното влияние на фирмата. Резултатите са както следва:

$$\frac{\partial(\frac{\partial q_i}{\partial F})}{\partial \varepsilon} = -A \left(\frac{\varepsilon \eta - 1}{1 + \varepsilon} \right)^{\frac{\eta}{1+\eta}} \left(\frac{1}{\varepsilon \eta - 1} \right)^2. \quad (20)$$

За удобство, нека като за начало предположим, че $1/(1 + \eta)$ е четно число. Тогава, горната производна винаги е отрицателна, което означава, че колкото повече пазарно влияние има фирмата, толкова по-слаба е нейната реакция спрямо реформата в дерегулирането. Обаче, възможността $1/(1 + \eta)$ да е четно число е пренебрежимо малка, знакът на горния израз зависи изцяло от това дали $\varepsilon > -1$. Ако $\varepsilon > -1$, то тогава знакът е положителен, което значи, че колкото повече пазарно влияние има фирмата, толкова по-голяма ще е нейната реакция спрямо дерегулирането. Ако обаче $\varepsilon < -1$, то тогава фирмата се намира върху еластичната част от кривата на търсенето, и тогава колкото по-голямо пазарно влияние има фирмата в рамките на конкурентния сегмент от кривата на търсенето, толкова по-слабо ще ѝ се отрази дерегулирането на входа. Подобна “история” може да бъде конструирана и за дерегулирането на факторното търсене. Преди обаче читателят да се е отегчил от твърде много формалности в анализа, нека се върнем към основната цел на тази част от изложението.

Всъщност, основната цел на тази част от изложението беше да се анализира възможността за **диференцирано влияние на дерегулациите върху производството на фирмите с различен размер и пазарно влияние** (в този случай, най-доброто приближение на производството q_i са реализираните продажби, които ще анализираме в емпиричната част). Изложението показва, че може да се конструира модел, който да кара различните фирми да реагират по различен начин на дерегулирането в икономиката. Моделът, който

е достатъчно интуитивен, подсказва по недвусмислен начин основната хипотеза на настоящата глава от дисертацията: фирмите с различно пазарно влияние и размери имат различни реакции спрямо дерегулирането. Нито един модел обаче не бива да бъде самоцел, тъй като данните са единствените, които могат да покажат, че моделът работи. В следващата част примерите, разработени по формален начин в тази част, се отвеждат към данните от ЦИЕ за проверка на основната хипотеза, а именно, че съществува диференциално влияние на дерегулациите върху фирмите с различен размер в ЦИЕ.

2.2. Емпиричен модел

В тази част целта е да се конструира емпиричен модел за оценка на реакцията на фирма i към дерегулирането в държава k в момент t , като този емпиричен модел стъпва върху изведения по-горе теоретичен модел:

$$\Delta \log (SAL_{ikt}) = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta \log (L_{ikt}) + \alpha_2 \Delta \log (K_{ikt}) + \alpha_3 \Delta R_{kt} + \\ + \alpha_4 \Delta X_{ikt} + \alpha_5 \Delta X_{ikt} \Delta R_{kt} + \Delta \varepsilon_{ikt},$$

където $\Delta \log (SAL_{ikt})$ е процентното изменение на продажбите (производството) на фирма i в държава k в момент t ; $\Delta \log (L_{ikt})$ и $\Delta \log (K_{ikt})$ са съответно процентните изменения на заетостта и капитала, или техните остойностени показатели; ΔR_{kt} е изменението на индекса за качеството на регулациите за държава k в момент t ; ΔX_{ikt} е промяната в някоя от фирмените характеристики, напр. в собствената еластичност на търсенето от цената или размера на фирмата; и $\Delta \varepsilon_{ikt}$ е т.нар. грешка, която обозначава ненаблюдаемите фирмени характеристики. Предполага се, че грешката има нормално разпределение със средна стойност нула и че се вписва в рамките на останалите стандартни предположения на линейния регресионен анализ.

Тъй като тук се оценява ефекта от изменението на регулациите, но индексът на регулациите варира само на ниво държава, то в горното оценъчно уравнение е необходимо да се въведе взаимодействие между този индекс и някоя от променливите на фирмено равнище, което да доведе до вариране на регулаторния показател на ниво фирма. Естествен кандидат за такава променлива, с която да се умножи регулаторния индекс, е собствената еластичност на търсенето от цената на фирмата, поради две причини.

Първата е, че тя варира на фирмено равнище и втората е, че еластичността на търсенето е добра мярка за пазарното влияние на фирмата, а целта на настоящия анализ е да се оцени ефекта от дерегулирането върху фирмите с различен размер и пазарно влияние. Затова променливата $\Delta X_{ikt} \Delta R_{kt}$ се включва в уравнението и α_5 ще бъде основният коефициент за извеждане на резултатите.

Ако обаче приемем уравнението по-горе както изглежда в този момент, то ще трябва да приемем допускането, че $\Delta \log(L_{ikt})$, $\Delta \log(K_{ikt})$, ΔR_{kt} и $\Delta X_{ikt} \Delta R_{kt}$ са екзогенни променливи, което би било твърде силно предположение. Поради различни причини, за всички променливи от дясната страна на уравнението, с изключение на ΔX_{ikt} , може да се твърди, че са ендогенни. Затова, както идентифицирането, така и оценката на параметрите на влияние на тези променливи върху зависимата променлива изисква съставянето на система от уравнения, в която ендогенните променливи от дясната страна на основното уравнение от своя страна са обяснени от други фактори извън основното уравнение, вместо да се предполага, че са

екзогенни. Тази система изглежда така:

$$\begin{aligned} \Delta \log (SAL_{ikt}) = & \alpha_0 + \alpha_1 \Delta \log (L_{ikt}) + \alpha_2 \Delta \log (K_{ikt}) + \\ & + \alpha_3 \Delta R_{kt} + \alpha_4 \Delta X_{ikt} + \alpha_5 \Delta X_{ikt} \Delta R_{kt} + \Delta \varepsilon_{1ikt} \end{aligned} \quad (21)$$

$$\begin{aligned} \Delta \log (L_{ikt}) = & \beta_0 + \beta_1 \Delta \log (L_{ikt-1}) + \beta_2 \Delta \log (w_{ikt}) + \\ & + \beta_3 \Delta \log (w_{ikt-1}) + \beta_4 \Delta R_{kt} + \beta_5 \Delta R_{kt-1} + \beta_6 R_{kt-1} + \Delta \varepsilon_{2ikt} \end{aligned} \quad (22)$$

$$\begin{aligned} \Delta \log (K_{ikt}) = & \gamma_0 + \gamma_1 \Delta \log (K_{ikt-1}) + \gamma_2 \Delta \log (r_{ikt}) + \\ & + \gamma_3 \Delta \log (r_{ikt-1}) + \gamma_4 \Delta R_{kt} + \gamma_5 \Delta R_{kt-1} + \gamma_6 R_{kt-1} + \Delta \varepsilon_{3ikt} \end{aligned} \quad (23)$$

$$\Delta R_{kt} = \delta_0 + \delta_1 \Delta R_{kt-1} + \delta_2 R_{kt-1} + \delta_3 \Delta Z_{kt} + \Delta \varepsilon_{4ikt} \quad (24)$$

$$\begin{aligned} \Delta X_{ikt} \Delta R_{kt} = & \rho_0 + \rho_1 \Delta X_{ikt-1} \Delta R_{kt-1} + \rho_2 \Delta X_{ikt-1} R_{kt-1} + \\ & + \rho_3 \Delta Z_{kt-1} + \Delta \varepsilon_{5ikt}, \end{aligned} \quad (25)$$

където решението за търсенето на труд зависи от настоящите и миналите стойности на заплатата, която е екзогенно определена на пазара на труда, и от регулациите; където решението за търсенето на капитал зависи от настоящите и миналите стойности на лихвения процент, който е екзогенно определен на капиталовия пазар, и от регулациите; промените в регулациите зависят от миналите промени в регулациите и от определени за дадената страна характеристики Z , и същото важи и за ендогенната променлива, съставена от взаимодействието между регулациите и еластичността/размера на фирмата. Освен причините за съставянето на основното уравнение, които се коренят в теоретичния модел по-горе, какви са причините да се състави подобна система от уравнения?

На първо място, икономическата интуиция диктува търсенето на труд и капитал да не са произволно разпределени между отделните фирми, а да са зависими от собствената им цена, дадена съответно от заплатата и лихвения процент. Също така се включват и факторните цени от предишни периоди, защото промените в относителните цени между труда и капитала в предишни периоди могат да повлияят на решенията за факторно търсене в този период.

На второ място, като екзогенни променливи са включени и миналите стойности на труда и капитала. Това се обосновава с факта, че ако фирмата е наела малко повече работници от необходимото през миналата година, тя може да намали броя на служителите през тази и това решение да не зависи от цената на фактора труд и цената на капитала; или че ако мениджърите на фирмата смятат, че са имали прекалено малко материални активи през миналия период, те могат да решат да закупят повече през този.

На последно място, решението на правителството за това колко регулации да има през този период зависи и от това колко регулации вече има в сила (например, влезлите разпоредби на ЕС могат да определят с какви темпове се приемат следващите закони, свързани с приемането на европейското законодателство, или пък ако държавата е дерегулирала активно през последните няколко периода и регулаторното бреме през настоящия период е ниско, то държавата може би няма да продължава реформите със същите високи темпове); от това колко регулации са били приети или отменени в предишни периоди (примери за умора от реформите и връщане на старото статукво не са изключения за ЦИЕ); и от някои чисто национални характеристики в момента за дадената държава, като например политическата ориентация на правителството, което е на власт, правната система, от която държавата произхожда, или определено участие в регионални конфликти. Всички тези зависимости са представени в системата уравнения по-горе.

Ако системата се рационализира така, че ендогенните променливи да дойдат от лявата страна, а екзогенните — от дясната и ако се изрази в матрична форма, системата придобива следния вид, почти

готов за емпирична оценка:

$$\begin{aligned}
& \begin{bmatrix} 1 & -\alpha_1 & -\alpha_2 & -\alpha_3 & -\alpha_5 \\ 0 & 1 & 0 & -\beta_4 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & -\gamma_4 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} \Delta \log(SAL_{ikt}) \\ \Delta \log(L_{ikt}) \\ \Delta \log(K_{ikt}) \\ \Delta R_{kt} \\ \Delta X_{ikt} \Delta R_{kt} \end{bmatrix} = \\
& = \begin{bmatrix} \alpha_0 & 0 & 0 & \alpha_4 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ \beta_0 & \beta_1 & 0 & 0 & \beta_5 & \beta_6 & 0 & 0 & \beta_2 & \beta_3 & 0 & 0 & 0 \\ \gamma_0 & 0 & \gamma_1 & 0 & \gamma_5 & \gamma_6 & 0 & 0 & 0 & 0 & \gamma_2 & \gamma_3 & 0 \\ \delta_0 & 0 & 0 & 0 & \delta_1 & \delta_2 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & \delta_3 \\ \rho_0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & \rho_1 & \rho_2 & 0 & 0 & 0 & 0 & \rho_3 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} 1 \\ \Delta \log(L_{ikt-1}) \\ \Delta \log(K_{ikt-1}) \\ \Delta X_{ikt} \\ \Delta R_{kt-1} \\ R_{kt-1} \\ \Delta X_{ikt-1} \Delta R_{kt-1} \\ \Delta X_{ikt-1} R_{kt-1} \\ \Delta \log(w_{kt}) \\ \Delta \log(w_{kt-1}) \\ \Delta \log(r_{kt}) \\ \Delta \log(r_{kt-1}) \\ \Delta Z_{kt} \end{bmatrix} + \\
& + \begin{bmatrix} \Delta \varepsilon_{1ikt} \\ \Delta \varepsilon_{2ikt} \\ \Delta \varepsilon_{3ikt} \\ \Delta \varepsilon_{4ikt} \\ \Delta \varepsilon_{5ikt} \end{bmatrix}
\end{aligned}$$

За да бъде системата напълно готова за оценка, то е необходимо да се умножи отляво всяка страна на равенството с обратната матрица на матрицата от коефициентите пред ендогенните променливи. Статистическият пакет STATA може да оцени подобна система урав-

нения. Именно този пакет се използва и в настоящия анализ. Данните, които захранват емпиричния модел, са описани в следващата част.

2.3. Използвани данни

Данните, които се използват в тази глава от дисертацията, са от две фирмени бази данни и една база данни, чиито данни варират на национално равнище. Едната от фирмените бази данни е отново изследването на бизнес-средата и резултатите на предприятията от страните в ЦИЕ, която беше използвана във втора глава: базата данни BEEPS. Базата данни включва данни за развитието на малки, средни и големи фирми от почти всички страни от ЦИЕ между 1996–2005 година, вкл. Турция. Подробно описание на данните, както и изтъкването на някои нейни предимства, беше дадено във втора глава. Основната разлика при използването на BEEPS данните тук и във втора глава е, че в настоящата глава много по-активно се използва панелният компонент (динамичният ред от) от около 1500 фирми. BEEPS данните в тази част от дисертацията служат предимно за анализ на обяснените (зависимите) променливи.

Основните обяснителни променливи в анализа — тези, от които зависят производството и продажбите — са взети от друга база данни: конструираната от Д. Кауфман, А. Крей и М. Мاستруци¹⁸⁷ база данни с индикатори за състоянието на бизнес-средата. Официалното наименование на тази база данни е World Bank Governance Indicators (WBGI) database.¹⁸⁸ WBGI се конструира на всеки две години между 1996–2002 г. и ежегодно от 2003г. насам, за всяка държава от ЦИЕ, в пет измерения: Гласност и отчетност; Политическа стабилност; Ефективност на правителството; Качество на регулаци-

¹⁸⁷Kaufmann D., Kraay A., & Mastruzzi M. (2007). *Governance Matters VI: Governance Indicators for 1996–2006*. // World Bank Policy Research No. 4280, June 2007.

¹⁸⁸<http://go.worldbank.org/ATJXPHZMHO>

ите; и Върховенство на закона (съотв. с оригинални наименования Voice and Accountability; Political Stability; Government Effectiveness; Regulatory Quality; and Rule of Law). През 2008 година към базата данни се включва и още един индикатор: Контрол върху корупцията (Control of corruption).

За целите на настоящия анализ, основната обяснителна променлива е качеството на регулациите, докато останалите променливи в тази база данни могат да се използват като допълнителни обяснителни променливи.¹⁸⁹ Тъй като ВЕЕРС данните съдържат информация за фирмените резултати между 1996–1998, 1999–2001 и 2002–2004 г., то данните за качеството на регулациите за 2005 и 2006 г. могат да се изключат като обяснителни променливи за развитието на фирмите. Това е така, защото не е обосновано да се изследва каузална зависимост между показател, чиято последна стойност е през 2004 г. и обяснителна променлива, чиято стойност е през 2005 г. Все пак, тези данни могат да се използват, за да се тества хипотезата, че резултатите на фирмите през 2002–2004 г. са повлияли на изменението в регулациите през следващите периоди. Тъй като обаче този изследо-

¹⁸⁹Основната причина терминът зависима и независима променлива да бъдат заменени с обяснена и обяснителна променлива е фактът, че променливите, които се считат за независими в емпиричния анализ, се подлагат на допускания, които не могат да издържат на критиката на съвременните емпирични методи. По този начин, обикновените линейно-регресионни методи водят до грешни изводи. Например, в съвременния анализ не може да се допусне, че регулациите са независима променлива и да се приложи метода на най-малките квадрати (ordinary least squares), тъй като регулациите от своя страна зависят от фактори като политическа ориентация на правителството и ръст на икономиката, който пък от своя страна се определя от самите фирми. Именно затова по-горе в описанието на емпиричната стратегия не си позволихме директна оценка на основното уравнение, а се премина към съставяне на система уравнения за ендогенните променливи и към оценката ѝ по метода на инструменталните променливи, известен още и като двустъпков метод на най-малките квадрати. Всъщност, използването на инструментални променливи за коригиране на проблема с ендогенния характер на обяснителните променливи от този род едва започва в емпиричния институционален анализ. Причината е, че инструментални променливи на ниво държава се откриват изключително трудно и единственият начин да се достигне до определена инструментална променлива е да се използват бази с фирмени данни. Базите с фирмени данни обаче са или изключително скъпи, или са твърде „пресни“, за да се открият публикувани изследвания с инструментални променливи по настоящия въпрос. – б.а.

вателски въпрос не влиза в обсега на настоящата работа, отговорът му е оставен за бъдещи изследвания.

За проверка на резултатите от настоящата работа могат да се използват данните, създадени от Дж. Гуартни и Р. Лоусън.¹⁹⁰ В тяхната база данни се съставят годишни индекси на икономическата свобода в пет категории за 14 икономики в преход: Албания, България, Хърватска, Чехия, Естония, Унгария, Латвия, Литва, Полша, Румъния, Руска федерация, Словакия, Словения и Украйна. Три нови страни са добавени към тази база данни през 2004 г.: Армения, Азърбайджан и Грузия, а през 2005 година се включват още шест държави: Босна и Херцеговина, Казахстан, Македония, Молдова, и Сърбия и Черна гора. Петте области, за които се правят отделни индекси на икономическата свобода, са: Големината на правителствения сектор; разходи, данъци и предприятия; Правна структура и защита правата на собственост; Достъп до финансиране; Свобода на международната търговия; и Регулиране на кредита, труда и бизнеса. Последната област е най-информативна за целите на настоящия анализ, тъй като целта в тази глава е именно да се анализира диференциалният ефект от дерегулирането върху фирмите с различен размер.

Едно от сравнителните предимства на WBGI базата данни пред тази на Дж. Гуартни и Р. Лоусън е, че е за всеки от периодите, за които разполагаме с данни за развитието на фирмите, съществуват данни за индексите на регулациите във всички икономики в преход, а не само за 14 от тях. Нещо повече, в първата база данни фигурират данни за качеството на регулациите не само за преходните икономики, но и за над 150 други държави, което ще се окаже важно при проверката на резултатите от нашата работа. Едно от сравнителните предимства на базата данни на Гуартни и Лоусън е, че в нея има дан-

¹⁹⁰Gwartney J. and Lawson R. (2007). *Economic Freedom of the World: 2007 Annual Report* Vancouver: The Fraser Institute.

ни за регулирането на икономиката в началото на преходния период, което дава възможност да се проследи дали икономиките, които са били по-либерални още от началото на преходния период, дерегулират по-бавно или по-бързо след началото на прехода. Несравнимо по-богатата база данни от WBGI обаче наклонят везните в полза на последната за използването ѝ като основна база данни с обяснителни променливи.

Проверката на резултатите, представени по-долу, става с помощта на прилагането на идентична методология върху други данни. Тези данни (този път не публично достъпни) са взети от Международната Финансова Корпорация (МФК, или IFC).¹⁹¹ МФК разполага с фирмени данни за ок. 55000 фирми (ок. 6 пъти повече от BEEPS!) в ок. 70 държави. Същевременно, WBGI разполага с индексите на дерегулиране на икономиката за повечето от тях. Това дава възможност изводите, представени по-долу в основната таблица с резултати за тази глава, да се разгърнат върху повече държави и повече фирми, което увеличава достоверността на оценките (според закона за големите числа). Нещо повече, за разлика от BEEPS, където Световната банка е включила само една дефиниция за размер на фирмата, данните от МФК данните разполагат с две дефиниции за размера на фирмата според броя на служителите, което дава възможност да се провери дали резултатите зависят от използваната дефиниция за размер на фирмата. Последното изключително важно предимство на данните, предоставени любезно от МФК за целите на настоящото изследване, е, че освен данни за продажбите, те разполагат и с данни за производството, което дава възможност резултатите от оценката на регресионните модели, в които обяснената променлива е ръстът на продажбите, да бъдат проверени и по линия на заместване на

¹⁹¹ Авторът благодари на МФК за любезно предоставената възможност да се използват тези данни, без които проверката на резултатите от настоящата работа би била значително по-трудна.

продажбите с производството.

Основният метод, с помощта на който се осъществява линейният регресионен анализ и инструменталният регресионен анализ, познат още като двустъпков метод на НМК (или двустепенен метод на НМК), е да бъдат обединени базата данни със съответните фирмени данни и базата данни със съответните обяснителни променливи. Тъй като разполагаме с две бази данни от фирмени данни и две бази данни с индекси на регулирането, имаме лукса да избираме между няколко възможности за комбинирането им. Тъй като основният въпрос на настоящата работа обаче обхваща възникването и развитието на фирмите от ЦИЕ, се дава предимство на BEEPS данните, които обхващат само фирми от ЦИЕ. Тези данни се комбинират с WBGI данните, чието основно предимство е, че обхващат всички държави от ЦИЕ. За проверка на резултатите се комбинират данните от МФК с WBGI данните, които увеличават няколкократно размера на извадката, освен че разполагат с допълнителни възможности за проверка, изтъкнати по-горе.

Комбинирането на данните става с няколко команди в програмата за обработка и работа със статистически данни STATA, която беше използвана и в предишната глава. Тъй като STATA е специализирана за работа с големи бази данни (макар че не изключва възможността за работа и с малки такива), тя съдържа многократно повече възможности за емпиричен анализ от стандартния офис пакет на Microsoft. Една от тези възможности се илюстрира лесно именно при настоящия анализ, където данни от около 55000 фирми, всяка от които се проследява по над 150 показателя, би бил невъзможен с MS Excel. Това разбира се не означава, че има информация за фирмата по всеки един от тези показатели. Естествено е някои от полетата да останат празни, което бързо „топи” броя на фирмите, останали в извадката с пълен набор от променливи, които се отнасят до настоящия изследователски въпрос и необходими за оценката на

основното уравнение. Въпреки това смятаме, че броят на фирмите, участващи в извадката, позволява получаването на представителни резултати, поне по отношение на размерния разрез на фирмите, който е най-важен за настоящия анализ. Резултатите от комбинирането на базите данни и от регресионния анализ са представени в следващата част.

3. Емпирични резултати

Резултатите от настоящата работа са представени в таблиците към тази глава, на стр. 210–214. Таблицата, която показва резултатите от оценката на основното уравнение за главата, е Таблица 23. Тя представя два различни метода за оценки на влиянието на дерегулирането върху фирмите от ЦИЕ:

1. обикновена линейна регресия, наричана още *метод на най-малките квадрати*¹⁹² (OLS), резултатите от който са дадени в колоната (1) и
2. двустепенна линейна регресия, или още наричана двустъпков метод на НМК (two-stage least squares, за кратко обозначена със стандартното за метода 2SLS), резултатите от който са дадени в колони (2), както и 2SLS поотделно за фирмите с различен размер в колони (3) до (5).

Подобно съчетаване на методите за оценка и резултатите в една и съща таблица има няколко предимства. На първо място, резултатите от двата основни метода могат да бъдат директно сравнявани. Сравнението в случая е полезно, тъй като е известно, че при наличието на ендогенни променливи в оценяваното уравнение, оценките

¹⁹²Чолаков, Н. (2006). *Логика и механизъм на метода на най-малките квадрати*. УНСС. Научни трудове, 2/2006: 70-116

на отделните параметри по метода на най-малките квадрати са изкривени и не дават ясна представа за това какво е действителното влияние на дадената променлива. Затова се налага включването на по-усъвършенствани методи за оценка, какъвто безспорно е 2SLS. Последният метод използва инструментални променливи, за да коригира изкривяването в оценките. По този начин, ако базата данни разполага с подходящите инструментални променливи, оценките, получени при използването на 2SLS метода имат далеч по-голяма тежест и представителност, отколкото тези, получени при използването на метода на най-малките квадрати.

На второ място, в рамките на самия 2SLS метод може да се направи разграничение в оценките, базирани на цялата извадка от фирми (колона (2)) и оценките, групирани по отделни размерни деления на предприятията в ЦИЕ (колони (3) до (5)). По този начин може да се проследят евентуалните причини оценките, базирани на цялата извадка от фирми в колона (2), да се окажат статистически незначителни.

Как могат да се интерпретират резултатите, получени при оценката на влиянието на дерегулирането в преходните икономики? Променливата ΔRQ следва да се интерпретира по следния начин: това е абсолютното изменение в индекса на качеството на регулациите, измерен в WBGI базата данни. Същевременно, повишение на индекса означава положителна промяна в качеството на регулациите, което засега ще бъде интерпретирано като дерегулиране, а впоследствие ще бъде направено и разграничение между понятието за дерегулиране и повишаване качеството на регулациите. Следователно, оценките на параметрите пред ΔRQ се интерпретират като изменение на продажбите в процентни пунктове вследствие на единица изменение на индекса на качеството на регулациите.

Ако разгледаме реда, съответстващ на ΔRQ в таблица 23, се чижда, че влиянието на дерегулирането, оценено с помощта на метода на

най-малките квадрати (OLS), е положително. Таблицата показва, че на всяка единица промяна в индекса на качеството на регулациите съответства средно 5.36 пункта увеличение на продажбите в икономиките в преход. От това следва, че **повишаването на качеството на регулациите в икономиките в преход привидно играе положителна роля за повишаването на продажбите**. Но това не е в сила, ако се отчете стандартната грешка в тези оценки, дадена в реда непосредствено под самата оценка. Докато коефициентът е 5.36, стандартната грешка е 7.13, което означава, че в изключително висок процент от случаите *не може да се отхвърли* хипотезата, че дерегулирането няма съществено общо влияние върху фирмите в икономиките в преход. С други думи, се приема, че според OLS оценките, дерегулирането няма статистически значимо влияние върху растежа на продажбите в преходните икономики — нито положително, нито отрицателно.

Статистическата значимост на оценките съвпада, когато се използва по-съвършения 2SLS метод, резултатите от който се виждат в колоната (2). Макар и коефициентът да има обратен на предишния знак и много по-висока абсолютна стойност, това не е достатъчно, за да се твърди, че според 2SLS метода влиянието на дерегулирането може да се оцени като отрицателно. Това означава също така, че при евентуална статистическа значимост на 2SLS коефициентите пред променливите, обозначаващи дерегулациите, ще се получи разминаване на оценките, получени чрез популярните в началото на века за институционалния анализ OLS, и тези, получени чрез 2SLS. OLS методът дава по-скоро корелацията между двете променливи, докато 2SLS се стреми да открие каква е причинно-следствената връзка между двете. И ако последният потвърди наличието на причинно-следствена връзка, то това би изместило доверието на изследователите в оценките на влиянието на дерегулирането в посока към по-съвършения метод.

От тази таблица обаче не може да се твърди със сигурност каква е връзката между дерегулиране и растеж на продажбите в преходните икономики. Това е така, защото и двете оценки на параметрите на дерегулирането в първите две колони не са статистически значими. На практика това означава, че само чрез използване на тези два метода е невъзможно да се открие много повече от това, че между дерегулирането и развитието на фирмите в ЦИЕ и в останалите икономики в преход няма значима каузална зависимост, което потвърждава изводите, направени от С. Командер и Я. Швейнар (2007). Ако обаче извадката се разбие на три, според размера на предприятията, и се направят отделни оценки на параметрите, то тогава излиза наяве известна каузалност: докато за малките фирми дерегулирането води до намаляване на продажбите и за големите фирми — до увеличаване, без обаче коефициентите да са статистически значими, то за средните фирми оценките показват отрицателно влияние на дерегулирането и статистическа значимост на ниво 10%. Това означава, че има 10% риск да се сгреша в оценката на този параметър,¹⁹³ или че за мнозинството от средните фирми повишаването на индекса на качеството на регулациите в преходните икономики с единица води до намаляване на продажбите с 85 процентни пункта.

Много или малко е това? На пръв поглед, това изглежда шокиращо по своя размер отрицателно влияние на дерегулирането. Но следва да се отбележи, че единица изменение на индекса на качеството на регулациите е нещо, което една държава не може да постигне бързо. Средното изменение на индекса за икономиките в преход като цяло за периода 2001–2004 г. е ок. 0.10, което означава, че за да се реализира подобно негативно влияние, са необходими средно около 30 години, за което време разбира се даденият отрасъл се е променил изцяло.

¹⁹³В иконометрията, статистическа значимост на ниво 10% е минимално приемливата, за да не се оспорва наличието на каузална връзка между две променливи.

Дали влиянието ще се реализира бавно или бързо обаче не е от огромно значение за настоящия анализ. Тук е важно да се отбележи, че в ЦИЕ се открива диференцирано влияние на дерегулирането върху фирмите с различен размер, макар и с минимално приемлива статистическа значимост от 10%. Знакът също е в рамките на очакваното, тъй като моделът по-горе показва, че дерегулирането може да доведе до намаляване на продажбите и производството.

За да се проверят тези резултати, методите за оценка на параметрите на влияние на дерегулациите се прилагат върху още две бази данни. Това е необходимо да са направи, тъй като изследователят трудно може да се надява, че базата данни, с която разполага, е най-добрата, от която да може да се изведе влиянието на определена независима променлива върху определена зависима такава. В контекста на настоящата работа, въпреки своите предимства, трудно може да се твърди, че BEEPS данните могат да осигурят най-добрия отговор на основния изследователски въпрос тук. От таблицата се вижда, че в цялата извадка от ЦИЕ, с която разполагаме, се състои само от ок. 1250 фирми, което едва ли осигурява необходимата представителност. Тази липса на достатъчна представителност се утежнява допълнително и от факта, че извадката намалява още повече, когато се разбие на три размерни групи предприятия. Именно затова проверката на резултатите с помощта и на други данни, включващи ЦИЕ е така необходима — тя се налага, за да се изведат резултати, на които може да се има по-високо доверие.

Тази проверка се прави по няколко начина. На първо място, се прави комбинация от данните на WBGI относно изменението на регулациите и МФК относно изменението на продажбите и продукцията. Тази процедура се повтаря още веднъж с още една база данни за изменението на регулациите — тази на Дж. Гуартни и Р. Лоусън (2007). И двете бази данни включват страните от ЦИЕ, но обхващат и по-широк кръг развиващи се, както и някои развити, икономики.

Проверката се прави, като същият емпиричен модел се „пусне през” другите бази данни, за да може да има сравнимост на резултатите. Резултатите са представени в табл. 24 до табл. 27 на стр. 211 до стр. 214

Във всяка таблица се представя влиянието на агрегирания показател за качество на регулациите и, както по-горе, се прави обикновена линейна регресия или двустепенна линейна регресия към дадения момент на обяснената променлива (стойност на продажбите или стойност на продукцията) в зависимост от обяснителните променливи (труд, капитал, регулации и др.). В тази група отново се създава и променлива, която варира на фирмено равнище (напр. $\log(\text{заетост})$), умножен по индекса на качеството на регулациите RQ . Това се прави с цел увеличаване на вариабилността на обяснителните променливи на ниво фирми – там, където всъщност се вземат решенията. С други думи, ако в модела се запази само променливата, характерна за държавите RQ , без да се умножи по определен показател на фирмено равнище, то тогава размерът на извадката намалява неимоверно много. Всъщност, анализът би се свел до влиянието на регулациите на ниво държави. Тъй като държавите са много по-малък брой от фирмите, то тогава според закона за големите числа резултатите биха имали много по-ниска представителност. Ако това не се направи, то реално в оценъчния модел фигурира оценка на изменението на продажбите в зависимост от изменението на регулациите *на ниво държави*, което не е желателно в настоящия анализ.

Слизането до ниво фирма е желателно поради три основни причини. На първо място, се увеличава многократно размера на извадката. Ако направим оценките си при малък брой наблюдения — от порядъка на 27 държави в преход (на което ниво варира индексът на регулациите за ЦИЕ) и общо около 70 държави, за които имаме припокриващи се данни за регулациите и резултатите на фирмите — резултатите от оценките биха се подложили на сериозна критика, тъй

като оценките на параметрите не клонят към тяхната действителна стойност при толкова малка извадка. По този начин, обяснителната сила на оценките е почти нищожна.

На второ място, ако се разполага с фирмени данни за регулирането, то оценките за влиянието на дерегулирането се правят именно там, където се вземат и решенията за нарастване на производството и продажбите: на ниво фирма. Затова, при липсата на показател, който да измерва регулациите и да варира на фирмено равнище, се прави променлива, която да изразява взаимодействието между променливата, която варира на ниво държава, и такава, която варира на ниво фирма, в случая такава, която да показва размера на фирмата. Тази променлива е $\text{Log}(\text{Заетост}) \cdot RQ$ в таблици 24 и 25, и $\text{Log}(\text{Заетост}) \cdot R$ в таблици 26 и 27. Чрез взаимодействието на заетостта на ниво фирма и двата показателя за регулиране се осигурява изменението на регулациите на ниво фирма, което е необходимо за нарастване на размера на извадката в изследването и за по-висока представителност на резултатите.

На последно, но не по важност, място, взаимодействието на заетостта и регулирането показва не само влиянието на регулациите на фирмено равнище, но и нещо повече: диференциалното влияние на регулациите върху фирмите с различен размер. Знакът на оценения параметър пред горната променлива изразява точно това: при дадено средно влияние на регулациите за ниво държава, колко биха се изменили производството и продажбите, ако заетостта на фирмата се увеличи с един процентен пункт. Но тогава това е точно параметърът, който би могъл да отхвърли или потвърди нашата основна хипотеза: че съществува диференциално влияние на институциите върху фирмите с различен размер, и по-специално: че съществува диференциално влияние на дерегулирането върху фирмите с различен размер не само в ЦИЕ, но и в останалите региони по света. Поради тези важни причини взаимодействието на горните две про-

менливи и обединението им в една чрез умножението на техните стойности за всяка фирма дава неотменими предимства при анализа на причинно-следствените връзки, разкриването на които се цели тук.

Същевременно обаче, следва да се направи едно методическо уточнение. **При отделните оценки за всяка размерна група взаимодействието на двете променливи не е необходимо и дори е грешно.** Това е така, защото интерпретацията на оценъчните параметри на тази променлива би била коренно различна вътре в самата размерна група, отколкото за цялата извадка. По-конкретно, коефициентите на влияние на $\text{Log}(\text{Заетост}) \cdot RQ$ и $\text{Log}(\text{Заетост}) \cdot R$, получени чрез оценки върху цялата извадка в колоните (2) на всяка таблица дават диференциалното влияние на дерегулирането върху фирмите с *различен размер*. Това е въпросът, който е важен за настоящия анализ. Включването на тези променливи вътре в отделните размерни групи би се интерпретираше като диференциално влияние на дерегулирането *вътре във всяка размерна група*, т.е. върху фирмите с приблизително еднакъв размер, което: 1) не отговаря на основния изследователски въпрос, поставен тук; 2) не произлиза от определен теоретичен модел и следователно е необосновано; 3) сравнението на оценените параметри върху цялата извадка и върху отделните размерни групи би било невъзможно. Това дава основание горните променливи да бъдат премахнати от оценявания модел. След подробното изясняване на това защо таблиците са такива, каквито са, следва да се дискутират самите резултати, представени в тях. Резултатите са получени чрез оценката на дадения по-горе емпиричен модел чрез различни методи, представени поотделно в колоните на всяка таблица.

Резултатите в таблица 24 показват, че подобряването на качеството на регулациите в икономиката влияе положително на растежа на продажбите, независимо по кой метод е оценявано влиянието на

регулативната променлива. Ако методът е OLS, редът RQ в колона (1) показва, че като цяло единица промяна в качеството на регулациите повишава продажбите на фирмите в ок. 0.18 процентни пункта. При използването на по-представителния двустъпков метод на най-малките квадрати (или 2SLS) в колона (2), резултатите са дори по-силни като величина (0.68), което потвърждава тезата, че повишаването на качеството на регулациите има положително влияние върху нарастването на продажбите в икономиката. Важно е да се отбележи, че данните за качеството на регулациите са събирани от Световната банка, която по исторически причини в последните 20 и повече години играе ролята на защитник на либералните възгледи за управлението на икономиката. Би било учудващо, ако именно данни на Световната банка демонстрират, че повишаването на качеството на регулациите оказва вредно влияние за нарастването на продажбите в над 70 развиващи се и преходни икономики по света. Влиянието и на двата коефициента по-горе е оценявано като статистически значимо на ниво 1%, което е достатъчно силно потвърждение на тезата, че повишаването на качеството на регулациите играе цялостно положителна роля върху нарастването на продажбите на фирмите в ЦИЕ и в други икономики в преход.

Сами по себе си обаче горните коефициенти не дават цялостна картина за влиянието на повишаването на качеството на регулациите, особено като се има предвид и основната цел на настоящата глава: да се покаже или опровергае наличието на диференциално влияние на дерегулирането върху фирмите с различен размер. Ако се погледне следващия ред в таблицата, означен с $\text{Log(Заестост)} \cdot \text{RQ}$, ще се забележи, че каквото и да е цялостното влияние на повишаването на качеството на регулациите, измерено чрез самостоятелния коефициент пред RQ, то съществуват определени разлики в реакцията на фирмите спрямо повишаването на качеството на регулациите, генерирана от техния размер. По-конкретно, отрицателният знак в

колона (1) пред променливата $\text{Log(Заетост)} \cdot \text{RQ}$ означава, че дори цялостното влияние на повишаването на качеството на регулациите да е положително, по-големите фирми извличат по-малко ползи от това. С други думи, **тезата за диференциално влияние на повишаването на качеството на регулациите върху фирмите с различен размер не може да бъде отхвърлена**. Това се потвърждава и от по-силния 2SLS метод. Ако погледнем в колона (2) на таблица 24, ще забележим, че дори при използването на друг метод, коефициентът пред $\text{Log(Заетост)} \cdot \text{RQ}$ запазва своя знак. Това е ясен сигнал, че тезата по-горе може да се приеме за достоверна.

Но дори това да е вярно, тази теза отново може да бъде подложена на съмнение по друга линия: все пак, изследователят си задава въпроса какво е различното в поведението на фирмите с различен размер, а досега не представя отделните реакции според размерните групи на фирмите. За да се отговори на тази потенциална критика, се прави преоценка на модела самостоятелно за всяка размерна група фирми. Нещо повече, тъй като оразмеряването може да бъде и произволно, се дават отделни оценки по размерни групи според две различни дефиниции за размери на фирмите. Ако резултатите по-горе се потвърдят отново, то отгук нататък може да има много малко съмнение, че подобряването на качеството на регулациите играе положителна роля за нарастването на продажбите на фирмите.

Действително, ако се погледне реда RQ в колони (3) до (7) на таблица 24, е лесно да се забележи, че подобряването на качеството на регулациите помага за нарастването на продажбите предимно на микро-фирмите и че, още по-важно: **колкото по-голяма става фирмата, толкова по-слаба е нейната реакция спрямо подобряването на качеството на регулациите**. А за големите фирми, тези с над 250 души персонал, подобряването на качеството на регулациите не играе статистически значима роля за нарастването на продажбите въобще. Този факт потвърждава тезата по-горе относно

диференциалното влияние на дерегулирането за пореден път, но влиза в противоречие с установената зависимост за ЦИЕ в таблица 23, главно по линия на това, че тук се открива статистически значима зависимост между дерегулации и развитие на *микро*-фирмата.

Дали обаче резултатите по-горе не са продиктувани от произволното групиране на предприятията в размерни групи? На този въпрос се отговаря, като се използва още едно групиране на фирмите според техния размер. Резултатите от това групиране са представени в колони (8),(9) и (10) на таблица 24. Според тези резултати, малките фирми увеличават продажбите си с 0.15 процентни пункта след всяко подобряване на качеството на регулациите с единица, средните фирми увеличават продажбите си с 0.08 процентни пункта, а големите — едва с 0.05 процентни пункта. И макар и трите коефициента на влияние да са статистически значими, отново излиза наяве една и съща повтаряща се зависимост: че ефектът от подобряването на качеството на регулациите има по-голямо въздействие върху микро- и малките фирми, отколкото върху средните и големите фирми. Същевременно, този резултат не се влияе нито от използваната дефиниция за МСП, нито, от използвания метод на оценка. Последното означава, че този резултат е стабилен и може да се приеме за достоверен. Дали това обаче е вярно и за увеличението на производството?

Таблица 25 дава отговор на този също толкова важен въпрос. Най-общо, резултатите относно ефектите от подобряването на качеството на регулациите върху нарастването на производството както в ЦИЕ, така и в други развиващи се държави по света, са много подобни на тези, получени при оценката на ефекта на подобряването на качеството на регулациите върху продажбите. Ако се погледнат резултатите в колона (1), ще се забележи, че според OLS метода единица подобряване на качеството на регулациите RQ увеличава производството средно с 0.26 процентни пункта. Ако методът се усложни и

се добавят инструментални променливи, то това положително влияние се увеличава многократно: единица подобряване на качеството на регулациите повишава производството с 4.68 процентни пункта. Също както и при резултатите, които засягаха нарастването на продажбите, така и тук се наблюдава висока статистическа значимост и на двата коефициента на влияние и един и същи знак, което дава сигнал, че най-вероятно откритата зависимост е стабилна и може да се приеме за достоверна.

Що се отнася до диференциалния ефект от подобряването на качеството на регулациите, той отново може да се открие в реда на таблица 25, обозначен с $\text{Log}(\text{Заестост}) \cdot \text{RQ}$. Вижда се, че независимо от метода на оценка, и двата коефициента са с еднакъв, отрицателен, знак и приблизително еднаква статистическа значимост. Това означава, че с нарастването на размера на фирмата, ефектът от подобряване на качеството на регулациите намалява. С други думи, малките и средните фирми печелят повече от подобряването на качеството на регулациите, отколкото големите фирми.

Последното се потвърждава и когато оценките се направят върху всяка размерна група поотделно, вместо върху цялата извадка от фирми. Редът RQ в същата таблица 25, между колони (3) и (7), показва какво е повишението на производството сред различните размерни групи предприятия вследствие на единица увеличение на качеството на регулациите. Ясно се вижда, че отново, както и при ефекта върху продажбите, повишаването на качеството на регулациите има по-голям ефект върху микро-, малките и средните фирми, отколкото при големите фирми. Също така, този резултат не зависи от използваната дефиниция за размер на предприятието, което в други ситуации може да играе важна роля за извеждане на диференциален ефект от дерегулирането.

Използването на данни на Световната банка и МФК дава ясна представа за това как подобряването на качеството на регулациите

по света играе роля за изменението на производството и продажбите на местните фирми. Нещо повече, тези данни ясно показват, че независимо от дефиницията за размер на фирмата и от използвания метод на оценка, може да се твърди с голяма доза сигурност, че различните фирми реагират по различен начин на изменението на качеството на регулациите. Това означава, че в зависимост от дела на МСП в брутната добавена стойност на икономиката, ефектът от едно и също подобряване на регулациите за различните икономики ще бъде различен.

Дали този извод може да бъде потвърден и от *други данни* за изменението на регулациите в същите държави при използването на същите емпирични методи? Отговорът на този въпрос се дава от резултатите, представени в следващите таблици 26 и 27. Най-общо, резултатите и в двете таблици недвусмислено противоречат на изводите, направени досега. Дерегулирането, измерено като повишение на индекса на регулациите при Дж. Гуартни и Р. Лоусън, оказва отрицателно влияние върху нарастването на продажбите не само в ЦИЕ, но и в много други държави по света. Този извод може да се проследи ясно от реда, обозначен с R в таблица 26. В колона (1) и (2) на същата таблица коефициентите на влияние на дерегулирането са с отрицателен знак, което може да се тълкува като отрицателно влияние на дерегулациите върху растежа на продажбите. Едновременно с това, не бива да се забравя, че двете колони изразяват два различни метода на оценка. Това дава допълнителна сигурност, че резултатите са достоверни. В същото време, ако се погледне реда под R, отново се открива диференциално влияние на дерегулирането върху растежа на продажбите на фирмите с различен размер. За разлика от предишния анализ на ефекта от подобряването на качеството на регулациите, малките фирми губят повече от дерегулирането в икономиката, отколкото големите фирми. Това е така, защото коефициентите на влияние на дерегулирането в колони (1) и (2) като цяло са

отрицателни, но същевременно коефициентът пред $\text{Log}(\text{Зааетост}) \cdot R$ е положителен. Последното означава, че с нарастването на размера на фирмата, отрицателният ефект от дерегулирането отслабва.

Ако се анализира ефекта на дерегулирането върху фирмите с различен размер според размерните групи, то може да се открие далеч по-слаба зависимост на продажбите от преди, когато бяха използвани данни на Световната банка. Ефектът за микро-фирмите е подчертано отрицателен, но при останалите фирми не се открива статистически значимо влияние на дерегулирането върху фирмите с размер над 20 заети. Това може да се проследи от реда R на таблица 26. Според едните оценки на ефекта от дерегулирането, ефектът е отрицателен само върху малките фирми — на всяка единица повишение на индекса на регулациите (което означава дерегулиране), съответства 0.21 процентни пункта намаляване на продажбите на микро-фирмите. За всички останали фирми ефектът е незначителен. Според другите оценки, при които имаме групиране на фирмите само в три размера, влиянието на дерегулирането е отрицателно върху фирмите с под 20 заети, като на всяка единица повишение на индекса съответства 0.10 процентни пункта намаление в продажбите. Както и по-горе, за всички останали фирми, т.е., за фирмите с над 20 заети, ефектът е незначителен.

Таблица 27 представя ефекта от дерегулирането върху изменението на производството в анализирани държави. Изводът, който се потвърждава и за производството е, че дерегулирането оказва отрицателно влияние върху производството. По-конкретно, единица повишение на индекса на регулиране, измерен от Гуартни и Лоусън, намалява производството с между 0.24 и 0.31 процентни пункта, според резултатите, представени в колони (1) и (2) на таблицата. За пръв път се открива известно разминаване между двата основни метода при оценките на въздействието на дерегулирането върху фирмите с различен размер. Методът на най-малките квадрати, резултатите

от използването на който са представени в колона (1) показва, че като цяло ефектът от дерегулирането е отрицателен, но за големите фирми ефектът е смегчен, т.е., по-малко отрицателен, отколкото за малките фирми. Резултатите в колона (2) обаче противоречат на това твърдение, като не откриват статистически значима разлика в поведението на фирмите след като промяната в регулациите настъпи.

Подобно разминаване в оценките при двата метода вероятно се получава от това, че ефектът от дерегулирането върху растежа на производството е разнопосочен за фирмите с различен размер: докато за микро- и средните фирми няма значима връзка между обяснителната и обяснената променливи, то при малките фирми ефектът от дерегулирането е намаляване на производството с 0.27 процентни пункта (колона 4), при фирмите с размер между 100 и 249 заети намалението е с 0.24 процентни пункта (колона 6), докато при фирмите с размер над 250 заети намалението е само с 0.18 пункта (колона 7). Въпреки разнородността на реакциите на отделните групи фирми, което пречи предишната категоричност на изводите да се постигне отново при този анализ, отново може да се открие, че производството на различните групи фирми реагира по различен начин на изменението на дерегулирането в икономиката.

Последното се открива и при използването на втора дефиниция за размер на фирмата, с цел да се провери дали резултатите не се влияят от начина, по който дефинираме самия размер на фирмата. Резултатите в колони (8), (9) и (10) на таблица 27 показват за пореден път, че съмнение относно различната реакция на различните фирми спрямо дерегулирането в икономиката не може да има.

Съмненията за достоверността на резултатите се зараждат обаче от факта, че при използването на данните на Световната банка влиянието на дерегулациите беше оценено като положително, докато при използването на индекса на икономическата свобода, съставен

от Дж. Гуартни и Р. Лоусън, резултатите са противоположни. Как може да се обясни това противоречие?

Обяснението за това привидно противоречие е следното. Докато индексът на Световната банка измерва **качеството на регулациите** и таблици 24 и 25 показват ефекта от изменението именно на качеството на регулациите, то ефектите, представени в таблици 26 и 27, показват резултата от самото **дерегулиране**. Фактът, че ефектите са толкова различни дава основание да се смята, че **дерегулирането на означава автоматично подобряване на качеството на регулациите**. В западната литература доскоро двете явления се приемаха за синоними. Залезът на либералното отношение към икономическата политика вследствие на световната финансова и икономическа криза от края на 2008 и началото на 2009 г. демонстрира, че не по-малкото регулации, а по-качествените регулации могат да изведат икономиката обратно върху траектория на растежа. Горните данни потвърждават именно тази теза: че е време да се спре да се мисли за дерегулирането като автоматично подобряване на качеството на регулациите. По-зрелият подход към икономическото регулиране изисква да се потърсят разграничителни линии между двете. С помощта на най-съвременните емпирични методи, известни на икономическата наука досега, анализът тук демонстрира, че тези разграничителни линии могат да бъдат намерени.

Основните изводи от горния анализ могат да бъдат обобщени по следния начин: 1) несъмнено дерегулациите представляват част от институционалните реформи и в това си качество имат определено влияние върху бизнеса, което може да бъде квантифицирано чрез използване на съвременни емпирични методи; 2) в зависимост от метода на оценка и конкретната база данни, влиянието на дерегулациите може да бъде оценено като положително или отрицателно, което показва, че докато не се открият по-обширни бази данни с възможно най-голям брой фирми, оценките на влиянието на дерегулациите

ще бъдат противоречиви; 3) подобряването на качеството на регулациите и дерегулирането са две твърде различни институционални политики, които имат различно и понякога противоположно влияние върху фирмените резултати; 4) докато подобряването на качеството на регулациите има положително влияние върху производството и продажбите на малките фирми и в най-лошия случай неутрално въздействие върху големите фирми, то дерегулирането само по себе си може да доведе до намаляване на ръста на продажбите и продукцията в икономиката 5) различните по размер фирми реагират по различен начин на дерегулирането и на изменението на качеството на регулациите. Последното показва, че основната хипотеза, изказана в настоящата глава, не може да бъде отхвърлена с методите и с данните, използвани тук.

4. Икономически ефекти от институционалните реформи в България

За разлика от анализа на структурните реформи, при които беше възможно да се приложи напълно идентична методология за изследване на влиянието на реформите върху фирмените резултати в България и в ЦИЕ, при анализа на ефектите от институционалната реформа в България това не би било възможно. Обяснението е в това, че при анализа на институционалните реформи възникват някои ограничения, които не дават възможност за същото качество на анализа. Тези ограничения са обективно обусловени от два фактора: 1) липсата на достатъчно данни на фирмено равнище относно факторите за производство в България, което налага използването само на трудовите разходи като приближение на фактора труд, и 2) изменението на регулативната променлива, която варира само на ниво държави.

Вторият ограничителен фактор е от особена важност, тъй като ос-

новната обяснителна променлива от предишния анализ (качество на регулациите и/или дерегулиране) става неизползваема. Това е така, защото при анализа само на една икономика не е възможно за обяснителна променлива да се вземе фактор, който не се изменя за нито една фирма вътре в страната. Извеждането на определена функционална зависимост, когато независимата променлива е константа за всички наблюдения е очевидно невъзможно. Затова се приема малко по-различен подход при анализа за България, резултатите от който дават сравними резултати с предишните. Този подход се изразява в следното:

На първо място, поради липсата на информация за капитала и за междинните производствени фактори, се използва само информацията за трудовите разходи, които са добро приближение на фактора труд, особено когато се оценява стойност на продажбите в зависимост от стойност на фактора труд, какъвто е настоящият случай. На второ място, вместо качеството на регулациите и дерегулациите, взети от други бази данни в предишния анализ, се използват данни за времето за общуване с администрацията на мениджърите на всяка фирма. Прави се допускането, че колкото е по-малко времето за общуване с администрацията, толкова е по-добра институционалната среда за дадената фирма. На трето място, прилагането на мощния двустъпков метод на НМК в този случай е невъзможно, поради факта, че не могат да се намерят подходящи променливи, които да елиминират ендогенния характер на времето за общуване с администрацията в дадените данни. Поради това се налага използването само на линейни методи, като се прави допускането, че времето за общуване с администрацията не е корелирано с ненаблюдаемите фирмени характеристики. На последно място, поради липса на данни за стойността на продукцията, се използват наличните данни само за стойността на продажбите. Само по този начин и при тези донякъде силни предположения е възможно да се направи анализ на

ефектите от институционалната реформа в България. Резултатите от този анализ са представени в таблица 28 на стр. 215.

Резултатите в таблицата показват, че времето за общуване с администрацията е съществен фактор за увеличаване на продажбите в България. Конкретно, един процент в повече от времето на мениджърите, отделен за общуване с държавната и местната администрация с цел прилагане на законите на страната отнемат ок. 0.03 процентни пункта от растежа на продажбите в страната.

Това заключение обаче не може да даде ясна представа за реалното време, което мениджърите на фирмите в България отделят за тълкуване на и справяне със законодателство. Според данните, с които се разполага тук, този дял е 3.50%. Това означава, че ако времето се съкрати от 3.5 на 0.5 на сто, то продажбите на фирмите в България ще се увеличат с ок. 0.1 на сто за период от ок. 3 години. Предвид растежа на БВП в икономиката, това означава, че всяка година в България се правят все повече и повече разходи за общуване с администрацията, дори и без да има влошаване на административната среда за правене на бизнес.

Резултатите от анализа също така дават отговор на въпроса за кои фирми институционалната реформа има най-съществена значимост. Колоната (1) показва, че при дадени средни стойности на времето за общуване с администрацията, по-големите фирми губят по-малко продажби от наложеното им време за общуване с администрацията, отколкото по-малките фирми. Това означава, че малките фирми са най-засегнати от евентуалната липса на промяна в институционалното статукво. Този извод се потвърждава и от разбивката на анализа по размерни групи предприятия в колони (2)–(9). От този анализ личи, че микро- и малките предприятия в България (и още по-точно, тези със заетост до 20 служители) са всъщност фирмите, за които освобождаването на свободен ресурс от време, който те биха могли да вложат в развитието на собствения си бизнес, вместо да

общуват с администрацията, е най-важно. Всеки процентен пункт време, отделен за администрацията, носи занижен ръст на продажбите в размер на 0.02 процентни пункта. Това означава, че радикална административна реформа, в която предприемачът е обслужван на едно гише, например, би донесла ползи за микро- и малките фирми от порядъка на 0.05–0.06 процентни пункта за период от три години, или ок. 1 процентен пункт растеж на продажбите допълнително за период от 5 години. Това не може да се оцени като значителен ефект на институциите в България върху предприемаческата дейност, но същевременно не бива да се забравя, че дори и 1 на сто пропуснати *статични* ползи с наслагване на много периоди във времето може да доведе до значителни *динамични* загуби за икономиката. Това е от особена важност, когато се вземе под внимание факта, че „България е страната с най-нисък БВП на човек от населението, най-ниска производителност на труда, най-ниска конкурентоспособност, най-голяма бедност, най-нискоефективна администрация, най-лоши икономически, технико-икономически, финансови, социални, демографски, институционални, ..., корупционни и други показатели, присъединявала се досега към ЕС.”¹⁹⁴ Това означава, че не бива да се пропускат възможните динамични ползи за икономиката от радикална промяна на начина, по който администрацията в страната общува с предприемачите, особено с предприемачите от малките и средните фирми.

За всички фирми, наели над 20 служители, институционалните реформи за намаляване на времето за общуване с администрацията привидно нямат значение. Това най-вероятно се дължи на факта, че много от тях наемат специализиран състав за тълкуване на законодателството в обособен правен отдел, или поне един юрист. Това обаче не означава, че тези фирми нямат разходи за справяне със

¹⁹⁴ Ангелов, И. (2007). Икономическата политика на България като член на Европейския съюз. // Сп. „Икономически алтернативи,” 6/2007, 3–26, с. 4

законодателството на страната. Част от тези непреки разходи за наемане на допълнителен персонал също се дължат на сложността на законодателството.

Тук разбира се следва да бъде направено и едно уточнение. Под радикална промяна на начина, по който администрацията общува с предприемачите, не се има предвид радикална промяна на политиките във всички сфери на икономиката, а само освобождаване и насочване на колкото се може ресурси под формата на освободено време и спестени разходи към предприемачите. Това би могло да бъде и една от „изпреварващите стратегически цели“¹⁹⁵ на институционалната реформа в България за следващите няколко години.

5. Изводи

Резултатите от настоящата работа донякъде обясняват противоречията в литературата, анализираща институционалното влияние върху икономиките в преход. В литературата няма единно мнение за това какво е влиянието на институциите и какво е количественото измерение на това влияние. Търсеното обяснение в настоящата работа е изразено чрез хипотезата, че различните фирми реагират по различен начин на измененията в институциите като цяло, и на регулациите в частност. Като игнорират този детайл от влиянието на институциите, предишните изследвания попадат в капана на непредставителните извадки, в които един вид извадка води до извода за положително влияние на дерегулирането върху фирменото развитие,

¹⁹⁵В студията си *Догонващият икономически растеж и конкурентоспособността на българската икономика* Проф. И. Ангелов пише: „Догонващият характер на стратегията на макроикономическо равнище не изключва наличието на изпреварващи елементи в нея. Тя дори предполага поставянето на изпреварващи стратегически цели в отделни области, където това е реалистично — в така наречените ниши. Успешното догонване дори изисква изпреварващо развитие в някои области в сравнение със страните, които са пред нас.” — Вж. Ангелов, И. (2007). *Догонващият икономически растеж и конкурентоспособността на българската икономика*. // Годишник на УНСС, 2007, 7–80, с. 9

докато друг вид извадка води до извода за несъществено влияние.

За да провери тази хипотеза, настоящата работа конструира теоретичен модел, който подсилва интуицията, че различните фирми могат да реагират по различен начин на дерегулирането в икономиката. На базата на тази теория, се изгражда емпиричен модел, който да провери основната хипотеза в анализа. Като използва големи бази данни от фирми с различни размери, настоящата работа стига до извода, че едно от възможните обяснения за противоречието в досегашните резултати в литературата е именно различното разпределение на фирмите в извадките. Това се потвърждава от факта, че за различните фирми влиянието се оценява като нестабилно и вариращо в зависимост от метода на оценка. Вероятно най-стабилният извод от анализа е, че за производството и продажбите на средните фирми влиянието на дерегулирането е положително, особено когато дерегулирането е разбрано като намаляване на полезното време, което администрацията отнема от предприемача. Това влияние може се квантифицира, като изводът е, че микро- и малките фирми реагират най-отчетливо на институционалните реформи. За тях подобряването на качеството на регулациите има и най-голямо значение за повишаването на продажбите. Същевременно, самият процес на дерегулиране влияе отрицателно на микро-фирмите и фирмите с до 20 служители. За останалите фирми не може да се открие стабилна зависимост между дерегулации и производство и продажби.

Главните изводи за икономическата политика са следните. На първо място, „плоските“ мерки за дерегулиране на икономиката вероятно НЕ могат да доведат до общо нарастване на продажбите и на производството, докато мерките за повишаване на качеството на регулациите могат да допринесат за икономическия растеж. Тъй като обаче големите фирми трудно реагират на тези мерки и заради по-скоро отрицателното си влияние върху тях имат интерес да ги блокират, мерките следва да бъдат насочени към малките и сред-

ните фирми. На второ място, количественият анализ показва, че макар и да се открива определено статистически значимо влияние от институционалните политики, това влияние не е от първостепенна значимост за ръста на продажбите на малките и средните фирми. От това следва, че за да бъдат мерките за облекчаване на бизнес-средата ефективни и за да могат да генерират широка предприемаческа подкрепа, те следва да водят до радикална промяна на начина, по който предприемачът общува с администрацията. По-конкретно, използвайки данни от България може да се заключи, че за да има дори един процентен пункт увеличение на продажбите и производството, времето за общуване с администрацията трябва да се съкрати с 30 до 50 процентни пункта за микро- и малките фирми.

Заклучение

Обект на това изследване са икономическите ефекти от структурните и институционални промени, настъпили в преходните икономики след 1989 г. По-конкретно, изследват се ефектите от приватизационните политики и политиките за възникване и развитие на нова частна собственост в 27 държави от ЦИЕ и Азия след 1989 г. върху растежа на продажбите на фирмите от тези икономики и върху други показатели за фирмено развитие, като тези политики се разглеждат като част от структурните и институционалните промени в преходните икономики. Дисертацията си постави за **основна цел** да разкрие механизмите на влияние, които структурните и институционалните политики по време на прехода имат върху възникването и развитието на новата частна собственост в ЦИЕ и в останалите преходни икономики след 1989 г. и да изследва тези влияния с помощта на съвременни емпирични методи.

Основните изводи, които произтичат от анализа, са следните:

1. Доминацията на частните фирми по отношение на растежа на продажбите, на износа, на ДМА и на заетостта все още налице в преходните икономики в късните етапи на икономическия преход, и по-специално, в периода 1996–2004 г.
2. Въпреки очакванията към държавата като към субект, който има и изпълнява повече социални функции от частния сектор, се оказва, че ръстът на заетостта при държавните фирми в икономиките в преход е значително по-нисък, отколкото при новите частни фирми. Този извод се потвърждава и за приватизираните предприятия, както и за частните фирми, произлезли от бивши държавни фирми.
3. Фирмите, които влагат най-много в технологичното обновяване на икономиките в преход, са новите частни фирми и смесените

фирми с чуждестранно участие. Техният ръст на продажбите също е значително по-висок от ръста на продажбите при държавните предприятия. От това следва, че фирмите *de novo* и съвместните фирми с чуждестранно участие са тези, които са локално глобализирани в ЦИЕ и в останалите икономики в преход. За да бъдат такива, останалите фирми трябва да достигнат нивата на технологично обновление и ръст на заетостта на новите частни фирми и на съвместните фирми с чуждестранно участие.

4. Горните изводи се потвърждават частично и за България, където държавните фирми изостават значително от останалите фирми по почти всички показатели за фирмено развитие, докато приватизираните фирми и съвместните фирми с чуждестранно участие изостават от новите частни фирми, създадени от местни лица, само по растежа на заетостта.
5. Изводите дотук потвърждават, че икономическият преход не може да се счита за завършен към края на изследвания период нито общо за страните от ЦИЕ и останалите преходни икономики, нито конкретно за България. Това потвърждава заложената в началото първа изследователска хипотеза и е един от основните научни приноси на дисертацията.
6. В зависимост от метода на оценка и конкретната база данни, влиянието на дерегулациите може да бъде оценено като положително или отрицателно, което показва, че докато не се открият по-обширни бази данни с възможно най-голям брой фирми, оценките за влиянието на дерегулациите ще бъдат противоречиви.
7. Подобряването на качеството на регулациите и дерегулирането са две твърде различни институционални политики, които имат

различно и понякога противоположно влияние върху фирменото развитие по време на прехода. По-конкретно, докато подобряването на качеството на регулациите има положително влияние върху производството и продажбите на малките фирми и в най-лошия случай неутрално въздействие върху големите фирми, то дерегулирането само по себе си може да доведе до намаляване на ръста на продажбите и продукцията в икономиката.

8. Различните по размер фирми реагират по различен начин на дерегулирането и на изменението на качеството на регулациите. Последното показва, че втората основна хипотеза, изказана в последната глава, не може да бъде отхвърлена с методите и с данните, използвани тук.
9. Микро- и малките фирми реагират най-отчетливо на институционалните реформи, като за тях подобряването на качеството на регулациите има най-голямо значение. Същевременно, самият процес на дерегулиране влияе отрицателно на микро-фирмите и фирмите с до 20 служители, като за останалите това влияние може да се оцени като нито положително, нито отрицателно. Фактът, че използваните емпирични методи и данните потвърждават изводите от теоретичния модел в глава трета, дава основание да се смята, че ефектите от прилагането на идентична политика на дерегулиране върху две различни икономики ще бъдат различни в зависимост от дела на фирмите, които реагират положително на реформите. Ако този дял в двете икономики е различен, тогава **няма място за прилагане на една и съща политика по дерегулиране в две различни икономики**, каквато е практиката през 90-те години на XX век. Това дава поне частично обяснение на причините политиките на Вашингтонския консенсус да водят до противоречиви резултати в различните държави. Последното дава **нов отговор** на въпро-

са защо в литературата все още не може да се намери консенсус относно влиянието на политиките по дерегулиране и на институционалните промени като цяло върху икономическия растеж. Прегледът на литературата показва, че досега подобно обяснение за противоречивото влияние на икономическите политики не е предлагано нито в българската, нито в западната икономическа литература. Това може да се смята и за втори основен научен принос на изследването.

Главните изводи относно икономическата политика от настоящата работа са следните:

1. „Плоските” мерки за дерегулиране на икономиката вероятно НЕ могат да доведат до общо нарастване на продажбите и на производството, докато мерките за повишаване на качеството на регулациите могат да допринесат за икономическия растеж. Тъй като обаче големите фирми трудно реагират на тези мерки и заради по-скоро отрицателното си влияние върху тях имат интерес да ги блокират, мерките следва да бъдат насочени към малките и средните фирми.
2. Макар и да се открива определено статистически значимо влияние от институционалните политики, това влияние не е от първостепенна значимост за ръста на продажбите на малките и средните фирми. От това следва, че за да бъдат мерките за облекчаване на бизнес-средата ефективни и за да могат да генерират широка предприемаческа подкрепа, те следва да водят до радикална промяна на начина, по който предприемачът общува с администрацията. По-конкретно, използвайки данни от България може да се заключи, че за да има дори един процентен пункт увеличение на продажбите и производството, времето за общуване с администрацията трябва да се съкрати с 30 до 50 процентни пункта за микро- и малките фирми. Подобна

промяна следва да се конструира именно в посока на освобождаване на ресурси за предприемачите под формата най-вече на съкращаване на транзакционните разходи на бизнеса по повод регулациите — например, съкращаване на времето за общуване с администрацията и премахване на ненужните административни бариери, в т.ч. въвеждане на работещ модел на обслужване на „едно гише“.

Библиография

1. Цитирана литература на български език

- АМСП. (2001). *Доклад за малките и средни предприятия в България, 2002*. С., 2001
- АМСП. (2004). *Малките и средните предприятия в България 2002-2003. Доклад на АМСП*. С., 2004
- Ангелов, И. (2007). *Икономическата политика на България като член на Европейския съюз*. // Сп. „Икономически алтернативи,” 6/2007, 3–26
- Ангелов, И. (2007). *Догонващият икономически растеж и конкурентоспособността на българската икономика*. // Годишник на УНСС, 2007, 7–80
- Владимиров, Ж. (1999). *Културното наследство срещу демокрацията и пазара. България 1989-1998*. Изд. „Софийски новини”, С., 1999
- Гечев, Р. (2007). *Устойчиво развитие и пазарна конкурентоспособност*. // Годишник на УНСС, 2007, 175–197
- Динков, Д. (2002). *Преговорите за присъединяване на България към Европейския съюз като фактор за реструктурирането на националната икономика*. // Икономическа и институционална промяна при прехода към реално функционираща пазарна икономика. Научна конференция (30.11.-1.12.2001). УИ „Стопанство”, С. 2002
- Дочев, И. (2008). *Предизвикателствата пред промишлеността*. // Сп. „Икономически алтернативи,” 4/2008, с. 30–37

- Ерхард, Л. (1993). *Благоденствие за всички*. УИ „Стопанство”, С. 1993
- Желева, С. (2003). *Регионалната политика на ЕС — фактор за повишаване на благосъстоянието в Обединена Европа*. // Благосъстояние и икономически растеж при ефективно функционираща пазарна икономика. Сб. доклади от научна конференция 27.11.2003. УИ „Стопанство” 2003
- Илиев, Й. (2008). *За конкурентоспособен растеж на българската индустрия*. // Сп. „Икономически алтернативи,” 4/2008, с. 3–12
- Корнай, Я. (1996). *Социалистическата система. Политическа икономия на комунизма*. Акад.изд. „Проф. Марин Дринов”, 1996
- Корнай, Я. (2001). *Десет години след „Пътят към свободната икономика”*. Самооценка на автора. // Сп. „Икономическа мисъл”, 1/2001
- Кръстева, В. (2007). *Отношението на православието към стопанския живот*. // Сп. „Икономически алтернативи,” 6/2007, 122–134
- Лазаров, Р. (2003). *За модернизацията на икономиката от гледна точка на интегрирането на институционалния подход в неокласическата теория*. // Сп. „Диалог”, 2/2003
- Леонидов, А. (2000). *Ордолиберализъм. Социално пазарно стопанство. Трансформация*. Изд. „Лик”, С. 2000
- Манов, В. (2001). *Уроците от българския преход*. ИК „Сиела”, С. 2001
- Манов, В. (2002). *Реалният живот не се подчинява на митове (или развенчаните митове на българския преход)*. // България в началото на XXI век — икономическа, правна и социална

- трансформация. Юбилейна научно-практическа конференция, В. Търново (4. април 2002), Изд. „Faber” 2002
- Маринов, В. (2004). *За перспективите на националната икономика след присъединяването на Република България към Европейския съюз.* // Годишник на УНСС, 2004, 7–41
- Марков, М. (2002). *Институционализмът — нов избор за трансформиращите се икономики.* // Икономическа и институционална промяна при прехода към реално функционираща пазарна икономика. Научна конференция. (30.11.-1.12.2001), УИ „Стопанство”, С. 2002
- Марков, М. (2008). *Права на собственост — европейски измерения.* УИ „Стопанство,” С. 2008
- МИЕ. (2006). *Годишен доклад за състоянието и развитието на МСП в България. Специално издание.* С. 2006
- Минасян, Г. (1999). *Десет години преход. Колко още?* // Сп. „Икономическа мисъл”, 6/1999
- Минасян, Г. (2002). *Финансова стабилизация и икономически растеж.* Акад. изд. „Проф. Марин Дринов” 2002
- Норт, Д. (2003). *Приносът на неoinституционализма за разбирането на икономиките в преход.* // Сп. „Икономика” 3/2003
- НСИ. (2009). БВП на човек от населението, фактическо индивидуално потребление на човек от населението и индекси на относителни равнища на цени в Европа. Свалена на 19.04.2009 г. от: <http://www.nsi.bg/GDP/ECP.htm>
- Портър, М. (2004). *Конкурентното предимство на нациите.* Изд. „Класика и Стил”. София 2004

- Пшевoрски А. (1994). *Демокрацията и пазарът*. // УИ „Стопанство”, С. 1994
- Самуели, Л. (1994). *Преходът от държавен социализъм: накъде и как?* // Сп. "Икономическа мисъл 10/1994
- Седларски, Т. (2008). *Транзакционни разходи и икономически растеж* // Сп. „Статистика”, 2/2008, 18–36
- Седларски, Т. (2009). *Концепцията за транзакционните разходи в неокласическата и неоинституционалната теория* // Сп. „Икономически алтернативи”, 1/2009.
- Спасов, Т. (2000). *Икономическият преход: теоретични аспекти. Предпоставки и условия на икономическия преход*. // Сп. „Алтернативи”, 9-10 (33-34), 2000
- Спасов, Т. (2001). *Макроикономикс*. УИ „Стопанство”, С. 2001
- Спасов, Т. (2002). *Институционални аспекти на теорията на икономическия преход*. // Икономическа и институционална промяна при прехода към реално функционираща пазарна икономика. Научна конференция (30.11.-1.12.2001). УИ „Стопанство”, С. 2002
- Спасов, Т. (2002). *Глобалната промяна и икономическата трансформация*. // Макроикономика и политика. Научен симпозиум за 70-годишния юбилей на проф. Стоядин Савов. УИ „Стопанство”, С. 2002
- Спасов, Т. (2003). *Конкурентност на преходните икономики. Моделът на пълната конкуренция — условие за ефективно функционираща пазарна икономика*. // Благосъстояние и икономически растеж при ефективно функционираща пазарна икономика. УИ „Стопанство”, С. 2003

- Спасов, Т. (2008). *Пазарна трансформация и конкурентоспособност на икономиките в преход*. УИ „Стопанство”, С., 2008
- Станков, П. (2004). *Институционална рамка и конкурентоспособност на икономиките в страните от ЦИЕ* // В: Икономическа трансформация и конкурентоспособност на преходните икономики. УИ „Стопанство,” С., 2004
- Стиглиц, Д. (2003). *Глобализацията и недоволните от нея*, Изд. „ИнфоДар,” УИ „Стопанство”, С., 2003
- Танова, П. (1995). *Световното стопанство и българският избор*. ИК „Кама”, С., 1995
- Тодоров, К. (2004). Българските фирми, предприемачи и мениджъри в контекста на присъединяването на България към ЕС: предизвикателства и възможни отговори. // Годишник на УНСС, 2004, с. 133–165
- ФПИК/ARC Fund.(2004). *Икономика на знанието*. София 2004
- Чолаков, Н. (2006). *Логика и механизъм на метода на най-малките квадрати*. // УНСС. Научни трудове, 2/2006: 70-116
- Янарас, Х. (2002). *Църквата в контекста на пост-комунистическа Европа*. // Сп. „Християнство и култура”, 2/2002

2. Цитирана литература на чужди езици

- Авдашева С., Шаститко А. (2003). Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России. // *Вопросы экономики*, 9/2003
- Дегтярев А.Н., Маликов П.И. (2003). Институциональные факторы создания механизмов преодоления административных барьеров

в развитии предпринимательства. // *Вест. моск. ун-та. Сер. 6. Экономика.* 2003. No. 6

Колодко, Г. (2005). Великая польская трансформация: уроки для развивающихся рынков // *Мир перемен*, 4/2005, 33–45.

Нуреев, В. (1996). Основы экономической теории. Учебно-методическое пособие. // *Вопросы экономики*, 5/1996, с. 115, цит. по Марков, М. (2008), с. 15

Паньков, В. (2005). Постсоциалистические страны – члены ЕС: конец трансформации? // *Мир перемен*, 2/2005: 131–142

Тамаш, П. (2005). Постперестройка. // *Мир перемен*, 4/2005: 21–32

Alesina A., Ardagna S., Nicoletti G., & Schiantarelli F. (2005). Regulation and investment. // *Journal of the European Economic Association*, June 2005, 3(4): 791-825

Atkenson, A. and P.J. Kehoe. (1996). Social insurance in transition. // *International Economic Review*, 37: 377-402

Babetskii, I. and Campos, N. (2007). Does reform work? An econometric examination of the reform-growth puzzle. // *CERGE-EI Working Paper No.322*. Retrieved 27 April, 2007 from <http://www.cerge-ei.cz/pdf/wp/Wp322.pdf>

Bassanini, A. and Ernst, E. (2002). Labor market institutions, product market regulation, and innovation: cross country evidence. // *OECD Economics Department Working Paper No.316*. OECD Publishing. Retrieved 18 Aug., 2007 from <http://www.sourceoecd.org/10.1787/002243151077>

Belloc M. (2004). Do labor market institutions affect international comparative advantage? An empirical investigation.

<http://www.econ-pol.unisi.it/quaderni/444.pdf>

- Bena J., and Jurajda S. (2007). Which firms benefit more from financial development? // *CERGE-EI Working Paper No. 330*. Retrieved 10 Oct., 2007 from <http://www.cerge-ei.cz/pdf/wp/Wp330.pdf>
- Bennett J., Estrin S., Maw J., and G. Urga. (2004). Privatization methods and economic growth in transition economies. // *CEPR Discussion Paper No. 4291*. <http://ssrn.com/abstract=527604>
- Berg A., and O. Blanchard. (1994). Stabilization and transition in Poland, 1990-1991. In: O. Blanchard, K. Froot and J. Sachs (eds.), // *The Transition in Eastern Europe*, 1: 51-92. Chicago: National Bureau of Economic Research and University of Chicago Press.
- Berger, H. and Danninger, S. (2005). Labor and product market deregulation: partial, sequential, or simultaneous reform? // *IMF Working Paper No. 05/227*. Retrieved 4 July, 2007 from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp05227.pdf>
- Bhaduri A., Laski K., and F. Levick. (1993). Transition from the command to the market system: What went wrong and what to do for now? // *WIIW Working Papers* 1, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Vienna, March, 1993
- Blanchard O. and M. Kremer. (1997). Disorganization. // *Quarterly Journal of Economics*, 112(4): 1091-1126.
- Blanchard, O. and Giavacci, F. (2003). Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labor markets. // *Quarterly Journal of Economics*, 118, 879-908
- Boardman A., and Vining A. (1989). Ownership and performance in competitive environments: a comparison of the performance of pri-

vate, mixed, and state-owned enterprises. // *Journal of Law and Economics*, 32(1): 1-33, цит. по Megginson and Netter (2001)

Broadman H., Anderson J, Claessens C., Ryterman R., Slavova S., Vagliasindi M., & Vincelette G. (2004). // *Building Market Institutions in South Eastern Europe. Comparative Prospects for Investment and Private Sector Development*. The World Bank, Washington, D.C., 2004.

Brown D., Earle J., and Telegdy Á. (2006). The productivity effects of privatization: Longitudinal estimates from Hungary, Romania, Russia and Ukraine. // *Journal of Political Economy*, 114(1): 61–99

Calvo, G. and F. Coricelli. (1992). Stabilizing a previously centrally planned economy: Poland 1990. // *Economic Policy*, 14: 175-208

Commander, S. and Svejnar, J. (2007). Do institutions, ownership, exporting and competition explain firm performance? Evidence from 26 transition economies. // *IZA Discussion Paper No.2637*. Retrieved 27 April, 2007 from

<ftp://repec.iza.org/RePEc/Discussionpaper/dp2637.pdf>

Conway P., Janod V., & Nicoletti G. (2005). Product market regulation in OECD countries: 1998-2003. // *OECD Economics Department Working Paper No.419*. OECD Publishing. Retrieved 4 July, 2007 from

<http://www.sourceoecd.org/10.1787/783417550348>

Dabla-Norris E., and Inchauste G. (2007). Informality and regulations: What drives firm growth? // *IMF Working Paper No.07/112*. May 2007. Retrieved 5 Oct., 2007 from

<http://imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07112.pdf>

- Dewenter K., and Malatesta P. (2001). State-owned and privately owned firms: an empirical analysis of profitability, leverage, and labor intensity. // *The American Economic Review*, 91 (1): 320-334, цит. по Megginson and Netter (2001)
- Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., & Shleifer A. (2002). The regulation of entry. // *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, Feb., 2002, pp.1-37
- Djankov, S. and Murrell, P. (2002). Enterprise restructuring in transition: a quantitative survey. // *Journal of Economic Literature*, 40(3): 739-792
- Dobb, M. (1933). Economic theory and the problems of a socialist economy. // *The Economic Journal*, Dec.: 588–598
- Domar, E. (1966). The Soviet collective farm as a producer cooperative. // *The American Economic Review*, 56 (4): 734-757
- Ennuste U., and E. Terk. (2000). Determination of the economic system transformation. // *The Baltic Review*, vol. 19, 2000
- Erzan R., and Filiztekin A. (1997). Competitiveness of Turkish SMSEs in the Customs Union. // *European Economic Review*, 41: 881-892
- European Commission (2003). *SMEs in Europe 2003*. // Observatory of European SMEs Series. 2003, No.7. Retrieved Nov. 13, 2006 from
<http://ec.europa.eu/enterprise/library/index.htm>
- European Commission. (2002). *Enterprise Policy Scoreboard 2002*.
http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/better_environment/doc/enterprise_policy_scoreboard_2002_en.pdf

- European Commission. (2004). *Regular Report on Bulgaria's Progress Towards Accession*. http://europe.bg/upload/docs/Regular_Report_2004_EN.pdf
- Franks J., Schaefer S., & Staunton M. (1998). The direct and compliance costs of financial regulation. // *Journal of Banking and Finance*, 21: 1547-1572
- Frydman R., Gray C., Hessel M., and Rapaczynski A. (1999). When does privatization work? The impact of private ownership on corporate performance in the transition economies. // *The Quarterly Journal of Economics*, 114 (4): 1153–1191
- Gechev, R. (2008). The institutional framework for sustainable development in Eastern Europe. // *Journal of Communist Studies and Transition Politics*, 24(1): 54–67
- Gwartney J. and Lawson R. (2007). *Economic Freedom of the World: 2007 Annual Report*. Vancouver: The Fraser Institute. Retrieved Oct. 23, 2007 from <http://www.freetheworld.com>
- Hanousek J., Kocenda E., and Svejnar, J. (2004). Ownership, control and corporate performance after large-scale privatization. // *William Davidson Working Paper* Number 652. <http://hdl.handle.net/2027.42/40038>
- Hayek, F. A. (ed.). (1935). *Collectivist Economic Planning*, Routledge, London, 1935, 293 p.
- Hellman J., Jones G., & Kaufmann D. (2003). Seize the state, seize the day: state capture and influence in transition economies. // *Journal of Comparative Economics*, 31(4): 751-773
- Hellman J., Jones G., and Kaufmann D. (2000). “Seize the state, seize the day”: state capture, corruption, and influence in transition. //

World Bank Policy Research Working Paper No.2444, World Bank, Washington, D.C.

Hellman J., Jones G., Kaufmann D., and M. Schankerman. (2000). Measuring governance, corruption, and State capture — how firms and bureaucrats shape the business environment in transition economies. // *World Bank Policy Research Working Paper No.2312*, World Bank, Washington, D.C.

Kane T., Holmes K., & O'Grady M. A. (eds.) (2007). *2007 Index of Economic Freedom*. The Heritage Foundation, Washington, D.C. Retrieved Oct. 16, 2007 from

<http://www.heritage.org/research/features/index/downloads.cfm>

Kaufmann D., Kraay A., & Mastruzzi M. (2007). *Governance Matters VI: Governance Indicators for 1996-2006*. // World Bank Policy Research No. 4280, June 2007. Retrieved Oct. 24, 2007 from

<http://www.govindicators.org>

Klapper L., Laeven L., & Rajan R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. // *Journal of Financial Economics*, 82: 591-629

Klapper L., Laeven L., and R. Rajan (2004). Business environment and firm entry: evidence from international data. // *NBER Working Paper Series, WP 10380*. March 2004.,

<http://www.nber.org/papers/w10380>

Kocenda E., and Svejnar, J. (2002). The effects of ownership forms and concentration on firm performance after large-scale Privatization. // *William Davidson Working Paper No. 471*. <https://www.bus.umich.edu/KresgeLibrary/Collections/Workingpapers/wdi/wp471.pdf>

- Kocenda, E. (1999). Residual state property in the Czech Republic. // *Eastern European Economics*, 37 (5): 6-35
- Konings, J. (1997). Competition and firm performance in transition economies: evidence from firm level surveys in Slovenia, Hungary and Romania. // *Center for Economic Policy Research Discussion Paper no. 1770*. CEPR, London
- Kornai, J. (1986). The soft budget constraint. // *Kyklos*, Blackwell Publishing, 39(1): 3-30
- Kornai, J. (1992). The postsocialist transition and the state: reflections in the light of Hungarian fiscal problems. // *American Economic Review*, 82(2): 1-21
- Kotrba, J. (1996). Privatization and restructuring: friends or enemies? // *CERGE-EI Working Paper No. 103*, November 1996: <http://www.cerge.cuni.cz/pdf/wp/Wp103.pdf>
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., and Shleifer A. (2000). Investor protection and corporate valuation. // *NBER Working Paper 7403*, Cambridge, MA., цит. по Megginson and Netter (2001)
- Laffont J.-J., and Tirole J. (1991). Privatization and incentives. // *Journal of Law, Economics, & Organization*, 7 (Special Issue: Papers from the Conference on the New Science of Organization, January 1991): 84-105
- Lange, O. (1936). On the economic theory of socialism: part One. // *The Review of Economic Studies*, 4(1): 53-71
- Lange, O. (1937). On the economic theory of socialism: part Two. // *The Review of Economic Studies*, 4(2): 123-142

- Lizal L., Singer M., and Svejnar J. (2000). Enterprise Break-ups and Performance During the Transition from Plan to Market. // *The Review of Economics and Statistics*, 83(1): 92-99
- Majumdar, S. (1996). Assessing Comparative Efficiency of the State-Owned, Mixed, and Private Sectors in Indian Industry. // *Public Choice*, 96: 1-24, цит. по Megginson and Netter (2001)
- Megginson W., and Netter J. (2001). From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization. // *Journal of Economic Literature*, 39(2): 321-389
- Megginson W., and Sutter, N. (2006). Privatization in Developing Countries. // *Corporate Governance: An International Review*, 14(4): 234-265
- Merlevede, B. (2003). Reform reversals and output growth in transition economies. // *Economics of Transition*, 11(4), 649-669
- Millimet D. (2003). Environmental abatement costs and establishment size. // *Contemporary Economic Policy*, 21(3): 281-296
- Naim, M. (1999). Fads and Fashion in Economic Reforms: Washington Consensus or Washington Confusion? // *Foreign Policy*, 26 Oct. 1999
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/Naim.htm>
- Naim, M. (2002). The Washington Consensus: A Damaged Brand. Carnegie Endowment Publications. // (първоначално публикувана във Financial Times, 28.10.2002) <http://www.ceip.org/files/Publications/2002-10-28-naim.asp?from=pubtitle>

- Nicoletti G. and Pryor F. (2006). Subjective and objective measures of governmental regulations in OECD nations. // *Journal of Economic Behavior and Organization*, 59, 433-449
- Nicoletti G. and Scarpetta S. (2005). Product market reforms and employment in OECD countries. // *OECD Economics Department Working Paper No.472*. OECD Publishing. Retrieved 7 Oct., 2007 from <http://www.sourceoecd.org/10.1787/463767160680>
- North, D. (1993). The New Institutional Economics and Development, <http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/NewInstE.North.pdf>
- OECD. (2003). *South East Europe Region. Enterprise Policy Performance. A Regional Assessment*. OECD Publishing, Oct. 2003
- Perevalov Y., Gimadi I., and Dobrodey V. (2000). Does Privatisation Improve Performance of Industrial Enterprises? Empirical Evidence from Russia. // *Post-Communist Economies*, 12 (3): 337-363
- Portes, R.D. (1969). The Enterprise Under Central Planning. // *The Review of Economic Studies*, 36 (2): 197-212
- Raiser M. (1994). The no-exit economy: Soft budget constraints and the fate of economic reforms in developing countries // *World Development*, 22 (12): 1851-1867, December 1994
- Rajan R., and Zingales L. (1998). Financial dependence and growth. // *American Economic Review*, 88 (3): 559-86
- Roland, G. (2000). *Transition and Economics. Politics, Markets and Firms*. MIT Press. Cambridge, Massachusetts, 2000
- Roland, G. (2001). The Political Economy of Transition. // *William Davidson Working Paper No. 413*, Dec. 2001

- Rosati, D. (1994). Output decline during transition from plan to market. // *Economics of Transition*, 2(4): 419-442
- Sachs J., and Woo W. T. (1994). Structural Factors in Economic Reforms of China, Eastern Europe and the Former Soviet Union. Reform in China and Russia. // *Economic Policy*, 9(18): 102-145
- Sachs, J. (1991). Crossing the Valley of Tears in East European Reform. // *Challenge*, Sept.-Oct. 1991
- Scarpetta S., Hemmings P., Tressel T., & Woo J. (2002). The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data. // *OECD Economics Department Working Paper No.329*. OECD Publishing. Retrieved 18 Aug., 2007 from <http://www.sourceoecd.org/10.1787/547061627526>
- Schiantarelli F. (2005). Product market regulation and macroeconomic performance: a review of cross-country evidence. // *Boston College Working Paper No.623*. Retrieved 4 July, 2007 from <http://fmwww.bc.edu/ec-p/wp623.pdf>
- Schumpeter J. A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row, 1942, 381 pp.
- Shapiro C., and Willig R.D. (1990). Economic Rationales for the Scope of Privatization. In: Suleiman, Ezra N. and John Waterbury, eds. *The Political Economy of Public Sector Reform and Privatization*. Boulder and London: Westview Press, 1990: 55-87
- Shleifer A., and Vishny R. (1994). Politicians and Firms. // *The Quarterly Journal of Economics*, 109 (4): 995-1025
- Shleifer, A. (1998). State versus Private Ownership. // *The Journal of Economic Perspectives*, 12 (4): 133-150

- Soto R., and N. Loayza. (2003). On the measurement of market-oriented reforms. // *World Bank Policy Research Working Paper No. 3371*, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2004/08/31/000009486_20040831084946/Rendered/PDF/wps3371MARKET.pdf
- Staehr, K. (2005). Reforms and economic growth in transition economies: complementarity, sequencing and speed. // *The European Journal of Comparative Economics*, 2 (2), 177-202
- Taylor, F. (1929). The Guidance of Production in a Socialist State. *American Economic Review*, 19(1): 1–8
- Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*. MIT Press
- Turnovec, F. (1999). Privatization, Ownership Structure and Transparency: How to Measure the True Involvement of the State. // *European Journal of Political Economy*, 15: 605-618
- Vickers J., and Yarrow G. (1988). *Privatization: An Economic Analysis*. MIT Press Series on the Regulation of Economic Activity, no. 18. Cambridge, MA and London: MIT Press, 1988
- Walsh, P. P. and Whelan, C. (2001). Firm performance and the political economy of corporate governance: survey evidence for Bulgaria, Hungary, Slovakia and Slovenia // *Economic Systems*, 25 (2): 85-112, June 2001
- Ward, B. (1958). The Firm in Illyria: Market Syndicalism. // *The American Economic Review*, 48 (4): 566–589
- Warzynski F. (2003). Managerial change, competition, and privatization in Ukraine. // *Journal of Comparative Economics*, 31: 297-314
- WEF. (2004). *Global Competitiveness Report 2004-2005*.

World Bank (2002). *Transition. The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*. Washington, D.C.

World Bank (2004). *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*. World Bank 2004

World Bank (2005). *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*. World Bank 2005

World Bank (2007). *Doing Business in 2007: How to Reform*. A co-publication of the World Bank and the International Finance Corporation. Retrieved 6 Oct., 2007 from

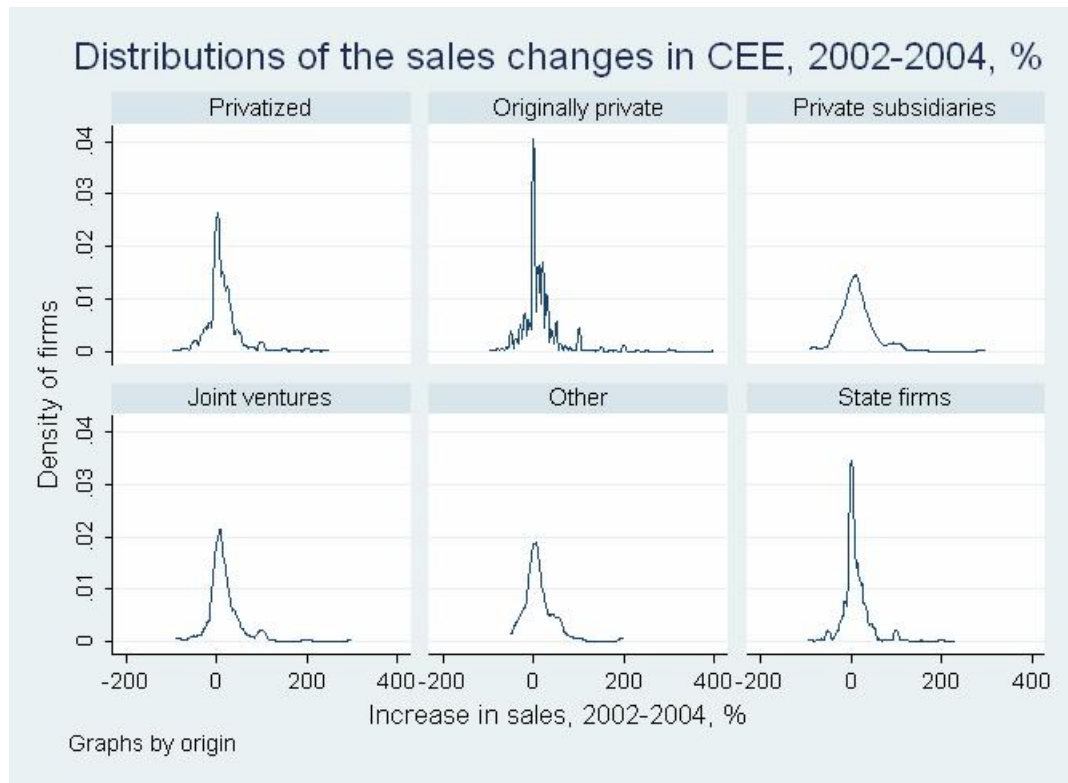
<http://www.doingbusiness.org/downloads/>

Yakimova I., Bhaumik S. K., and A. Shivarov. (2002). *Bulgaria. Global Development Network Paper under the Global Research Project on Explaining Growth*.

http://www.gdnet.org/pdf/draft_country_studies/Bulgaria_revised.pdf

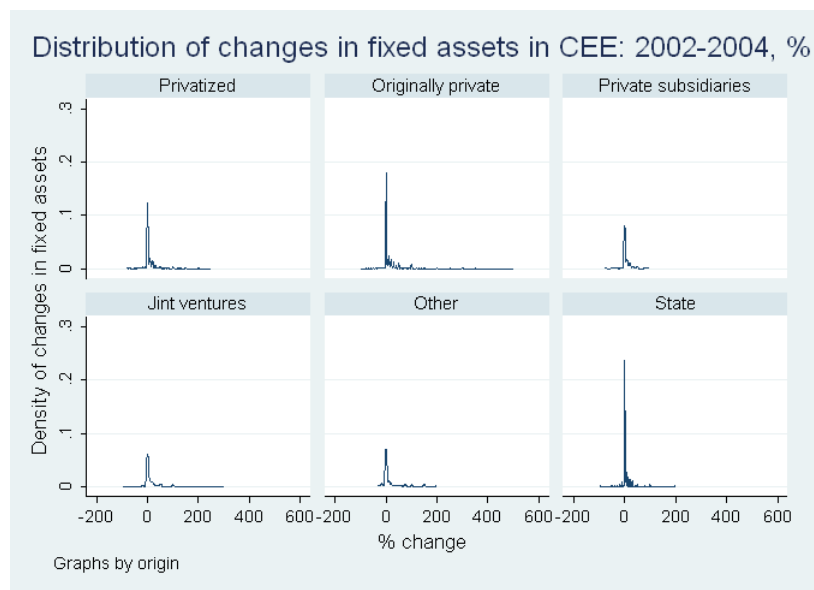
Приложения

Приложение 1: Фигури към Втора глава¹⁹⁶

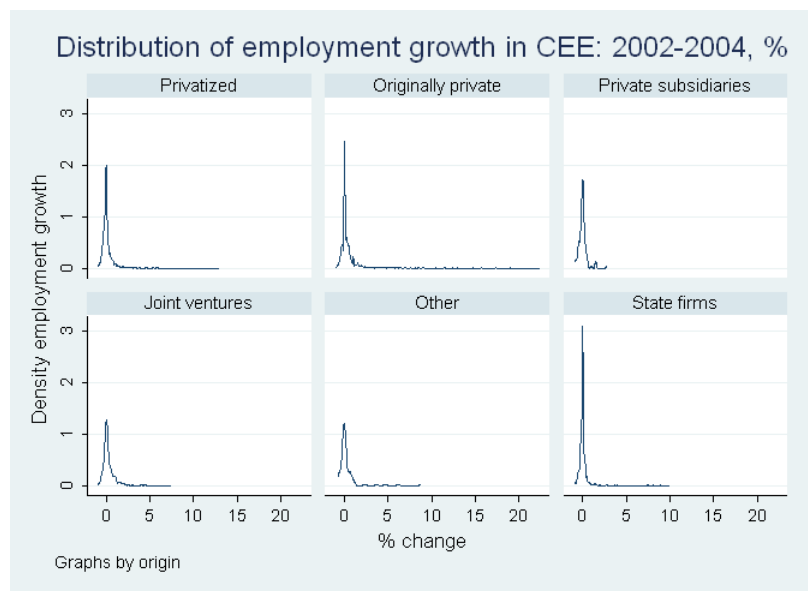


Фигура 2: Разпределение на изменението на продажбите според произхода на фирмите: 2002-2004, %

¹⁹⁶Заб.: Всички фигури са авторски, по данни от BEEPS. Статистическият пакет STATA, дори в последната си версия, все още не може да произвежда графики и фигури на кирилица. Поради това се налага представянето им на латиница.



Фигура 3: Разпределение на изменението на ДМА според произхода на фирмите: 2002-2004, %



Фигура 4: Разпределение на изменението на заетостта според произхода на фирмите: 2002-2004, %

Приложение 2: Таблици към Втора глава

Таблица 12: Изменение на продажбите в ЦИЕ, 2002–2004, %

Държава	Средна	Ст.откл.	Медиана	Мин	Макс.	N
Азърбайджан	6.49	13.56	0	-50	70	309
Албания	9.95	33.60	5	-90	230	195
Армения	7.30	24.30	5	-90	100	328
Беларус	33.10	68.77	10	-90	300	292
Босна и Херцеговина	5.98	35.51	0	-80	300	172
България	9.53	35.61	0	-70	300	263
БЮР Македония	-3.16	25.77	0	-90	100	185
Грузия	11.68	57.25	0	-95	300	184
Естония	19.43	46.59	10	-40	300	194
Казахстан	20.70	39.07	15	-70	300	552
Киргизстан	18.62	47.24	10	-90	200	187
Латвия	12.59	34.89	9.5	-50	150	180
Литва	17.03	34.91	10	-70	240	181
Молдова	14.19	34.32	12	-80	200	301
Полша	1.70	28.56	0	-90	250	929
Румъния	18.32	40.45	10	-90	300	541
Русия	22.34	43.79	15	-98	400	541
Словакия	8.13	29.82	0	-70	150	187
Словения	14.40	31.66	10	-60	200	205
Сърбия и Черна гора	10.58	45.30	0	-90	310	262
Таджикистан	19.22	31.28	15	-60	150	187
Турция	7.68	32.66	0	-80	200	522
Узбекистан	8.59	34.65	10	-80	125	282
Украйна	26.36	54.70	15	-90	300	535
Унгария	4.57	30.76	0	-90	199	576
Хърватска	7.78	27.39	5	-75	100	214
Чехия	3.69	17.02	0	-50	55	302
Общо	12.46	38.81	5	-98	400	8806

Източник: BEEPS данни, по изчисления на автора

Таблица 13: Изменение на износа в ЦИЕ, 2002–2004, %

Държава	Средна	Ст.откл.	Медиана	Мин.	Макс.	N
Азърбайджан	0.55	3.95	0	-15	50	325
Албания	5.80	23.42	0	-50	150	197
Армения	1.83	11.20	0	-90	100	337
Беларус	5.04	41.76	0	-80	500	307
Босна и Херцеговина	2.94	15.22	0	-60	100	178
България	4.91	35.32	0	-50	500	273
БЮР Македония	1.05	16.31	0	-90	100	188
Грузия	4.07	27.76	0	-85	340	193
Естония	15.24	84.75	0	-50	800	200
Казахстан	1.35	12.25	0	-90	150	562
Киргизстан	9.15	49.88	0	-40	500	192
Латвия	3.44	18.28	0	-80	150	188
Литва	7.58	52.37	0	-60	600	186
Молдова	6.07	23.05	0	-30	200	321
Полша	3.99	26.50	0	-80	500	944
Румъния	4.88	30.52	0	-90	500	566
Русия	4.47	29.88	0	-80	400	566
Словакия	7.13	30.09	0	-90	250	185
Словения	5.83	22.17	0	-90	150	204
Сърбия и Черна гора	2.50	16.38	0	-80	100	269
Таджикистан	1.22	6.20	0	-10	50	196
Турция	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	390
Узбекистан	3.05	22.03	0	-40	300	287
Украйна	5.69	27.77	0	-20	300	559
Унгария	4.89	33.64	0	-80	600	587
Хърватска	4.44	31.60	0	-90	300	215
Чехия	5.39	29.24	0	-50	350	305
Общо	4.25	29.57	0	-90	800	8920

Източник: BEEPS данни, по изчисления на автора

Таблица 14: Изменение на дълготрайните материални активи (ДМА) в ЦИЕ, 2002–2004, %

Държава	Средна	Ст.откл.	Медиана	Мин.	Макс.	N
Азърбајджан	0.89	3.40	0	-10	30	316
Албания	15.74	30.11	0.5	-50	200	192
Армения	5.70	15.08	0	-30	150	332
Беларус	26.52	62.15	0	-60	350	291
Босна и Херцеговина	8.62	16.29	0	-50	80	172
България	15.80	31.55	0	-60	200	260
БЮР Македония	4.42	15.83	0	-70	100	187
Грузия	7.01	22.85	0	-95	150	183
Естония	15.17	38.40	0	-95	300	198
Казахстан	10.31	22.55	0	-50	200	547
Киргизстан	14.52	37.00	0	-50	300	187
Латвия	13.43	31.37	0	-95	150	183
Литва	22.46	42.73	5	-48	300	180
Молдова	8.94	22.59	0	-50	100	308
Полша	7.44	17.70	0	-40	150	936
Румъния	17.70	39.19	0	-80	300	539
Русия	13.28	34.94	0	-98	300	547
Словакия	7.98	22.77	0	-30	100	187
Словения	16.46	37.73	0	-50	300	205
Сърбия и Черна гора	13.71	45.11	0	-80	500	258
Таджикистан	8.15	20.18	0	-20	100	192
Турция	5.15	17.20	0	-70	100	502
Узбекистан	5.36	19.14	0	-80	100	283
Украйна	18.54	47.01	0	-70	500	538
Унгария	11.04	30.06	0	-95	300	568
Хърватска	12.48	25.24	0	-50	100	216
Чехия	3.50	10.95	0	-50	80	298
Общо	11.25	31.05	0	-98	500	8805

Източник: BEEPS данни, по изчисления на автора

Таблица 15: Изменение на заетостта в ЦИЕ, 2002–2004, %

Държава	Средна	Ст.откл.	Медиана	Мин.	Макс.	N
Азърбајджан	23.26	50.75	12.50	-96.64	460.71	325
Албания	34.92	90.38	15.38	-70.59	850.00	197
Армения	43.05	74.29	12.50	-78.08	450.00	339
Беларус	25.14	84.69	0.00	-86.67	600.00	311
Босна и Херцеговина	18.63	49.44	0.00	-57.14	316.67	179
България	16.42	55.78	0.00	-90.83	287.50	274
БЮР Македония	22.71	111.11	0.00	-72.68	1300.00	190
Грузия	15.01	79.03	0.00	-75.00	750.00	193
Естония	21.09	94.44	0.00	-88.89	890.00	204
Казахстан	33.20	103.50	0.00	-87.50	1150.00	564
Киргизстан	26.35	70.59	0.00	-92.45	433.33	193
Латвия	23.19	72.43	0.00	-88.00	500.00	190
Литва	29.55	91.04	0.00	-85.71	760.00	186
Молдова	48.57	130.70	18.18	-91.07	1566.67	325
Полша	8.02	70.77	0.00	-88.24	1300.00	944
Румъния	34.91	118.93	0.00	-90.00	1733.33	566
Русия	34.69	120.69	0.00	-98.27	1900.00	570
Словакия	32.38	207.69	0.00	-60.00	2233.33	196
Словения	13.21	65.14	0.00	-83.33	566.67	206
Сърбия и Черна гора	20.14	77.02	0.00	-75.07	650.00	270
Таджикистан	35.89	137.66	0.00	-86.67	1233.33	197
Турция	27.21	70.02	0.00	-90.91	700.00	533
Узбекистан	3.19	60.02	0.00	-93.02	400.00	288
Украйна	32.90	106.12	0.00	-92.98	900.00	566
Унгария	11.25	61.65	0.00	-98.38	614.29	591
Хърватска	14.56	67.43	0.00	-78.10	600.00	222
Чехия	24.14	99.28	0.00	-91.43	1150.00	306
Общо	24.73	94.35	0	-98.3784	2233.333	9125

Източник: BEEPS данни, по изчисления на автора

Таблица 16: Изменение на продажбите в ЦИЕ според произхода на фирмите, 2002–2004, %

Произход	Средна	Ст.откл.	Медиана	Мин	Макс.	N
Приватизирани	13.42	37.65	8	-95	250	1191
Изконно частни	12.40	39.64	5	-98	400	6371
Частни подразделения на бивши държавни	14.38	44.31	10	-90	300	140
Смесени с чуждестранно участие	17.38	40.53	10	-90	300	239
Държавни	9.64	31.12	3	-95	230	773
Други	11.79	36.52	2.5	-50	200	72
Общо	12.45	38.79	5	-98	400	8786

Източник: BEEPS данни, по изчисления на автора

Таблица 17: Изменение на износа в ЦИЕ според произхода на фирмите, 2002–2004, %

Произход	Средна	Ст.откл.	Медиана	Мин	Макс.	N
Приватизирани	7.50	35.49	0	-90	500	1223
Изконно частни	3.46	27.48	0	-90	800	6437
Частни подразделения на бивши държавни	5.91	32.56	0	-50	300	140
Смесени с чуждестранно участие	8.91	40.73	0	-50	500	246
Държавни	3.18	25.14	0	-80	400	782
Други	8.64	62.51	0	-90	500	73
Общо	4.22	29.51	0	-90	800	8901

Източник: BEEPS данни, по изчисления на автора

Таблица 18: Изменение на ДМА в ЦИЕ според произхода на фирмите, 2002–2004, %

Произход	Средна	Ст.откл.	Медиана	Мин	Макс.	N
Приватизирани	7.91	23.91	0	-80	250	1188
Изконно частни	12.62	32.77	0	-98	500	6370
Частни подразделения на бивши държавни	7.00	21.51	0	-75	100	138
Смесени с чуждестранно участие	12.35	38.26	0	-95	300	242
Държавни	5.29	22.14	0	-95	200	775
Други	15.10	40.02	0	-30	200	72
Общо	11.26	31.08	0	-98	500	8785

Източник: BEEPS данни, по изчисления на автора

Таблица 19: Изменение на заетостта в ЦИЕ според произхода на фирмите, 2002–2004, %

Произход	Средна	Ст.откл.	Медиана	Мин	Макс.	N
Приватизирани	7.45	67.98	0.00	-98.27	1300.00	1234
Изконно частни	30.56	100.53	0.00	-96.64	2233.33	6604
Частни подразделения на бивши държавни	1.32	45.62	0.00	-82.86	280.00	143
Смесени с чуждестранно участие	26.25	80.93	4.44	-98.38	750.00	251
Държавни	6.28	73.39	0.00	-87.50	987.50	800
Други	39.00	147.09	0.00	-73.33	880.00	73
Общо	24.78	94.43	0	-98.38	2233.33	9105

Източник: BEEPS данни, по изчисления на автора

Таблица 20: Резултати от линейния регресионен анализ по метода на най-малките квадрати (Ordinary least squares, OLS)

	Зависима променлива							
	Δ Продажби, %	Δ Износ, %	Δ ДМА, %	Δ Заетост, %	Δ Заетост, %	Δ Заетост, %	Δ Заетост, %	Δ Заетост, %
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Приватизирани	-0.92 (-0.74)	-1.13 (-0.77)	3.29*** (3.85)	4.48*** (4.28)	-5.83*** (-5.33)	-5.79*** (-4.73)	-27.91*** (-8.39)	-27.84*** (-7.20)
Изконно частни	-	-	-	-	-	-	-	-
Частни подразделения на бивши държавни	-1.72 (-0.43)	-3.66 (-0.67)	1.77 (0.66)	-2.64* (-1.75)	-7.77*** (-3.70)	-9.61*** (-3.94)	-34.64*** (-5.57)	-38.32*** (-5.47)
Смесени с чуждестранно участие	3.17 (1.19)	1.97 (0.66)	4.23* (1.78)	0.96 (0.61)	-1.70 (-0.78)	-0.94 (-0.40)	-2.92 (-0.50)	-4.22 (-1.00)
Държавни	-4.42** (-2.90)	-4.64** (-2.74)	-0.31 (-0.27)	-1.27 (-0.98)	-8.13*** (-6.45)	-8.70*** (-5.17)	-26.53*** (-8.03)	-28.97*** (-7.94)
Други	-2.60 (-0.85)	-0.93 (-0.29)	2.57 (0.34)	-5.52** (-1.94)	-0.07 (-0.02)	-1.30 (-0.28)	5.92 (0.44)	-12.84 (-1.21)
P / AC	-	0.14 (3.57)	-	-0.003 (-0.13)	-	0.08 (3.01)	-	0.006 (0.10)
Δ (Брой конкуренти)	-	-0.08 (-1.07)	-	-0.02 (-0.47)	-	0.02 (0.53)	-	-0.06 (-0.34)
Конст.	24.19** (2.16)	37.43*** (3.14)	-0.45 (-0.22)	3.95* (2.03)	12.67*** (2.93)	14.17** (2.24)	36.40** (2.43)	-12.84 (2.04)
R-sq. (%)	5.27	6.06	2.12	2.14	4.56	5.11	3.18	3.82
N	8806	6553	8920	6642	8805	6557	9125	6725

Източник: ВЕЕРS данни, по изчисления на автора.

Заб.: Различните модели отразяват оценките на параметрите на влияние на различните типове собственост върху резултатите на фирмено равнище, както и на други наблюдаеми фактори, които биха могли да имат влияние върху представянето на фирмата. Със символа P/AC се означава ценовата надбавка (цена върху средни разходи), с $R-sq.$ се означава обяснителната способност на дадения в съответната колона модел (т.е. каква част от изменението на зависимата променлива е обяснена от включените в модела фактори), а със символите ***, ** и * се означава статистическата значимост на дадения фактор съответно на нива 1, 5 и 10%. Константата показва общото изменение на дадената зависима променлива, а N е броят на наблюденията. В малките скоби са дадени t-статистиките за съответните параметри.

Таблица 21: Изменение на средните стойности на фирмените показатели в България според произхода на фирмите, 2002–2004, %

Произход	Продажби	Износ	ДМА	Заетост
Приватизирани	12.64	13.42	15.57	-4.48
Исконно частни	9.51	4.21	17.70	23.77
Частни подразделения на бивши държавни	46.67	0	4.33	-7.70
Смесени с чуждестранно участие	10.00	10.00	10.00	-13.09
Държавни	1.73	-1.30	2.37	-10.37
Други	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
Общо	9.53	4.91	15.80	16.42

Източник: BEEPS данни, по изчисления на автора

Таблица 22: Резултати от линейния регресионен анализ по метода на най-малките квадрати (Ordinary least squares, OLS) за България

	Зависима променлива							
	Δ Продажби, % (1)	(2)	Δ Износ, % (3)	(4)	Δ ДМА, % (5)	(6)	Δ Заеетост, % (7)	(8)
Приватизирани	0.09 (6.72)	7.46 (11.02)	5.35 (9.12)	26.52** (11.70)	-7.38 (6.71)	-5.82 (9.77)	-39.12*** (7.63)	-42.93*** (11.37)
Изконно частни	-	-	-	-	-	-	-	-
Частни подразделения на бивши държавни	43.78* (20.72)	68.83*** (24.50)	-1.04 (1.31)	-4.37 (3.98)	-8.36 (8.21)	-1.92 (11.14)	-17.87 (25.93)	14.41** (7.26)
Смесени с чуждестранно участие	-4.05 (10.77)	-7.26 (10.76)	4.95 (11.54)	7.31 (6.39)	-7.73 (5.10)	-8.76* (5.20)	-34.91*** (9.77)	-41.52*** (9.34)
Държавни	-9.78* (5.11)	-7.15 (6.30)	-6.98* (4.15)	-2.39 (4.54)	-18.21*** (5.25)	-18.58*** (5.99)	-44.23*** (10.31)	-54.99*** (11.76)
Други	-6.14 (5.70)	2.53 (8.12)	-5.04** (2.27)	5.04* (8.95)	-19.67** (8.08)	-16.07* (8.42)	52.13 (11.85)	63.16 (15.95)
P / AC	-	0.19 (0.18)	-	-0.43 (-0.35)	-	0.18 (0.14)	-	0.03 (0.22)
Δ (Брой конкуренти)	-	0.28 (0.63)	-	1.65 (1.42)	-	0.34 (0.45)	-	-0.41 (-0.45)
Конст.	9.78* (5.11)	41.64 (29.15)	6.98* (4.15)	-0.70 (6.84)	18.21*** (5.25)	14.31** (8.98)	56.23*** (10.31)	86.79*** (24.35)
R-sq (%)	4.65	9.62	3.78	11.84	5.58	9.08	13.36	15.17
N	263	177	273	186	260	176	274	187

Източник: ВЕЕРS данни, по изчисления на автора.

Заб.: Различните модели отразяват оценките на параметрите на влияние на различните типове собственост върху резултатите на фирмено равнище, както и на други наблюдаеми фактори, които биха могли да имат влияние върху представянето на фирмата. Със символа P/AC се означава ценовата надбавка (цена върху средни разходи), с $R-sq$ се означава обяснителната способност на дадения в съответната колона модел (т.е. каква част от изменението на зависимата променлива е обяснена от включените в модела фактори), а със символите ***, ** и * се означава статистическата значимост на дадения фактор съответно на нива 1, 5 и 10%. Константата показва общото изменение на дадената зависима променлива, а N е броят на наблюденията.

Приложение 3: Таблици към Трета глава

Таблица 23: Диференциален ефект от подобряване качеството на регулациите върху растежа на продажбите в ЦИЕ — данни от BEEPS

	OLS	2SLS	Отделни 2SLS оценки		
			Малки (<20)	Средни (20-99)	Големи (>100)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Log(Заетост)	.052*** (.01)	.29** (.15)	.22* (.12)	.02 (.10)	.01 (.16)
Log(ДМА)	.04 (.02)	-.41 (.03)	-.07 (.04)	-.08 (.03)	-.08 (.06)
Log(Материални фактори)	.95*** (.02)	.96** (.38)	.77* (.42)	1.21*** (.24)	1.02*** (.32)
$\Delta\varepsilon$	-.47 (.54)	.36 (.83)	-.24 (.86)	.76 (1.59)	-.76 (1.87)
ΔRQ	5.36 (7.13)	-34.54 (27.79)	-18.56 (33.21)	-85.81* (46.69)	12.80 (44.17)
$\Delta\varepsilon\Delta RQ$	-.47 (.67)	-1.02 (1.02)			
Конст.	15.00 (10.57)	28.70 (20.56)	30.52 (25.56)	35.38 (25.66)	9.21 (12.58)
Adj.R-sq.	0.62	0.39	0.50	0.59	0.81
N	1253	1182	852	228	102
F на ΔRQ		17.70	13.42	3.35	2.74
F на $\Delta\varepsilon\Delta RQ$		988.38			

Заб.: Като мярка за пазарно влияние се използва собствената еластичност на търсенето от цената на благото. Колоната OLS обозначава резултатите, получени по метода на най-малките квадрати, т.е. използвайки стандартни линейни регресионни техники. Колоната 2SLS обозначава резултатите, получени по метода на двустепенната линейна регресия (two-stage least squares, 2SLS). Колоната, стояща непосредствено до нея, групира извадката според размера на фирмите, измерен с броя на служителите наети на пълен работен ден и повтаря метода на двустепенната линейна регресия поотделно за всяка група от фирми. В първата колона се намират обяснителните променливи. Във всяка следваща колона се четат коефициентите на влияние на единица мярка от дадената обяснителна променлива. Коефициентите са дадени на реда със съответната променлива. Непосредствено под коефициента (в реда, към който липсва променлива) се чете стандартното отклонение на неговата оценка. В реда, започващ с *Конст.* се обозначава константата, N е броят на наблюденията, Adj. R-sq. е обяснителната способност на модела, а F на съответната променлива е F-тестът от първото ниво на двустепенната линейна регресия, представен за пълнота на изложението. Символите ***, ** и * означават съответно статистическа значимост на дадената променлива на ниво 1, 5 и 10%. Използват се данни от базите данни BEEPS и WBGI.

Таблица 24: Диференциален ефект от подобряване качеството на регулациите върху растежа на продажбите на фирмите с различен размер — данни от МФК

	OLS		Отделни 2SLS оценки				Отделни 2SLS оценки			
	(1)	(2)	Микро (<10)	Малки (10-49)	Средни (50-99)	Големи (100-249)	Мн.Големи (>249)	Малки (<20)	Средни (20-99)	Големи (>100)
Log(Трудови разходи)	.34*** (.02)	.34*** (.01)	.30*** (.06)	.35*** (.02)	.19*** (.03)	.35*** (.02)	.35*** (.04)	.33*** (.03)	.29*** (.02)	.35*** (.03)
Log(Активи)	.21*** (.01)	.21*** (.01)	.11*** (.04)	.20*** (.02)	.21*** (.03)	.24*** (.03)	.23*** (.04)	.17*** (.03)	.21*** (.02)	.23*** (.03)
Log(Материални фактори)	.47*** (.01)	.48*** (.01)	.50*** (.05)	.46*** (.02)	.57*** (.03)	.43*** (.02)	.42*** (.03)	.49*** (.03)	.50*** (.02)	.42*** (.02)
RQ	.18*** (.03)	.68*** (.22)	.19*** (.05)	.12*** (.03)	.07*** (.03)	.07*** (.03)	.03 (.03)	.15*** (.04)	.08*** (.02)	.05*** (.02)
Log(Заетост)* *RQ	-.02*** (.01)	-.14*** (.05)	- (.05)	- (.03)	- (.03)	- (.03)	- (.03)	- (.04)	- (.02)	- (.02)
Конст.	.92*** (.03)	1.24*** (.14)	1.46*** (.22)	.94*** (.06)	1.33*** (.14)	.98*** (.11)	1.24*** (.15)	1.00*** (.11)	1.11*** (.07)	1.19*** (.09)
R-sq.	0.96	0.96	0.80	0.92	0.92	0.94	0.92	0.84	0.93	0.95
N	6690	6690	647	2592	1054	1072	1326	1597	3005	2398
F на RQ	-	15160	941	4872	3014	3823	5000	2482	6022	8345
F на Log(Заетост)*RQ	-	5961	-	-	-	-	-	-	-	-

Заб.: За оценка на показателите за развитие на фирмата, заетостта и останалите производствени фактори се използват данни на МФК; за оценка на качеството на регулациите в годината преди изследването на развитие на фирмите се използват данни от WBGI. Стандартните отклонения за дадени в малки скоби. Символите ***, ** и * означават съответно статистическа значимост на нива 1, 5, and 10%. Поради причини, обяснени в текста на стр. 161, от отделните 2SLS оценки на растежа на продажбите за фирмите с различен размер е премахната променливата Log(Заетост)*RQ

Таблица 25: Диференциален ефект от подобряване качеството на регулациите върху растежа на стойността на продукцията на фирмите с различен размер — данни от МФК

	OLS		2SLS		Отделни 2SLS оценки				Отделни 2SLS оценки			
	(1)	(2)	Микро (<10) (3)	Малки (10-49) (4)	Средни (50-99) (5)	Големи (100-249) (6)	Мн.Големи (>249) (7)	Малки (<20) (8)	Средни (20-99) (9)	Големи (>100) (10)		
Log(Трудови разходи)	.34*** (.02)	.37*** (.02)	.28*** (.09)	.34*** (.03)	.21*** (.05)	.34*** (.03)	.35*** (.04)	.28*** (.04)	.29*** (.03)	.35*** (.02)		
Log(Активи)	.21*** (.02)	.24*** (.02)	.11* (.06)	.19*** (.02)	.27*** (.05)	.22*** (.03)	.23*** (.04)	.16*** (.03)	.23*** (.03)	.22*** (.03)		
Log(Мат.Фактори)	.46*** (.01)	.48*** (.02)	.55*** (.05)	.46*** (.02)	.47*** (.04)	.43*** (.03)	.42*** (.04)	.53*** (.03)	.45*** (.02)	.42*** (.03)		
RQ	.26*** (.05)	4.68*** (.70)	.25*** (.07)	.17*** (.04)	.15*** (.05)	.11** (.03)	.05 (.05)	.21*** (.05)	.14*** (.03)	.08*** (.04)		
Log(Заетост)*RQ	-.03** (.01)	-1.09*** (.17)	-	-	-	-	-	-	-	-		
Конст.	.88*** (.04)	.34*** (.11)	1.10*** (.37)	1.01*** (.08)	1.36*** (.16)	1.07*** (.13)	1.24*** (.15)	.95*** (.16)	1.16*** (.08)	1.05*** (.11)		
R-sq.	0.93	0.83	0.65	0.87	0.86	0.85	0.89	0.74	0.88	0.90		
N	5911	5911	504	2248	959	992	1209	1291	2420	2201		
F на RQ	-	14808	1063	4610	2934	3791	4958	2294	5840	8244		
F на Log(Заетост)*RQ	-	5807	-	-	-	-	-	-	-	-		

Заб.: За оценка на показателите за развитие на фирмата, заетостта и останалите производствени фактори се използват данни на МФК; за оценка на качеството на регулациите в годината преди изследването на резултатите на фирмите се използват данни от WBGL. Стандартните отклонения за дадени в малки скоби. Символите ***, ** и * означават съответно статистическа значимост на нива 1, 5, and 10%. Поради причини, обяснени в текста на стр. 161, от отделните 2SLS оценки на растежа на продажбите за фирмите с различен размер е премахната променливата Log(Заетост)*RQ.

Таблица 26: Диференциален ефект от дерегулирането върху растежа на продажбите на фирмите с различен размер — данни от МФК

	OLS		2SLS		Отделни 2SLS оценки				Отделни 2SLS оценки				
	(1)	(2)	Микро (<10)	Малки (10-49)	Средни (50-99)	Големи (100-249)	Мн.Големи (>249)	Малки (<20)	Средни (20-99)	Големи (>100)	Малки (<20)	Средни (20-99)	Големи (>100)
Log(Трудови разходи)	.31*** (.02)	.24*** (.01)	.29*** (.06)	.34*** (.02)	.18*** (.03)	.34*** (.02)	.35*** (.04)	.32*** (.03)	.28*** (.02)	.34*** (.02)	.32*** (.03)	.28*** (.02)	.34*** (.02)
Log(Активи)	.21*** (.01)	.22*** (.01)	.12*** (.04)	.20*** (.02)	.21*** (.03)	.24*** (.03)	.23*** (.04)	.18*** (.03)	.21*** (.02)	.24*** (.03)	.18*** (.03)	.21*** (.02)	.24*** (.03)
Log(Мат.Фактори)	.47*** (.01)	.44*** (.01)	.51*** (.05)	.47*** (.02)	.57*** (.03)	.43*** (.02)	.42*** (.03)	.50*** (.03)	.50*** (.02)	.42*** (.02)	.50*** (.03)	.50*** (.02)	.42*** (.02)
R	-.08*** (.01)	-.29*** (.07)	-.21* (.11)	-.003 (.03)	.003 (.04)	-.04 (.03)	.01 (.04)	-.10** (.05)	.02 (.03)	-.005 (.02)	-.10** (.05)	.02 (.03)	-.005 (.02)
Log(Заетост)*R	.01*** (.002)	.06*** (.02)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Конст.	1.31*** (.08)	2.25*** (.33)	2.56*** (.77)	.94*** (.16)	1.30*** (.19)	1.20*** (.19)	1.13*** (.27)	1.00*** (.11)	.98*** (.07)	1.20*** (.15)	1.00*** (.11)	.98*** (.07)	1.20*** (.15)
R-sq.	0.96	0.96	0.79	0.92	0.92	0.94	0.94	0.84	0.93	0.95	0.84	0.93	0.95
N	6690	6690	647	2592	1054	1072	1326	1597	2696	2398	1070	1608	2400
F на R	-	4026	466	1317	786	1027	1523	1070	1608	2400	1070	1608	2400
F на Log(Заетост)*R	-	1545	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Заб.: За оценка на показателите за развитие на фирмата, заетостта и останалите производствени фактори се използват данни на МФК; за оценка на качеството на регулациите в годината преди изследването на резултатите на фирмите се използват данни от индекса на икономическата свобода на Гуартни и Лоусън (2007). Стандартните отклонения за дадени в малки скоби. Символите ***, ** и * означават съответно статистическа значимост на нива 1, 5, and 10%. Поради причини, обяснени в текста на стр. 161, от отделните 2SLS оценки на растежа на продажбите за фирмите с различен размер е премахната променливата Log(Заетост)*RQ.

Таблица 27: Диференциален ефект от дерегулирането върху растежа на стойността на продукцията на фирмите с различен размер — данни от МФК

	OLS		2SLS		Отделни 2SLS оценки						Отделни 2SLS оценки			
	(1)	(2)	Микро (<10) (3)	Малки (10-49) (4)	Средни (50-99) (5)	Големи (100-249) (6)	Мн.Големи (>249) (7)	Малки (<20) (8)	Средни (20-99) (9)	Големи (>100) (10)	Микро (<10) (3)	Малки (10-49) (4)	Средни (50-99) (5)	Големи (100-249) (6)
Log(Трудови разходи)	.28*** (.02)	.30*** (.04)	.26*** (.09)	.32*** (.03)	.19*** (.05)	.32*** (.03)	.32*** (.04)	.30*** (.04)	.27*** (.03)	.32*** (.02)	.26*** (.09)	.32*** (.03)	.19*** (.05)	.32*** (.03)
Log(Активи)	.21*** (.02)	.21*** (.02)	.14** (.05)	.20*** (.02)	.27*** (.05)	.22*** (.03)	.22*** (.04)	.17*** (.03)	.23*** (.03)	.22*** (.03)	.14** (.05)	.20*** (.02)	.27*** (.05)	.22*** (.03)
Log(Мат.Фактори)	.47*** (.01)	.48*** (.03)	.59*** (.05)	.48*** (.02)	.49*** (.04)	.46*** (.03)	.43*** (.04)	.54*** (.03)	.47*** (.02)	.44*** (.03)	.59*** (.05)	.48*** (.02)	.49*** (.05)	.44*** (.03)
R	-.31*** (.02)	-.24** (.12)	.01 (.11)	-.27*** (.04)	-.08 (.05)	-.24*** (.05)	-.18*** (.05)	-.34*** (.07)	-.14*** (.03)	-.20*** (.03)	.01 (.11)	-.27*** (.04)	-.08 (.05)	-.20*** (.03)
Log(Заетост)*R	.02*** (.002)	.01 (.03)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Конст.	2.50*** (.12)	2.18*** (.52)	.64 (.64)	2.45*** (.19)	1.76*** (.27)	2.41*** (.26)	2.31*** (.33)	2.62*** (.33)	1.93*** (.17)	2.31*** (.19)	.64 (.64)	2.45*** (.19)	1.76*** (.27)	2.31*** (.33)
R-sq.	0.93	0.93	0.65	0.88	0.86	0.86	0.89	0.74	0.88	0.91	0.65	0.88	0.86	0.89
N	5911	5911	504	2248	959	992	1209	1291	2420	2201	504	2248	959	1209
F на R	-	4738	284	1474	1087	1299	1633	793	2091	2775	284	1474	1087	1633
F на Log(emp)*R	-	1244	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Заб.: За оценка на показателите за развитие на фирмата, заетостта и останалите производствени фактори се използват данни на МФК; за оценка на качеството на регулациите в годината преди изследването на резултатите на фирмите се използват данни от индекса на икономическата свобода на Гуартни и Лоусън (2007). Стандартните отклонения за дадени в малки скоби. Символите ***, ** и * означават съответно статистическа значимост на нива 1, 5, and 10%. Поради причини, обяснени в текста на стр. 161, от отделните 2SLS оценки на растежа на продажбите за фирмите с различен размер е премахната променливата Log(Заетост)*RQ.

Таблица 28: Диференциален ефект от намаляване на времето за общуване с администрацията върху растежа на продажбите на фирмите с различен размер в България — данни от МФК

	OLS	Отделни OLS оценки				Отделни OLS оценки			
		Микро (<10) (2)	Малки (10-49) (3)	Средни (50-99) (4)	Големи (100-249) (5)	Мн.Големи (>249) (6)	Малки (<20) (7)	Средни (20-99) (8)	Големи (>100) (9)
Log(Трудови разходи)	.90*** (.03)	.76*** (.09)	.68*** (.10)	.80*** (.25)	.89** (.31)	1.16*** (.17)	.86*** (.08)	.88*** (.15)	1.15*** (.11)
Време	-.03*** (.01)	-.02*** (.01)	-.01 (.01)	-.02 (.03)	.03 (.02)	.003 (.01)	-.02*** (.01)	-.01 (.01)	.01 (.02)
Log(Тр.разх.)* *Време	.01*** (.002)	- (.002)	- (.002)	- (.002)	- (.002)	- (.002)	- (.002)	- (.002)	- (.002)
Конст.	2.41*** (.13)	2.70*** (.22)	3.26*** (.42)	2.94** (1.26)	2.30 (1.78)	.79 (.11)	2.55*** (.20)	2.35*** (.75)	.82 (.73)
R-sq.	0.85	0.44	0.37	0.25	0.40	0.74	0.53	0.39	0.76
N	196	84	61	15	19	17	112	48	36

Заб.: За оценка на показателите за развитие на фирмата и заетостта се използват данни на МФК; за оценка на времето за общуване с администрацията се използват данни от МФК. Стандартните отклонения за дадени в малки скоби. Символите ***, ** и * означават съответно статистическа значимост на нива 1, 5, and 10%. Поради причини, обяснени в текста на стр. 161, от отделните OLS оценки на растежа на продажбите за фирмите с различен размер е премахната променливата Log(Тр.разх.)*Време

Приложение 4: Извеждания към Трета глава

Извеждане на уравнение (4). Замествайки бюджетното ограничение със знак на равенство във функцията на полезността дава:

$$U = U\left(I - \sum_{i=1}^J p_i q_i, \left(\sum_{i=1}^J q_i^\rho\right)^{\frac{1}{\rho}}\right). \quad (26)$$

Първата производна по отношение на q_i дава:

$$\begin{aligned} -p_i U_1 + \frac{1}{\rho} \left(\sum_{i=1}^J p_i q_i\right)^{\frac{1}{\rho}-1} \rho q_i^{\rho-1} U_2 &= 0 \Leftrightarrow \\ \Leftrightarrow q_i^{\rho-1} &= \frac{U_1}{\left(\sum_{i=1}^J p_i q_i\right)^{\frac{1}{\rho}-1} U_2} p_i \Leftrightarrow \\ \Leftrightarrow q_i &= \alpha p_i^{-\frac{1}{1-\rho}} = \alpha p_i^\varepsilon, \end{aligned} \quad (27)$$

където $\alpha = \left(\frac{U_1}{\sum_{i=1}^J p_i q_i^{\frac{1}{\rho}-1} U_2}\right)^{-\frac{1}{1-\rho}}$. Изразът за q_i по-горе всъщност е уравнение (4).

Извеждане на уравнения (15) и (16) В краткосрочен период, когато броят на фирмите в отрасъла е фиксиран, монополистичният конкурент решава следната максимизационна задача:

$$\max_{q_i} \pi_i = p_i(q_i)q_i - c_i(q_i) = \left(\frac{q_i}{\alpha}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} q_i - \frac{1}{1+\eta} \beta q_i^{1+\eta} = \left(\frac{1}{\alpha}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} q_i^{\frac{1+\varepsilon}{\varepsilon}} - \frac{1}{1+\eta} \beta q_i^{1+\eta}. \quad (28)$$

Условието от първи ред (първата частна производна по отношение на променливата, за която фирмата взема основното решение, напр. количеството или цената) дава:

$$\left(\frac{1}{\alpha}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} \frac{1+\varepsilon}{\varepsilon} q_i^{\frac{1}{\varepsilon}} = \beta q_i^\eta. \quad (29)$$

Ако логаритмуваме от двете страни, то:

$$\frac{1}{\varepsilon} \log \left(\frac{1}{\alpha} \right) + \log \frac{1 + \varepsilon}{\varepsilon} + \frac{1 - \varepsilon \eta}{\varepsilon} \log q_i - \log \beta = 0. \quad (30)$$

Известно рационализиране дава (15).

Обаче, от обратната функция на търсенето следва, че $\log p_i = \frac{1}{\varepsilon} \log q_i - \frac{1}{\varepsilon} \log \alpha$. Затова, след заместване на (15) в горния израз се получава (16).

Извеждане на дългосрочното оптимално количество (18)

Ако освободим входа на отрасъла напълно, то в дългосрочен период фирмата би произвеждала, докато $\pi_i \geq F$. Тогава преди да реши дали да влезе, или не, маргиналната фирма решава следната оптимизационна задача по отношение на q_i :

$$\begin{aligned} \pi_i = p_i(q_i)q_i - c_i(q_i) - F = 0 &\Leftrightarrow \frac{\beta}{1 + \frac{1}{\varepsilon}} q_i^{1+\eta} - \frac{\beta}{1 + \eta} q_i^{1+\eta} = F \Leftrightarrow \\ \beta q_i^{1+\eta} \left(\frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} - \frac{1}{1 + \eta} \right) &\Leftrightarrow \beta q_i^{1+\eta} \left[\frac{\varepsilon \eta - 1}{(1 + \varepsilon)(1 + \eta)} \right] = F \Leftrightarrow \\ &\Leftrightarrow q_i^{1+\eta} = \frac{F}{\beta} \left[\frac{(1 + \varepsilon)(1 + \eta)}{\varepsilon \eta - 1} \right]. \quad (31) \end{aligned}$$

Повдигане на двете страни на степен $\frac{1}{1+\eta}$ дава (18).

Дългосрочният ефект от дерегулирането на входа на отраслите(19) Първата производна на (18) по отношение на F дава:

$$\begin{aligned}
\frac{\partial q_i}{\partial F} &= \left(\frac{F(1+\varepsilon)(1+\eta)}{\beta \varepsilon \eta - 1} \right)^{\frac{-\eta}{1+\eta}} \frac{\beta}{1+\eta} \frac{(1+\varepsilon)(1+\eta)}{\varepsilon \eta - 1} = \\
&= [F(1+\eta)]^{-\frac{\eta}{1+\eta}} \beta^{\frac{1+2\eta}{1+\eta}} \left(\frac{\varepsilon \eta - 1}{1+\varepsilon} \right)^{\frac{\eta}{1+\eta}} \left(\frac{\varepsilon \eta - 1}{1+\varepsilon} \right)^{-1} = \\
&= [F(1+\eta)]^{-\frac{\eta}{1+\eta}} \beta^{\frac{1+2\eta}{1+\eta}} \left(\frac{\varepsilon \eta - 1}{1+\varepsilon} \right)^{-\frac{1}{1+\eta}} = \\
&= [F(1+\eta)]^{-\frac{\eta}{1+\eta}} \beta^{\frac{1+2\eta}{1+\eta}} \left(\frac{1+\varepsilon}{\varepsilon \eta - 1} \right)^{\frac{1}{1+\eta}}, \quad (32)
\end{aligned}$$

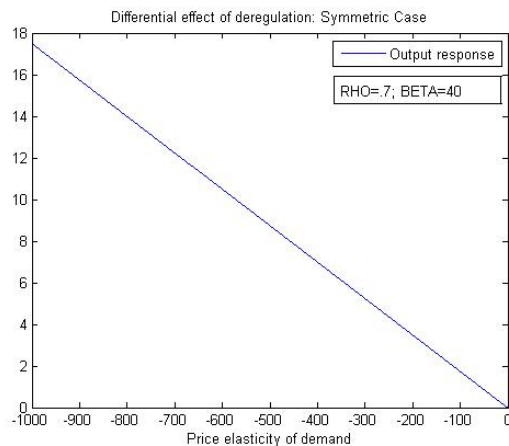
което е (19).

Диференциалният дългосрочен ефект на дерегулирането на входа (20) Диференциране на (19) по отношение на ε дава:

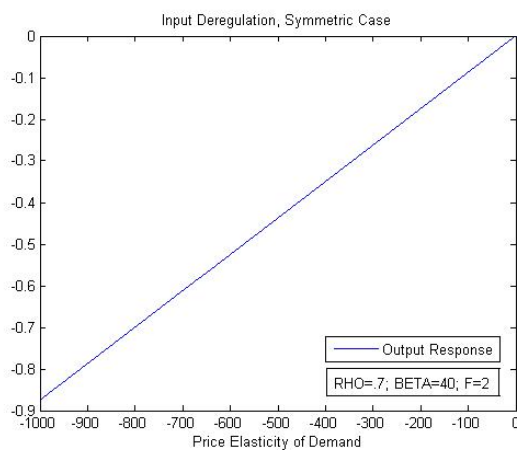
$$\begin{aligned}
\frac{\partial(\frac{\partial q_i}{\partial F})}{\partial \varepsilon} &= A \frac{1}{1+\eta} \left(\frac{1+\varepsilon}{\varepsilon \eta - 1} \right)^{\frac{1}{1+\eta} - \frac{1+\eta}{1+\eta}} \frac{\varepsilon \eta - 1 - \eta(1+\varepsilon)}{(\varepsilon \eta - 1)^2} = \\
&= -A \left(\frac{1+\varepsilon}{\varepsilon \eta - 1} \right)^{-\frac{\eta}{1+\eta}} \frac{1+\eta}{(\varepsilon \eta - 1)^2} \frac{1}{1+\eta} = \\
&= -A \left(\frac{\varepsilon \eta - 1}{1+\varepsilon} \right)^{\frac{\eta}{1+\eta}} \frac{1}{(\varepsilon \eta - 1)^2}, \quad (33)
\end{aligned}$$

което е (20).

Приложение 5: Фигури към Трета глава¹⁹⁷

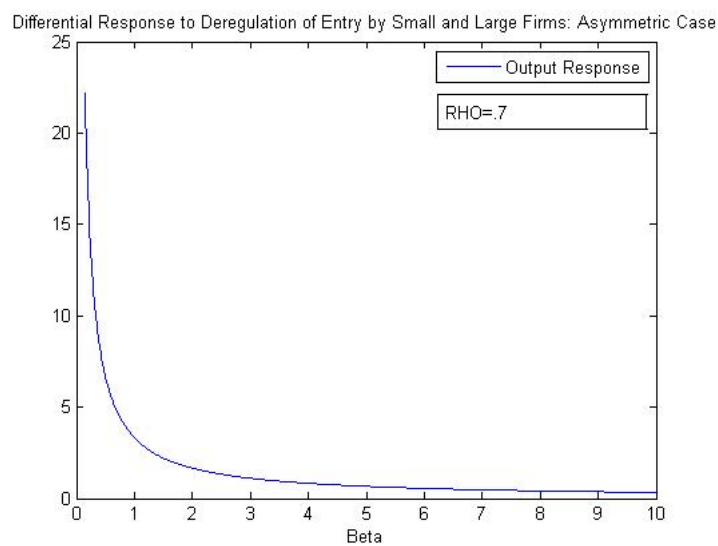


Фигура 5: Дерегулиране на входа: симетрична монополистична конкуренция

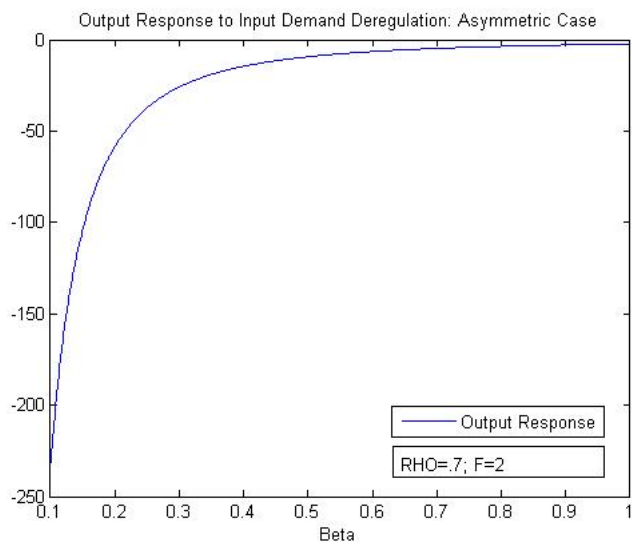


Фигура 6: Дерегулиране на факторното търсене: симетрична монополистична конкуренция

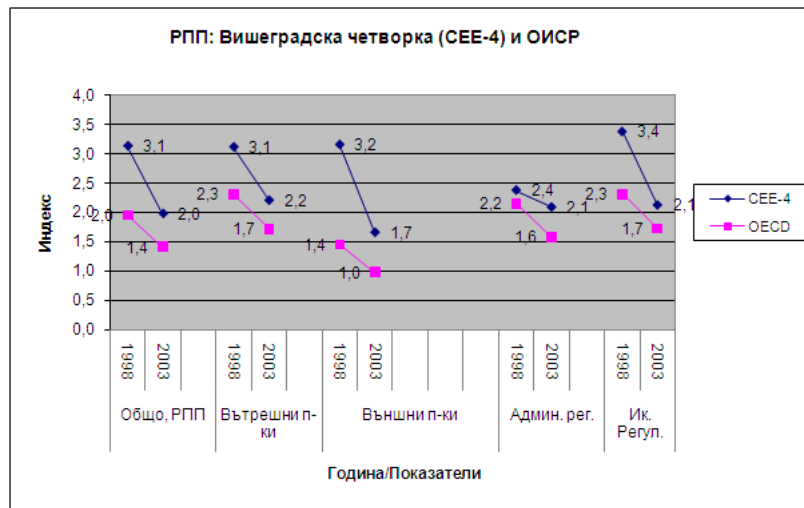
¹⁹⁷Когато не е посочено друго, за източник на графиките тук се ползват авторови изчисления въз основа на теоретичния модел и дадени стойности на параметрите в модела. Програмата MATLAB, с която се извършват тези изчисления, дори в последната си версия, все още не може да произвежда графики и фигури на кирилица. Поради това се налага представянето им на латиница.



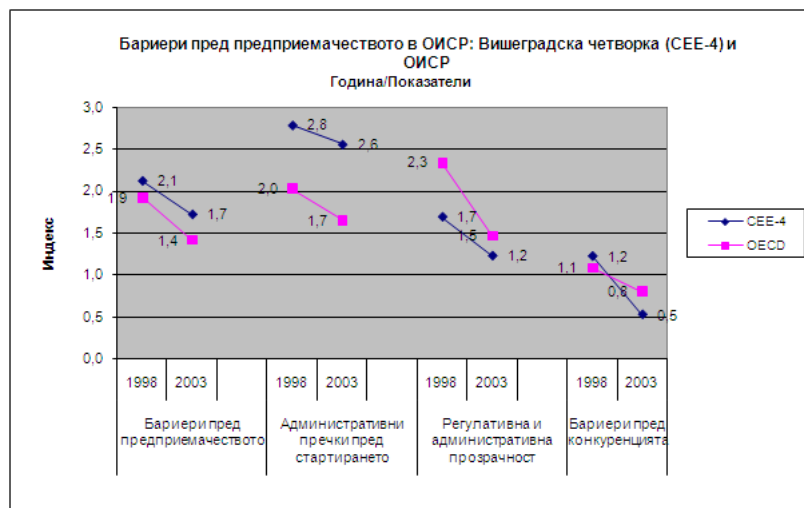
Фигура 7: Дерегулиране на входа: Асиметрична монополистична конкуренция



Фигура 8: Дерегулиране на факторното търсене: Асиметрична монополистична конкуренция



Фигура 9: Дерегулиране на продуктовия пазар в ОИСР: Вишеградска четворка и други държави от ОИСР



Фигура 10: Бариери пред предприемачеството в ОИСР: Вишеградска четворка и други държави от ОИСР (индикатори на средно равнище)