

Николай Василев

МЕНЮ ЗА РЕФОРМАТОРИ



Визия за модерната
икономическа политика

МЕНЮ ЗА РЕФОРМАТОРИ
Визия за модерната икономическа политика

© Николай Василев, *автор*

© София Касидова, Никола Янков, Валери Димитров, *автори на предговори*

© Дамян Дамянов, *художник на корицата*

© Сиела Норма АД

София • 2014

ISBN 978-954-28-1511-2

Николай Василев

МЕНЮ ЗА РЕФОРМАТОРИ

**Визия за модерната
икономическа политика**

Вярвам, че идеите за реформи,
представени в тази книга,
могат да допринесат за по-силна,
модерна и просперираща България!

Николай Василев

СЪДЪРЖАНИЕ

I. Коментари от икономисти	11
I.1. Предговор от София Касидова	11
I.2. Предговор от Никола Янков	13
I.3. Предговор от Валери Димитров	15
II. Предговор от автора	19
III. Защо Меню за реформатори и Визия	23
IV. Лабиринт на реформаторските ценности	26
IV.1. Каква България?	26
IV.2. Цивилизационният избор – на изток и на юг от рая	27
IV.3. Конвертируема, модерна и „Разбираема България“	28
IV.4. Кой икономически модел – провален ли е неолиберализмът	33
IV.5. Защо се случи кризата в света и в еврозоната?	39
IV.6. Провалена ли е политиката на икономии	40
IV.7. Как да излезем от тази криза	42
IV.8. Deleveraging на частния и публичния сектор	43
IV.9. Роля на държавата – регулатор, а не собственик и ценовик	51
IV.10. Кой има по-голямо сърце – популистът или реформаторът	63
V. Клише ли е макроикономическата стабилност	67
V.1. Религията на валутния борд	67
V.2. Важността на валутните резерви	74
V.3. Кога да влезем в еврозоната	79
V.4. Бюджетният дефицит – „всеки ден по една цигара повече“	82
V.5. Проклятието на дълговете – бързият път надолу по пързалката	95
VI. Данъчен рай versus данъчно бласто	104
VI.1. Ползите от ниските преки данъци	104
VI.2. Достойнствата на плоския данък	106
VI.3. Да има ли необлагаем минимум	107
VI.4. Да освободим ли от данък минималния доход	109

VI.5. Нужни ли са диференцирани ставки по ДДС	110
VI.6. Туризмът като позитивно изключение	114
VI.7. Ниски или високи социални осигуровки	116
VII. Бюджетни приоритети и антиприоритети	118
VII.1. Бюджетните разходи – „Не е щедрост да се харчат чужди пари“	118
VII.2. Анатема ли е демонтирането на социалната държава	125
VII.3. Как да финансираме инфраструктурата	128
VIII. Публичен дълг, фискален резерв, Сребърен фонд, кредитен рейтинг	132
VIII.1. Благодатта на ниския дълг	132
VIII.2. Фискалният резерв – „бели пари за черни дни“	133
VIII.3. Сребърният фонд не е банкомат	136
VIII.4. Кредитният рейтинг като инструмент и като национална гордост	142
VIII.5. Вредната регулация на кредитните рейтингови агенции	145
IX. Откъде ще дойде икономическият растеж	151
IX.1. Магия за растеж няма. Ключовата дума е „доверие“	151
IX.2. Водещата роля на частния сектор	153
IX.3. „Икономизация“ на външната политика	153
IX.4. Как да увеличим износа	156
IX.5. Как да стимулираме входящия туризъм	160
X. Обществените поръчки и корупционният риск	164
X.1. Повечето процедури са „отровени“	164
X.2. Има ли все пак решения? Или да се изнасяме на друга планета	168
XI. Ролята на държавната администрация	176
XI.1. Колкото по-малка, толкова по-добре	176
XI.2. Повече професионализъм, по-малко политика	183
XI.3. Обучения и информационни технологии	184

XI.4. Проблемът не е в служителя, а в началника и в системата	185
XI.5. Къде е електронното управление	191
XII. Война срещу регулаторните режими и високите такси	195
XII.1. Регулаторните режими versus свободата за бизнеса	195
XII.2. Високите такси като бюджетна антиполитика	199
XIII. Стимулиране на инвестициите и предприемачеството	201
XIII.1. Как да привлечем чуждите инвеститори	201
XIII.2. Как да не изгоним чуждите инвеститори	206
XIII.3. Има ли нужда от икономически зони, преференции и държавни помощи	207
XIII.4. Ползата от клъстерите	211
XIII.5. Българският бизнес е не по-малко важен	212
XIII.6. Предприемаческият талант като национална ценност	212
XIII.7. Подкрепа за българския бизнес в чужбина	216
XIII.8. Да има ли специални политики за МСП	217
XIV. Made in Bulgaria – как да подкрепим родния бизнес	221
XIV.1. Добро нещо ли е протекционизмът	221
XIV.2. Какво все пак можем и трябва да правим в подкрепа на „Корпорация България“	228
XIV.3. „Изберете българското“	234
XV. Кой да определя приоритетните сектори	236
XV.1. Можем ли да създадем национални шампиони.....	236
XV.2. Помага или пречи държавата в секторната политика.....	236
XVI. Приватизация, концесиониране, ПЧП	240
XVI.1. Опитът от 1990 г. до сега	240
XVI.2. Справедлива ли е приватизацията	250
XVI.3. Концесиите като алтернатива	252
XVI.4. Публично-частно партньорство	253
XVI.5. Кой да са следващите сделки	254

XVII. Как да се преборим с междуфирмената задължнялост	255
XVII.1. Ускорени процедури по несъстоятелност и ликвидация	257
XVII.2. Секюритизация на просрочените задължения	258
XVII.3. Замяна на дълг срещу собственост	259
XVII.4. Инструменти на финансовите пазари	260
XVII.5. Издаване на сертификати за лоши дългове. Клирингова къща	260
XVIII. Развитие на капиталовите пазари	261
XVIII.1. Защо това е важно	261
XVIII.2. Каква е ролята на държавата	262
XVIII.3. Запазване на благоприятния данъчен режим	263
XVIII.4. Листване на още държавни дялове на борсата	266
XVIII.5. Приватизация на борсата и Централния депозитар	267
XVIII.6. Използване на останалите компенсаторни инструменти	267
XVIII.7. Роля на частния сектор и инвестиционната общност	268
XIX. Каква да бъде посоката за пазара на труда	272
XIX.1. Силните социални защити водят до лоши резултати	272
XIX.2. Гъвкавостта на заплатите надолу е фактор за жизнеността на икономиката	273
XIX.3. Помага или пречи минималната работна заплата	275
XIX.4. Уравниловката не създава шампиони	277
XIX.5. Ролята на частните агенции по заетостта	278
XX. Субсидиите като криви огледала	280
XX.1. Неползващите плащат сметката на ползващите	280
XX.2. Изкривеният модел на привилегиите	281
XX.3. Изкривеният манталитет на получаващите	282
XX.4. Субсидии versus други приоритетни разходи	283
XX.5. Защо да се субсидират ненуждаещите се	283
XXI. Проблем № 1 – пенсионната реформа	285
XXI.1. Пенсионната система е най-големият икономически проблем	285
XXI.2. Пенсионерите или внуците? Generation accounting	294

XXI.3. Проблемите на сегашната солидарна система “pay-as-you-go”	295
XXI.4. Необходимите решения	296
XXI.5. Засилена роля на частните пенсионни фондове	297
XXI.6. Шокова терапия или заравяване на главата в пясъка	299
XXI.7. Ранно пенсиониране уж с цел работа за младите? Погрешно	300
XXII. Решим ли е демографско-емиграционният проблем	303
XXII.1. Защо тази тема е важна	303
XXII.2. Можем ли да раждаме повече деца	307
XXII.3. Можем ли да задържим децата си в България	308
XXII.4. Можем ли да привлечем обратно част от българите от чужбина	309
XXII.5. От какви имигранти имаме нужда	310
XXII.6. Какво да правим с бежанците и имигрантите	311
XXIII. Образованието (висшето) през погледа на икономиста ...	313
XXIII.1. Дисбаланс при професиите на пазара на труда	313
XXIII.2. „Конвертируеми“ ли сме – езици, ИТ, обменни програми, задължителни стажове	314
XXIII.3. Защо университетите ни са като отбора по хоккей на лед	317
XXIII.4. Колко държавни висши училища да има	320
XXIV. Здравеопазването (болничната помощ) през погледа на икономиста	323
XXIV.1. Сбърканият икономически модел в здравеопазването	324
XXIV.2. Какво им е хубавото на държавните болници	325
XXIV.3. Защо пилеем ресурси за толкова много болници	328
XXIV.4. Безплатно ли е здравеопазването? Табу ли е доплащането от пациента	331
XXIV.5. АГ болниците като приоритет	335
XXV. Липсващите глави	336

XXVI. Обобщение	337
XXVI.1. Визията и посоката на България за бъдещето	337
XXVI.2. Меню за реформатори	339
 XXVII. Моите нестандартни прогнози	
за следващите 20 години	348
 XXVIII. Бележки	355
 За автора	357

I. КОМЕНТАРИ ОТ ИКОНОМИСТИ

I.1. Предговор от София Касидова

*Those who lead in Government should not only have
first-class brains – that is always essential –
but they must also have the ability to present
their case in a competent manner.*

*Лидерите в управлението не само трябва да имат
първокласни мозъци – това винаги е жизнено необходимо, –
но също така трябва да имат способността да представят
своите тези по компетентен начин.*

Маргарет Тачър, 25 ноември 1960 г.

Николай Василев е икономист с голям практически опит. Освен че е такъв по образование, той и професионално се занимава с правенето на икономика. Участва в две поредни правителства, като е бил вицепремиер с икономически ресори в правителството на Симеон Сакскобургготски и министър на държавната администрация в правителството от 2005–2009 г.

В последните години Николай се занимава много повече с финанси и бизнес, отколкото с политика, което му позволи в новата си книга „Меню за реформатори“ да даде още по-прагматичен поглед към бъдещето.

Той има блестящ ум и забележителна способност да представя аргументите си ясно. Има куража да отстоява убежденията си, за които пише и които бяха в центъра на програмата му като министър.

Написах предговор към „Меню за реформатори“ в момент, когато течеше поредната кръгла маса на интелектуалци за бъдещето на България – мрачен анализ за посоката и глобалната ѝ роля при сегашните демографски тенденции и провалени икономически политики. „Меню за реформатори“ контрастира с почти всичко, което беше казано. Книгата дава предложения за промени, които да направят България по-богата и успешна. Николай прецизно дефинира икономическите реалности, каквито всички ги знаем, и чертае мост към бъдещето, ако пра-

вилните реформи се случат. Отговорността за това бъдеще е обща, но конкретните задачи и действия зависят от волята на политиците – реформатори и от приемането на уроците по икономика, които „Меню за реформатори“ елегантно и разбираемо предлага. Свежа и забавна, книгата не е типичното икономическо четиво.

Чудодейни решения в икономиката няма. Няма и такива обещания в „Меню за реформатори“. Но книгата ще помогне на мислещите хора да разделят фактите от фантазиите на своите лидери. Критиците на Николай биха разпознали в книгата много от реформите, които той не можа да започне или да завърши. Затова и тази книга е своеобразно продължение на управленската програма. Макар и на места преувеличени, изводите имат и дидактическа цел – чрез личен разказ да вдъхновят нова генерация от надарени млади икономисти и патриоти.

София, 14 декември 2013 г.

*София Касидова, колега и приятел,
зам.-министър на икономиката и на транспорта
и съобщенията в правителството на Симеон
Сакскобургготски, 2001–2005 г.*

I.2. Предговор от Никола Янков

В тази книга Николай Василев е събрал изводи от опита си в управлението на страната, желанието си да промени статуквото и личното си политическо верую. Книгата е оригинална смесица от полезни съвети и рецепти за българските политици, с ретроспективни оценки и синопсис на някои от добрите световни практики в най-важните за функционирането на модерното общество системи. Стилът е достъпен, четете се бързо, лесно и с усмивка, а множеството примери от живота я правят интересно четиво за широката аудитория.

Всеки прочел книгата не просто ще се запознае отблизо със света на икономическата политика, но ще бъде въоръжен с набор от доста ефективни инструменти за собствена преценка и анализ на това, което предлагат политиките. Препоръчително четиво за всички хора с желание да променят своята държава и живота си към по-добро.

„Меню за реформатори“ не е претенциозен академичен продукт, нито интелектуален порив на автора в търсене на признание за доброто му образование и обща култура. Не е и икономическо-политологично-философско упражнение, което да служи на професори в университетските катедри като част от препоръчителните материали за четене на студентите към предмета им. Това е доста занимателна комбинация от истинска история и визия за това, което може да бъде обществото ни, ако вложим малко повече мисъл в действията си, разказана на езика на човека от българската средна класа.

Какво не е тази книга:

- академичен труд
- самостоятелно интелектуално упражнение
- автобиография
- история на прехода
- лични мемоари
- пикантен материал със скандални разкрития
- универсална рецепта за социален прогрес

Какво е тази книга:

- наръчник за избиратели
- наръчник за кандидат-политици
- наръчник за начинаещи политици

- наръчник за напреднали политици
- поглед в кухнята на правителствените решения и техните предпоставки
- визия за това, което можем да бъдем като общество
- предупреждение за това, което можем да бъдем като общество
- доста завършена и ясна политическа концепция за управление

Мнозина биха подхождали с предубеждение към тази книга. В края на краищата кой иска да чете мислите на поредния български политик, повярвал си набързо, че знае отговорите на всички въпроси и готов напоително да ни съветва как да живеем живота си? Такива герои виждаме всеки ден от телевизионния екран. Това обаче не е просто визията на Николай Василев. И не става въпрос за житейски съвети. Това е силно синтезирано представяне на най-добрите и успешни световни практики и модели в най-важните за съвременното общество системи, пречупени през собствените идеи и вярвания на автора за това кое е правилно и кое не.

Моментът на появяването на този материал е важен. България има остра нужда от визия за своето развитие, за своето място в европейското семейство и на световната сцена и от стратегия или план как да я постигне. Днешните български политици необяснимо мълчат по темата и тя е изместена в полето на интелектуалната политология и журналистиката. Николай Василев връща фокуса на обществения дебат върху най-важните за всички ни въпроси, останали заровени под тоновете излишна информация, скандали и масова посредственост. Тази книга лесно би могла да бъде катализатор за истински необходимите политически дебати на следващите избори. Ако сегашните български политици решат да я прочетат, разбира се...

София, 23 декември 2013 г.

*Никола Янков, колега и приятел,
зам.-министър на икономиката и на транспорта
и съобщенията в правителството на Симеон
Сакскобургомски, 2001–2005 г.*

I.3. Предговор от Валери Димитров

Пред читателя е една изключително умна и остроумна книга. Това според мен е най-добре систематизираната защита на либералните реформаторски икономически политики от български автор, която е стигала до нашия читател. При това българският опит се представя в глобален контекст.

Тази книга трябва да стигне до повече хора и да допринесе за разбиването на просоциалистическите митове, които усърдно се рециклират в България след провала на социалистическия експеримент. И най-вече клишето, че преходът, т.е. капитализмът, е направил богатата и щастлива социалистическа България в бедна и нещастна страна. Мизерното държавно препитание, осигурявано на лишените от свобода обитатели на социалистическия „рай“ от техните господари, умилително се превъзлася като връх на човешко и социално достойнство. За привържениците на тази идея провалът на социализма в България, а и в глобален мащаб, е нелепа историческа случайност, зловеща конспирация на световния империализъм, а не неизбежен резултат, програмиран в логически и морално порочната идеология на марксизма-ленинизма.

На фона на тази системна пропаганда за обругаване на капитализма книгата на Николай Василев е особено важна именно поради отстояването на фундаментални икономически истини. Обхватът на темите е изключително широк. Това се определя и от многостранния управленски опит на Василев. Богатата икономическа култура, модерната визия за развитието на страната и изстраданият личен опит като икономически министър, министър на транспорта и съобщенията и министър на държавната администрация позволяват на Николай да отправи към читателя актуални и важни послания. Споделям идеите на автора за това кои са добрите политики при управлението на парите, публичния дълг и държавния дефицит, при данъците, бюджетните разходи, приватизацията, създаването на условия за развитие на предприемачеството, образованието, здравеопазването. С него изповядваме сходна неолиберална прокапиталистическа икономическа идеология и това ни позволи да бъдем съмишленици в периода, когато той беше министър на икономиката, а аз оглавявах Комисията по икономическа по-

литика в 39-ото Народно събрание. Заедно преживяхме доста успехи, а и разочарования.

Управленските успехи на коалицията НДСВ – ДПС, основаващи се на либерализацията на икономиката, допринесоха за безпрецедентен многогодишен икономически растеж, който достигна 6% през 2005 г. и продължи до началото на финансово-икономическата криза. Тук ще посоча само някои от успехите, за които Николай има пряк принос. Това е приватизацията на БТК – сега успешна компания с милиони потребители и широк кръг модерни и разширяващи се услуги. Успех, който се премълчава от любителите на големи неефективни държавни компании, свърталища на политически протезети и развълнувани административна и политическа корупция. Това е модернизацията на капиталовия пазар и решаването на проблема с компенсаторните инструменти, довели до истински бум на този пазар. Това са модернизацията на транспорта и опитът за налагане на стандартите за добро управление в държавната администрация.

Неуспехите също са очевидни. В периода 2001–2005 г. управляващото мнозинство не успя да наложи върховенство на закона и добро правосъдие. За съжаление това продължава и сега да е големият провал на новата българска капиталистическа държава, която не успява да бъде ефективен доставчик на законност.

Публичната администрация продължава да бъде прекалено многобройна, недобре платена и поради това мудна, неефективна и склонна към корупция. Огромна част от политиците, а и повечето хора смятат, че заетостта в публичния сектор е средство за борба с безработицата – трайно вкоренено убеждение независимо от смяната на правителствата. Липсват усилия за изграждането на малобройна, добре натоварена функционално и високоплатена администрация. Липсва стимул за ръководителите да се освобождават от негодни служители и да плащат по-добре и да подпомагат кариерния растеж на добрите професионалисти. Болезнен е продължаващият провал с електронното управление.

В публичния сектор продължават да съществуват и да функционират огромен брой за мащабите на страната държавни и общински предприятия, управлението на които е истинска катастрофа за данъкоплатеца. Тук изцяло се потвърждава мисълта на автора, че държавата има място като регулатор, но не и като

притежател на капитала и мениджър. Чиновниците не могат да заместят предприемачите в управлението на бизнеса. Между бюрократичното управление и бизнес мениджмънта има изначална пропаст, преодоляването на която е почти невъзможно. Още повече когато става въпрос за лошо платени и политически зависими чиновници, които като мениджъри нямат ясен мандат и подкрепа за реформиране на държавните дружества. Спомням си, че с присъщата си енергия Николай като икономически министър се опита в някои държавни дружества да привлече висококачествени и високоплатени мениджъри с ясната цел постигане на печалба. Опитът му бе задушен в зародиш от избухналия популизъм и сиромасомилство. Трудно и горчиво е да бъдеш реформатор и да вървиш срещу течението.

Ще се спра на два съществени проблема за всяка икономическа реформа, на които и Николай Василев обръща подобаващо внимание в тази книга.

На първо място, това е паричният съвет, по-популярен у нас като валутен борд. Изложението на Николай е много добро. Той специално подчертава социалността на валутния борд като гарант срещу обедняването именно на най-бедните. Бордът осигурява „здрави“, надеждни пари, които облагодетелстват всички, но най-вече бедните хора, защото благодарение на този режим реалната покупателна сила на лева се повишава непрекъснато. Ето как едно истинско творение на неолиберална икономическа политика има изключителен социален ефект.

Но валутният борд има и друго универсално значение. По същността си режимът на борда е квази златен стандарт, колкото и относително да е това определение по отношение на резервната валута – еврото. Този режим забранява на централната банка да определя дискреционно лихвения процент – той се определя пазарно, а тя само го обявява. Това не позволява лоши практики за парично предлагане, присъщи за традиционни централни банки, по-точно наводняването на пазара с инфлационни пари. Достатъчно е да се припомни лихвената политика на американския Федерален резерв, която е един от основните фактори за сегашната криза.

Николай подчертава и значението на ограничаването на регулаторните режими. Неограниченото създаване и поддържане на тези режими е истинско бедствие и олицетворение на анти-предприемаческия произвол на българската публична власт. За

първи път по време на мандата на 39-ото Народно събрание беше направен опит този произвол да бъде ограничен. През 2003 г. беше приет Закон за ограничаване на административно-то регулиране и административния контрол върху стопанската дейност, който сложи ред в изобилието от административни режими. Законът забрани въвеждането на режими с подзаконови актове и така ограничи произвола на централната и местната власт, особено на общините, които създаваха такива режими с фискални цели. Законът установи и принципа на мълчаливото съгласие при извършването на търговска и друга стопанска дейност. Прилагането на този закон се натъкна на огромна съпротива от страна на чиновниците. От влизането си в действие досега той е масово игнориран от централните и местните административни органи. За мен като един от създателите на ЗОАРАКСД това беше очаквана реакция. Но истинското ми разочарование беше реакцията на бизнес организациите. На думи те подкрепяха закона, но не използваха възможността да атакуват по съдебен ред противозаконните подзаконови актове, които въвеждаха административни тежести за бизнеса и особено за стартиращия бизнес.

Безспорно е, че успехите и провалите на реформите могат да бъдат разбрани по-добре от читателя, ако те са и лично изстрадани истории на самите участници в тях. Книгата на Николай е истинско доказателство за това. Надявам се, че той продължава да носи реформаторския дух в себе си. Надявам се също сред читателите на тази книга да има достатъчно критична маса бъдещи реформатори.

София, 30 януари 2014 г.

*Проф. Валери Димитров,
председател на Сметната палата от 2005 г.,
председател на Комисията по икономическа
политика в 39-ото НС*

II. ПРЕДГОВОР ОТ АВТОРА

Уважаеми читатели,

Радвам се, че в ръцете ви е попаднала моята втора книга. Първата се казва „Енергия“ и е публикувана през май 2009 г. Скоро ще можете да я намерите и в електронен вид.

Втората ми книга не е продължение на първата. За разлика от „Енергия“ в „Меню за реформатори“ съм се старал да не споменавам имена на български политически партии, както и да не проявявам партийни пристрастия – неща, които на английски се наричат *politics*. Коментирам и препоръчвам конкретни политики (*policies*). В различни исторически периоди тези политики могат да бъдат изпълнявани от всякакви правителства – леви или десни, – стига те да искат да бъдат реформаторски. Представените идеи за реформи са приложими за България и страните от Нова Европа, но много от тях биха били полезни и за по-напреднали държави.

Защо написах тази книга?

Книгата не е с комерсиална цел. Приходите от издаването ѝ ще насоча към подкрепа на български семейства, които се нуждаят от процедури ин витро, за да имат деца. За мен демографският проблем е най-голямата заплаха за българската нация.

Книгата не е с конкретна политическа цел. Целта ми е да споделя своите виждания и опит в областта на икономическата политика. Ще се радвам, ако е полезна на читателите, вкл. на икономистите, анализаторите, медиите, политиците, студентите.

Какъв е жанрът на книгата?

Не е учебник, но би могла да бъде интересна за студентите и преподавателите по икономика и управление.

Не е политическа платформа, но би могла да бъде полезна на политическите партии при написването на техните икономически програми.

Не е анализ на най-новата икономическа история на България и света, но би могла да бъде използвана за референция.

Най-близо може би е дефиницията на колегата Никола Янков, който нарече тази книга „наръчник по икономическа политика или държавно управление“. София Касидова я определи като „книга за приложна икономика“.

В „Меню за реформатори“ съм се опитал да обобщя и подредя вижданията си по основните модернизационни реформи, които считам за адекватни повече от две десетилетия след началото на прехода и които се надявам да бъдат полезни поне през следващите две десетилетия.

Идеите и темите, разбира се, не са изчерпателни. В книгата има две дузини глави и над 100 раздела по различни теми. Икономическата политика е безкрайна територия и всеки колега – икономист би могъл да идентифицира още десетки проблеми и да предложи подходящи решения.

Това ли са правилните идеи? Зависи от гледната точка. Много анализатори биха могли да оспорят част или дори повечето от моите предложения – особено ако принадлежат към друга икономическа школа. Затова нека се опитам да дефинирам ценностите, от които съм се ръководил:

- смятам се за десен и реформаторски икономист
- обичам да гледам повече позитивно към бъдещето и по-малко към миналото
- убеден съм, че мястото на България е в западната цивилизация
- като човек, живял в 6 държави, се надявам да имам по-глобален поглед и опит, но съм не по-малък патриот от всеки друг българин
- вярвам в достойнствата на неокласическата икономическа школа и на монетаризма, както и на Икономиката на предлагането (supply-side economics)

Само за България ли се отнасят тези идеи?

От една страна, книгата все пак е написана за България. Част от примерите са български, други са чужди – споменати са десетки държави или техни лидери в различен контекст. Тя би била най-адекватна за българската икономическа и политическа действителност около 2014–2020 г.

От друга страна, повечето от дискутираните теми са универсални и биха били съвсем релевантни на всички континенти, дори за развитите държави. Която и глава да изберем, темата би била важна навсякъде:

- бюджетната дисциплина през последните години е приоритетен въпрос за целия свят, вкл. за най-богатите страни
- приватизацията и концесионирането – също
- валутният борд би бил успешен модел в десетки по-малки държави с хронична нестабилност
- ролята на държавата и на частния сектор е особено остра тема с оглед на вредната световна тенденция към свръхрегулация и свръхнамеса от страна на държавата
- демографската криза застига цяла Европа и други богати държави
- демонтирането на щедрия социален модел също е необходимост за цяла Европа

Ако споделяте моите виждания, надявам се да ви бъдат полезни и интересни. Ако не ги споделяте, пак можете да опитате критично да се запознаете с тях. И в двата случая целта на тази книга ще бъде постигната – да провокира дискусия за правилните икономически политики в България за няколко мандата напред.

Приятно четене!

Благодарности

Бих искал да изкажа искрена благодарност на колегите, които прочетоха черновата на книгата и имаха стотици коментари и бележки, болшинството от които взех предвид в окончателната редакция. Имената им са подредени по азбучен ред:

- Валери Димитров
- Владимир Савов
- Милен Велчев
- Наталия Димитрова
- Никола Янков
- Николай Николов
- София Касидова

Благодарен съм на Издателството „Сиела“ – на адв. Иван Тодоров, Веселин Тодоров, Светлана Минева, Милена Братованова, Надежда Тошева и Дамян Дамянов – за тяхното съдействие при издаването на книгата.

Наталия Димитрова е основен редактор на книгата.

Но най-много бих искал да благодаря на съпругата си Силвия и на двете ни прекрасни дъщери Виктория и Александра за това, че изтърпяха стотиците часове, през които бях пред компютъра, вместо да бъда с тях.

февруари 2014 г.

III. ЗАЩО МЕНЮ ЗА РЕФОРМАТОРИ И ВИЗИЯ

Както се получи и при първата ми книга „Енергия“, окончателното заглавие на тази се различава от първоначалното ми намерение. Оригиналният вариант беше „Визия“. Прецених обаче, че „Меню за реформатори“ – подсказано ми от София Касидова – по-точно пасва на целта на книгата. Хората, които искат да бъдат реформатори, биха могли да погледнат съдържанието и да си изберат от „менюто“ това, което ги интересува. Думата „визия“ все пак фигурира в подзаглавието.

Претенциозна ли е думата „визия“ в подзаглавието?

Във филма „Маската на Зоро“ питат Антонио Бандерас (Зоро) дали има визия и каква е тя. Той отговаря скромно, че „е в търсене на визия“. Наистина е претенциозно някой да твърди, че има визия за бъдещето на държавата си или на своята компания, особено ако другите не мислят така.

През целия си съзнателен живот съм се стремил да си изградя стройна система от идеи за реформи и политики, които са последователни, не си противоречат и които биха довели до по-модерна и богата България. Дали тази система заслужава да бъде наречена визия – това трябва читателите да решат.

Трудно е да се напишат стратегии за 20 или 50 години напред. Никой не може толкова добре да предвиди бъдещето и да предложи адекватни идеи, които да бъдат универсални и полезни. Освен може би хора като Нострадамус, Леонардо, Жул Верн, Стив Джобс...

Ако не вярвате, нека се върнем назад към близкото минало. Кои бяха приоритетните теми след 1990 г.? Според мен преходът от тоталитарна държава с държавно планово стопанство към демокрация и пазарна икономика, както и основните човеш-

ки свободи и права. Думи като публично-частно партньорство още не са били на дневен ред.

След 1997 г.? Валутен борд, приватизация. Все още не еврозона.

След 2001 г.? Евроинтеграция, капиталови пазари, чужди инвестиции. Все още не смартфони.

След 2009 г.? Световна икономическа и финансова криза, дългова криза, бюджетни дефицити.

През 2013–2014 г.? Подслушване. Електромобили. Бежанци. Все още не полети до Марс...

Много предсказания на иначе достойни хора са се оказали фатално погрешни, и то краткосрочно

През юни 2013 г. вестник „Труд“ публикува статия, в която даде 12 такива драстични примера. Ето някои по-интересни от тях:

1. „Ще минат години – няма да е в моето време, преди жена да стане министър-председател“ – думи на Маргарет Тачър, казани 10 години преди тя самата да ги опровергае.
2. Моят любим пример: „Роналд Рейгън не прилича достатъчно на президент“ – казва сценаристът Гор Видал и го отхвърля за главната роля във филма “The Best Man” през 1960 г. Филмът печели 6 награди Tony Awards, а Рейгън печели президентските избори 2 пъти 2 десетилетия по-късно.
3. През 1943 г. председателят на IBM Томас Уотсън заявява, че „има световен пазар за може би 5 компютъра“.
4. Д-р Питър Дюсбърг, професор по молекулярна биология във водещия университет „Бъркли“, Калифорния казва за HIV: „Този вирус е безобиден като котенце.“
5. Бил Гейтс през 80-те години: „Никога няма да направим 32-битова операционна система. Не смятам, че на човек ще са нужни повече от 500 kB RAM памет.“
6. „Никога няма да се създаде самолет, по-голям от този.“ – казва един от създателите на 10-местния „Боинг 247“.
7. „Ракета никога няма да може да напусне земната атмосфера“ – в. „Ню Йорк Таймс“, 1936 г.

Ще успее ли да ви убее в своите идеи с тази книга?

Всички разбираме от футбол, политика и икономика, нали? Ако сме от ЦСКА, няма никакво значение с какви факти левскарите ще ни убеждават, че техният отбор е по-по-най, ние си знаем нашето. Ако сме от определена партия, бихме имали много ниска чувателност за агитацията и аргументите на другите партии. Ако пък имаме изградено мнение по някои въпроси на икономическата политика, тежко и горко на икономиста или на комшията, който се опитва да ни убеждава в своите врели-некипели. Явно в такива случаи става дума не за факти, а за нещо като религия.

Както Лев Толстой е написал през далечната 1897 г.: *„Най-трудните неща могат да бъдат обяснени и на най-неукния човек, ако той още не е формирал свое мнение за тях. Но и най-интелигентният човек не може да бъде убеден в най-простото нещо, ако вече вярва в противоположното.“* Този цитат е заимстван от книгата „Големият залог“ от Майкъл Луис.

IV. ЛАБИРИНТ НА РЕФОРМАТОРСКИТЕ ЦЕННОСТИ

В началото на книгата очертах своята координатна система от ценности, в които вярвам: десноцентристки като политическа ориентация, проевропейски и проатлантически като външнополитическа ориентация, модернизационни като манталитет, патриотични (посветени на успеха на България).

IV.1. Каква България?

През 2001 г. българи, работещи в чужбина, ме попитаха в качеството ми на нов министър на икономиката: Какво е това България? С какви продукти е известна? Какъв имидж искаме да си изградим пред света? Разбира се, зад въпроса им справедливо стоеше убеждението, че нямаме точен положителен имидж и че никой няма визията да го създаде.

Опитах се да им отговоря, че малко държави по света имат конкретен позитивен имидж в стил швейцарски часовници и банки, немски автомобили, шведски щедър социален модел или ямайски спринтьори. Някои държави имат доста многостранен облик – как бихте могли да опишете с няколко клишета САЩ или Русия? Осмелих се да задам обратно същия въпрос или да помоля за препоръка как да постъпим, но не получих отговор, който да запомня.

Следващите години затвърдиха самокритичното ми впечатление, че ние, българите, никога не сме били особено успешни в международния си PR. Северните ни съседи като че ли повече ги бива в това, дори да не са по-модерни от нас.

Ако днес трябва да формулирам за каква България мечтая, ето:

- уважаван и активен член на ЕС, НАТО и международната общност
- с висок икономически растеж и жизнен стандарт

- с усмихнати и трудолюбиви хора с добро образование
 - с модерно мислещи, толерантни и дисциплинирани граждани, които имат ниска корупционна търпимост, силен морал и ценности
 - в която се ценят предприемачеството, талантът и успехът
 - където бизнесът свободно печели и инвестира, а хората спазват законите и плащат своите [ниски] данъци
 - в която се раждат много повече деца, а повечето млади и талантливи хора желаят да останат или да се върнат в нея
- Списъкът може да продължи.

Ако трябва да предложи приоритетен продукт или слоган, ето една идея:

Bulgaria – the Land of BIO („България – земята на БИО“).

Едва ли до 2020 г. можем да произвеждаме повече автомобили дори от словациите, по-хитови песни дори от румъните, или пък най-после да бием Швеция по футбол, но можем да произвеждаме най-вкусните, най-чистите и най-скъпите биологични плодове и зеленчуци – без химикали и без ГМО (генномодифицирани организми) и да ги продаваме на световния пазар.

IV.2. Цивилизационният избор – на изток и на юг от рая

Що се отнася до ориентацията на България, бих искал тя да принадлежи твърдо към западната цивилизация. За щастие вече сме в НАТО и ЕС. Надявам се да забравим стария, но доста проникателен виц, че към който блок сме се присъединили, се е разпаднал – Византийската и Османската империя, световните войни, СИВ и Варшавският договор. Трябва обаче не само формално да членуваме в тези организации, а много по-активно да участваме в епицентъра на вземане на решения и прокарване на политики – а защо не и на нашите национални интереси, включително търговски. Това засега не се случва в достатъчна степен.

Като казвам, че сме на изток и на юг от рая, имам предвид, че държавите, на които бих искал да приличаме, се намират на

запад и на север от нас. И географски, и менталитетно. Бих се радвал да прихванем от предприемаческата свобода на Америка, дисциплината на Германия (бюджетна и всякаква), космополитизма на Лондон и изяществото на Париж.

А иначе можем да четем с удоволствие и в оригинал Достоевски, да ходим на почивка в Анталия, да пазаруваме в Дубай и Сингапур, да гледаме бразилски футбол на корейски телевизор, да инвестираме предвидливо в китайски юани и да си украсяваме хола с японски самурайски мечове. Но да го правим със самочувствието и от позицията на европейци от първа класа!

Е, ако сега добавя да пием българска бира, ще се получи съвсем като в една телевизионна реклама. ☺

Случвало ли ви се е да кандидатствате за виза и да ви откажат? Ако да, значи оценявате на коя опашка вече се редим по европейските летища.

Да купувате валута на черно, защото никой не иска да приеми нашата? Значи оценявате, че левът вече 17-а година е вързан към една от най-твърдите валути в света.

Да се срамувате от дупките по пътищата? Значи всички искаме да караме по нормални магистрали, построени със или без еврофондове.

Имате ли деца? Моите две дъщери се родиха в България. Ако евентуално и внуците ми се родят тук, значи има шанс да сме направили верен цивилизационен избор.

IV.3. Конвертируема, модерна и „Разбираема България“

IV.3.1. Как да бъдем „конвертируеми“?

Всяка държава смята, че е много по-уникална от другите и е в центъра на света. В стил „От Витоша по-високо и от Искър по-дълбоко нема“. Унгарците още в Средновековието са имали израз „Extra Hungaria non est vita“ – „Извън Унгария няма живот“. С китайски йероглифи държавата Китай се изписва 中国, което значи нещо като „средна земя“ или „централна държава“. Да речем, че китайците с голямо основание до XVIII век са се смятали

за един от центровете на света. Очертава се и през XXI век пак да бъде така. Човек трябва да попътува и евентуално да поживее по света. Тогава ще разбере, че никой с нищо не е чак толкова специален и че е по-добре да е нормален и като другите. Разбира се, имам предвид като по-напредналите „други“, а не като позостаналите.

Да бъдем „конвертируеми“ за мен означава да не ни смятат за странни и неприлично различни. Тук не говоря за положителни културни особености, с които можем да се гордеем – госто-приемство, фолклор, по-близки отношения между хората. Имам предвид общоприети норми в международната общност, които се очаква да бъдат валидни във всяка държава от ЕС, дори да не са валидни в Адис Абеба или в Пном Пен. Ще дам няколко примера:

- България да е член на всички важни международни организации, асоциации, съюзи и др. Както Соломон Паси отдавна казва, България е единствената страна в ЕС, която не е член на Европейската космическа агенция (European Space Agency). Сигурен съм, че проблемът не е финансов, а менталитетен.
- Защо да не сме седалище на такива организации, както и домакини на повече конференции и международни събития? Забелязвате ли колко повече концерти или международни спортни прояви имаме, откакто построихме „Арена Армеец“ в София? Вижте колко малко трябва.
- Бизнесът да прилага международни счетоводни стандарти, а не наши местни измислици. Това е вече факт, тъй като приехме такъв закон още през есента на 2001 г., не без съпротива.
- Да вземем да спечелим една „Евровизия“? Така бихме влезли шумно в международното полезрение. Щом световни „сили“ в музиката като Азербайджан могат, ние защо да не можем?
- В спорта едва ли скоро ще си върнем олимпийската слава от 80-те години на миналия век или футболната от 1994 г. Но вижте как малка Унгария спечели 8 златни медала на олимпиадата в Лондон през 2012 г. Значи и ние бихме могли, ако

нацията има по-дългосрочна визия за своето развитие, различна от късогледите теми, които вълнуват днешните ни политици. А е важно спортът да е съществена част от детското възпитание, която да намери отражение дори в детските филмчета.

- Да сме част от Шенгенското споразумение.
- Да сме част от еврозоната.
- Да ни приемат в ОИСР (OECD, Организацията за икономическо сътрудничество и развитие).
- Полицията да не вземат двайсетачки по пътищата, а после всички да гледаме с уважение филми за американски полицаи.
- Студентите да не си купуват изпити и дипломи, че да се налага съседни държави да не ни признават образованието.
- Младите хора да мечтаят да създадат българския Фейсбук, а не да получат комфортна държавна служба.
- Университетите и училищата да са желана част от международните мрежи за студенти, ученици и преподаватели.
- Да не сме сред „лидерите“ в международния трафик на хора.

Всеки може да добави още примери. Да си „конвертируем“ за мен означава да си нормален и цивилизован. Противоположното са си нашите „български работи“, или както Красимир Катев в духовит буквален превод на немски ги нарича *Bulgarische Werke*.

IV.3.2. Какво е да бъдем „модерни“?

Тук въображението може да се развихри още повече:

- Да караме по модерни магистрали и пътища – вкл. със светлоотразителна маркировка, котешки очички и повдигнати шахти.
- По края на улиците и пътищата да няма ивица от 1–2 метра с камъни и пепел.
- По тротоарите да няма „плюещи“ плочки, а с детска количка да можеш комфортно да изминеш в града повече от 10 метра – например 10 километра.

- Да изчистим летище София и да го направим по-атрактивно за пътниците.
- Да нямаме най-лошия таксиметров парк в Европа (напоследък дори се появиха предложения за премахване на 10-годишната максимална възраст за такситата – така отново могат да се появят коли на 20–30 години и с 2 млн. км пробег).
- Да няма 10–20 хиляди бездомни кучета само в София
- Да няма потресавачи фасади и покриви дори в самия център на столицата.
- Да премахнем хилядите стари срутени сгради из цялата страна.
- Да изчистим отпадъците из цялата страна.
- Санитарните ни помещения да не са като през XIX век, че да ни коментират из Европа.
- Да построим поне един небостъргач.
- Чужденците да познават поне един наш продукт.

Обобщено казано – трябва да си „сменим чипа“, както беше казал Симеон Втори в качеството си на премиер.

IV.3.3. Можем ли да бъдем „разбираеми“?

Ние, българите, се гордеем с кирилицата. Гордели сме се през IX век, когато е била създадена от Кирил и Методий. Гордеехме се през 2008 г., когато извоювахме еВро да се изписва с В на кирилица. Също и през 2013 г., когато се появи първата 5-еврова банкнота с надпис ЕВРО на български.

Снимка: Банкнота от 5 евро, емисия 2013 г.



Източник: Европейската централна банка
(www.new-euro-banknotes.eu/)

Не трябва да се гордеем обаче, когато:

- по улиците и пътищата ни масово няма табели – нито на кирилица, камо ли на други азбуки
- табели има само на кирилица и чужденците не могат да се ориентират
- табели има на някаква измислена латиница – смесица от френско, чешко, немско и английско влияние
- учениците масово чатят и пишат мейли на псевдобългарска „шльокавица“ с потресаващ правопис
- съпругата ми има 3 последователни документа за самоличност, в които що-годе международното име Силвия е изписано на латиница по 3 различни начина. Такива примери всеки може да даде от опита на своето семейство или приятели

Затова през 2008 г. с пълно мнозинство в парламента приехме Закон за транслитерацията, който след 2009 г. беше почти напълно забравен.

Цялата сага за това как преборихме ЕК и ЕЦБ за изписването на валутата еВро на кирилица с буквата В, както и темата за транслитерацията са описани подробно на стр. 94–102 в книгата ми „Енергия“.

Какво предлагам

- бъдещите правителства да познават и налагат Закона за транслитерацията
- в училищата и университетите да се преподава правилният начин за транслитерация на българските собствени имена на латиница
- във всички ведомства и на всички табели да се спазват тези правила
- съвсем отделна тема е, че навсякъде в страната трябва да се сменят хиляди стари и грешни указателни табели, както и да се сложат още повече нови – вярно изписани на двете азбуки, – за да не се изглагаме пред чужденците ☺
- също така много административни документи и услуги следва да бъдат достъпни и на чужди езици, за да не се чувстват чужденците като на друга планета

IV.4. Кой икономически модел – провален ли е неолиберализмът

Напоследък много започнаха да критикуват неолиберализма. Не помня кой е използвал пръв този термин, но според мен през последните няколко години повече е споменаван от неговите критици или противници – основно с твърдението, че това е модел, който залязва и се е провалил.

Преди да обясня, че не съм съгласен, си спомних какво се случи след 1989 г., когато в световен мащаб се видя, че старият съветски (социалистически или комунистически) модел се провали. Тогава останалите вярващи в достойнствата на социализма казваха, че всъщност социализмът и комунизмът са си прекрасни

идеи, но реализацията им в практиката е била неправилна – поради недостойните лидери, изкривените практики или несъвършеното човешко съзнание. Ако пробваме пак след 50 години, може би нещата ще бъдат различни и моделът ще проработи... Не споделям такива предположения. Но ако човек е достатъчно широко скроен, би трябвало да може да прозре аргументите на другата страна, която не споделя неговата религия или идеология. Когато хора като мен твърдят, че нищо не е провалено в неолиберализма, трябва да внимават да не изпаднат в ситуацията на неокомунистите, които продължават да мечтаят за нов опит за „по-добър комунизъм“.

Какво казват критиците на неолиберализма?

Критиките най-често имат следните насоки:

1. Видяхте ли, че икономическият модел от последните 10–20 години се провали в световен мащаб? Доказателството е неочакваната и дълбока световна икономическа криза, от която поне в Европа още не се вижда ясен изход.
2. Видяхте ли, че дерегулацията на финансовия сектор доведе най-напред до кризата на кредитния пазар в САЩ (subprime), до фалита на „Лиймън Брадърс“ (Lehman Brothers) и разклащането на стотици банки, до спад на финансовите пазари, до безпрецедентната национализация на големи банки и компании и т.н.? Извод: финансовият сектор и кредитните рейтингови агенции трябва да бъдат свръхрегулирани, а банкерите са разбойници.
3. Видяхте ли, че държавата трябва да има по-голяма роля в икономиката? Тя трябва да бъде собственик на предприятията, вкл. на монополите, предоставящи обществени услуги (utilities), трябва да регулира повече, да определя цените, да изземва повече данъци и да харчи повече.

Да не се бърка неолиберализмът с либералните европейски партии

Не бих искал да обвързвам термина „неолиберализъм“ с либералните европейски партии. През годините неолиберални-

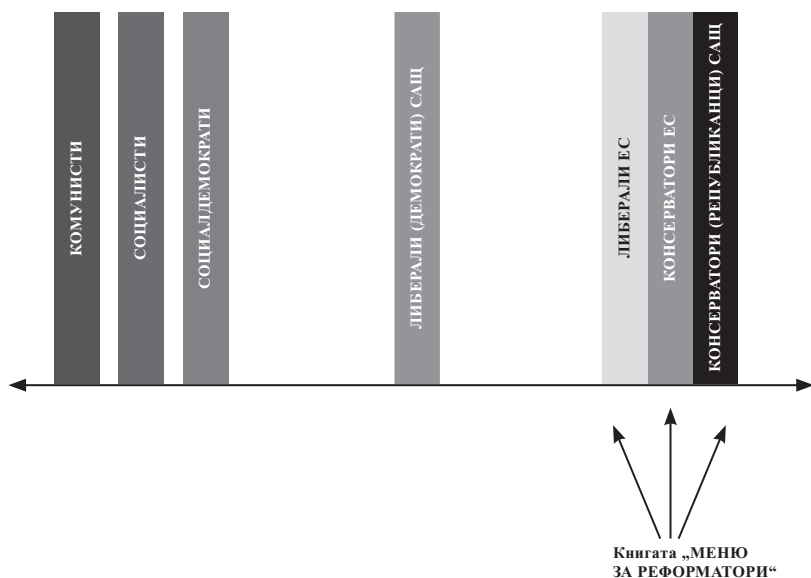
те икономически политики се подкрепят и следват от консервативните, либералните и от други партии. Дори десният френски президент Жак Ширак беше обвинил лейбъристкия (т.е. ляв) британски премиер Тони Блеър в ултралиберализъм. Причината според мен е, че просто цялата френска политическа традиция стои по-вляво от целия основен британски спектър.

В САЩ думата „либерален“ означава друго – „ляв“

За да стане бъркотията още по-голяма, в САЩ думата „либерален“ означава свързан с Демократическата партия. Тя е по-лява от Републиканската партия, която пък се определя като консервативна.

В същото време в Европа либералните партии не са социалистически и леви, а либералната икономическа политика е по-скоро дясна. Неолиберализмът се смята за доста десен и неговите критици са само отляво.

Графика: Политическият спектър ляво-дясно и книгата „Меню за реформатори“



Моят отговор е противоположен на тези критики

Като синоними на думата „неолиберализъм“ бих използвал „неокласическа икономика“, „монетаризъм“, „икономика на предлагането“ (supply-side economics), както и донякъде термина „либертарианство“. За мен този модел изобщо не се е провалил.

Първо, кризата от последните 5 години се случи поради погрешни политики в богатите държави, които изобщо не са типични за неолиберализма. Къде сте видели неолиберални икономисти да предлагат държавите да имат 7–10–15%-ен бюджетен дефицит като Гърция, САЩ, Великобритания, Япония? Това безкрайно прилича на левичарска политика. Кога Ангела Меркел е твърдяла, че 100–220% дълг/БВП е приемливо състояние? Това пак изцяло прилича на левичарско твърдение.

Второ, финансовият сектор допусна същите грешки като публичния – прекомерна задлъжнялост и поемане на прекален риск. Не знам кой неолиберален гуру е проповядвал подобно поведение, но моите бивши професори в американските университети, които с гордост биха се определили като представители на неокласическата школа, са казвали обратното – че и държавата, и корпорациите трябва да се стремят към разумно, т.е. ниско ниво на дълг.

Трето, ролята на държавата в икономиката трябва да се свежда до тази на регулатор. Например, да се грижи за качеството на храните, за да не ядем изкуствено сирене или пилешко месо с вода. Нищо добро не съм забелязал в това правителството да управлява търговски предприятия – въпреки че като министър съм бил принципал на десетки такива и много от тях са постигали добри резултати.

Опитът на България през 1997–2008 г.

Кога в новата ни история българската икономика се развиваше най-добре? Според мен от момента на въвеждане на валутния борд през 1997 г. до настъпването на световната криза, която ни застигна към края на 2008 г. През този период ни управляваха 3 доста различни правителства. Ето накратко с какво се характеризираше този период:

- силна и стабилна валута – благодарение на валутния борд
- ниска инфлация и ниски лихвени проценти – пак благодарение на валутния борд
- политика на почти балансиран бюджет (+/-1% от БВП през 1998–2003 г.) и големи излишъци (>3%) след това
- силно намаляващ публичен дълг (% от БВП) като резултат от липсата на бюджетен дефицит и от високия растеж
- приватизация и някои концесии
- огромен приток на чужди инвестиции, както и ръст на българските инвестиции
- намалени преки данъци до най-ниските нива в Европа
- висок икономически растеж – който доведе до три пъти по-ниска безработица и до много висок ръст на доходите
- бум на капиталовия пазар с рекорден ръст на борсовите индекси от 2001 г. до 2007 г. Изпреварващо развитие на целия финансов сектор
- през част от тези години политиката на държавата не облагодетелстваше малък брой бизнес групи, а бизнес средата беше по-благоприятна

Доволни ли бяхте от тези постижения? Вероятно да – де да можеше и сега да имаме такива показатели... Бихте ли нарекли модела ни на развитие от този период неолиберален? По-скоро да. Почти никога не съм използвал такъв етикет, но се гордея с постиженията на България от този период. Споменатите икономически политики се доближават до идеала ми за съвременен икономически модел, описан в тази книга.

В същото време трябва да бъдем обективни, че много неща в България и през този период не бяха идеални, например забавени реформи в енергетиката, хаос в застрояването, слаба съдебна система, нищо впечатляващо в здравеопазването, не съвсем независими и експертни регулаторни органи. Колко още можеше да дръпнем, ако и тези сектори бяха реформирани?

Другите държави трябваше да правят като нас

Сигурно звучи претенциозно, но го казвам сериозно. Да погледнем футбола. През последните 15-ина години там сме доста

зле и няма на какво да научим звездите от Шампионската лига. Повечето от нас обаче си спомнят успеха от 1994 г., когато с малко повече дисциплина и късмет можеше да постигнем и повече от 4-тото място. След победата ни над Германия на четвъртфинала никой по света нямаше да каже, че сме последна дупка на кавала.

Подобна е ситуацията в икономическата политика. Твърдя, че:

- България въобще не е виновна за световната криза
- ако другите държави имаха бюджетни излишъци като нас, нямаше да има дългова криза
- ако Европа намаляваше данъците като нас, нямаше да изостава толкова в световен мащаб като инвестиции и темпове на растеж

Моят извод – неолиберализмът изобщо не се е провалил

За мен неолиберализмът не е мръсна дума и изобщо не се е провалил. Светът беше застигнат от проблеми, които нямат нищо общо с този икономически модел. Решенията, които популистите предлагат, не работят, затова не приемам техните критики. Всички трябва да се поучим от настоящата криза, за да можем по-успешно да вървим напред.

Верен ли е митът, че от година на година живеем по-зле?

Може някои хора наистина да живеят по-зле. Но дори тези, които очевидно живеят много по-добре, също не признават, че нещата се подобряват.

От 1997 до 2008 г. нещата подобриха ли се или не? През февруари 1997 г. средната заплата падна докъм 3 долара на месец. България изпадна в тотална икономическа и банкова криза, а държавата беше на крачка от втори фалит след 1990 г. Едва ли изобщо някой се е чувствал добре. В сравнение с това 2008 г. беше най-добрата година за българската икономика от Хан Аспарух досега. Андрей Райчев и Кънчо Стойчев сполучливо наричат този период „златен дъжд“, който скоро може да не се повтори. Но какво казват хората?

Всяка година около Коледа вестник „Капитал“ прави анкета сред своите читатели дали изминалата година е била по-добра

от предната. Винаги над 75% от читателите твърдят, че е била по-лоша. Т.е. 2000 г. е била по-лоша от 1999 г., 2006 г. е била по-лоша от 2005 г. и т.н. Накрая излиза, че 2008 г. е била много по-лоша от 1997 г. Кои са читателите на „Капитал“? Не толкова неинформирани и случайни хора, колкото банкери, бизнесмени, политици, икономисти. Точно те да изразяват горното твърдение ми се струва несправедливо.

Моите коментари са следните. Стремешт на всеки човек към повече и към по-добро е нещо положително. Амбицията за развитие е основна движеща сила за човечеството. Ако се задоволявахме с това, което имахме, сигурно още щяхме да живеем в пещери. Като твърдим, че сега е по-зле, по-скоро искаме да кажем, че бихме искали да е още по-добре. Че се надяваме догодина да успеем повече. Че се стремим към нивото на Германия, а не на позостаналите държави. Или е вярна теорията за черногледството на българина. Неслучайно сме една от най-нещастните нации в света, а много супербедни африканци и латиноамериканци са сред най-щастливите. Или просто хората наистина вярват в този мит.

Ако наистина вярвате, че през 2008 г. сме живели по-зле от 1997 г., стигаме до разговора за ЦСКА и „Левски“. Ако сме от един отбор, вероятно разбирате какво искам да кажа.

IV.5. Защо се случи кризата в света и в еврозоната?

Едва ли има по-дискутирана тема по света през последните 5 години. Като че ли вече е казано всичко. В моите представи причините се коренят в следните политики през последните 10–15 години:

- Допускане на високи бюджетни дефицити от повечето [богати] държави в продължение на цяло десетилетие.
- Натрупването на огромни публични дългове в повечето [богати] държави, които нарастват експоненциално без изгледи за обръщане на тенденцията.
- Поддържане на политика на ниски лихви, т.е. на „лесни пари“. Това доведе до прекалено много неразумни инвестиции (misinvestment) и до балони на финансовите и

имотните пазари. Много критици смятат, че именно неразумната политика на Федералния резерв е довела до голямо прегряване на икономиката.

- Прекалена задлъжнялост (leverage) на фирмите и банките, които се финансираха предимно с дългове, а не със собствен капитал. Същото се отнася и за домакинствата.

IV.6. Провалена ли е политиката на икономии

Тук ще бъда особено циничен. Коя политика на икономии да е провалена? За мен в голяма част от Европа и света изобщо няма такава, за да говорим дали е успешна или не.

По-голямата част от Европа е като човек с наднормено тегло, който твърди, че години наред спазва небивало жестока диета и тя не дава резултат. А „диетата“ се състои в постоянно ядене на слабина, захар и хляб, с което той качва година след година между 5 и 15 килограма. Накрая решава, че „строгата диета“ не работи, затова иска да се върне към „нормален“ хранителен режим, каквото и да значи това. Може би +20 кг годишно? Няма нужда да сме професори по медицина, за да преценим, че въпреки шумната риторика не става дума за никакъв рестриктивен режим. Правилният изход не е да се спре тази псевдодиета, а наистина да се намалят калориите. Най-лошото е, че грешната интерпретация на такива случки може изобщо да дискредитира идеята за необходимостта от ограничения, а „диета“ да стане мръсна дума.

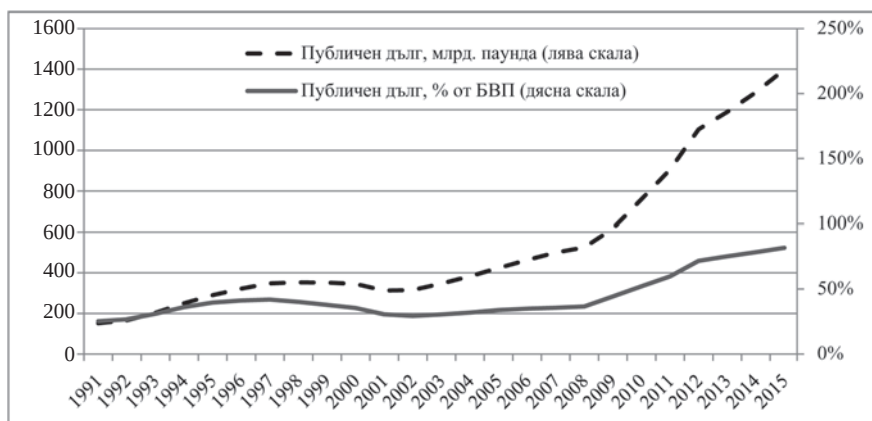
В Европа вече няколко години има протести и почти всички правителства – но не и това на Ангела Меркел – падат заради „вредната“ политика на свръхикономии и бюджетни ограничения (austerity). Моят въпрос е: Кой ни заблуждава, че има свръхикономии? Как се измерват те?

Наличието на свръхикономии се измерва чрез бюджетния дефицит на държавата за съответната година. Дефицитите след 2008 г. в много страни са рекордни за периода след Втората световна война, а сега няма война, слава Богу. Икономиките буксуват, приходите не растат, а очакванията са за все по-космически разходи. В САЩ харчат като че ще се сбъдне предсказанието на майте за края на света, а съотношението дълг/БВП се удвои

за петнадесетина години. В Гърция след уж десетки пакети за реформи и след милионни протести се чудиха дали дефицитът ще е под или над 5–10–15% от БВП. За справка – в България през паметната 1996 г. дефицитът беше около 10% и знаем какво последва от това. Във Великобритания само за 3 години (!) държавният дълг се удвои, а там управляват консерваторите, които веят знамето на бюджетните реформи (нещо като „диетата“ по-горе). През последната финансова година (до март 2013 г.) бюджетният дефицит все още е -7.3% от БВП. Това диета ли е? Нека приблизително цитирам думите на премиера консерватор Дейвид Камерън: „Люлката на капитализма Великобритания харчи през бюджета 51% от БВП, а Китай 24%. Вие ми кажете коя от двете е комунистическа държава.“

В супербогатата Япония дългът вече задминава 220% от БВП – световен рекорд в момента заедно със Зимбабве. В Испания днес бюджетните разходи са с 85 милиарда евро повече, отколкото през 2007 г. – най-добрата година в икономическата история на тази държава. Да не забравим и красивата и индустриализирана Италия с нейните 130% дълг/БВП. Забелязвате ли, че става дума все за богати и умни държави? Можем да гадаем на боб кой ще фалира първи и какъв ще е краят на този катастрофален експеримент.

Графика: Публичният дълг на Великобритания, 1991–2015F



Източник: Bank of England

IV.7. Как да излезем от тази криза

Който даде полезен отговор на този въпрос, сигурно ще заслужи не Нобелова награда, а отличие за принос към цялата Слънчева система.

**Икономистите правят много добри аутопсии,
но са лоши хирурзи**

Трябва да имаме предвид професионалните особености и недостатъци на икономическата професия. Ние, икономистите, обикновено сме всезнайковци и много компетентно можем да обясним в минало време защо е имало кризи, защо са рухнали финансовите или имотните пазари, защо се е случило корейското икономическо чудо. Ползата от професията на сеизмолога обаче не е толкова да ни съобщи, че вчера е имало разрушително земетресение в Перу, а да ни каже кога да очакваме такова около нас и как да се подготвим за това. По същия начин икономистите сякаш да бъдат герои през 2007–2008 г., ако бяха предвидили настъпващата криза и бяха посъветвали убедително своите правителства как да я избегнат. Направиха ли го? Не съм забелязал. Всички ще се учим от уроците на историята, но не казвам, че няма нужда от сеизмолози. И от икономисти.

Как да излезем от кризата?

Моите отговори по темата са в цялата книга. А конкретно в този раздел ортодоксалните ми препоръки са следните:

- Да се забранят бюджетните дефицити в конституциите на отделните държави.
- Задлъжнелите държави да се стремят към намаляване на разходите чрез реформи (разбирай не друго, а оряване) на социалните си програми.
- Да се капитализират и оздравят банките, другите финансови институции и корпоративният сектор (не казвам с публични пари) с цел повишаване на доверието в тях.
- Да се забрани държавата да става гарант или кредитор от последна инстанция на отделни сектори. Българската енергетика например може да изпадне във финансова криза със или без изгубен международен арбитраж за АЕЦ „Белене“.

Едва след това можем да говорим за някакви политики за растеж, но отново нека не си ги представяме като повече харчене.

IV.8. Deleveraging на частния и публичния сектор

Терминът *deleveraging* означава намаляване на задлъжнялостта – най-вече на компания, но може да се отнася и до физическо лице или до цяла държава. Това е обратното на *leverage*, което значи задлъжнялост, или съотношение дълг/собствен капитал, респективно дълг/БВП.

Защо е важна тази тема?

Високата задлъжнялост на държавите, на корпоративния сектор и на физическите лица е един от основните проблеми в световен мащаб в момента. Същото се отнася и за България, с изключение на благоприятния факт, че нашият публичен дълг е много нисък. Макар че и той се повишава всяка година след 2008 г.

Допълнителен проблем в България е липсата на ефективно законодателство за фалитите. При нас процедурите по несъстоятелност обикновено завършват с пълното унищожение на закъсалите предприятия, а не с тяхното бързо оздравяване.

Таблицата по-долу илюстрира моето субективно мнение относно вероятността една фирма да фалира в зависимост от нейната задлъжнялост.

Таблица: Субективна преценка за риска от фалит на компания в зависимост от задлъжнялостта ѝ

Задлъжнялост/Собствен капитал	Риск от фалит
0–10%	Нулев
20–30%	Нисък
30–100%	Среден
100–200%	Висок
200–500%	Огромен
500% – ∞	∞

Има ли значение капиталовата структура?

Теоремата на Модилиани – Милър (Modigliani – Miller) от учебниците по корпоративни финанси гласи: „Пазарната стойност на една компания се определя от доходността ѝ и от риска на активите ѝ и не зависи от начина, по-който тя финансира инвестициите си или раздава дивиденди.“

С други думи, не би трябвало да има значение дали компанията има 100% акционерен капитал и нула задължения, 50–50%, или 1% капитал и 99% задължения. Всички тези комбинации водят до подобна среднопретеглена цена на капитала ($WACC = \text{Weighted Average Cost of Capital}$). Нещо повече, задлъжнялостта създава така наречения данъчен щит (tax shield) поради факта, че плащанията по лихви се изваждат от облагаемия доход. Колкото по-голяма е задлъжнялостта, толкова по-голям е данъчният щит и по-малки данъците. Заключение: При всички случаи трябва да се взимат повече заеми. Или поне така изглежда.

Много бизнесмени ще ни убеждават, че е отлична идея да се взимат заеми, защото по този начин се максимализира възвръщаемостта на собствения капитал ($ROE = \text{Return on Equity}$). Дори ще ви сметнат за глупави, ако не взимате заеми. Оксфордският речник казва, че leverage (задлъжнялост) означава да използваш нещо, за да извлечеш максимална полза. Т.е. дори етимологията на думата предполага позитивно значение. Но дали винаги е така?

Вземането на повече заеми е като бързото шофиране

Ако карате по-бързо от София до Варна (около 450 км, само 1/3 е магистрала), ще пристигнете ли по-рано? Лекомисленият отговор е: да, разбира се. Обаче това е вярно при по-ниски скорости, 60–100 км/ч например. Ако достигнете средна скорост от над 125 км/ч обаче, сериозно рискувате да катастрофирате.

Най-добрите шофьори, както и най-умните финансисти са правили подобни грешки. Айртон Сена, може би най-добрият пилот за всички времена във Формула 1, загина на пистата „Имола“ през 1994 г., докато водеше състезанието. Една от най-успешните инвестиционни банки в историята, „Лиймън Брадърс“, е вече история основно поради огромна задлъжнялост. Тя пое огромен финансов риск и плати скъпо за него.

Моите изводи

Бързото каране щеше да означава по-бързо пристигане, ако нямаше риск от катастрофи. По-високата скорост обаче експоненциално увеличава този риск. Оптималният вариант не е да се кара твърде бързо, защото може никога да не стигнете желаната дестинация.

Огромната задлъжнялост увеличава риска от финансови проблеми. Финансовото затруднение не е безплатно упражнение. Преговорите с банки и планирането на ежедневните парични потоци отнемат по-голямата част от ценното време на мениджърския екип. Ключови клиенти и служители може да напуснат поради несигурност. Доставчиците ще изискват предплащане. Банките ще настояват за намаляване на кредитната експозиция и увеличаване на цената на кредита. Ако компанията е листвана на борсата, цената на акцията ще падне до нива, които ще направят невъзможно увеличението на капитала... Всичко това е един порочен кръг. Просто не си заслужава.

Извънредни ли са извънредните събития?

Много добри компании са фалирали. Банкрутите по дефиниция означават да има прекомерен дълг, който компанията не може да обслужва – поради неочаквано влошаване на пазарните условия: рецесия, липса на кредити, промени в предпочитанията на потребителите и т.н. Повечето от тези компании щяха да оцелеят, ако имаха по-силен баланс, т.е. повече капитал и по-малко дългове.

Всички сме чували изказвания като:

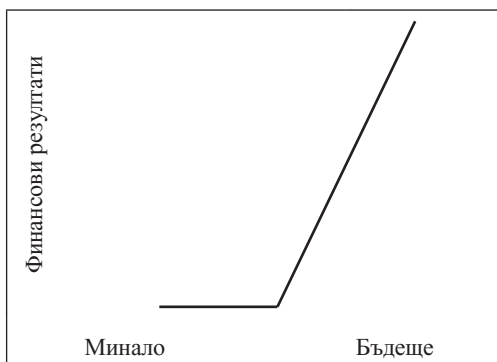
- Недвижимите имоти са най-сигурната инвестиция, тъй като цените никога няма да паднат (доскоро това изглеждаше сигурно).
- Цените на петрола и на енергията винаги ще се качват (след 2008 г. цената на петрола намаля 4 пъти в рамките на година, а шистовият газ в САЩ доведе до силен спад в цените на енергоизточниците).
- Защо да застраховаме къщата? Никога няма да има земетресение (земетресението в Кобе, Япония, срути инвестиционната банка Barings на хиляди километри в Лондон през 1995 г.).

- Икономиката достигна „нова парадигма“. Няма да има повече рецесии и икономически цикли. Растежът ще бъде висок завинаги поради хай-тек бума (или поне вярвахме в това преди интернет балонът да експлодира през 2000 г. и преди да ни удари кризата след 2008 г.).
- Защо да взимаме чадър? Никога не вали през юли (в България валя всеки ден за няколко седмици през юли 2011 г.).

Не казвам да сме суеверни или да вярваме в законите на Мърфи. Въпросът е в това, че правенето на бизнес в условията на пазарна икономика е донякъде рисковано. Винаги могат да се появят непредвидени обстоятелства. Даже е малко вероятно всичко да върви според най-добрия план, а по-вероятно е винаги да има непредвидени обстоятелства. Тогава защо толкова много компании живеят на ръба? Защо смятат супероптимистичния сценарий във формата на „щека за хоккей“ за нещо нормално, а всички останали сценарии са форсмажор?

Моделът на прогнози в стил „щека за хоккей“ е илюстриран на графиката по-долу. Презумпцията е, че в миналото финансовите резултати (обороты, печалби) на фирмата са били ниски, но въпреки това мениджърите и анализаторите предвиждат силен растеж в бъдеще, което много често не се материализира. Дали всичко е лош късмет или вродено грешен подход в правенето на бизнес? Считам, че е второто.

Графика: Прогнози като „щека за хоккей“: миналите резултати са слаби, но очакваме силен растеж в бъдеще



Източник: Brandeis University, САЩ

Класическият разгром при недвижимите имоти

Между 2002 и 2008 г. почти всички вярваха, че недвижимите имоти в България (и глобално) са отлична инвестиция. Според типичния сценарий предприемачите имаха намерение да строят молове, жилищни и офис сгради или голф игрища на почти всеки свободен парцел в страната. Прилагаше се правилото 80–300–1000: взимаха назаем 80% от парите от банките, строяха за 300 евро/м² и продаваха за 1000 евро/м². За известно време това работеше. Докато не се оказа, че има повече молове в София, отколкото в Атина, повече офис площи, отколкото наематели, и т.н. Видно е, че сега броят на продавачите на имоти е много по-голям, отколкото броят на купувачите. Днес много от тези предприемачи са на прага на банкрут, лошите заеми на банките са се увеличили от завидните 2–3% до 25%, възможно и повече. Ако задлъжнялостта им беше по-малка, например дълг/собствен капитал от 30–50%, повечето щяха да се спасят. Може би с известни загуби на капитал, но без банкрут. Така че чия е грешката: банките ли даваха заеми неразумно, или хората ги взимаха необмислено? Смятам, че и двете. Както банките, така и взимащите заеми най-вероятно няма да се съгласят. Ще обвинят форсмажора.

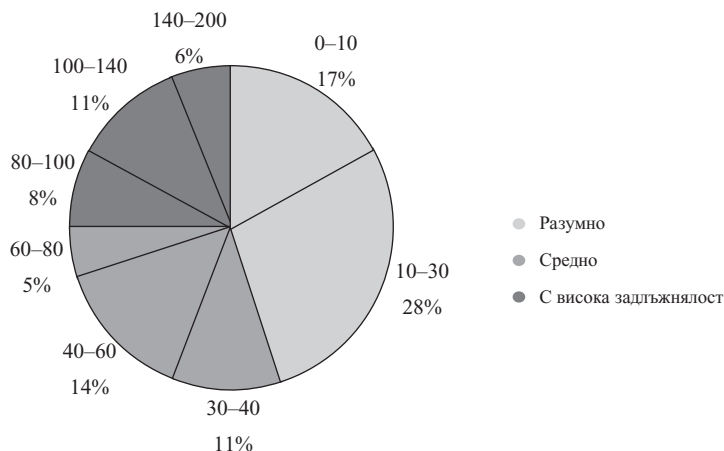
На безразсъдния шофьор падналите листа на завоя са му виновни...

Задлъжнялостта на „България“ АД

Ще бъде полезно да обединим финансовите отчети на всички компании (без финансовия сектор) и да анализираме динамично тяхната доходност и съотношението заем/капитал за последното десетилетие. В компанията, в която работя, активно покриваме 36 нефинансови компании, листвани на борсата. Графиката с техните съотношения заем/капитал показва средно съотношение за тази група 0,64 – ако трябва да бъде честен, ние очаквахме висока задлъжнялост. Една от причините е, че някои от листваните компании, особено АДСИЦ (фондове за недвижими имоти), имат по-малка задлъжнялост от много непублични компании.

Графиката по-долу показва, че само 17% от разглежданите компании имат минимална задлъжнялост в рамките на съотношение дълг/капитал до 10%.

Графика: Съотношение дълг/капитал на 36 акции, %



Източник: „Експат Капитал“, 2013 г.

След като съм се запознал с финансовите отчети на десетки отделни компании, твърдя, че огромна част от българските бизнеси имат следните характеристики:

- липсваше им адекватно финансиране до 2001 г.
- взеха големи заеми през 2002–2008 г., като достигнаха ниво на съотношението заем/капитал от 100% и нагоре
- бяха много доходни през 2002–2008 г.
- изживяват жесток спад на приходите от 2009 г. насам и вероятно са станали губещи
- страдат от огромна междуфирмена задлъжнялост
- изпитват сериозни затруднения при обслужването на банковите си кредити и други задължения
- опитват се да реструктурират и рефинансират дълговете си
- обвиняват „лакомите“ банки за нежеланието им да дават заеми и за високите лихви
- все още не си признават, че прекомерната им задлъжнялост е била голяма част от проблема

Фирмите се нуждаят не от кредити, а от собствен капитал

Сигурно мнозина са чували подобни твърдения:

- износът не води до растеж, защото не расте потреблението
- населението не консумира, а спестява в депозити, с което забавя икономиката
- банките пречат на бизнеса, защото не кредитират, а и лихвите са високи
- фирмите се нуждаят от свежи средства, за да заработят, но никой не им ги дава
- ако правителството увеличи разходите (доходи, обществени поръчки), растежът ще е по-висок

Такива твърдения толкова често циркулират в публичното пространство, че звучат като аксиоми. В икономиката обаче всички процеси са взаимосвързани и трябва да се анализират комплексно.

Моите тези са други:

- Не банките са „лоши“, защото не дават кредити, а повечето фирми не могат да представят убедителни резултати и инвестиционни планове, за да ги заслужат. Пари по света има предостатъчно, особено напоследък.
- И отделната фирма, и цялата икономика се нуждаят не от кредити, а от собствен капитал.

Не дават ли банките кредити?

Ако сте предприемач и не получите кредит, виновни са „лошите“ банки, които не искат да вникнат в гениалните ви бизнес планове. Ако сте банкер обаче, светът изглежда другояче. Между 2002 и 2008 г. банките бяха прекалено „добри“ и даваха лесно много заеми – на производители и потребители. Кредитите наразна многократно. Днес поне 25% от тях са необслужвани. Ако цифрата продължи да расте, лавината може да застраши банките – и то по вина на същите тези бизнесмени, които днес искат и не получават финансиране. Спасява ни това, че българските банки са с най-висока капиталова адекватност на континента и че все пак не прекаляхме с кредитирането като Ирландия.

Годишно десетки дружества се обръщат към нашата компания, за да търсят финансиране. Типичното такова дружество е с малка печалба или дори със загуба, малък или дори отрицателен собствен капитал, големи натрупани задължения, често необслужвани. Такива фирми нито могат, нито трябва да получат нови кредити, защото е много вероятно и тях да не могат да обслужват. По същия начин един спортист със счупен крак не може и не трябва да ходи на състезание. По-скоро ще счупи и другия, отколкото да стане шампион.

Фирмата, която всеки би се радвал да финансира, има други характеристики: висока и растяща печалба, голям собствен капитал, малки задължения. Тези фирми са малко, но за това не са виновни банките, а самите предприемачи.

Кредити или собствен капитал?

Споделям тезата, че високата задължнялост увеличава риска от фалит. Затова препоръчвам на фирмите да се финансират със собствен капитал, особено по време на криза, когато продажбите и печалбите може съвсем да се сринат.

Възможни източници на собствен капитал:

- Лични спестявания на собствениците. Много често фирмите са регистрирани с 5000 лв. основен капитал, а след това собственикът е дал още милиони като кредит на фирмата си. Добре би било това да се капитализира и тогава балансът ще изглежда по-добре.
- Привличане на партньори – фирми от същия бранш, лица, близки до собственика.
- Инвестиционни фондове за дялови инвестиции (venture capital, private equity).
- Публични емисии на ценни книжа през борсата.

Готови ли са фирмите за привличане на акционери?

Предприемачите се сърдят както на банките, че не им дават кредити, така и на инвеститорите, че не желаят да им купят акциите. Най-честите проблеми на фирмите са следните:

- малък или отрицателен собствен капитал и големи дългове
- загуба или недостатъчна печалба

- собственикът я оценява в пъти по-скъпо, отколкото инвеститорите. Разминаването обикновено е между 3 и 10 пъти
- собственикът не развива бизнеса си прозрачно и според правилата на добрата бизнес етика, а го е оплел с мрежа от свързани лица
- собственикът откровено източва собствената си фирма – това е масовият случай. Причините за това могат да бъдат: а) желание за измама на кредиторите и/или миноритарните акционери; б) желание за скриване на оборотите и печалбите с цел да не се бие на очи; в) избягване на данъци; г) лош менталитет

Първите три проблема са математически, другите два – менталитетни.

IV.9. Роля на държавата – регулатор, а не собственик и ценовик

Напоследък по света често се чуват призови за по-голяма роля на държавата в икономиката. Не съм сигурен какво точно имат предвид авторите на подобни призови. Според мен те са против приватизацията и концесионирането, против ниските данъци. И биха желали държавата да харчи повече, да регулира всичко и в крайните варианти да изгони чуждите „колонизатори“ и да национализира цели сектори (*има подобна риторика и в България, и в други държави*). Разбира се, да определя цените на хляба, тока, лекарствата, зеленчуците... нормата на печалба на фирмите и лихвите по депозитите и кредитите. Да казва кои са приоритетните отрасли и кои компании да печелят обществени поръчки. От тези думи до връщането към държавната планова икономика и към политическата диктатура има само няколко крачки.

Не споделям тези идеи. Според мен на държавата през 2014–2020 г. изобщо не ѝ е работа да е собственик и мениджър на търговски дружества във всички сектори и да се меси в ценообразуването.

Държавата трябва да бъде не собственик на компании (на пример на телекомуникационна фирма, която да се конкурира с

частните мобилни оператори), а да създава правилата на играта и да следи за тяхното спазване. Да създава условия за конкуренция във всички сектори, вкл. в обществените услуги (т.нар. utilities – ток, газ, вода, парно, телефон, поща и др.). Ако има лоялна конкуренция, енергията на частния сектор много бързо ще модернизира държавата, а също така по-добре ще защити потребителите.

IV.9.1. Защо не е добре държавата да е собственик и мениджър на търговски дружества

Причините са няколко:

А) Пазарната икономика и доброто управление на държавния сектор се оказаха несъвместими

В годините на социализма все пак имаше методи за административен контрол. Държавата беше силна. Можеха да те накажат по партийна линия или да те вкарат в затвора. Нямаше как да източииш пари към офшорни зони и да избягаш в Нова Зеландия. На предприятията спускаха централизирани планове и бюджети, които трябваше да се изпълняват. Криво-ляво икономиката функционираше, макар с ниска ефективност и с голямо изоставане в технологично отношение.

След 1990 г. обаче този административен контрол се изпари. Държавните предприятия в индустрията и в другите отрасли бързо и сигурно тръгнаха надолу към загуба на пазари („Балканкар“), натрупване на финансови загуби и задължения (БДЖ), декапитализация („Плама“ Плевен), разграбване („Кремиковци“). След това продажба на невисока цена (пак „Кремиковци“) или несъстоятелност и ликвидация (Варненската корабостроителница). Добилият популярност израз „куче влачи – диря няма“ доста точно характеризира ситуацията.

Б) Политическата класа със сигурност участва в разграбването след 1990 г.

Моят колега Николай Николов формулира следната мисъл: „Ако една държавна фирма може да спечели 100, директорът ще

открадне 150.“ Разбирай: директорът и политиците над него. За това за целите на тази книга бих искал да предложи следната:

Аксиома на Николов

„Независимо от това, че в отделни периоди една държавна фирма може да покаже добри резултати, безхаберията на държавата и злоупотребите на директори и политици в крайна сметка неминуемо ще доведат до нейния провал.“

Примери – колкото искате.

В) Държавните фирми се възприемат като социални и благотворителни организации

Като остатък от времето на плановата икономика някои хора разглеждат държавните дружества като предоставящи:

- Изкуствено завишен брой работни места, често с високи доходи. Всъщност доходите дългосрочно рядко са високи. По-скоро остават ниски поради Аксиомата на Николов, както и заради предпочитанието на синдикатите да се запазят повече на брой работни места, макар с ниски и изкуствено уравниени (като уравниловка) доходи.
- Субсидирани евтини стоки и услуги за населението – като ток, газ, вода, телефон, жп транспорт и др. Някои хора смятат, че това им се полага. Те, разбира се, не питат откъде идват тези блага – това е нечий друг проблем. Резултатът са затъващите в загуби и дългове държавни компании.
- Субсидирани евтини стоки и услуги за бизнеса – отново ток, газ, вода, телефон, поща, жп транспорт и др. Бизнесът често лобира например да не се вдига цената на природния газ и „Булгаргаз“ да трупа загуби, но да субсидира частни предприятия, които да печелят за негова сметка.

Очевидно този начин на мислене е дълбоко погрешен. Решението е в пазарното управление на държавните дружества, в тяхната бърза приватизация, в стимулиране на конкуренцията чрез либерализация на всички сектори.

IV.9.2. Има ли положителни примери за добро държавно управление?

В годините на прехода от време на време има периоди, в които правителствата са били по-ориентирани към бизнеса, ефективността и постигането на финансови резултати. Има отделни директори на държавни предприятия, които постигат добри печалби.

Можете да проверите през кой период повечето държавни дружества постигат най-добрите си финансови резултати от 1990 г. насам. Смятам, че това е през 2001–2005 г., макар да звуча пристрастно. През тези години енергетиката е в добро състояние и трупа мускули; рекордни резултати имат държавният телеком и морският флот; националната авиокомпания е на печалба в продължение на 3 години; дори железниците излизат на печалба в определен момент.

Как става това? Не с магия или заклинания, а чрез „простото тройно правило“:

А) Увеличаване на приходите – вкл. чрез повишаване на крайните цени за потребителите и бизнеса (ток, телефон, транспорт), премахване или намаляване на привилегии (за служители, за различни социални групи). Приходите включват и продажбата на неоперативни активи: имоти, почивни станции, стари машини, скрап.

Б) Намаляване на разходите – спиране на всички излишни харчове, орязване на заплати, намаляване на персонала, отлагане на неспешни ремонти и инвестиции.

В) Ограничаване на злоупотребите – темата е ясна от само себе си.

Тук могат да се добавят и други мантри като строг контрол и отчетност, планиране на бизнеса, текущо отчитане на изпълнението спрямо плана, натоварване на активите и персонала с допълнителни дейности и изрязване на схемите на входа и изхода.

Приемам тези примери (по-точно тези периоди) за положително изключение, а не за аргумент в полза на това фирмите да са държавни. По силата на Аксиомата на Николов периодът на

добро управление е по-вероятно да бъде последван от период на лошо управление и крайният резултат пак ще е същият. Проблемът е в модела – на държавата не ѝ е работа да управлява търговски дружества.

За справка: националният авиопревозвач повече не излезе на печалба.

IV.9.3. Възможно ли е държавата да назначи добри професионални мениджъри, които да управляват успешно – като трайна алтернатива на приватизацията?

По принцип би било възможно. Но противоречието е фундаментално. Властимащите трудно биха допуснали трайно да изпуснат контрола върху държавните дружества. Те няма да намерят причина за това. Как така няма да могат да кадруват? Как така няма да казват кои ще са доставчици, клиенти? Животът показва, че системата побеждава идеалистите реформатори, които биха искали държавните дружества да се управляват неполитически. Прочетете внимателно Аксиомата на Николов – в крайна сметка ще има провал. Затова приватизацията е по-добрата трайна и необратима алтернатива.

IV.9.4. Държавата ли да определя цените?

Привържениците на популисткия модел искат държавата да определя ниски цени на стоките и услугите за населението, но пък високи изкупни цени за някои производители, например в селското стопанство.

Пример 1: От коя стока разбираме най-много? От домати ли?

Представете си, че държавата определи с административна принуда (закон) ниска цена на домати в магазина от 10 стотинки на килограм. За 5 минути това ще бъде много популярна мярка. Всички ще хукнем към магазините и пазарите и ще изкупим всички домати. Утре обаче няма да има кой да ги произвежда в

България, нито пък да ги внася отвън. Разходите очевидно са по-високи от 10 стотинки на килограм.

Всички производители и търговци на домати ще фалират или ще потърсят друго занимание, ако имат късмет. Никакви политически и административни мерки не могат да ги накарат дългосрочно да работят на загуба.

Колко трябва да струват доматите? Не знам, за това има пазарна икономика. Производителите предлагат цени, съобразени с техните разходи и очаквания за печалби, а купувачите купуват онези продукти и в онези магазини, които им се струват изгодни. Това е „невидимата ръка“ на Адам Смит. Намесата на държавата е все едно министърът на правосъдието да контролира играта на табла в кварталната кръчма, а министърът на спорта да съдийства при ритането на топка на детската площадка. Не това им е работата – хората ще се оправят сами. Резултата от държавната намеса в цените го гледахме на празните щандове през 1990 г. Слава Богу, младите хора днес изобщо не знаят за какво става дума.

Освен това не може с всички проблеми да се занимават министрите и премиерите. Принципът на субсидиарност означава, че е правилно решенията да се вземат на възможно по-ниското ниво.

Пример 2: Зърното и хлябът

В една своя статия за цените младият български икономист Петър Ганев дава следната дефиниция: „Цената ти се струва висока, ако е над тази, на която искаш да купиш. Цената ти се струва ниска, ако е под тази, на която искаш да продадеш.“

Типичен пример за очакванията към държавата е ежегодната разправия с цената на зърното, респективно брашното и хляба. Ако цената е относително ниска, производителите на зърно протестират и искат подкрепа (разбирай пари) от правителството. Потребителите на евтин хляб обаче не казват благодаря. Друга година пък цената е висока и потребителите на хляб протестират и искат подкрепа (разбирай пари) от държавата. Производителите на зърно обаче също не казват благодаря.

Къде е решението? В пазарната икономика. Зърното и хлябът струват толкова, колкото струват. Ако е голяма „далавера“ да се произвежда зърно, нека земеделците се стегнат и засеят повече площи (необработвана земя все още има), и догодина ще спечелят повече. Ако е скъп хлябът, има си социална политика – социални помощи, пенсии, минимална работна заплата и много други механизми. Всякакви други форми на намеса в цените създават повече проблеми, отколкото помагат.

Апропо, кое е изгодно за България – цената на зърното на световния пазар да е висока или ниска? България е голям износител на зърно и търговският баланс печели много от това. За нас е изгодно да продаваме зърното скъпо по същия начин, както за Саудитска Арабия е изгодно цената на нефта да върви към Космоса. Да, и тяхното население ще зарежда автомобилите си със скъп бензин, но нацията им трупа колосални количества петродолари. Така че молете се за добра реколта у нас, лоша реколта другаде и голямо търсене на зърно в Египет и Иран. Ще ядем малко по-скъп хляб, но като цяло нацията ни ще е по-богата.

Пример 3: Телефоните и интернет

Да сте чували често държавата да се меси в цените на мобилната телефония или на интернет за населението? Там потребителите са милиони, конкуренцията между доставчиците е жестока, качеството на услугите е много високо. Може да се изненадате, но България през последните години печели златен медал в световни класации за най-бърз и най-евтин интернет. Как стана това? Чрез смелата либерализация в сектора, част от която беше приватизацията на държавния телеком. Ако не бяхме приватизирали телекома и не бяхме дали трети GSM лиценз, сега ситуацията в сектора можеше да наподобява бъркотията в енергетиката, където либерализация, общо взето, няма.

Според мен либерализираният и динамичен телекомуникационен и интернет сектор е основен фактор за подобрената конкурентоспособност на България.

Пример 4: Електричество и газ

Протестите в началото на 2013 г. показаха, че има проблем със сметките за ток. Много хора интуитивно биха подкрепили намаляване на цената на тока, без да се интересуват какво става с производителите. Краткосрочно това може да проработи. Ако фалират централите и електроразпределителните дружества обаче, следва дефицит на ток. Същото е с природния газ.

Пример 5: Вода

Всички искаме евтина вода. Безплатна би било още по-добре, нали? Както искаме и да имаме водопровод и канализация. Нормално ли е обаче през 2014 г. в най-богатите квартали на столицата да няма канализация? За да има такава, един от начините е всички софийнци да плащат по-скъпа вода. Иначе трябва сметката да се плати чрез субсидии от държавния бюджет. Т.е. хората от Сливен със своите данъци да субсидират канализацията в кв. Бояна.

Ролята на независимите регулатори

В секторите с т.нар. естествени монополи държавата в лицето на независимите регулатори трябва да се намесва в защита на потребителите. Регулаторите не трябва да признават неприсъщи или раздути разходи. Нормата на печалба следва да се регулира до договорно определени нива.

Магията на либерализацията и конкуренцията

Съвсем отделен е въпросът дали трябва да има толкова много естествени монополи. В някои сектори не е трудно да се създаде конкуренция. В телефоните имаше монополи, но вече няма. Да сте чули през последната година граждани да атакуват министъра на съобщенията заради цената на телефонните услуги? Според мен не сте, но преди приватизацията на държавния телеком и на мен като министър постоянно ми се налагаше да се занимавам с това. В други държави по подобен начин е либерализиран пазарът на ток, газ, вода, и то вече от 10–15 години. Конкуренцията води до по-ниски цени и по-високо качество.

Позволете ми да цитирам Румен Овчаров от вече далечната 2006 г., тогавашен министър на икономиката и енергетиката от левицата: „Крайно време е за цената на тока да говорим като за икономическа категория, а не като за политическа категория.“ Много попазарно казано!

Пример 6: Още един казус – цената на агнешкото по Великден

Забелязали ли сте ежегодните коментари как преди Великден агнешкото редовно поскъпвало? Това се превръща във важна тема по новините. Много хора и институции критикуват „лошите“ търговци, че реализират несправедливи печалби на гърба на потребителя. Какво да се направи по този въпрос? Както обикновено, в областта икономиката има поне 2 противоположни подхода, или както често съм казвал – 2 „школи“.

Според едната школа, която може да се нарече **популистка, левичарска, етатистка** (от френското *état* = държава), тук е ролята на държавата да се намеси, като:

- анатемоса търговците и ги нарече „мръсни спекуланти“
- се опита да ги смачка с данъчни проверки (по принцип няма нищо лошо в проверките дали се плащат данъци, освен ако не са тенденциозни с цел рекет), с натиск за непазарно поведение и с изобличителни репортажи във вечерните новини
- започне да изчислява какъв е маржът на производителя (обикновено се твърди, че той е нисък) и на търговеца (обикновено се твърди, че той е несправедливо висок)
- въвежда пределни цени на продукта и наказва търговците за тяхното неспазване и т.н.

Според другата школа, към която принадлежа и която може да се определи като **пазарно ориентирана или либерална** (отново уточнявам – да не се бърка със заглавията на либералните партии), ситуацията е следната:

- Няма нищо лошо да се правят репортажи и да се анализира темата, щом цената на агнешкото преди Великден е обществено значим въпрос. Също така няма нищо лошо

да се предостави информацията, че в Ямбол агнешкото е два пъти по-евтино от София или Истанбул. Достъпът до адекватна информация е основна характеристика и на демократичното общество, и на пазарната икономика.

- Пазарната цена обаче не трябва да е централно определена от политици и чиновници, а следва да е резултат на търсенето и предлагането. Ако цената е висока, хората няма да искат да купуват и тя ще падне. Или ще се появят нови производители и продавачи и цената пак ще падне. И обратно. Ако търсенето е високо, а няма предлагане, цената ще се покачи.
- Вредно и манипулативно е обаче да се изчислява ангрo маржът на производителите и търговците и да се определят те като „мръсни спекуланти“. Да, в пазарната икономика фирмите не работят за „черните очи“ на потребителите, а за да реализират печалба. Ако няма възможност за печалба, няма да има производство, търговия, предлагане на стоки и услуги. Няма да има развитие и иновации, а щяхме да си стоим в първобитно-общинния строй. Спомнете си за разликата между „Трабант“ и „Мерцедес“, произведени в различни икономически системи от инженери и фирми от иначе една и съща нация.
- От време на време някои индивиди или компании реализират по-високи печалби от „нормалните“. Словосъчетанието „нормална печалба“ всъщност е термин, използван в микроикономиката. Тя може да е резултат на пазарна конюнктура. Ще плачем ли, ако догодина френската реколта на грозде е слаба и българските винопроизводители реализират рекорден износ? Не, разбира се. Може да е резултат и на уникален продукт – акционерите на Apple спечелиха след пускането на пазара на революционните таблети и телефони. Или понякога на чист късмет.
- Бакалското твърдение „купуват боб от нещастните стопани в Петрич за 1 лв. и го продават в супермаркета за 5 лв.“ може да е вярно, но не е изчерпателно. Да не забравяме, че транспортните и складовите услуги не са безплатни, че

може част от боба да се развали и бракува, че супермаркетите изискват многомилionни инвестиции, че в тях също работят стотици хора, които очакват европейски заплати и т.н. Търговията с боб съвсем не е „фасулска работа“ с нулеви разходи и 400%-ен гарантиран марж на печалба. Който се е занимавал с бизнес, разбира какво имам предвид.

- Във всеки бранш има известна сезонност и периоди на „жътва“. 60% от детските играчки се продават преди Коледа. Милиони телевизори от нови модели – преди следващата Олимпиада или Световно по футбол. Медиите имат рекордни приходи около избори, а цената на зърното обикновено е най-висока преди жътвата, защото е складирана цяла година, а също така съществува риск да падне градушка и новата реколта да се похаби. Никой популист обаче не се сеща, че медиите в много периоди са губещи, че през януари не се продава почти нито една играчка, че фризьорите едва ли имат клиенти в началото на януари, че много т.нар. спекуланти са фалирали заради лош късмет или погрешни решения.
- Според либералната школа всеки може да произвежда, купува и продава стоки, където и когато желае. Като е толкова изгодно да се произвежда агнешко, постройте нова овцеферма и залейте пазара на следващия Великден. Ако сте потребител и цената преди Великден ви изглежда скъпа, купете евтино агнешко през февруари и го сложете във фризера за няколко седмици.
- Според либералната школа **на държавата категорично не ѝ е работа да се меси в ценообразуването**, защото ще причини повече поражения, отколкото ползи (тук нямам предвид регулираните сектори и обществените услуги). Например: ако държавата приеме закон, че на Великден агнешкото трябва да се продава под 2 лева за килограм, ще се случат следните неща:
 1. Никой няма да продава агнешко на Великден. 2 лева няма да покриват дори транспортните разходи.

2. Ако все пак има предлагане, производителите и търговците ще реализират големи загуби и от догодина никой няма да иска да гледа животни.
3. Ще се появят нискокачествени продукти като развалено и остаряло месо, месо с инжектирана вода или друг вид ментета – често вредни за потребителите.
4. Ще се разрази вездесъщ черен пазар, като агнешко ще се предлага под щанда, в съседната барака, на Женския пазар без хладилници. И честичко ще ви измамват като на Магурата. Полицаите на съседния ъгъл пък ще развият страхотен „бизнес“, задето ще си затварят очите за всички безобразия.
5. Благодарност от потребителите, в чието име бяха намалени цените, няма да има. Миналата година се оплакваха от високи цени, а догодина ще се оплакват от дефицита на месо и от спекула като по време на война. Очакванията пак ще са за държавна намеса, този път за осигуряване на предлагането на месо. Може би от внос. Почти сигурно на по-висока цена. А „най-добре“ с държавна субсидия, за да е по-ниска цената. Риториката ще е: „Кога държавните органи най-после ще си свършат работата?“
6. Съвсем отделна тема е каква армия от чиновници ще е нужна, за да се обслужва целият процес – нещо като Великденско министерство на агнешкото месо с около 200 ценовици и 2000 инспектори. Помислете критично за техните заплати и креативно за техните рушвети. Например: „В Сливенско тази година трябва да има изключение от регулираната цена, за да бъдат подкрепени местните производители – фирмата на Киро Бидона обеща да ни подкрепи на изборите. А на битака във Враца днес няма да правим проверки срещу контрабандата, защото Гошо Виното си е уредил работата в министерството...“
7. Ако все още не сте убедени в тезата на втората школа и в предимствата на пазарната икономика, спомнете си

празните рафтове от зимата на 1990 г. Тогава „спекулата“ беше забранена – нали това искат популистите? Ако през последните години сте били абитуриент, значи не знаете за какво говоря. Ще трябва да се разходите до красивата Куба, където уникалната архитектура на световно ниво от първата половина на XX век съжителства с... уникалните автомобили на световно ниво от първата половина на XX век. Там държавата все още регулира и ценообразува, а за пазарна икономика се говори само след кацане в съседно Маями.

Моята рецепта? Закрийте Великденското министерство на агнешкото месо и оставете участниците на пазара да си живеят спокойно и работят свободно. *Laissez-faire* е основното мото на школата на свободния пазар.

Wikipedia:

В икономиката лесе-фер (от френското laissez-faire) е икономическа среда, в която сделките между икономическите субекти са свободни от държавни регулации (държавна интервенция) под формата на държавно регулирани цени, държавни субсидии, държавно наложени монополи, като се допуска само такава държавна намеса, която да гарантира правото на частна собственост (закони против кражбата и агресията) и другите основни човешки права. Фразата буквално означава „да се позволи да се прави“, но по-широко означава „да се позволи да е“ или „да се остави от само себе си“.

IV.10. Кой има по-голямо сърце – популистът или реформаторът

Този въпрос очевидно не е научен, а емоционален, затова няма верен и грешен отговор. В този раздел ще се опитам да опровергая твърдението, че левичарите и популистите са похуманни, човеколюбиви и състрадателни. Немският писател Леонхард Франк има книга със заглавие „Отляво, дето е сърцето“.

Клишето е, че „ляво“ е асоциирана с думата „сърце“. Въпросът е как се дефинира понятието „сърце“ в преносен смисъл.

Защо левичарите се смятат за по-човеколюбиви?

Защото тяхната основна житейска и политическа философия е да вземат от тези, които имат, за да дадат на онези, които нямат. Робин Худ даже и през ХХІ век е отново популярен, че и данък кръстиха на него. Не подкрепям данъка върху финансовите транзакции, който е в процес на въвеждане в някои европейски страни и неформално носи това име.

Основното действие на левичарите е раздаването. Най-добре поравно, „на калпак“. Т.е. щом те са по-склонни да раздават, значи повече обичат хората, особено бедните и социално слабите. Богатите не се броят, защото нали те са лошите и от тях ще вземат? В статичния модел като че ли не можем да оборим твърдението, че популистите са по-състрадателни. Но както животът не е статичен, така и моделът на обществените отношения влияе обратно върху поведението на хората.

Ако винаги храним детето с биберон, то няма да се научи да яде самó. Ако някой му написва домашното, то няма да желае да го пише самó. Ако на разглезената дъщеря ѝ купуват всичко наготово, тя няма да е амбицирана да постигне нищо сама. Една китайска мъдрост гласи: „Не давай на бедния риба, а го научи да си я лови сам.“

По същия начин, ако броят на получаващите в едно общество е прекалено голям, то броят на работещите и произвеждащите е все по-малък. Става дума за милиони трудоспособни хора, на които щедрата социална система им дава възможност или направо ги кара да не работят.

Реформаторите вярват в друг обществен модел

Реформаторите – икономисти и държавници – не са работи и безчувствени същества, които не се интересуват дали има хора, които нямат какво да ядат, не могат да си платят сметките и да пратят децата си на училище. Напротив, реформаторите биха искали всички хора да имат работа, да получават достойни доходи,

да имат достъп до добро образование и здравеопазване и да се включат в редиците на произвеждащите, а не на получаващите.

Според такива хора като мен обаче тази цел изобщо не се постига с унищожаване на богатите и предприемчивите и с раздаване на останалите. Целта се постига, ако се стимулират всички хора да бъдат активни, амбициозни, образовани и трудолюбиви.

Няколко исторически парадокса

1. От историческия провал на съветския модел научих следното:
 - Че обществото, което се наричаше по-хуманно, всъщност не беше такова.
 - Че държавите, които се наричаха народни и демократични републики, не бяха съвсем републики и в никакъв случай не бяха народни и демократични. За справка – „династиите“ в КНДР и Либия.
 - Че обществото, което издига в култ равенството, също не го постига напълно, но средното ниво на цялото общество е много по-ниско. За справка – ГДР и ФРГ. Спомням си една радионовела през 80-те, в която се казваше, че „в безкласовото общество уиски сервират само в първа класа“.
2. В кои държави безработицата е традиционно по-ниска? Може да ви прозвучи парадоксално, но ако погледнете последните 20–30 години, безработицата обикновено е по-ниска не в държавите със закостенял кодекс на труда, където е супер трудно да уволниш човек, като Франция и Италия, а точно обратното. В държави с по-малко социални придобивки и по-либерализиран пазар на труда като САЩ, Великобритания, Турция хората работят повече, разчитат повече на себе си и безработицата исторически е по-ниска.

Значи кой има по-голямо сърце?

Моделът на Западна Германия, където хората в продължение на две поколения са били изложени на повече конкуренция и

напрежение на пазара на труда, очевидно е дал много по-добри резултати, отколкото в Източна. За мен уравниловката и гарантираното работно място не означават, че автоматично властта се е грижила по-добре за хората и че управляващите са имали по-голямо сърце.

Най-доброто, което родителите могат да направят за децата си, е да им дадат добро образование и от ранна възраст да ги научат на труд. Родителите, които искат да се грижат за децата си до пенсионната възраст на децата, нямат по-голямо сърце.

Най-доброто, което държавниците могат да направят за гражданите, е да предоставят добро образование на всички и да изградят модел, който да възнаграждава трудолюбивите, амбициозните, талантливите и предприемчивите. Това става с ниски преки данъци, с ниски бюджетни разходи, без щедри социални програми, чрез които все повече хора получават социални помощи „на калпак“. Държавниците, които възпитават хората да чакат всичко да им дойде наготово, нямат по-голямо сърце.

V. КЛИШЕ ЛИ Е МАКРОИКОНОМИЧЕСКАТА СТАБИЛНОСТ

Някои смятат, че стабилността е мръсна дума или че поне е скучна. Периодично обвиняват ту валутния борд, ту бюджетната дисциплина за всички беди като безработица, ниски доходи, вял растеж.

Истината е съвсем друга. Не може да има растеж без стабилност. Звучи като клише, но това е все едно да кажем, че човек, за да бъде щастлив, трябва да е здрав – а то е вярно, нали? Нека припомним, че в България най-висок ръст на заплати и пенсии в номинално изражение имаше по време на хиперинфлацията през 1996–1997 г. Спомнете си дали тогава бяхме богати или бедни.

V.1. Религията на валутния борд

Валутният борд е прост механизъм, който по отношение на валутата ни пази от самите нас – по същия начин, по който пазим децата да не изядат цяла кутия бонбони на гладно и да ги заболи корем. Ето правилата в опростена форма:

- Левът е силно фиксиран чрез закон към еврото (първоначално към бившата германска марка) от 1 юли 1997 г. в съотношение 1,95583 лева за 1 евро. Разбира се, да не забравяме, че през 1999 г. деноминирахме лева с три нули и валутата от BGL стана BGN. Валутният курс може да се промени само със закон, но засега не се очертава такава опасност.
- Валутните резерви на БНБ са много по-високи от всички банкноти и монети в обращение. По този начин дори всички за един ден да си изсипем левове в БНБ, ще можем да получим еквивалента в евро, без да се промени курсът. Nice, а?

- БНБ не може да дава заеми на правителството или да рефинансира търговските банки
- БНБ не определя лихвените проценти, а т.нар. основен лихвен процент се определя на пазарен принцип от банките

Защо споменах, че бордът ни пази от самите нас? Защото без него политиките постоянно ще се изкушават да харчат повече и да се финансират чрез печатане на пари. Банките пък ще я карат през просото и като закъсат, ще искат пари от БНБ. Точно това се случваше след 1990 г., като резултатите са известни. Ако сме на стриктна диета, по-добре е да не държим шоколадови еклери в хладилника. Понякога е по-добре да нямаме избор – така наистина ще се опазим от самите себе си за наше добро.

Какво се случи след въвеждането на борда?

Нещата се развиха бързо и като по чудо:

- фиксира се валутата
- падна инфлацията, а с нея и лихвите по депозитите и по кредитите
- стабилизираха се банките
- индустриалното производство се утрои за десетина години след 1999 г.
- доходите постоянно нарастват и до днес
- публичният дълг падна от катастрофалните 100–300% от БВП през 1997 г. до 14% през 2009 г.
- кредитният ни рейтинг е „инвестиционен“ – около BBB по скалата на Standard & Poor's – по-висок от рейтинга на редица европейски държави
- левът е силна и уважавана валута – елемент и на национална гордост

Дори и да не ви се иска да признаете икономическите успехи на България за периода 1997–2008 г., няма да имате много силни аргументи. Изпълнението на три правителства беше шампионско.

Валутният борд е като религия

Системата се гради върху доверието. Подобно на стария виц за устава в казармата, че началникът винаги е прав, принципът е следният:

Член 1. Валутният курс е този и всички трябва да се нагаждат към него, а не да искат или очакват неговата промяна.

Член 2. Ако някой смята, че левът е надценен, да се върне към член 1.

Примери:

- Заплатите в сектора на строителството били високи и България не е конкурентна на световния пазар? Вместо да девалвираме лева и така заплатите да паднат в евро, просто ги намалете в лева.
- Цените на имотите, суровините, продуктите били високи и неконкурентни? Същото.

Защо използвам думата „религия“? Защото религията не е нещо, което човек сменя постоянно според метеорологичната прогноза за утре или според цените на акциите на борсата този следобед. Не може всяка година или всеки мандат новите управляващи да променят валутната система. Слава Богу, вече 17-та година никое правителство не постави под съмнение валутния курс и валутния борд. Не се и очертава.

А ако левът е подценен?

Когато се говори за „падане или събаряне на борда“, никой няма предвид случая, че може левът да е прекалено евтин и да се налага да поскъпне. Ако има такъв случай, тогава бордът гарантира автоматичен механизъм за корекция на подценяването на лева с настоящия фиксиран валутен курс. Цени, заплати, стойността на активите по-лесно се коригират нагоре, валутни и капиталови потоци лесно прииждат отвън към страната и диспропорцията изчезва на принципа на скачените съдове.

Виновен ли е бордът за ниските доходи? Не е

За кои ниски доходи да е виновен?

А) За има-няма стотината долара средна заплата между 1990 и 1995 г. не е виновен, защото тогава нямаше борд.

Б) За няколко долара средна заплата в началото на 1997 г. не е виновен, защото тогава нямаше борд.

В) Точно обратното. Откакто има борд през 1997 г., официалната средна заплата е нараснала до над 500 долара или към 380 евро месечно. Действителната би трябвало да е повече. Този ръст от над 100 пъти (!) е най-високият в Европа за този период. Ако сега ми кажете: „Да, ама и сега сме най-бедната държава в ЕС“, ще ви помоля да се върнете към точки А) и Б) и да си спомните, че и тогава бяхме съвсем най-бедната държава в Европа. Кой е бил по-беден от нас през 1997 г. и ни е изпреварил досега? Никой.

Валутният борд всъщност е осигурил условия за спокойствие за бизнеса и за хората, за висок растеж на икономиката, на бюджетните разходи и на доходите. Икономиката растеше с доста високи темпове в продължение на цяло десетилетие. Разликата между нас и богатите европейски държави постоянно намаляваше.

Кога ще ги настигнем скандинавците? Не го приемайте фаталистично, но май никога. Лондон и след 100 години вероятно ще е много по-богат от едно шотландско село (освен ако там не открият диаманти), а шестгодишната ми дъщеря Виктория е доста по-висока от едногодишната Александра. Да, разликата между двете намалява всяка година с тенденция към дългосрочно изравняване. Проблем ще има, ако разликата се увеличава, но това не е случаят с България. Имаше момент, когато номиналните заплати в България, измерени в долари или марки, бяха стотици пъти по-ниски от Германия. После станаха десетки пъти по-малки. Сега са към 6 пъти по-малки. След години ще бъдат само 4 пъти по-скромни – може би до началото на следващото десетилетие.

Ако махнем борда, ще забогатеем ли?

Гарантирано НЕ

Ако махнем борда, левът ще се обезцени рязко (нали точно това целят хората, които предлагат махането на борда?), заплатите ни в евро ще паднат. Ще обеднеем силно за 2 дни.

Ако махнем борда, ще стимулираме ли растежа?

Според мен НЕ

Ако махнем фиксирания валутен курс, ще се случи следното:

- ще се изпари доверието в икономиката за 1 ден
- ще се обезцени валутата
- цените на имотите и на много други стоки и услуги обаче ще се котират в евро и ще струват много повече в лева
- ще последва инфлация и дори хиперинфлация
- ще има постоянен натиск за повишаване на цени и заплати – влизаме в нова спирала и в порочен кръг
- ще се вдигнат лихвените проценти – в лева с много, а в евро също ще се увеличат заради повишения риск в икономиката
- ще се увеличат рязко транзакционните разходи във финансите и международната търговия заради валутния риск
- заради общия хаос, паника и несигурност бизнесът ще инвестира по-малко, хората ще събират парите в буркани и ще ги изнасят в чужбина с куфари
- растежът е по-вероятно да се срине

Кой ще спечели?

- някои износители на български стоки с малко вносни компоненти – например износителите на зърно и тютюн
- който има задължения в лева – граждани и фирми, които имат левови кредити без клауза за превалутиране при промяна на валутния курс. Повечето банкови кредити обаче така или иначе са в евро или имат клауза за превалутиране при промяна на валутния курс
- добре информираните спекуланти, банки

Кой ще загуби?

- милиони граждани, а социално слабите най-много

Може ли да има борд, но с променен курс?

Не, не може

Често чуваме този въпрос – вероятно логичен за неспециалистите, но табу за нас, икономистите. Това е оксиморон, нещо като дървено желязо. Сигурно така се чувства хирург, ако го пи-

тат може ли пациентът да запали пура в операционната. Не, не може. Целият смисъл на религията на валутния борд е, че курсът не може да се променя и точка. Ако веднъж го променим и после обещаем пак да е фиксиран, доверието ще е нулево. Магията работи само веднъж.

Антисоциален ли е валутният борд? Не е

Погрешно е схващането, че бордът е вреден за социално слабите. Напротив. Фиксираният курс успешно защитава купателната способност на пенсиите и доходите, колкото и ниски да са те. Нали не вярвате, че при евентуална валутна криза най-много ще пострадат добре информираните политици, банкери и спекуланти? Точно обратното – при хиперинфлацията от 1990 г. и 1997 г. най-много „изгоряха“ спестителите и социално слабите. Но не търсете вината в банкерите – на тях работата им е да се стремят да спечелят, а в популистите – нали те биха инспирирали запалването на Александрийската библиотека (исках да кажа събарянето на борда)?

Извод – валутният борд е полезен за България, би бил полезен и за други държави

Ползите от фиксирания курс на лева са многократно повече от проблемите. България изобщо не би трябвало да споменава вариант за отказ от тази система. Напротив, трябва на всяка цена да я запазим до влизането ни в еврозоната, и то при настоящия валутен курс.

Валутният борд би бил полезен за държави с висока инфлация, големи бюджетни дефицити, висока степен на несигурност и риск – каквато беше България до 1997 г., но не и след това. В Европа освен нас валутен борд имат (до влизането си в еврозоната) Естония, Литва, както и Босна и Херцеговина. Любопитен факт е, че България и Босна и Херцеговина са единствените държави, чиято валута е едно към едно със старата германска марка – после самите германци преминаха към евро, а ние запазахме стария курс. Но и други държави биха могли да почерпят от нашия опит. От нашия регион по темата могат да помислят Турция, Сърбия, Русия, Македония. А вече и Украйна.

Интересен казус: А ако Германия излезе от еврозоната?

Днес е толкова естествено, че българският лев е привързан към еврото, че едва ли ни идват наум други сценарии. През 2006 г. България пренаписа някои финансови закони с оглед на влизането си в ЕС през 2007 г. Официално левът е привързан към валутата, валидна в Германия – с курс 1:1 към старата германска марка. Т.е. ако там има евро с курс 1,95583 към старата марка, значи и левът е с такъв курс към еврото.

Както сподели неотдавнашният служебен финансов министър Калин Христов през ноември 2013 г., важно е да се отбележи, че през 2006 г. никой не е имал прозрение да очаква разпад на еврозоната. Тогава аргументите да се спомене държавата Германия са били да се запомни исторически от коя валута е тръгнал българският валутен борд през 1997 г. Някой ден обаче това решение може да се окаже гениално.

Какво би станало, ако на Германия в един момент ѝ писне от неуспехите на европейските ѝ партньори и излезе от еврозоната? Това, разбира се, днес изглежда като фантастика, но в тази книга се дават много примери как трудни за прогнозиране неща стават реалност. При такъв сценарий Германия ще възстанови старата марка по стария курс от 1,95583 марки за 1 евро. Дотук добре. Проблемът е, че на следващия ден се очаква марката рязко да поскъпне. Какво става с лева? По нашите правила ние вървим нагоре с марката, а да му мислят всички останали.

Интересен ще бъде случаят, ако Германия въведе не старата марка, а друга марка по друг курс към еврото – да кажем 10 евро за една нова супермарка. Новата валута може да се казва марка, може да е талер (това е стара германска сребърна монета) или нещо друго. Какво става с лева?

Тук има 2 хипотези. Едната е, че ние се движим с марката по курс 1:1 и това е. Според мен обаче така ще настъпи пълен хаос. По-вероятен според мен е вторият вариант, според който левът ще бъде привързан към новата германска валута, но по курс, който съответства на новия първоначален курс на новата марка към еврото, за да не се получи странен шок, а да има континуитет.

Така или иначе надявам се никога да не се наложи да изпробваме тези сценарии. Това би било като инструкцията за действия при пожар и земетресение.

V.2. ВАЖНОСТТА НА ВАЛУТНИТЕ РЕЗЕРВИ

Защо са важни валутните резерви?

Валутните резерви на една държава са от съществено значение за:

- нейната финансова стабилност
- нейната способност да устоява на извънредни ситуации (икономически и финансови кризи, природни бедствия, международни конфликти, бежански вълни)
- поддържането на желан стабилен или силен валутен курс
- националната гордост

Как се измерват?

Както се казва в един виц, парите не са важни, а само тяхното количество. Валутните резерви могат да се измерват по няколко начина:

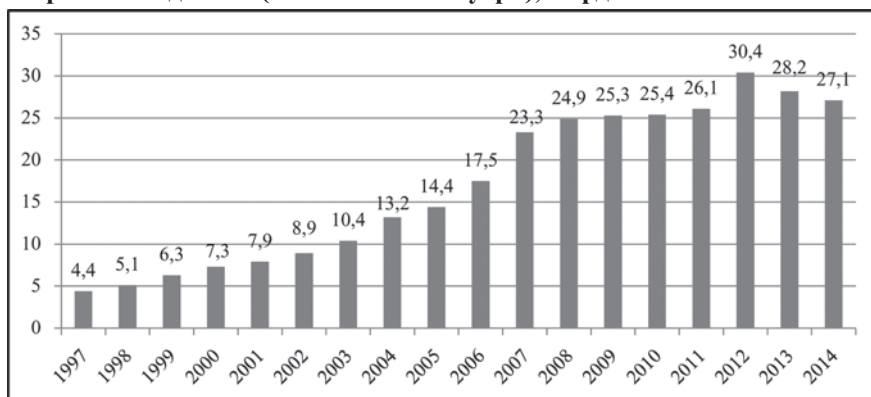
- В абсолютна стойност, за да се сравнят с резервите на другите държави – Китай (3,3 трилиона долара през 2013 г.), Япония (1,3 трилиона), Саудитска Арабия (630 милиарда), Русия и Швейцария (по 530 милиарда) са примери за държави с огромни финансови муниции.
- В динамика, за да се проследи тяхното изменение през годините – резервите на България бяха на критично ниско ниво от няколкостотин милиона долара през 1996 г., а през последните години разполагаме с 12–15 млрд. евро.
- Като % от БВП, за да се оценят резервите спрямо размера на цялата икономика.
- Като % от външния дълг на държавата (само публичен или общо публичен и частен) – ако дългът е голям, но и резервите са големи, нетният външен дълг може да е нисък. България например има почти два пъти по-големи валутни резерви от целия ни публичен дълг (вътрешен в лева или

външен в чужди валути). Т.е. ако поискаме, можем да си изплатим целия дълг за 1 ден. А не толкова отдавна бяхме една от най-критично задлъжнелите държави в света!

- Като сравнение с годишния обем на вноса. Обикновено мерната единица е брой месеци покритие на вноса. Идеята е да се види колко месеца държавата може да оцелее, ако износът по някаква причина секне – да кажем при война. Нещо като за колко дълго ще ни стигнат спестяванията, ако си загубим работата.

Графиката по-долу показва ръста на активите на управление „Емисионно“ на БНБ, които са близки по стойност до валутните резерви. Както се вижда, ръстът е значителен след въвеждането на валутния борд през 1997 г.

Графика: Баланс на управление „Емисионно“ на БНБ, край на годината (за 2014 г. – 31 януари), млрд. лв.



Източник: БНБ

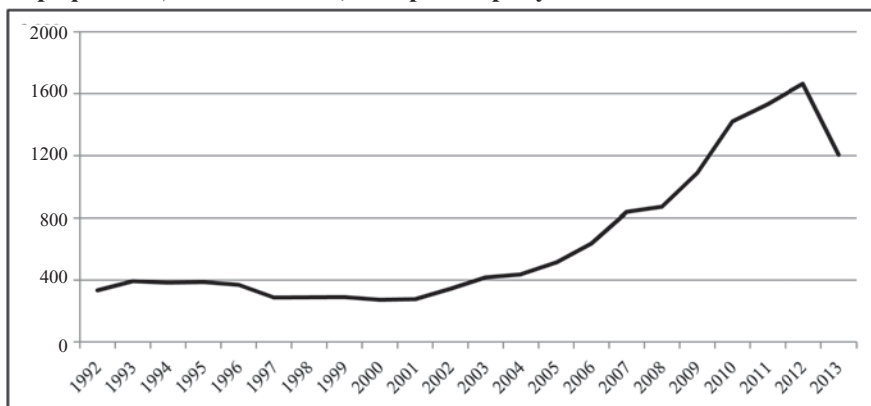
Как да се управляват валутните (и фискалните) резерви?

Има поне 2 важни въпроса: 1) активно или пасивно е управлението; 2) инвестират ли се в национални инструменти или само в чужбина.

Активното управление – шанс за по-висока доходност, но с по-висок риск

Пасивното управление на валутните резерви означава милиардите евро да се държат на нисколихвени депозити в няколко най-стабилни банки в света, в злато, както и в държавен дълг на най-стабилните държави. И това е. Специално по темата за златото моето мнение е, че през последните десетилетия неговата роля не е същата, каквато е била преди световните войни. Днес цената му е волатилна: качи се 5 пъти за десетина години, но спадна през последните 2.

Графика: Цена на златото, долари за тройuncia



Източник: *Onlygold.com; USAgold.com*

За добро или лошо, България практикува само пасивната стратегия. Това означава, че не сме спечелили особена доходност. В същото време не сме загубили в номинално отношение, което не може да се каже за всички държави във всички периоди.

Активното управление би означавало да инвестираме в по-рискови и по-високодоходни инструменти като облигации с по-нисък кредитен рейтинг, евентуално акции и др. В добри времена можем да спечелим повече – населението няма да каже благодаря. Но в лоши времена можем да загубим – тогава общественото недоволство може да помете правителства.

Да инвестираме ли в национални инструменти?

Тази тема е още по-чувствителна от дилемата активно/пасивно управление. Много хора ще дадат следните аргументи:

- Защо да инвестираме нашите пари в чужбина, за да „работят за чужди икономики“ (риториката е точно такава), като можем да ги инвестираме в България и да работят за българската икономика?
- Защо да слагаме парите на депозит в швейцарски или германски банки, като може да ги сложим в български банки на доста по-висока лихва?

Виждането ми по темата е по-ортодоксално и в обратната посока. Според мен е разумно валутните резерви на БНБ, както и Сребърният фонд (част от фискалния резерв) да се инвестират:

1. Само в чужбина, а не в България.
2. В по-нискорискови инструменти – без екстравагантни експерименти.

Риск от неправилни решения – златният резерв на Великобритания

Повечето хора биха се съгласили, че лейбъристът Тони Блеър е бил успешен и харизматичен премиер, особено в първите години на своите общо 3 мандата. Същото може да се каже за Гордън Браун, негов дългогодишен финансов министър и наследник на премиерския пост. Гордън Браун поддържаше ниски бюджетни дефицити или дори излишъци. През 90-те години Великобритания беше силна и богата държава и се радваше на може би най-дългия период без големи икономически сътресения в своята описана икономическа история – към 17 последователни години.

Въпреки това Гордън Браун не се изяви много успешно като трейдър и като мениджър на златните резерви. В периода 1999–2002 г. той продаде почти 400 тона злато – по-голямата част от златния резерв на страната – на цени между US\$256 и US\$296 за тройунция (31,1 грама). Оказа се, че това е дъното на пазара за 20-годишен период. През 2011 г. цената на златото достигна исторически връх от US\$1889,70 за тройунция. В много интернет издания могат да се намерят доста критики не само за

стратегически грешното решение, но и за некадърния начин, по който са проведени тези операции.

Щом Гордън Браун може да се изложи по такъв начин, каква е гаранцията, че всички останали политици по света ще са подобри? Ако все пак предположим, че неуспехът на Великобритания е плод на лош късмет и слаб професионализъм, то има и по-лоши варианти – вижте следващия параграф.

Риск от политически забежки и злоупотреби

Моето доверие в способността на политиците и бюрократите да вземат правилните инвестиционни решения сигурно е точно като вашето – никакво. Спомнете си Аксиомата на Николов. Каквото може да се каже за уменията на политиците да управляват държавни предприятия, същото може да се каже и за валутния резерв. Шансът рано или късно някой политик (тук думата държавник би била спорна) да има „интересни“ идеи е голям. Например:

- Дайте да сложим 1 милиард в държавната банка за развитие и да дадем нисколихвени кредити на някои български фирми, за да стимулираме икономическия растеж. Кои фирми ще бъдат избрани и срещу какви комисиони – това оставям на вашето въображение. В момента истинският (да се прави разлика с официално публикувания) размер на лошите кредити в българските частни банки сигурно е над 30%. Колко ще бъде при такова положение в държавната банка за развитие?
- Дайте да инвестираме 4 милиарда в нова АЕЦ, нов газопровод и нова магистрала. Е, не знаем дали ще спечелим, но на този въпрос ще отговорят политиците след 20 години.
- Или още по-спорно: дайте да купим кошница от акции на български фирми. Чии фирми, на какви цени и т.н. – пак оставям на вашето въображение. По-често ще има злоупотреби, отколкото безпристрастни и успешни инвестиции.
- Всичко, казано в раздела за Сребърния фонд и неговото инвестиране в България или в чужбина (раздел VIII.3.), важи и за валутните резерви.

V.3. Кога да влезем в еврозоната

Ако въпросът беше зададен през 2005 г., щях да кажа: „Разбира се, че през 2009 г.“. Даже тогавашният финансов министър Милен Велчев подари на „Дарик радио“ един борд (не валутен, а скейтборд), върху който написа „Не пипай до 2009 г.“.

Животът обаче показва друго. През 2006–2008 г. провеждахме доста проинфлационна политика на ръст на доходите. Това причини двуцифрена инфлация и не отговаряхме на критерия за ниска инфлация, необходим за приемането ни в еврозоната. Освен това високият растеж и огромният приток на чужди инвестиции доведоха до рекордни дефицити по текущата сметка. Във външно-политически аспект членството в еврозоната не звучеше като приоритет. Логично, вместо да се приближим, се отдалечихме от единната валута. Пропуснахме подходящия исторически период.

През 2009 г. новото правителство обяви приемането ни в еврозоната за свой най-важен външнополитически приоритет – нещо, което ми хареса. Обаче бюджетните дефицити, ниският растеж на икономиката и много други наши икономически проблеми не ни приближиха до целта и днес тя продължава да изглежда абстрактно далечна.

Съвсем отделен е въпросът, че имаме късмет да не станем част от „клуба“ прекалено рано – с оглед на последвалите събития в самата еврозона на „отличниците“ им се наложи да наливат пари в помощ на Гърция. Аргументът „Гърция“ послужи на хората, които не успяха да ни вкарат в еврозоната – в стил лисицата и киселото грозде.

Факторът сенъораж (seignorage)

Този непознат за широката публика финансов термин означава, че централната банка, т.е. държавата, печели от инфлацията и от емитирането на парите в обращение. Това е така, защото парите постепенно се обезценяват от инфлацията, а централната банка не плаща лихва върху банкнотите, които носим в джоба си. Именно лихвеният диференциал е печалбата на централната банка – парите в обращение са огромен безлихвен заем от гражданите.

даните и фирмите към нея. Конкретният механизъм за това ще трябва да се анализира от БНБ, когато приемаме еврото. При евентуална едностранна евроизация на нашата икономика, не-координирана с Европейската централна банка (което в момента не е на дневен ред), бихме загубили приходите от сенъораж.

Членството като икономически въпрос

От въвеждането на еврото би имало много икономически ползи:

- Няма да се питаме ежемесечно докога ще издържи бордът, защото еврото ще бъде нашата валута, а не валутата котва.
- Нека Босна и Херцеговина и Великобритания се притесняват дали техните валути ще са стабилни спрямо нашата – която ще е евро.
- Би следвало лихвените проценти да спаднат заради липсата на валутен риск, колкото и малък да е той днес.
- Ще бъде значително улеснена международната търговия заради липсата на транзакционни разходи по обмяна на валута.
- Ще бъдат значително улеснени капиталовите потоци по същите причини. Разходите по покупка и последваща продажба на инструменти в местни валути (унгарски форинти, турски лири) понякога могат да надхвърлят дори 10% и да обезсмислят финансовите инвестиции.

Членството като политически въпрос и като престиж

Искаме ли да сме европейци първа категория или не? Искаме ли да седим на първия ред, когато се вземат големите европейски решения, или искаме да ги научаваме постфактум от медиите? Искаме ли да сме на световната икономическа карта или не? Защо гърци, словенци, словаци, латвийци да могат, а ние не?

Ако искаме да не сме „деветата дупка на кавала“, трябва да влезем в клуба. А после ние като част от клуба ще коментираме приемането на страните от Западните Балкани. Или на Полша. Даже и на Великобритания!

Да не си и помисляме за промяна на валутния курс

Естествено, трябва да влезем в еврозоната при сегашния курс. Ако някой си мисли, че има предимства в това първо да освободим курса на лева, той да се поколебае нагоре-надолу – най-вече рязко надолу, после пак да го стабилизираме, накрая да го фиксираме и така да въведем еврото, да забрави. Това е като игра с огъня. Или все едно пилотът да си поиграе със самолета нагоре-надолу преди кацане – единственият резултат е, че ще изплаши пътниците до смърт. Или да изключи транспондера – както е модерно да се казва след изчезването на малайзийския самолет. Полза никаква.

Та кога ще влезем в еврозоната?

Според мен към 2019 г. Ако дотогава изобщо има еврозона, но поне това не е наш проблем.

Митът за въвеждането на еврото и цените

Съществува мит, че въвеждането на еврото преди 13–14 години в Западна Европа доведе до рязък скок на цените и затова не трябва и ние да приемаме единната валута.

Много западноевропейски граждани и техни политици изказват подобни твърдения. Аргументите са, че доста фирми са използвали суматохата около смяната на валутите, за да „закръглят“ цените си – винаги нагоре. Например капучиното в Атина преди струвало по-малко в драхми, а после с 50–100% повече в евро. И т.н.

Моите коментари:

1. В пазарната икономика, в каквато безспорно живее Европейският съюз, никой не забранява на фирмите ежедневно да сменят цените на своите продукти и услуги. Ако искат да повишат цените, защо трябва да чакат обмяната на валутата, а не го направят и преди това?
2. Човешкото „око“ има склонността да забелязва и да запомня именно тези няколко примера, където наистина може и да е имало увеличение. Дали е заради въвеждането на еврото, заради поскъпването на кафето на световния пазар или заради бързия ръст на заплатите в Атина

- (последното е най-вероятната причина) – не е сигурно. Важното е, че хората са убедени във вината на валутата.
3. Друго обаче е съвсем безспорно – след въвеждането на еврото много транзакционни разходи по обмяна на валути изчезнаха. Заедно с тях изчезнаха и рисковете от неблагоприятни движения на валутните курсове. Освен това с наличието на единна валута сравнението на цените на продуктите между държави става много лесно. Сега всеки може да види, че в едната държава автомобилът струва 20 000 евро, а в другата 23 456 евро. Преди това не е било толкова очевидно да сравниш 82 000 френски франка с 46 милиона италиански лирети. По кой курс от кой ден? По тези причини много цени на международни продукти са паднали рязко с уеднаквяването на валутата. Автомобилите и компютрите са типични примери.
 4. Затова даже и да е вярно, че капучиното е поскъпнало заради „лошите“ търговци, колко чаши капучино изпивате годишно? Ако си купите само една кола на по-конкурентните нови цени, може би до края на живота ви капучиното ще ви излезе безплатно.
 5. Факт е, че официалната статистика не отчита повишаване на инфлацията след 2000 г. Но хората не щат и да чуят. Те знаят най-добре, че цените са по-високи и не вярват особено на официалната статистика. Днес ми е по-студено от вчера, въпреки че метеоролозите отчитат повишаване на температурите.
 6. Освен това еврозоната спомогна за спадането на лихвите и на рисковите премии в повечето държави. Така и правителствата, и бизнесът спечелиха от по-евтиното финансиране.

V.4. Бюджетният дефицит – „всеки ден по една цигара повече“

Този раздел е може би най-важният. Ако осмислите изводите в него и ги приемате, значи вероятно ще се съгласите с логиката на цялата книга „Меню за реформатори“. Ако не ги

приемете, значи не съм бил достатъчно убедителен или пък просто принадлежим към различни икономически школи.

Школата на **кейнсианството** (на името на един от великите икономисти от средата на XX век, британецът Джон Мейнърд Кейнс) смята, че бюджетните дефицити и държавният дълг увеличават растежа и богатството на една нация. Ключовата фраза на Кейнс, която се цитира и до днес, е „в дългосрочен период всички ще бъдем мъртви“. Ерго, нека харчим днес, защото след свършека на света така или иначе няма да ни има.

Трябва да се отбележи обаче, че и Кейнс е виждал дефицитите като временно явление, което да бъде компенсирано в периоди на растеж. Точно това удобно се опитват да забравят съвременните популисти.

Принадлежа по-скоро към школата на **монетаристите**, както и към „**икономиката на предлагането**“. Според тази школа бюджетният дефицит изобщо не е решение на проблемите, а в крайна сметка се превръща в проблем номер едно и води към икономическа катастрофа.

По подобен начин употребата на наркотични стимуланти може и да помогне еднократно (дори в това не съм убеден), но изобщо не е решение на проблемите, а в крайна сметка се превръща в проблем номер едно и води към здравословна катастрофа.

Моите твърдения и изводи са следните:

1. Няма връзка между това колко богата или бедна е една държава и това какъв бюджетен дефицит/излишък може и трябва да постигне. Много и от бедните, и от богатите държави са проявявали завидна бюджетна дисциплина и това ги е направило по-богати. Много и от бедните, и от богатите държави са я „карали през просото“ и са катастрофирали с дългови проблеми. Т.е. стремежът към излишък или към дефицит е въпрос на манталитет, а не на усещане за бедност и богатство.
2. Няма универсално правило, че когато бюджетът харчи повече и излиза на голям дефицит, се постига по-голям растеж и нацията забогатява. През последните години важи

- обратното – неразумните дефицити водят до планини от дългове, които унищожават доверието и съсипват икономиката. С дефицити и дългове никой не е станал по-богат.
3. Проблемът е в мярката или дозата. Малък неочакван стимул краткосрочно наистина може да помогне. Но пристрастяването никога не е краткосрочно...
 4. ...Защото политиците са водени предимно от конкретна политическа цел – да спечелят следващите избори, а бъдещите трудности са проблем на други поколения. Затова естествена склонност на всички управляващи е да твърдят, че:
 - Тази година е особено трудна и специална, затова трябва „еднократно“ да се стимулира икономиката, растежът, вътрешното потребление. Такава година е била например 2010 г., 2002 г., 2008 г., 2011 г., 2000 г., 2003 г., 2012 г., 2007 г., 2004 г., 2006 г., 2013 г., 2009 г., 2005 г., 2001 г., 2014 г., 20XX... Сигурен съм, че разбирате идеята.
 - Хората са много бедни (и в Чикаго, и в Куала Лумпур, и в Белград), затова трябва да им се повишат доходите и пенсиите.
 - Намираме се в неблагоприятен икономически цикъл, затова трябва да се провежда антициклична политика за излизане от рецесията чрез временно по-високи разходи, последвани от бюджетни излишъци за компенсация, когато дойдат по-добри времена. „Временното обаче е постоянно.“

Ще обобща тези разсъждения в следната „Аксиома на наркотика“:

Аксиома на наркотика

„Независимо от богатството на една нация и от развитието на икономическия цикъл политиците имат естествена склонност да харчат повече и да желаят по-висок бюджетен дефицит. Аргументите нямат значение. Затова този стремеж на политиците трябва да бъде ограничаван, вкл. и с промени в Конституцията.“

Мисля, че е ясно защо съм избрал това име на аксиомата.

Проблемът е в липсата на обратното действие

Колко често сте чули политиците да казват:

- Тази година е особено благоприятна (висок растеж, много чужди инвестиции, добра реколта, силен износ), затова трябва да спрем да харчим и да спестим малко „бели пари за черни дни“.
- Хората вече не са толкова бедни, колкото бяха през 1997 г., затова няма нужда изкуствено да помпим техните доходи, без да има растяща производителност на труда.
- В момента растежът е висок, но може не винаги да е така, затова нека ограничим разходите, за да спестим за бъдещи трудни периоди.

Какво показва практиката?

Коя е „най-златната“ година в икономическата история на човечеството? Според много хора това беше 2008 г., преди да изпаднем в кризата. Ето какви бяха бюджетните дефицити на някои държави:

Таблица: Бюджетен дефицит на избрани държави, 2008 и 2009 г.

Държава	2008	2009
САЩ	-6,6%	-11,9% (най-висок дефицит от XVIII век насам, изключвайки трите войни)
Франция	-3,3% (даже и Франция прегазва маастрихтския критерий през възможно най-добрата година)	
Унгария	-3,7%	
Гърция	-9,9%	-15,6% (без думи)

Румъния	-5,4% (след като за разлика от нас наследиха много нисък дълг от Чаушеску, северните ни комшии нямат нито една година с бюджетен излишък след 1990 г. – много добра илюстрация на това, което искам да обясня в тази глава)	
Япония	-1,9%	-8,8%
БЪЛГАРИЯ	+2,9% (можеше да е +5 или +6%, ако не бяхме изхарчили допълнително към 3 милиарда лева през есента)	

Източник: Централните банки на съответните държави

Управляващите в тези държави познават ли изобщо знака плюс (+)? По мое мнение всички трябваше да имат излишък като България. Кога друг път, ако не точно през 2008 г.? Просто техните лидери дружно са паднали жертва на Аксиомата на наркотика.

Какво му беше „особеното“ на цялото десетилетие до 2008 г.? Растежът ли беше нисък, доходите ли не растяха рекордно, инвестиции ли нямаше? Лихвите ли бяха високи, безработицата ли беше голяма? Или потокът от еврофондове към периферията на Европа беше недостатъчен? Не, нито едно от тези неща не беше така. Просто прочетете отново Аксиомата на наркотика. Цяло поколение държавници в дузини държави е виновно за неблагоприятните икономически политики, довели до най-тежката дългова криза през последните години. Какво ни интересува колко пъти са били преизбрани?

Разбира се, положителни изключения има – например политиката на три последователни български правителства през 1997–2008 г. Или политиката на германската Бундесбанк (монетарна, а не фискална) за последните 6 десетилетия. Или епохата на Тони Блеър във Великобритания и на Бил Клинтън в САЩ – а и двамата са уж по-леви политици съответно от консерваторите или републиканците в своите държави.

Пушач ли сте? „Всеки ден по една цигара повече“

Ако като мен сте непушач и имате пушачи наоколо, значи ще разберете какво ще ви кажа. Ако сте пушач, ще трябва да ви прозвучи още по-познато, защото вие сте главният герой в следващите редове.

Съпругата ми Силвия беше заклет пушач. Е, няколко пъти „отказва“ цигарите, точно като класика Марк Твен. След това започна отново:

- „само по една цигара на ден, защото съм нервна“
- „само по три цигари на ден, защото...“
- после по една кутия на ден
- накрая до три кутии на ден

Думите след „защото“ нямат никакво значение. Правилното от гледна точка на нас, непушачите, е да не се пуши изобщо. Положителният край на тази история е, че Силвия спря цигарите на 9 януари 2006 г. с много инак и оттогава не е пропушила, доколкото знам.

С бюджета е същото – дефицитът е като наркотик

Политиците казват:

- „Ние сме нискозадлъжняла държава (забравяйки за подвига на тези държавници, които са им оставили нисък дълг). Вижте нашите съседи – щом те могат да харчат повече, значи и ние можем.“
- „Тази година е особено трудна“ – това изречение вече го обсъдихме.
- „Точно сега има голямо социално напрежение и не е моментът да се реформира пенсионната система. И здравната система. И социалните помощи. И раздутата администрация. И губещите държавни дружества“ – така никога не идва време за реформи.
- „Хората са толкова бедни и живеят в такава мизерия.“

Наркоманите по-успешни ли са?

Може би изглежда, че някаква доза им помага за поредния изпит, купон, концерт. Може би така е мислила навремето и оби-

чаната от мен певица Уитни Хюстън. Може би, но не мога да я попитам, защото не е между живите – именно заради наркотици.

Може ли да се постигне растеж без дефицит?

Може ли малка страна да създаде най-добрата школа по художествена гимнастика? Няма нужда да ходим до Америка. Нешка Робева работи в България. Американците могат да се научат от нас.

Може ли да се постигне растеж без дефицит? Няма нужда да питаме Барозу или ЕЦБ. Един от шампионите до 2008 г. се нарича България. Барозу и ЕЦБ могат да се поучат от нас. През въпросната 2008 г. България постигна по-висок растеж от всичките държави, изброени в таблицата по-долу, с изключение на Румъния. Но много скоро след 2008 г. Румъния беше на ръба на фалита и получи огромен финансов пакет, а България отдавна не се нуждае от МВФ.

Таблица: Ръст на БВП на избрани държави за 2008 г.

Страна	Ръст на БВП за 2008 г.
България	+6,2%
САЩ	-0,3%
Франция	-0,2%
Унгария	+0,9%
Гърция	-0,1%
Румъния	+7,3%
Япония	-1,0%

Източник: Централните банки на съответните държави

И сега идва ключовият въпрос: Щеше ли растежът ни да бъде по-висок, ако имахме -3% дефицит вместо +3% излишък? Според мен не, защото:

- именно излишъците доведоха до скоростно намаляване на дълга и до многократни повишения на кредитния рейтинг
- доверието в икономиката беше високо заради дълггодишната разумна фискална и монетарна политика

- инвестициите – български и чужди – бяха рекордни именно заради това високо доверие
- ако имаше по-големи бюджетни разходи, те щяха да потънат в по-голям внос на луксозни стоки и още повече да увеличат огромния тогавашен дефицит по текущата сметка

Ефектът на “crowding-out” е решаващ

Много важен е ефектът на “crowding-out”, т.е. на изместване на инвестиции в частния сектор заради по-големите разходи и дефицити на публичния сектор. В най-простия пример една банка или компания може да избере дали да инвестира в нов автомобилен завод (което ще вдигне заетостта, доходите, производството), или да пренасочи буквално същите пари към закупуване на ДЦК от новата емисия. Колкото повече дефицити има държавата, толкова повече дълг емитира и толкова повече средства изсмуква от икономиката за финансиране на своите разходи. Затова остават по-малко средства за финансиране на продуктивни инвестиции в частния сектор. А икономически растеж се постига със заводи и с инвестиции в реалния сектор, а не просто с емисии на ДЦК, нали?

Ефектът на отворената икономика

Колкото по-затворена е една икономика – като САЩ и Русия, – толкова по-голям е шансът бюджетният дефицит да създаде поне някакъв краткосрочен тласък за БВП. При отворени икономики обаче почти целият стимул изтича към вносни стоки и реално се стимулират други икономики. Т.е. общият ефект не само може да е никакъв, а и допълнително се създава проблем заради нарастващия търговски дефицит. Точно това се случва в България. У нас вносът плюс износа общо са по-големи от БВП – т.е. икономиката е много отворена, населението масово потребява вносни стоки, а бизнесът инвестира във вносно оборудване.

Дебатът за „поправката за балансиран бюджет“ в САЩ от средата на 90-те години

Като студент в САЩ през 90-те години бях много впечатлен от дебата за „поправката за балансиран бюджет“, който върве-

ше през 1995 г. Новият Конгрес, доминиран от републиканците по време на първия мандат на Бил Клинтън, се опита да впише следното правило в Конституцията на САЩ: „Никакъв федерален бюджетен дефицит. Това може да бъде отменено с 3/5 мнозинство в Сената и Конгреса.“

Тогава подкрепях поправката. За жалост тя мина в Конгреса, но в Сената не достигнаха 2 гласа, тъй като демократите се възпротивиха. Тяхното обяснение беше: никога не се знае какво ще е бъдещото състояние на икономиката. Следователно не трябва да се определя предварително каква ще е бъдещата икономическа политика. Републиканците отговориха: но това правило може да бъде отменено с 60% мнозинство в Конгреса, така че в особено трудни времена може временно да се допусне дефицит.

Ироничното и трагично развитие в САЩ от 1995 г. насам

По ирония при президента демократ Клинтън администрацията поддържаше бюджетни излишъци, въпреки че самите демократи не подкрепяха поправката за балансиран бюджет. Как сте запомнили „ерата Клинтън“? Спомням си я така: силен долар, скок на борсовите индекси, намаляващ държавен дълг, много силни Съединени щати.

По-късно администрацията на Джордж У. Буш (републиканец) допусна рекордни бюджетни дефицити, също както и Барак Обама (демократ). Какво предсказвате, че ще се случи? Моите очаквания за икономиката на САЩ не са много розови: астрономически държавен дълг, отслабващ долар в дългосрочна перспектива (обърнахте ли вече спестяванията си в китайски юани или български левове?), преместване на световните резерви далеч от долара (стратегически лошо за САЩ), увеличаваща се зависимост от несигурни заеми от Азия и Близкия Изток. XXI век вероятно няма да бъде толкова доминиран от САЩ, както XX век. И всичко това, защото бюджетната поправка не беше приета само с няколко гласа? Боговете сигурно са полудели.

Сходен опит на ЕС

Маастрихтските критерии (например бюджетен дефицит до 3%, публичен дълг до 60%) не бяха стриктно прилагани дори при отличните икономически условия през първото десетилетие на XXI век до удара на кризата през 2007–2008 г. Интересно е да си припомним, че едни от първите нарушители бяха... Германия и Франция! Дори държави с много голям дълг (Италия, Белгия, Гърция) бяха гордо приети в еврозоната. След това неочаквано дойде ужасната криза (толкова за „Новата парадигма“ – теория отпреди 10 години, че вече сме много умни и можем да избегнем всякакви икономически цикли). Днес повечето държави членки на ЕС не покриват маастрихтските критерии. Еврозоната може да се разпадне. Може да видим драхми в бъдеще, но още по-странно ще бъде, ако видим германски марки.

Традиционна мъдрост в икономическата политика е, че трябва да се спестява по време на бум (както правеше отговорно България между 1998–2008 г.), за да има повече поле за маневриране по време на рецесия. Какво направиха много други държави? Поддържаха големи дефицити вместо излишъци през най-добрия икономически цикъл, натрупаха огромни дългове и почти банкрутираха преди няколко години. Международната общност ги спаси с общо над 100 млрд. евро, на фона на което подкрепата на МВФ за България от 1 млрд. долара през 1997 г. изглежда като джобни пари. България явно си е научила добре урока от 1997 г. Другите все още имат да учат.

През последните години южната ни съседка преживя сериозни протести, защото правителството се опита да намали дефицита от 15% на... 8%. По мое мнение Гърция трябва да поддържа постоянни излишъци от +5% за едно или две десетилетия просто за да остане на повърхността. Подвиг, който не е виждан от времето на Ахил. Могат ли да се справят? Не. Притежавате ли гръцки облигации? На добър час.

А влошаващата се демографска криза в Европа и Япония?

Очакваната демографска катастрофа прави картината още по-лоша. Как Европа планира да се справи със ситуацията, като допуска щедър дефицит от 3% на година (и рядко спазва това правило), не е ясно. Цифрите просто не се връзват. Може би трябва да предложим маастрихтското правило да бъде променено на излишък от най-малко +3%. Възможно ли е да се случи политически? Не.

Съдбата на Япония е дори по-непонятна. Държавният дълг е към 220% (!) от БВП. Според данни на Eurostat и CIA's World Factbook 2012 сред 131 държави Япония се класира на второ място по бюджетен дефицит след Зимбабве, която е известна с хиперинфлация и лошото си управление. Боговете не са ли полудели? А демографската перспектива на Япония със сигурност е по-лоша от тази на Африка. Standard & Poor's през януари 2011 г. понижи кредитния рейтинг на Япония на AA-, а Moody's промени перспективата си на „негативна“.

Какво пише в Закона за публичните финанси на Япония

Законът е приет през 1948 г. и забранява бюджетния дефицит. Валиден е и до днес. В продължение на дълги години е бил прилично спазван. Впоследствие измислят изключение, че „обикновен дефицит“ не може, но емитиране на „строителни облигации“ с цел строеж на инфраструктура може. Особено през последните години със Закона за бюджета всяка година силно се нарушава Законът за публичните финанси и се реализират огромни дефицити.

Моите коментари:

- Аксиомата на наркотика е в действие с пълна сила.
- Японското икономическо чудо от XX век няма нищо общо с релизирането на бюджетни дефицити. Напротив, растежът е бил много висок не тогава, когато са допуснати големите дефицити.

Бюджетният дефицит да се забрани в конституциите

Макар да не съм съгласен с Кейнс по темата за дефицитите, съм съгласен с много други негови мисли. Например Кейнс цитира Ленин, като казва, че: „Най-добрият начин да се унищожи капиталистическата система е да се поквари валутата.“ От перспективата на 2014 г. бих добавил: „един от най-лесните начини да унищожиш една нация е като ѝ позволиш да има бюджетни дефицити и да натрупа огромни дългове.“ Всъщност това е почти същото, защото точно така ще унищожиш и валутата на тази нация.

Поради Аксиомата на наркотика, описана по-горе, свободата на политиците да действат по свое усмотрение в повечето случаи води до недобри резултати. Това се случва и в САЩ, и в цяла Европа, и в Япония – навсякъде.

Желанието на политиците да харчат трябва да бъде ограничено в основния закон. Бих предложил в целия ЕС да се забрани бюджетният дефицит и точка. Правителствата да харчат не повече от приходите, които събират. Възможна вариация на това правило е дефицит да се допуска само с подкрепата на т.нар. конституционно мнозинство – обикновено 2/3 от всички народни представители. Кога е разумно да се правят изключения от правилото? Например при:

- природно бедствие (в стил „Фукушима“)
- война
- сериозна и дълга рецесия или друга особена ситуация. Мнението ми обаче е, че кризата от 2009–2014 г. не би се класирала за такова определение. Това си е просто една рецесия. Няма нито война, нито природно бедствие. Не бих подкрепил дефицити през последните години

По-вероятно е обаче, ако има възможност за изключение, то да бъде прилагано и в не толкова сериозни ситуации просто защото депутатите масово ще решават, че е добре да се харчи повече. На принципа: има ли някой против да увеличим заплатите на учителите и лекарите? Или пенсиите с 15%? Напълно е възможно популистите да са повече от реформаторите. По

същия начин, ако оставим на децата да решават какво да ядат, резултатът ще бъде единствено бонбони, хамбургери и всички видове junk food (храни боклук) – вкусно, но вредно.

Какво ще кажат критиците на това предложение?

Не се чудете къде да ги търсите. Това ще бъдат точно популистите и левичарите. Те ще изкажат следните контрааргументи:

- „Не е редно да се ограничава икономическата политика на легитимно избраното демократично мнозинство, което трябва да има свобода на действие и да изпълнява предизборната и управленската си програма.“
- „Валутният борд ограничава паричната политика. Забраната за бюджетен дефицит ограничава фискалната политика. Тогава не остава никаква свобода за правителството, което е неприемливо.“
- „Не знаем отсега каква ще бъде икономическата ситуация в бъдеще, затова не е редно да въвеждаме ограничения и да ги записваме в Конституцията.“
- „Изобщо не е редно в Конституцията да се регламентират конкретни икономически политики. Конституцията се занимава само с основни въпроси.“

Моите контрааргументи

- Ако можеше да се има вяра на поредица от правителства, че ще водят разумна бюджетна политика, нямаше да се роди Аксиомата на наркотика.
- Какво показва опитът на най-богатите, най-образованите, най-демократичните държави като САЩ, Япония и цяла Западна Европа? Ако всички бяха действали оптимално, нямаше да стигнем до най-голямата световна дългова криза, от която още изобщо не сме излезли.
- За доброто на нацията и на бъдещите поколения е по-добре да ограничим част от действията на политиците по отношение на бюджетния дефицит.
- Тъй като разумната политика за САЩ, Япония и цяла Западна Европа според мен е дълги години напред да имат бюджетни излишъци, а не дефицити, нека управляващи-

те изявяват своята свобода в състезание как най-добре да съкращават разходите и колко по-големи излишъци да постигнат, а изобщо да не си и помислят за дефицити.

- В Конституцията са гарантирани основни човешки права. От гледната точка на 2014 г. смятам, че правото да живеем и работим в държава със стабилна макроикономика, без държавни фалити, хиперинфлация и хронични кризи също е основно човешко право.

За съжаление скептичен съм, че нещо такова може да се случи. С уговорката, че две поредни правителства, в които участвах, реализираха излишъци и вероятно имам своята немалка заслуга за това. Ето защо смятам, че имам моралното право да напиша тази книга.

V.5. Проклятието на дълговете – бързият път надолу по пързалката

Дълговете се натрупват почти по един и същ начин във всички държави:

- бюджетът е на [голям] дефицит
- взима се дълг, за да се финансират разходите (дефицитът)
- после се плащат лихви върху дълговете, което допълнително утежнява бъдещото балансиране на бюджета
- колкото повече се покачва дългът, толкова повече се вдигат лихвите заради по-високата рискова премия, която инвеститорите очакват, затова обслужването на дълга става все по-трудно

Блатото на дълга

Познавате ли играта на карти „Блато“? В нея играчите, които са „на плюс“, в началото на всяка следваща игра обират най-силните карти на закъсалите участници, които са „на минус“. С това шансовете на последните да се измъкнат от „блатото“ все повече намаляват и те затъват все по-надълбоко. Почти винаги тези, които започнат играта с печалба, печелят с много накрая.

С дълговете на задлъжнелите държави не е ли същото? Често чуваме как южните ни съседи не виждат смисъл да работят и

да плащат данъци, защото те отивали най-вече за изплащане на дълговете и лихвите към чуждите кредитори. Да, така е. Математически няма друг начин. Не е възможно да вземеш огромни дългове, да плащаш върху тях високи лихви – за връщането на главниците изобщо да не говорим, и да не ти е трудно. А като вземаха големите дългове и вдигаха с тях доходите си, защо никой не се оплакваше?

Винаги ли лихвите увеличават дълга като процент от БВП?

Няма да говоря за финансова математика, но ще споделя една от най-елегантните зависимости, които съм виждал в икономиката:

Когато реалният икономически растеж (в %) е по-висок от реалния лихвен процент (също в %), тогава БВП расте по-бързо от лихвите върху старите дългове и съотношението дълг/БВП намалява, т.е. се подобрява.

Обяснено по друг начин, ако БВП расте достатъчно бързо, дълговете не са толкова голям проблем. Това обаче не се случва често по света, особено напоследък. Затова по-често е в сила обратното твърдение:

Тъй като БВП не расте достатъчно бързо, а дефицитите продължават, дълговете се превръщат в лавинообразен проблем.

Опитът на България – чудото се случи пред очите ни

Обикновено ние, българите, сме склонни да бъдем нихилисти и да отричаме много от добрите страни на живота в България. Историята с намаляването на дълга обаче няма как да не бъде призната, защото е доста впечатляваща, особено на фона на провала на толкова много други държави. Ето фактите:

В началото на 1990 г. България обяви мораториум върху обслужването на външния си дълг от около 12 милиарда долара. Трудно е да се каже колко е бил този дълг като % от БВП, защото преди 1990 г. левът е бил неконвертируем и без надежден валутен курс. Ще направя една бакалска сметка при курс 4–5 лева за долар и ще предположа, че съотношението дълг/БВП е било от

порядъка на 120% – доста високо за държава с не особено отворена към световните пазари икономика и без значителен износ „второ направление“, т.е. за долари, а не за рубли.

Четири години по-късно беше сключена сделка за редукция на дълга с около 1/3 и конвертирането му в търгуеми Брейди облигации. В този период съотношението дълг/БВП е било стотина процента – високо.

По време на хиперинфлацията от 1996–1997 г. дългът за кратко скочи докъм 300% (!) от БВП по 3 причини: а) рецесията намали БВП (знаменателя); б) експлозията на валутния курс на лева до 3000–3200 лева за долар намали драстично БВП, измерен в долари (пак знаменателя); в) колосалните лихвени проценти ежегодно увеличаваха дълга в лева (числителя). Нямам съмнение, че в този кратък момент България е била на първо място от двеста държави в света по най-висок дълг като % от БВП. Били сме на крачка от нов фалит с всички катастрофални последиствия от това.

МВФ ни помогна. Вероятно това е една от най-успешните и евтини операции в историята на МВФ – не помощ, а заем, който ние бързо изплатихме обратно – от само 1 милиард долара. Сравнете това с десетките милиарди за Корея, Румъния, Турция, Унгария или стотиците милиарди за Гърция.

Доброто развитие започва през 1997 г. с въвеждането на валутния борд и продължава 12 години до 2008 и началото на 2009 г.

От 1998 докъм 2003 г. икономиката бележи добър растеж, бюджетът е горе-долу балансиран (+/-1%). Дългът не расте в номинално отношение, а БВП номинално расте, затова съотношението дълг/БВП последователно спада до средноевропейски равнища и дори под тях – и то само за няколко години. Значи може!

Следват още „златни години“ до 2008 г. включително, когато бюджетът е на излишък средно над +3%, БВП расте реално с над 6% годишно, а номинално (в лева) с над 10%, даже в някои години с близо 20%. Дългът постепенно се изплаща или изкупува обратно от пазара и затова намалява в номинално изражение. Съотношението дълг/БВП става под 14% (!) – според мен свето-

вен рекорд като най-бърз спад, и то в държава, която все още е с най-ниски доходи в ЕС.

Какво се случи след 2009 г.? Бюджетът излезе трайно на дефицит, макар не катастрофален, дългът пак започна да расте, БВП расте слабо или стагнира. Затова съотношението дълг/БВП започна да се влошава. Да, не сме по-зле от другите, но това не е достатъчно оправдание за лошата посока.

Очаквайте постепенно спускане надолу по пързалката.

Какви са поуките и изводите от тази кратка двадесетина годишна история?

Моите изводи:

- Както никога не е късно едно следващо правителство да тръгне в грешна посока и бързо да оплеска нещата (т.е. „дъно“ няма), така и е напълно постижимо поредица от разумни правителства да постигнат добри резултати и държавата да дръпне смело напред.
- Важно! Няма корелация между това колко богато или бедно е едно семейство и колко задлъжняло е то. Има много бедни семейства, които намират начин по малко да спестяват, както и много хора с възможности, които харчат повече от разумното и дори накрая фалират. По същия начин няма връзка между това колко богата е една държава и какъв бюджетен дефицит/излишък може и трябва да постигне. Припомням, че дълговете се натрупват най-вече от дефицитите. Бедна България показва на останалите, че може да си намали дълга с херкулесовски темпове (тъй като родината на Херкулес очевидно не познава подобни подвизи, ще трябва да кажа „кралимарковски темпове“), стига да поиска и да повярва в правилността на тази политика. Това е добър пример за самата родина на Херкулес.
- Правилната политика и в бъдеще е тази отпреди 2008 г. – държавата да не допуска бюджетни дефицити независимо от твърденията за икономически цикли и от усещането на хората за бедност. В цялата тази книга твърдя, че харченето и дефицитите нямат нищо общо със забогатяването, а даже е обратното.

Дълговата криза съсипе икономическото бъдеще на Европа

Защо е в криза Европа вече 5 години? Не заради нещо друго, а само заради огромните дългове на повечето европейски държави, особено на тия от Стара Европа. Как започна кризата в Европа?

- През 2007 г. започнаха проблемите с нискокачествените кредити в САЩ (subprime). Американският имотен пазар се срива и САЩ се запътиха към рецесия.
- Някои европейски банки също реализираха големи загуби от инвестициите си в американски ипотечни инструменти.
- В Европа се изпари доверието в цялата икономическа ситуация – все по-високи бюджетни дефицити, трудни за обслужване дългове, щедри социални и пенсионни системи и все по-лоша демография – особено в „периферията“ на еврозоната.
- Свивът на доверието доведе до безпрецедентно замръзване на икономическата дейност – инвестиции, потребление, което се виждаше и в намалената скорост на обръщение на парите (velocity of money).
- Рецесия.
- Рецесията обаче не води просто до спад на производството през съответната година. Със спада на реалния БВП настъпват още лоши последствия: падат данъчните приходи, но разходите не падат (освен ако „лоши“ реформаторски правителства не се опитат да ги намалят с цената на социални протести), а дори се качват заради по-високи обезщетения за безработица и др.; затова бюджетният дефицит се покачва рязко; той допълнително повишава дълга; съотношението дълг/БВП се увеличава още по-рязко по две причини: а) по-нисък БВП заради рецесията (в знаменателя), б) по-висок дълг заради дефицитите (в числителя).
- Банките закъсаха с лоши кредити и ниска капиталова адекватност, например в Ирландия и Великобритания, където се случиха и национализации на банки. Рекапитализации на банки имаше в няколко държави – данъкоплатците на-

ляха огромни средства за спасяването на банковата система. „Ела зло, че без тебе по-зло.“ Тези десетки милиарди (дори над сто милиарда във Великобритания) не дойдоха от въздуха, а директно увеличиха дълговото бреме.

- Всяка валута се крепи на първо място върху доверието в нея от страна на милиарди граждани и милиони компании по света. През последните години еврото се превърна в обект на подигравки. Оставането в еврозоната на южната ни съседка и на още няколко държави се превърна в игра „тука има, тука няма“. Добре че и доларът, и йената също са доста слаби, та проблемите на еврото засега не се забелязват във валутните курсове. То даже изглежда много силно, но това може да се окаже измамно в по-дългосрочен план. Запомнете и наблюдавайте китайския юан.
- За мен кризата не е приключила. Част от Европа още е в рецесия. Даже и да излезем от рецесията, кога ще започнем да намаляваме дълговото бреме? Може би никога.

Какво губи Европа стратегически?

Ще има ли континентът слаб ХХІ век?

Някои хора биха казали: Какво пък толкова? Голям дълг – голяма работа. Не съм съгласен. През последните години световната преса гъмжи от заглавия от типа на:

- Еврозоната пред разпад
- Европа в рецесия
- Южна Европа никога не трябваше да приема еврото
- Нови и нови понижения на кредитни рейтинги на държави в еврозоната
- Национализирани банки...

Такива заглавия създават имидж за години напред, който после трудно се променя. За последните 5–6 години, докато Европа крета с растеж около нулата, китайската икономика порасна с нови... 40–50%! Икономическата стабилност на континента и на валутата има огромно влияние върху самочувствието на европейците, върху тежестта на ЕС в световните дела, върху военната мощ, ако щете.

Спомням си думите на Даниел Вълчев, който след приемането на България в ЕС каза: „Качихме се на най-бавния влак.“ Разбира се, всички сме щастливи, че хванахме един от последните вагони, но иначе споделям тезата, че през XXI век Европа се очертава по-скупчен и по-малко динамичен континент от Северна Америка и особено от бумтящата Азия с много по-благоприятна демография. Натрупаните дългове и произтичащите от това проблеми ще са една от главните причини за това.

Какви са изходите от дълговата криза?

Един вариант, разбира се, е Европа да не излезе от дълговата криза, а да я влачи десетилетия по японски образец. Все пак вариантите за излизане са няколко, всеки от които с вариации:

1) Ортодоксален

За мен думата „ортодоксален“ означава с класически, т.е. нормални средства. Това може да стане чрез:

- повишаване на доверието – в икономиката, в бъдещето, в управляващите
 - висок икономически растеж
 - достатъчно големи бюджетни излишъци – нещо невиждащо досега в повечето европейски държави
 - дълбока реформа (разбирай орязване) на щедрите социални системи, особено на пенсионната
 - масова разпродажба на държавни активи, т.е. приватизация. За мен приватизацията е положителен процес сам по себе си, който трябва да се случва и без дългова криза. Кризата обаче най-после може да накара по-заспали държави да приватизират част от своите държавни фирми
- На юг от нас това все още не се случва

2) Чрез печатната машина или прахосмукачката за облигации

Винаги може правителствата и централните банки да напечатат няколко трилиона евро и да ги раздадат по килограм на човек, например чрез изплащането на всички облигации. Последвалата инфлация би създала икономически хаос и друг тип

недоверие, може би и рецесия, но планините от дългове може да изчезнат.

Като вариация на това решение Европейската централна банка (ЕЦБ) може да изкупи всички облигации и да е кредитор на всички европейски правителства. Тогава каквото и да се случи, ЕЦБ няма да обявява държавите във фалит, а ще разсрочва или опрощава техните дългове.

3) Чрез [частично] опрощаване или реструктуриране на дълговете

За да няма някакво недоразумение, точно това се нарича фалит.

Когато се случи случката в Гърция, европейските институции се опитаха да ни забаламосат с терминологични трикове като „реструктуриране“, „доброволно“, „репрофилиране“ (това не бях го чувал). Но нямайте съмнение, Гърция просто си фалира, както след това и кипърските банки.

Кой е предпочитаният вариант?

За мен първият.

Вторият ще доведе до по-висока инфлация и до обезценка на еврото. Освен това той ще създаде т.нар. „морален риск“ (moral hazard). Защо всички държави да са дисциплинирани в бъдеще, след като накрая винаги ще се появи ЕЦБ и ще спаси положението? Най-недисциплинираните ще се окажат най-хитри, защото са харчили най-много, а накрая не дължат нищо.

Третият вариант изобщо не е безнаказано упражнение. Представете ли си заглавията в китайската преса: „ЕС фалира!“, или „САЩ фалираха!“, или „Япония фалира!“. Самият Китай, че и десетки държави по света ще са сред пострадалите, защото и те държат много ДЦК на развитите държави в портфейлите си. Един приятел изрази мнение, че точно подобна финансова катастрофа би била повод за световен военен конфликт. Надявам се да е много далеч от истината, но не бих се заклел, че няма такава опасност.

Ако някоя голяма държава банкрутира, ще пострадат и собствените ѝ граждани, фирми, банки, пенсионни фондове и др., които са притежавали нейни дългови инструменти. Хаосът и рецесията, която ще последва, ще имат своите негативни ефекти за десетки години напред. Много учебници ще трябва да бъдат пренаписани.

Първият вариант е трудно постижим политически, а за втория и третия бих казал на езика на най-стабилната в момента европейска държава: Nein, danke!

VI. ДАНЪЧЕН РАЙ VERSUS ДАНЪЧНО БЛАТО

VI.1. Ползите от ниските преки данъци

Нека започнем с уточнението кои са преките и непреките данъци.

С **преки** данъци се облагат **доходите**. По-важните за България са:

- корпоративен данък печалба за фирмите
- данък общ доход за физическите лица
- данък върху капиталовите печалби
- данък върху доходите от лихви по банкови депозити и др.

С **косвени** данъци се облага **потреблението**. По-важните за България са:

- ДДС = данък върху добавената стойност
- акцизи – върху горива, цигари, алкохол и др.

Ползите от ниските данъци по принцип

Ясно е, че колкото по-висок е който и да било данък, толкова:

- повече изкривява икономическата среда в сравнение със ситуацията, ако няма данък
- повече пари изземва от участниците в икономиката – съответно повече се пълни бюджетът (освен ако не се засили укриването на данъци – което се случва)
- повече стимули създава за неговото укриване
- **ВАЖНО:** възспира бизнеса и икономическата дейност, тъй като вдига крайните цени и увеличава разходите за участниците

Обратно, ниските данъчни ставки:

- не изкривяват силно правилата на играта
- не изземват много пари от участниците в икономиката и не пълнят много бюджета (освен ако не се подобри силно данъчната събираемост – което се случва)

- **ВАЖНО:** не възпрепятстват много бизнеса и икономическата дейност

Кои данъци е добре да бъдат ниски – преките или косвените?

Моята теза е, че е по-добре да се следва политика на много ниски преки данъци и на умерено високи косвени данъци. Много важно е да се разбере от хората, които вземат управленски решения, че:

- Приходи от ДДС и акцизи се събират малко по-лесно, отколкото приходи от данъци върху печалбата и доходите. Оборътът на един супермаркет (откъдето идва ДДС) се контролира по-лесно от сложните приходи и разходи (съответно печалбата и данъка върху нея) на една голяма компания, особено ако тя оперира в повече държави.
- Плащането на преките данъци е много по-чувствително към нивото на ставката, отколкото на косвените. Да, стимулите за избягване и на косвени данъци нарастват с покачването на ставките, но преките данъци могат съвсем да се изпарят. Една мултинационална компания като „Кока-Кола“ може да избере в коя от над стоте държави да реализира и декларира своите печалби – в България с 10%-ен корпоративен данък или в Северна Европа, където той е в пъти по-голям. Методите за постигане на такава цел са много – счетоводни политики или т.нар. трансферно ценообразуване (transfer pricing) – при вътрешнофирмени продажби и доставки през граница.

Ниските преки данъци в по-голяма степен стимулират икономическата активност

И обратното – високите я убиват. Ако държавата ще отнема на бизнеса и на работещите висок процент от получените доходи, много от тях няма да си дават много зор и ще работят по-малко.

Трудно е да се каже при какви нива на данъчните ставки в каква степен се проявява това явление. От опита си от работата в няколко държави с много различни ставки ще споделя лично мнение:

- Ставка на подоходния данък под 8–10% звучи съвсем поносимо и приемливо и не се отразява негативно върху работата и бизнеса. Освен това укриването на доходите чрез офшорни и други схеми също не струва нула, а например 5–9%. Затова хората ще предпочитат да си плащат данъка до десетина процента.
- На другата крайност – данък над 50% – вече звучи като експроприация и не стимулира нито икономическата дейност, нито доброволното деклариране на доходи. През последните години максималната ставка за високите доходи във Великобритания е 50% или 45%, което е опасно високо. Неслучайно хиляди хора от Лондонското сити изчезнаха към Швейцария и към други дестинации.
- Хората рядко казват шумно и публично „благодаря“, когато им намаляваш данъците. Но реагират по-остро и негативно, когато данъците се покачват.

VI.2. Достойнствата на плоския данък

Като говорим за плосък данък, трябва да имаме предвид два елемента на неговата „плоскост“: 1) Да има само една ставка вместо прогресивна стълбица – оттук идва думата „плосък“; 2) Не по-маловажно е тази ставка да е ниска. Защото, ако не е ниска, каква полза, че е само една? Нека разгледаме тези два фактора поотделно.

1) Единната „плоска“ ставка – „*Sancta simplicitas!*”

На Ян Хус се приписват думите „О, свещена простота!“. Макар че историческият контекст е съвсем друг, използвам този израз, за да илюстрирам красотата на простото решение. Едно от най-големите достойнства на плоския данък е неговата простота.

В държавите с много на брой ставки за различен размер доходи основният резултат е, че си усложняваме живота. За да сметнем колко точно данък дължим, налага се да извършим доста математически операции и е възможно да допуснем грешки. Още по-сложна е обратната операция – работодателят да изчис-

ли каква брутна заплата трябва да се определи, за да може нетният доход след данъци да е еди-колко си.

В България е най-простото в света: при заплата от 1000 лв. месечно данъкът е 100 лв. (хиляда делено на десет). Ако искаме пък нето доходът да е 1800 лв., делим на 9/10 и получаваме 2000 бруто доход с 200 лв. данък. Проста работа.

2) Колко да е висока плоската ставка

Ако плоската ставка е 50% или повече – Non, merci! – казано на езика на държавата, която най-много се заканва да вдигне максималната ставка. Тогава и бедният, и богатият ще плащат огромен данък – лоша работа.

Целият смисъл на плоския данък е той да е нисък. Естония въведе 26% още през 90-те години. По-късно ние ги забихме в земята с нашите 10%. На футбол и волейбол също ги бием, но горе-долу това е всичко – по повечето политики, дискутирани в тази книга, Естония е пример за цяла Европа (нисък дълг, балансиран бюджет, силни предприемачи, модерно електронно управление). Ние поне в плоския данък сме по-добри. Дано някой не се сети да унищожи и това наше предимство.

За мен ниската максимална ставка е дори по-важна от плоскостта

Ако ме попитат коя данъчна система ми харесва:

А) плосък данък от 26% – Естония, или

Б) прогресивна система с 3 ставки: 5, 8 и 10%,

то избирам Б). За да стимулираме бизнеса и предприемачите, важно е максимумът да е нисък.

VI.3. Да има ли необлагаем минимум

Често се предлага при подходящия данък да има необлагаем минимум, например равен на минималната работна заплата (МРЗ). По повечето въпроси на икономическата политика – описани в тази книга или не – имам ясно и крайно мнение. По въпроса за необлагаемия минимум, комбиниран с ниска плоска ставка за по-високите доходи, съм почти неутрален. За мен този

въпрос е второстепенен в сравнение с това максималната ставка да е ниска.

Аргументи в полза на необлагаемия минимум

- Ако въвеждането на необлагаем минимум е необходим компромис, за да се получи политическа подкрепа за въвеждане на плосък данък, то това е поносима цена.
- По принцип подкрепям ниските подоходни данъци. Необлагаемият минимум дори още повече намалява средно-претеглената данъчна ставка за всички граждани. Така че при фиксирана плоска ставка наличието на необлагаем минимум не влошава нещата, а ги подобрява допълнително.

Аргументи против необлагаемия минимум

- Красотата на плоския данък е в неговата единна ставка. Досега в България всички плащат 10% (от 2014/2015 г. вече няма да е така). Необлагаемият минимум би въвел втора ставка от 0% и в известен смисъл данъкът вече не е толкова „плосък“.
- По принцип въвеждането на необлагаем минимум цели да облекчи финансово хората с ниски доходи. Това на първо четене може да звучи атрактивно и приемливо. Тук обаче възниква проблем, подобен на въвеждането на диференцирани ДДС ставки за различните продукти (това се дискутира в следващия раздел VI.5.). Появява се реален стимул работодателите и работещите масово да укриват данъци, като обявяват, че всички получават заплати, точно равни на необлагаемия минимум. Въпросът е повече психологически, отколкото математически, но не е за подценяване.
- Чували сте словосъчетанието *tax-paying and law-abiding citizens*, т.е. граждани, които си плащат данъците и спазват законите. Това е една от възможните дефиниции на средната класа, която уж всички искат да създават и подкрепят. Плащането на данъците освен неприятно задължение е и въпрос на престиж и светоусещане. Ако всички се правим на бедни и никой не внесе дори един лев данък, после

всички ще критикуваме разпадналите се публични услуги и пак ще искаме да емигрираме. По-добре е всеки работещ гражданин да внася в хазната своя данък, колкото и малък да е той.

Извод – по-добре е всички да допринасят за развитието на държавата чрез плащането на данък

Като претегля двете групи аргументи, все пак предлагам да се запази режимът, валиден до 2013 г., според който се запазва плоският данък без необлагаем минимум. Sancta simplicitas!

**VI.4. Да освободим ли от данък
минималния доход**

Важно: това е различна тема от необлагаемия минимум в предходния раздел. Необлагаемият минимум е за всички – не се дължи данък върху първите X лева от дохода. Освобождаването само на минималния доход от данък означава, че всички с по-висок доход от минималния дължат данък и върху първите X лева от дохода си.

Промяната в данъчните закони в края на 2013 г. в тази посока ме изненада. Въведена беше политиката, че хората, които получават минимална работна заплата или по-малко, ще могат да си получат внесения данък за цялата 2014 г. обратно през 2015 г., след като попълнят данъчна декларация.

НЕ подкрепям подобна мярка със следните аргументи:

1. За пръв път се нарушава основен принцип в данъчното облагане – математиците биха го нарекли непрекъснатост на функцията, че не е редно човек, който получава по-нисък нетен доход, да получава по-висок брутен доход. И обратно – който има по-висока заплата, да получава по-нисък нетен доход. Сега минималната работна заплата е 340 лв. на месец. Хората със заплата 350–360–370 лв. ще платят данък и накрая ще получат по-нисък нетен доход от хората с 340 лв., които ще си получат целия данък обратно. Странно и несправедливо. По-точно – голяма глупост и лош прецедент.

2. Създава се много силен стимул стотици хиляди хора да декларират, че получават минималния доход. Държавата ще загуби много приходи от данъци и осигуровки.
3. Сега стотици хиляди граждани, които имат единствено трудови доходи и едва ли са попълвали данъчна декларация, ще трябва да го направят. Бумашината в системата ще се увеличи значително.
4. Прогнозата ми е, че много голяма част от засегнатите изобщо няма да внесат данъчна декларация, което ще обезсмисли цялата тази политика.

По-правилна политика щеше да бъде да се въведе необлагаем минимум за всички, което коментирах в предходния раздел. Но пък това бюджетът не може да си го позволи. А най-правилна – да не се прави нищо по темата.

VI.5. Нужни ли са диференцирани ставки по ДДС

По тази тема в Европа има две школи.

VI.5.1. Какво казват привържениците на диференцираните ставки?

Според едната школа, която бих нарекъл „**школа на бого-помазаните сектори**“, има сектори и продукти, които са по-приоритетни. Нещо като изречението от книгата на Джордж Оруел „Фермата на животните“: „Всички животни са равни, но някои животни са по-равни от другите“. В различни държави съм виждал примери, а и в България най-често съм чувал предложени за продукти като мляко и млечни продукти, хляб и хлебни продукти, други храни, лекарства, детски дрехи, вестници и други медийни продукти, книги, електричество...

Аргументацията винаги е една и съща. Еди-кой си продукт/сектор е от съществено значение за живота на хората. Затова цените на този продукт/в този сектор трябва да бъдат ниски, включително като се намали косвеният данък (ДДС) върху него.

Представителите на тази школа обикновено вярват и в по-голямата роля на държавата в икономиката. Освен всичко друго, държавата трябва да предопределя какво да потребяват хората.

Как е в ЕС?

Подробният анализ на ДДС ставките в ЕС показва, че картината е много разнообразна. Всяка държава има собствена политика, която също така се мени с времето. Половината или повече от половината държави имат повече от една ставка, но е много различна практиката за кои продукти се прилага занижената. Някои държави на книга имат повече ставки, но те се отнасят до толкова малко продукти, че всъщност е типична една.

Изненадващо за мен България фигурира в сравнителните анализи като държава с повече ставки именно заради малкото изключение от 9% ДДС в туризма – това ще дискутираме в раздел VI.6. за туризма. Но иначе България има една типична ставка от 20%. Дания е държавата със съвсем единствена ставка от 25%, което си е доста високо ниво.

Практиката в ЕС не е единна и аргументът „трябва да сме като другите“, който понякога подкрепям (при директивите за чиста природа), а понякога не (да имаме високи преки данъци като Западна Европа) – тук не може да бъде използван. На коя половина от случайно групирани държави да приличаме?

VI.5.2. Какво казват привържениците на единната ставка?

Принадлежа към втората „школа на опростената данъчна система“.

Виждам следните недостатъци на диференцираните ставки:

- Всеки бранш вечно ще се опитва да лобира за място сред „приоритетните“ продукти с намалена ставка. Например: „С какво нашите картофи са по-лоши от кашкавала? Искаме и за нас по-ниска ставка.“ Или: „Аспиринът има ниско ДДС, а моят хомеопатичен продукт е подобен. Защо за

него няма ниска ставка?“ Или: „Пропан-бутанът е по-чист от дизела. Не може ли да го освободим от ДДС изобщо?“

- Злоупотребите със ставките ще станат масово явление, а не изключение. Всеки търговец ще отчита, че продава предимно стоки с намалената ставка. Когато преди 10–15 години България прилагаше завишено вносно мито за пилешки бутчета спрямо другите пилешки продукти, официалната статистика отчиташе огромен внос на другите субпродукти, а не на бутчета. В същото време в KFC ядем предимно бутчета, нали? Измамите бяха масови, и то при внос от държави в НАТО и ЕС, а не от Занзибар.
- В обществото с всяка годишна бюджетна политика ще се разразява сложен спор за списъка на продуктите и за точните ставки. Например: „Хлябът се облага с 10% ДДС. Но моите детски храни са по-важни и аз предлагам 8%.“ Разбира се, хлебарите са на обратното мнение.

Виждам следните предимства на единната ставка:

- Красотата на единната ДДС ставка е в нейната **простота**. И тук важи т.нар. KISS принцип = Keep It Simple and Stupid. Или в приблизителен превод: „Поддържай нещата прости и тъпи“. Единната ставка означава еднакъв процент ДДС за всички без повече въпроси.
- Търговците нямат стимул да вършат злоупотреби с продаването на едни стоки и отчитането на други.
- Не се губи огромна обществена енергия за ежегодна дискусия кои да са облагодетелстваните сектори.
- Няма сектори и продукти, които да са засегнати от факта, че не са приоритетни.

Ето каква е на практика дилемата

Има 2 варианта, между които трябва да изберем:

- Да оставим единната ставка от 20% или
- За да запазим общия размер на бюджетните приходи от ДДС, да изберем приоритетни продукти (около 1/3 от общото потребление) с 10% намалена ставка, а за останали-

те производители с по-слаби лобисти да увеличим ДДС на 25%. Точно в тази група кражбите на ДДС ще се засилят, защото по принцип колкото по-високи са данъците, толкова по-големи са стимулите за тяхното укриване. Така постъпиха в Унгария. Там високата ДДС ставка е цели 27%. Ако вашите пласмасови изделия са имали лошия късмет да са в тази група и бизнесът ви не върви, как ще се чувствате и какви трикове ще измислите?

Лобито на адвокатите през последните 2 десетилетия

Давам този пример, без да искам да се заяждам конкретно с адвокатите. Вицовете по темата си ги знаем. По-скоро бих искал да илюстрирам какво се получава, когато има възможност отделно съсловие да постига изключение.

В Народното събрание редовно има доста на брой добри юристи и конкретно адвокати. И правилно – нали точно в парламента се коват законите. Независимо от своята политическа принадлежност обаче те в продължение на двадесетина години редовно извоюваха върху адвокатските услуги да няма ДДС – напук на международната практика и на задължителните европейски директиви, – заради което си просехме да ни накажат финансово от ЕК. Аргументите звучаха лицепривно: адвокатите защитават изконните конституционни свободи и права на гражданите, всеки гражданин има право на защита...

Икономистите като мен изобщо не се трогват от подобна аргументация. Вероятно правото на човек да яде, да пие вода и да се облича също е важно. Дайте и за всички тези сектори да няма ДДС?

В крайна сметка под натиск на Европейската комисия ДДС беше въведен през 2010 г. Иронично можем да предположим, че и други браншове и съсловия биха могли да почерпят от челния опит на адвокатите на принципа: „Пчелари от всички партии – съединявайте се!“☺

Извод

Според мен по-добра и по-проста политика е да се работи с единна ставка по ДДС. В България вече две десетилетия е така. Това, че в половината държави в ЕС има повече ДДС ставки, не означава, че и ние трябва да тръгваме в тази посока. Напротив, данъчната ни политика е една от малкото области, където някои по-богати държави могат да се поучат от нас.

По-добре е, вместо да се избират приоритетни продукти, при наличие на фискална възможност да се намалява ДДС ставката за всички стоки и услуги, например от сегашните 20% до 19–18% и надолу.

VI.6. Туризмът като позитивно изключение

Като министър на два пъти предложих и подкрепих занижена ДДС ставка за определени услуги в туризма от 7% – през 2002 и 2006 г. В момента тя е 9% за бранша. Защо смятам, че това е правилна политика въпреки обратното ми мнение по-горе?

Аргументът НЕ е, че туризмът е приоритетен сектор

Чували сме представители на този красив и важен за България сектор да казват, че туризмът давал 10–14–16% от БВП. Затова дайте да намалим там ДДС. Тези цифри обаче не са верни. Хората бъркат оборота с добавената стойност. Реално приносят в БВП е много по-малък – около 6%. Не че това е незначително, но това изобщо не е темата. Независимо дали един сектор дава 1, 10 или 30% от БВП, това не би било аргумент за или против занижена ставка по ДДС или други привилегии.

Един от аргументите е международната конкуренция в туризма

Чуждите ни туристически пазари са силно чувствителни към ценовата конкуренция. Ако вдигнем цените на хотелските нощувки, може да загубим милиони организирани туристи, които, вместо да пият бира на Албена и да пътуват с такси до Варна, ще го правят в съседна Анталия или на живописното хърватско крайбрежие – вече част от ЕС. Тъй като навсякъде в Европа за

туризма има занижени ставки по ДДС – да кажем 5–9%, и ние би следвало да постъпим така. Съгласен съм.

**Основният аргумент обаче е, че туризмът
прилича на износ на стоки и услуги, макар
да не се квалифицира като износ**

Ако български гражданин купува българско вино в Добрич, това си е местно потребление. Разбира се, облага се с ДДС.

Ако германец купува българско вино в Берлин, то виното е български износ. Износът по дефиниция е освободен от българско ДДС (по-точно е с нулева ставка).

Ако обаче германец купува българско вино в Шумен, какво се случва? Географски това прилича на местно потребление. Икономически обаче прилича на износ. Бившият ми заместник-министър по туризма Димитър Хаджиниколов наричаше туризма „износ на място“. За българската икономика е важно да продадем колкото се може повече българско вино на германците, за да си изхарчат евро-банкнотите за български стоки и да повишим българските доходи. Ако искат, да го пият след мача на „Байерн“ в Мюнхен (с нулево българско ДДС), ако искат – на плажа в Слънчев бряг.

Същото се отнася за нощувките на чужденците в български хотели и изобщо за консумирането на туристически услуги. Проблемът е, че по всички дефиниции на Европейската комисия и на Евростат туризмът не се счита за износ, а за местно потребление – и за българи, и за чужденци. Независимо дали смятаме, че това е правилно или не, очевидно не можем да го променим.

Освен това няма как държава – членка на ЕС, днес да каже: „Чужденците няма да плащат ДДС в туризма, а местните граждани ще плащат.“ Това направихме през 2002 г., но повече не може. Затова преди няколко години се направи компромис: ставката в туризма за всички е еднаква – тя се увеличи от 7 на 9% за чужденците, но беше намалена от 20 на 9% за българите. За мен тази политика е правилна и трябва да се запази.

Също така бих предложил ДДС ставката за туризма да се намали допълнително на 7% или дори на 5%, за да облекчи още повече привличането на чуждестранни туристи.

VI.7. Ниски или високи социални осигуровки

Който е прочел раздела за ниските данъци, автоматично ще каже – значи подкрепяме и ниски социални осигуровки. Само че има една принципна разлика. Данъците се дължат на държавата и в замяна гражданинът не получава конкретно нещо. С тях ще се платят например заплатите на администрацията или ще се оправят дупките по пътищата. Срещу осигуровките гражданинът получава осигурителни права, например бъдещи пенсии или здравни услуги. Ако пенсионните осигуровки са нулеви, може изобщо да нямаме държавни пенсии – или пък ще трябва да ги финансираме само с данъчни приходи.

България последователно намали социалните осигуровки през 2005–2009 г. Следващото правителство първо леко ги намали и после пак ги вдигна. Ето как виждам сегашната ситуация:

- Осигуровките са умерено ниски, но бизнесът би искал да са още по-ниски. Приветствам.
- Солидарната пенсионна система е на огромен дефицит от над 2 милиарда лева годишно с тенденция да станат 3. Това е аргумент да се вдигнат обратно осигуровките, ще кажат мнозина. Или да се ограничи ръстът на пенсиите – ще кажат хора като мен.

Ясни са три зависимости:

- размерът и структурата на осигуровките за пенсии зависят от пенсионната политика (глава XXI)
- размерът и структурата на осигуровките за здраве зависят от здравната политика (глава XXIV)
- общият размер на осигуровките и данъците обаче зависи също така от данъчната политика и от целения бюджетен дефицит/излишък

Едно от възможните решения, което подкрепям към момента

1. Запазват се сегашните общи нива на социалните осигуровки.

2. Предприемат се реформи в пенсионния модел при сегашното ниво на осигуровките за пенсии с цел: а) намаляване на дефицита в системата, б) увеличаване на ролята на частните пенсионни фондове.
3. Извършват се реформи в модела на здравеопазване. Ако се увеличи ролята на частните здравни фондове, може част от осигуровките за здраве да се насочат към тях.
4. Дефицитите в солидарната пенсионна система и в здравеопазването могат да се намалят не само с по-високи социални осигуровки (което би ударило бизнеса и би стимулирало укриването им), а с общите политики за увеличаване на заетостта и растежа и подобряването на данъчната събираемост.

VII. БЮДЖЕТНИ ПРИОРИТЕТИ И АНТИПРИОРИТЕТИ

VII.1. Бюджетните разходи – „Не е щедрост да се харчат чужди пари“

Цитатът от заглавието е на Маргарет Тачър. Защиатавам две основни тези:

1. По-високите бюджетни разходи водят до по-нисък икономически растеж.
2. Държавата не трябва да се занимава с всичко в нашия живот, а само с ограничен брой дейности, където се справя по-добре от частния сектор.

VII.1.1. По-високите бюджетни разходи водят до по-нисък икономически растеж

Защото те се финансират или чрез по-високи данъци, които създават повече пречки за инвестициите и за развиването на икономическа дейност, или чрез по-висок бюджетен дефицит, което означава натрупване на дългове, по-високи лихви, по-висока инфлация.

Обратно, по-ниските бюджетни разходи означават здрави публични финанси, динамичен частен сектор и по-висок растеж.

Нещо като: ако ядем по-малко захар и тестени изделия, а повече плодове, зеленчуци, риба и месо, ще бъдем по-здравни, по-щастливи и по-успешни. Кой не иска това?

Можем да разделим ефектите от размера на бюджетните разходи като % от БВП на две части – статични и динамични.

1. Статичен поглед върху справедливостта на високите бюджетни разходи – кой казва, че уравниловката е най-справедлива?

Както във всичко в икономиката, по темата има 2 „школи“.

1. Според едната, която отново ще наречем **популистка, левичарска, етатистка**, по-голямото равенство е ценност сама по себе си. Според това виждане:

- хората не са бедни или социално слаби по своя вина, а това е въпрос на житейска несправедливост, която трябва да бъде коригирана
- за неравенството по-скоро са виновни „лошите“ богаташи
- бизнесмените почти винаги са забогатели в резултат на злоупотреби и на експлоатация на честния труд на работниците
- затова най-добре е да вземем повече от „лошите“ богаташи и да дадем на добрите бедни

2. Според **либералната, или пропазарна школа**, в която вярвам, равенството е важно, но то се изразява не в уравниловката на доходите, а в равния старт и равния шанс за изява и успех на всеки. Всички трябва да имат достъп до добро образование, а оттам нататък всеки да успява пропорционално на своите усилия, труд и възможности. За мен по-важна е свободата, както и конкуренцията. Икономическата свобода и конкуренцията създават нови продукти и услуги, повишават качеството, движат човечеството напред. Обществото трябва да възнагражда таланта, труда и успеха.

2. Динамичен поглед върху резултатите от високите бюджетни разходи – „мога да копам, мога и да не копам“

Ако просто ставаше дума за преразпределение на доходите от работещите към неработещите и към социално слабите, от богатите към бедните, тогава проблемът щеше да бъде по-малък. Плащаш си данъците, държавата плаща социалните разходи, намалява социалното неравенство и готово. Много важни

са обаче и вторичните ефекти, които определят облика на едно общество и на една нация – дали хората са предприемчиви, амбициозни, трудолюбиви или пък слабохарактерни и лентяи, на които все някой друг им е виновен и които не могат на две магара-рета сламата да разделят.

Характерът, амбицията и трудолюбието на човека се определят от най-ранна детска възраст – например кога детето започва да се облича и да си обува обувките самó, кога се научава да си учи уроците и да прави всичко самостоятелно. Дали преписва и си купува изпити в университета – което след това се пренася и върху поведението на работното място.

Моделът, в който в България родителите се грижат за децата си до пенсионната възраст на децата, не ми допада и не го смятам за правилен.

Гледната точка на получаващите

Ако членовете на едно общество знаят, че всичко им е уредено и гарантирано, те няма да изпитват нуждата да се борят с трудностите на живота и да работят здраво. Защо изобщо да работят, като могат просто да получават?

- Неработещите получават помощи за безработни (е, поработват на черно, но нали е лесно да се излъже системата). Могат да се образоват, но по-лесно е да не го правят. Могат да търсят работа, но по-лесно е да философстват пред телевизора, че работа няма. Виновни са им, разбира се, правителството и чорбаджиите бизнесмени.
- Много хора цял живот не са плащали достатъчно осигуровки, но имат гарантирана все по-висока социална пенсия. Разбира се, имат претенции тя да е много по-висока. През 2001 г. казваха: „Как се живее с 40 лв. (колкото беше минималната пенсия)?“ През 2009 г.: „Как можеш да оцелееш със 135 лв.“ През 2020 г. се надявам минималната пенсия да е вече над 300 лв. На юг от ГКПП Кулата пък по кафенетата се чудят как да не умрат с 1000 евро на месец – финансирани в немалка степен от леля им Меркел на 2500 км по-на север.
- Друга група пък масово подкупват лекарите и комисиите от ТЕЛК, за да се престорят на хора с увреждания. Тук

нямам предвид истинските хора с увреждания, към които изпитвам огромно уважение и за които смятам, че всички трябва да направим повече. Говоря за факта, че в България близо милион души имат документ за различна степен на нетрудоспособност. Повтарям – документ.

- Четвърта група пък често фабрикуват болнични, за да кръшкат от работа. Кой плаща за това? НОИ, т.е. държавният бюджет.

Извод 1:

Прекалено социалната система с висока степен на преразпределение на БВП през бюджета създава все по-широк слой от населението, което предпочита да получава пари наготово, а не да работи. Този процес води до по-ниска заетост и по-нисък БВП. Както при социализма, повечето хора стават принудително бедни.

Гледната точка на работещите и плащащите

Активните хора са тези, на които обществото разчита да инвестират, да създават нови бизнеси и продукти, да са иновативни. Ако въпреки своите диспропорционално по-големи усилия тези хора не се чувстват оценени, ако от тях изземват все повече данъци и такси, за да се издържа все по-тежката бюрокрация и за да се раздава „на калпак“ на останалите, те ще се почувстват демотивирани да полагат такива усилия. Много от активните граждани ще решат, че е по-лесно и по-изгодно да не правят нищо и да се включат в редиците на получаващите.

Понякога не е въпрос само на цифри, а и на отношение. Спомняте ли си как в последните години се показваха снимки от хеликоптери с хубави къщи с басейни? Някои хора видяха в тези снимки доказателства за злоупотребите на „лошите“ бизнесмени и искаха възмездие. В моите очи това беше неподходящо отношение към мнозина успели и достойни хора, които се почувстваха обидени и несигурни в своята собствена страна. За съжаление все повече от тях започнаха да разпродават своите бизнеси и да се изнасят със семействата си в чужбина. Там поне никой не ги мрази и не им завижда за успеха.

Лошо ли е в България да има красиви и скъпи къщи с басейни? Добре би било цялото население да има по-нови, по-красиви къщи и изобщо нацията да е по-богата. Негативното отношение към успешите обаче ще ни доведе до ситуация, в която в България остават само бедните и неуспели хора. Опасявам се, че точно такава тенденция има през последните години.

Извод 2:

Ако изземваме повече пари от активната част от населението, стимулираме най-предприемчивите и талантиви граждани или да не работят и да станат „получаващи“, или да избягат в други държави, където техните усилия и успехи се ценят повече. И в двата случая нашата нация губи много.

VII.1.2. С какво да се занимава държавата и за какво да харчи държавният бюджет?

Държавата не трябва да се занимава с всичко в нашия живот, а само с ограничен брой дейности, където частният сектор не се справя по-добре.

Тони Блеър, харизматичният и успешен според мен британски премиер в продължение на 3 мандата, и то от Лейбъристката (т.е. лявата партия), многократно казваше на своите съграждани: „Правителството не може да реши всичките ви проблеми.“

1. Според левичарската или популистката школа:

- не трябва да имаме голямо доверие на частния сектор, защото бизнесът е нехуманен и се интересува само от печалбите
- държавата по-добре знае как да върши всичко – от извозването на боклука пред блока до обучението в университетите, от сърдечните операции до управлението на „Топлофикация София“, от производството на машини до даването на банкови кредити
- затова е правилно да съберем колкото се може повече данъци от частния сектор и да изхарчим колкото се може повече през държавния (както и през общинския) бюджет

2. Според либералната или пропазарната школа държавата не се справя добре с редица дейности, в които при пра-

вилно законодателство, добри традиции, работеща съдебна система за защита на права и налагане на задължения частният сектор е по-ефективен, защото:

- е много вероятно частният сектор да свърши същата работа с по-малко пари и други ресурси
- в държавния сектор има повече злоупотреби
- ако в частния сектор има корупция, то тя е по-малка, а и е проблем на акционерите и мениджърите, а не на държавата

Според мен държавата трябва да се занимава предимно с онези дейности, които са предмет на особен обществен интерес и където частният сектор не може да се справи, като:

- външна политика, отбрана, национална сигурност
- правосъдие и вътрешен ред
- отделни елементи на образованието, здравеопазването и социалната система, но не изцяло

Обратно, държавата би следвало да предаде на частния сектор следните дейности:

- всичко в индустрията, строителството, услугите, селското стопанство – които общо дават по-голямата част от БВП
- транспорт, комунални услуги
- голяма част от висшето образование
- голяма част от здравеопазването

Тъй като списъкът на дейностите, които според мен трябва да са държавни, вероятно изглежда много кратък, нека разгледаме един пример.

Детски градини и училища

Много хора първосигнално ще кажат: „Разбира се, че детските градини и училищата трябва да бъдат държавни.“

Щом е така, защо според вас много от хората с по-големи възможности правят необходимото децата им да учат в частни детски градини и училища? Някои може би от каприз или от мода, но повечето знаят много добре защо. В някои от частните училища материалната база е по-добра, преподавателите са по-добре заплатени, резултатите са по-добри. Ако държавните училища по дефиниция или в действителност са по-успешни, защо

тогава хората с най-големи възможности не направят всичко необходимо децата им изобщо да не учат в частни училища?

Не отивам в другата крайност, казвайки, че трябва да приватизираме всички детски градини и училища. Важен е обаче дебатът дали и акредитираните частни детски градини и училища трябва да получават бюджетно финансиране на принципа „парите следват ученика“. Тази тема е социално и политически чувствителна и няма еднозначен отговор. Опитът на другите държави е различен. Дори в САЩ в историята е имало отделни щати с различно решение по въпроса.

Моите аргументи защо и частните детски градини и училища би трябвало да получават финансиране от образователното министерство по модела „Х лева на ученик на учебна година“ са следните:

- В някои градове, особено в София и Варна, няма достатъчно детски градини. Там всяка година има страхотна борба (плюс връзкачество и злоупотреби) кое дете ще бъде прието. Частният сектор за 1–2 години би могъл трайно да реши проблема.
- Ако всеки ученик носи със себе си ваучер за Х лева на учебна година, би следвало да има повече частни училища и детски градини, защото финансово това ще може да се случи. Тогава повече представители на средната класа ще могат да запишат децата си в по-добро училище по свой избор.
- Ако скептиците кажат: да, ама богатите така или иначе са богати и могат да си позволят скъпите такси. Защо бюджетът да им помага? Отговорът ми: защото нека не забравяме, че хората с високи доходи също така плащат повече данъци и осигуровки. Те не само плащат високите такси на своите деца, но всъщност плащат в голяма степен и за образованието на социално слабите деца.
- За държавата и нацията е важно децата да бъдат добре образовани, затова би следвало да има по-добри училища по принцип. Ако вярваме, че в общия случай частните са по-добри, нека има повече частни.

С подобни аргументи можем да посочим предимствата на **частните болници**. Цялата тема за болниците е обсъждана по-подробно в глава XXIV.

VII.2. Анатема ли е демонтирането на социалната държава

Нека думата „демонтиране“ не ви плаши. Не предлагам да се върнем към първобитния или към робовладелския строй, а да оптимизираме неефективните социални модели, които са довели цяла Европа до финансова и дългова криза, до неефективен пазар на труда, до закостенялост и трайна неконкурентоспособност спрямо по-динамичните и демографски по-перспективните Азия и Северна Америка. Ето основните сфери, които трябва да се реформират:

- солидарният пенсионен модел
- държавното здравеопазване
- системата на социалните помощи
- пазарът на труда

Нека думата реформа не звучи разрушително. Не казвам да минем с танк през овощната градина, за да я разрушим, а да я почистим и подрежем, за да дава повече плодове.

Защо трябва да се реформират социалните системи от XX век?

Защото те са прекалено щедри и не могат да бъдат поддържани финансово. Те са функционирали по-добре, когато социалните разходи са били ниски, раждаемостта висока, а продължителността на живота – по-кратка, когато икономическият растеж е бил динамичен, а дълговете на държавите – малки.

Защото щедрите социални придобивки са изкривили съзнание-то и поведението на хората в посока по-малко предприемачество и трудолюбие, повече бездействие и разчитане на помощта на другите.

Защото всяка система на раздаване води и до злоупотреби – с медицински услуги, с документи за инвалидност, с неофициална заетост, както и до прехосване на ресурси.

Защото при демокрацията днешните пенсионери гласуват, а техните родени и неродени внуци – не. Така днес живеем по-

добре, отколкото сме заслужили, но сметката ще я плащат бъдещите поколения. Поради ниската раждаемост тези бъдещи поколения не могат да плащат голямата сметка и континентът вече колабира финансово.

Проблемите на солидарния пенсионен модел

Тази тема е обсъждана по-подробно в глава XXI, а тук ще представя само резюме. Проблемите са:

- Поради повишаващата се продължителност на живота броят на пенсионерите в България и в много европейски държави става все по-висок.
- Броят на пенсионерите е висок и поради широко разпространеното ранно пенсиониране.
- Поради намаляващата раждаемост в България и в много европейски държави броят на бъдещите работещи, които със своите социални осигуровки трябва да издържат пенсионерите, също намалява.
- Поради силната емиграция от България и други източно-европейски държави към по-богатите страни демографията допълнително се влошава, и то ускорено.
- Днешните пенсии вече са по-високи от разумното заради силния ръст през 2005–2009 г. – тогава като министър винаги бях против. Не се притеснявам да казвам непопулярната истина, че разходите за пенсии са твърде високи.

Решенията са дълбоко непопулярни, разбира се. Затова никой в Европа не ги прилага в необходимата мярка:

- Пенсионната възраст трябва да се повиши, и то бързо и значително.
- Изискването за стаж – също.
- Трябва да се ограничат възможностите за ранно пенсиониране.
- Пенсиите не трябва да се покачват изпреварващо, а разходите за пенсии трябва да намаляват като % от БВП.
- Трябва да се увеличи ролята на частните пенсионни фондове, вкл. с повишаване на вноските към тях. За тяхната национализация, естествено, трябва напълно да забравим.

- Трябва да се увеличава Сребърният фонд – бели пари за черни дни

Проблемите на солидарния здравен модел

Темата за здравеопазването е обсъждана по-подробно в глава XXIV, а тук ще представя само резюме. Основните проблеми са:

- целият икономически модел на държавното здравеопазване е сбъркан
- болниците изобщо няма нужда да са държавни
- има прекалено много болници
- по-ефективно ще е, ако и пациентът доплаща, но официален со-рayment засега няма
- затова пък грозен со-рayment под масата има – системата е изцяло корумпирана
- системата е хронично недофинансирана
- НЗОК (Националната здравноосигурителна каса) има монопол
- ролята на частните здравноосигурителни фондове е слаба
- качеството на медицинското обслужване не е на световно ниво, като част от причината е държавната собственост върху болниците

Очевидно решенията са точно в обратната посока.

Проблемите на социалните помощи

Основните проблеми:

- системата е прекалено ориентирана към това да стимулира хората да не правят нищо, а да получават
- конкретно при хората с увреждания – комисиите на ТЕЛК са издали прекалено много документи за нетрудоспособност – те си знаят защо

Очевидно решенията са точно в обратната посока.

Проблемите на пазара на труда

Тази тема е обсъждана по-подробно в глава XIV, а тук ще представя само резюме. С уговорката, че България изобщо не е с най-нереформирания пазар на труда в Европа, проблемите са:

- не е достатъчно лесно да се уволняват служители

- има постоянен натиск за увеличаване на минималната работна заплата, което води до по-висока безработица – особено в нископлатения сегмент, който в България е най-многоброен
 - частните агенции за набиране на служители не са достатъчно силни и широко разпространени
 - периодично съществува силен синдикален натиск, което увеличава риска от безработица, а не обратно
 - заплатите не са достатъчно гъвкави в посока надолу
- Очевидно решенията са точно в обратната посока.

VII.3. Как да финансираме инфраструктурата

Ето как бих класирал трите най-вероятни възможности на финансиране на един инфраструктурен обект:

1. **Най-добре:** финансиране от частния сектор – а) чрез публично-частно партньорство (нов стадион или сграда); б) концесия (летища, магистрали, пристанища, жп обекти); в) или пък направо чрез частна инвестиция, ако обектът не е публична инфраструктура, а частна собственост (в телекомуникациите, енергетиката). Няма лимит за това колко обекта може да финансира частният сектор за кратко време.
2. **Също добре:** чрез еврофондовете (магистрали, жп линии, пречиствателни станции), но има лимит на средствата, които могат да се получат от ЕС.
3. **По-лошо:** със средства от държавния бюджет – те са крайно недостатъчни.
4. **Най-лошо:** изобщо да няма и да не се строи инфраструктура.

Защо е важно изпреварващо да се развива инфраструктурата

Ясно е, че икономиката не може да се развива, ако държавата няма модерна инфраструктура, която е в крак с времето и световните постижения и която отговаря на постоянно нарастващите изисквания на бизнеса и гражданите. Към 2014 г. бихме могли да оценим ситуацията в България така:

- Интернетът в България е на световно ниво като качество и ниска цена. Супер. Плод на либерализацията в сектора и на успешните инвестиции на частния сектор. Роля на държавата – че приватизира БТК преди 10 години, а не че ви доставя интернет в хола.
- Телекомуникациите са много добри благодарение на огромните инвестиции най-вече от трите (частни) мобилни оператора, както и за цифровизация на фиксираната мрежа. Все пак имаме тепърва да развиваме и телефония от четвърто поколение (4G).
- Магистралите са средна ръка, като мрежата е изградена горе-долу наполовина. Остава да се довършат „Хемус“, „Черно море“, „Марица“, „Струма“.
- Пътищата са много зле. Според изследване на Световния икономически форум (The Global Competitiveness Report 2013–2014, World Economic Forum) за 2012–2013 г. България е на 112-о място в света по качество на пътната инфраструктура – срамно и обидно. Цял живот ще помня последната реплика на бившия посланик на Нидерландия в София баронеса Хенриете ван Линден: There are many дупки in Bulgaria („Има много дупки в България“).
- Железниците са даже по-зле. Кога за последен път пътувахте с влак?
- Международните летища са средно добре, но има много какво да се желае.
- Пристанищата са на или под средно ниво. Вижте размера на Солун и Констанца.
- ГКПП-тата са средно зле, но бяха по-зле.
- Енергийната инфраструктура не е зле, но през последните години в сектора се заформира финансова криза вследствие на лошата секторна политика и на популизма с намаляването на цените на тока. България все пак е голям традиционен износител на електроенергия.
- Във водния сектор положението е средно, но се нуждаем от многомилиардни инвестиции.

Тенденциите

1. Където има приватизация, либерализация и добра конкурентна среда, нещата се случват. България се развива успешно.
2. Където има монополи, държавна собственост, липса на либерализация и конкуренция – там сме като Африка.
3. Където се очертават еврофондове, там ще има големи инвестиции и постепенно ще наваксаме изоставането. Но и това ще отнеме десетилетия.

Има ли пари в бюджета и за какво по-напред?

Вземаме потребителски кредит и си купуваме нов телевизор. Или продаваме наследствената къща и си купуваме кола. С пари наготово да построи магистрала и баба знае. Номерът обаче е как нещата да се случват, без държавата да харчи своите пари. Средствата в бюджета никога не достигат и всяка година трябва да решаваме следните дилеми:

1. Пенсиите ли да вдигнем и с колко, ако ги вдигнем, ще видим поне един щастлив пенсионер?
2. Или да вдигнем помощите за майки с деца, защото демографската криза е катастрофална?
3. Или да пооправим пътищата, защото в тази област сме на опашката на света?
4. Или да ремонтираме старите училища, болници и РПУ-та?
5. Или...

Като не достигат парите, трябва да правим три неща:

- Да приоритизираме.
- Да преценим къде частният сектор би могъл да се включи.

Той не може да плати помощите за майки с деца, но пък може да построи обществени сгради или инфраструктурни обекти. Тогава хем ще имаме по-добра инфраструктура, хем ще останат повече средства за сферите, където явно само държавата трябва да харчи.

- Също така да преценим кои обекти могат да се изградят с еврофондове. Само с бюджетни средства трябва да се строят обекти, които нито могат да се концесционират, нито да се построят с европейски средства.

Какъв да бъде алгоритъмът?

Бих предложил следния алгоритъм за действие:

1. Първо се преценява кои проекти могат да бъдат финансирани с европейски средства. Това зависи от съществуващите оперативни програми. Например: пречиствателни станции, някои магистрали, много жп обекти. За тях не е оптимално да се харчат милиарди от държавния бюджет.
2. Паралелно с това се преценява кои обекти могат да бъдат отдадени на концесия или изградени чрез публично-частни партньорства. Трябва да са различни от тези в точка 1. Например: летища, пристанища, други магистрали. За тях също не е оптимално да се харчат милиарди от държавния бюджет.
3. Обектите, които не попадат в горните две категории, явно трябва да се изграждат с бюджетни средства. Тук въпросът е кога това може да стане, както и дали тези обекти са по-приоритетни от всички други бюджетни разходи.

Казусът автомагистрала „Хемус“

През лятото на 2013 г. възникна дебат дали АМ „Хемус“ да се изгражда с еврофондове или пък чрез концесия. Няма верен и грешен отговор, защото въпросът трябва да се разгледа в контекста на всички останали проекти. Бих подкрепил концесията, защото тогава същите средства от еврофондове могат да бъдат пренасочени към автомагистрала „Черно море“ или към жп линията Русе – Варна. Ако концесионираме „Хемус“, ще имаме и „Хемус“, и „Черно море“. Ако не концесионираме „Хемус“, а изберем еврофондовете, ще имаме само „Хемус“. И тъй като досега не сме концесионирали нито една автомагистрала, затова нито „Хемус е завършена, нито „Черно море“, нито „Струма“. Така работи алгоритъмът.

VIII. ПУБЛИЧЕН ДЪЛГ, ФИСКАЛЕН РЕЗЕРВ, СРЕБЪРЕН ФОНД, КРЕДИТЕН РЕЙТИНГ

VIII.1. Благодатта на ниския дълг

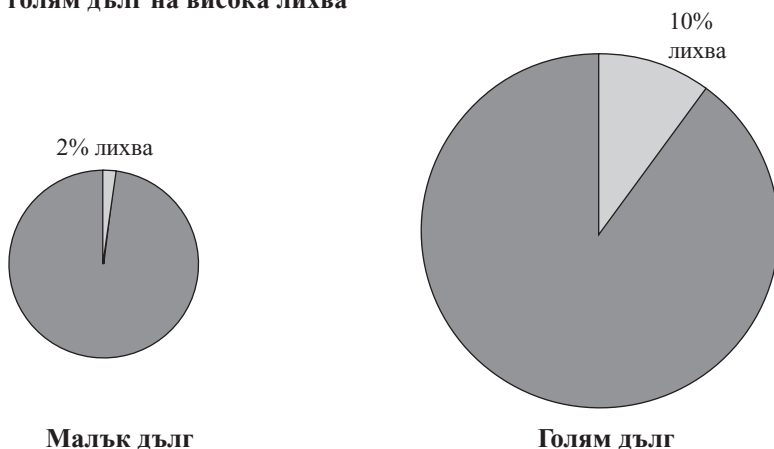
В раздел V.5. „Проклятието на дълговете – бързият път надолу по пързалката“ е описано колко лошо е една държава да е силно задлъжняла, да продължава да има бюджетни дефицити и да трупат нови дългове. Заедно с лихвите тези дългове приближават държавата до опасността от финансов и икономически катаклизъм.

С ниския публичен дълг е точно обратното. Ползите от ниското съотношение дълг/БВП са следните:

- Държавата не дължи много пари на никого, защото не е вземала големи заеми или пък вече ги е изплатила. Тоест „балансът“ на нацията (активи минус пасиви) изглежда добре.
- Годишно няма да се плащат високи лихви, които са си чист разход (загуба) в бюджетен и икономически смисъл.
- Годишно няма да се плащат големи порции от главницата на дълга.
- Кредитният рейтинг на държавата ще е висок.
- Колкото е по-висок кредитният рейтинг, толкова по-ниско ще е усещането за риск и по-ниски ще са лихвените проценти по дълга.

Тук се получава двойна полза. Хем главницата е по-малка, хем лихвата е по-ниска като процент. Т.е. малко парче от малка пица е много по-малко от по-широко парче от по-голяма пица, нали? Това ясно се вижда на графиката по-долу – размерът на лихвените плащания отляво е много по-малък, отколкото при големия дълг вдясно.

Графика: Сравнение между малък дълг на ниска лихва и голям дълг на висока лихва



VIII.2. Фискалният резерв – „бели пари за черни дни“

Фискалният резерв са „спестяванията“ на правителството – резервите, които то е натрупало. Обикновено се държи на депозит (дадени са на управление) в централната банка. Колкото е по-висок, толкова по-добре, защото:

- Правителството може да реагира по-лесно, ако се появи извънредна ситуация: остра рецесия, спад на приходите, военен конфликт, природно бедствие, бежанска вълна от Сирия, нужда от извънредни допълнителни разходи, изплащане на публичен дълг, рекапитализиране на банки или спасяване на стратегическо предприятие.
- Публичният дълг може да е голям „брuto“, но като извадим от него фискалния резерв, дългът ще бъде по-малък „нето“. Когато фискалният резерв е по-голям от дълга, правителството може за един ден да си изплати целия дълг, ако реши. В България в момента фискалният резерв не е голям, но валутният резерв на БНБ е достатъчно голям.

Какво друго има във фискалния резерв на България?

Има два по-интересни компонента: Сребърният фонд и фондовете, свързани с АЕЦ „Козлодуй“. Теоретично и двата не трябва да се пипат. На практика „изобретателни“ (което означава неуспешни) финансови министри периодично се чудят как да ги изхарчат, използвайки счетоводни и псевдонаучни аргументи – вижте раздел VIII.3.3.

Два вида операции с фискалния резерв

Според професионалния жаргон на финансовото министерство съществуват 2 вида операции с резерва и с бюджета: т.нар. „над черта“ и „под черта“.

Приходи и разходи „над черта“ са всички стандартни приходи и разходи:

- приходи от данъци, акцизи, такси
- дивиденди от държавни дружества
- всички бюджетни разходи и трансфери по ресори
- лихвени плащания по дълга

Приходите и разходите „над черта“ са по-важните, защото разликата между тях формира бюджетния дефицит (излишък).

Приходи и разходи „под черта“ не се отразяват върху бюджетния дефицит (излишък), но и те, както и другите, влияят върху размера на фискалния резерв. Примери за такива приходи:

- постъпления от приватизация
- емитиране на нов дълг
- изтегляне на капитал (не дивидент) от държавни дружества

Примери за такива разходи:

- капитализиране на държавни дружества
- изплащане на главница на дълг

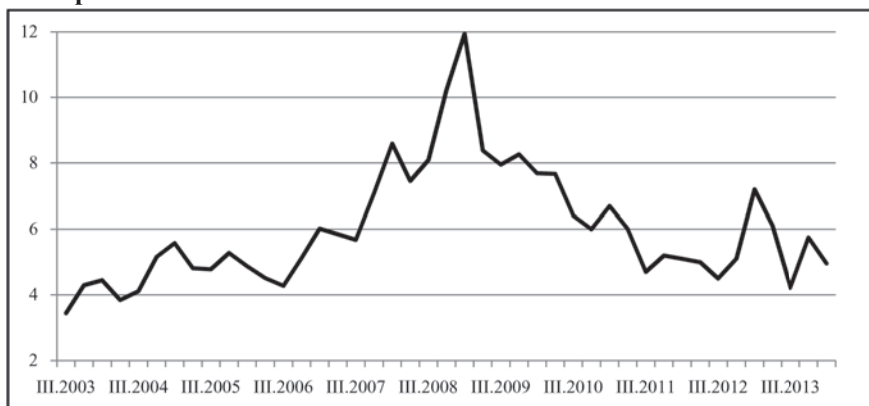
Фискалният резерв на България след 1997 г.

Както се вижда и от графиката по-долу, в България се наблюдаваха следните тенденции:

- Излязохме от кризата през 1996–1997 г. с много ниски резерви.

- През следващите 11 години резервите бързо нарастваха, за да достигнат максимум от над 12 милиарда лева през август 2008 г. – това беше „златният дъжд“.
- 30% от резервите бяха изхарчени до края на 2008 г. и до средата на 2009 г. – като министър тогава бях против.
- Половината от останалите 8 милиарда бяха изхарчени за следващите 4 години.
- Сега се очертава дълъг период, в който ще я караме „на ръба“, тъй като не се задават нито приватизации, нито излишъци. По-скоро ще вземаме заеми, за да ги харчим – много лоша тенденция.

Графика: Фискален резерв на България, млрд. лв., на тримесечна база



Източник: Министерство на финансите

Моите изводи

Правилната политика е правителството да поддържа все по-висок фискален резерв, който да се попълва от бюджетни излишъци в добри години и от приходи от приватизация.

Ако някой критик пледира за гъвкавост (разбирай – „нека да изхарчим фискалния резерв тази година, защото...“), бих посъветвал гъвкавостта да се изразява в това някои правителства да трупат резерви бавно, а други по-бързо. А не да изхарчат резерва бързо или още по-бързо. Към 2014 г. фискалният резерв можеше и трябваше да бъде над 10 милиарда лева. Или още повече.

VIII.3. Сребърният фонд не е банкомат

Сребърният фонд беше създаден преди десетина години с идеята в него да се натрупват приходи от приватизации и концесии, извънредни бюджетни излишъци, приходи от натрупана доходност. Един ден, например след 15–20 години, когато демографската ситуация се очаква да стане още по-тежка, малки средства от евентуално натрупания дотогава огромен Сребърен фонд ще допълват годишните доходи на пенсионерите, особено в периоди на кризи и рецесии. В сравнение с фискалния резерв изразът „бели пари за черни дни“ важи дори с още по-голяма сила за Сребърния фонд.

Сребърният фонд не е касичка за покриване на тазгодишните разходи, а фонд за гарантиране на дългосрочната стабилност на първия стълб на пенсионната система.

VIII.3.1. Да се експериментира ли със Сребърния фонд с цел по-висока доходност?

Идеите за по-изобретателни действия със Сребърния фонд се появяват периодично на всеки няколко години – уж по две благородни причини:

- Да се постигне по-висока доходност за тази немалка сума от порядъка на 2 милиарда лева – натрупана най-вече при по-предходни правителства.
- Средствата да се ползват за стимулиране на българската икономика, вместо да „работят за чужди държави“.

За неспециалистите тези аргументи звучат приятно и генерират подкрепа за предлаганите през последните години промени – да се инвестира голяма част от Сребърния фонд в български ДЦК, акции и облигации.

Според мен обаче причината за предложенията е друга, не толкова благородна: търсят се по-лесни начини за финансиране на натрупващите се всяка година бюджетни дефицити.

Лесно ли се постига по-висока доходност? А рискът?

Широката публика лесно може да бъде убеждавана в следното:

- Българските банки дават 3–5% лихва по депозити, а швейцарските или германските – малко над нулата.
- Защо да финансираме Франция чрез френски ДЦК, като може да инвестираме в български?

Неслучайно обаче има голяма връзка между доходност и риск. Лихвите в Румъния закономерно са по-високи от тези в Австрия, защото и рискът да изгубим всичко е по-голям.

„Белите пари“ и „черните дни“ на едно семейство

Нацията е като едно голямо семейство – децата учат, родителите работят, възрастните получават пенсия. Независимо от размера на доходите си всяка разумна фамилия се стреми да натрупа поне малко резерв – под формата на имоти, депозити, „буркан“, злато и семейни бижута. Той се използва само в екстремни ситуации: бедствие, болест, срив в доходите, обучение на децата. Ако вместо да се пазят за „черни дни“, белите пари лекомислено се пропиляват за по-нов телевизор, по-модерен телефон и скъпи екскурзии, това ще постави под въпрос възможността семейството да излезе от евентуална кризисна ситуация без поражения.

VIII.3.2. Да се инвестира ли Сребърният фонд в български или само в чужди инструменти?

Всички яйца в една кошница?

Да приемем, че работите за „Кодак“ (Kodak), фалира през 2012 г.). Разумно ли е да влагате всичките си спестявания в акциите на своя работодател? Ако фирмата банкрутира, ще загубите и

работното си място, и спестяванията. Такива примери, описани в учебниците по финанси, доскоро ми звучаха абстрактно. Докато не научих, че двама мои успешни състуденти от САЩ, постигнали цяла кариера в „Лиймън Брадърс“ (Lehman Brothers), останаха без работа след неочаквания ѝ фалит през 2008 г. и освен това са имали неблагоприятното да инвестират стотици хиляди долари в акции на същата банка.

Колкото и да са вярвали в успеха на компанията, трябвало е да спестяват другаде. Ако банката е успешна, тяхната кариера ще ги възнагради достатъчно. Защото, ако се провали, получават горчивия урок за ползите от диверсификацията и за рисковете от слагането на всички яйца в една кошница.

Бих нарекъл стратегията човек да избягва инвестициите в компанията, в която работи, „естествена диверсификация“ (natural hedge).

Същото важи за Сребърния фонд и българските инструменти

Бъдещето на българските пенсионери зависи в огромна степен от успеха на българската икономика. При инвестиции, растеж, работни места ще събираме повече данъци и осигуровки и ще има по-високи пенсии. А ако последват кризи и рецесии?

Ако и Сребърният фонд инвестира предимно в български книжа, пак слагаме яйцата в една кошница. Застигне ли ни нова криза, няма да имаме нито достатъчно бюджетни приходи (както е сега), нито печеливши ценни книжа (българската борса спадна с 85% след 2007 г., макар че напоследък индексът се удвои от много ниските нива, а немалко корпоративни облигации „гръмнаха“).

Вижте южните ни съседи. Ако и държавните, и частните пенсионни фондове, та и личните спестявания на хората там са предимно в гръцки книжа (ДЦК и акции), какво се случва с пенсионерите? Хем им намаляват държавните пенсии, хем им се изпаряват спестяванията. А ако ги удари и валутна криза с връщане на драхмата – честито!

Тук също бих нарекъл стратегията Сребърният фонд да избягва инвестициите в инструменти на същата държава „естествена диверсификация“ (natural hedge).

Глобалният портфолио мениджмънт и познаването на местния пазар

Еднакво или различно трябва да се инвестират спестяванията на шведския и датския пенсионер?

Днес финансовите пазари са глобални и е лесно да инвестираш от Токио до Торонто. Съвременните финансови теории биха препоръчали и шведските, и датските, и бразилските пенсионни фондове да имат приблизително еднакви диверсифицирани портфейли. Абстрахирайки се от краткосрочните тактически прогнози за движенията на пазарите, в портфейла трябва да има разнообразни инструменти. Американските и европейските книжа ще са много повече от индонезийските, защото размерите на финансовите пазари са различни.

В този смисъл не би трябвало да има значение дали фондът е шведски или датски. В рамките на това разпределение книжата от Швеция и Дания ще бъдат под 1%. Същото се отнася и за българските фондове – теоретично правилното разпределение в български активи трябва да клони към нулата.

Какво се получава на практика?

В действителност не е така. Когато работех във Великобритания, частният пенсионен фонд, в който спестявах, беше 40–50%, инвестиран в британски книжа – а го управляваше една от най-големите банки в света. Както може да се очаква, липсата на диверсификация изигра лоша шега. Обезценката на британската валута през последните години доведе до по-ниска доходност в евро (лева) за моите пенсионни сметки.

Съществува т.нар. *home bias*, или склонност на портфолио мениджърите да инвестират у дома повече, отколкото е логично. Има няколко обяснения – някои правилни, други не:

- По-ниски транзакционни разходи – по-лесно и евтино е да търгуваме на нашата борса, отколкото на австралийската.
- По-добро познаване на местната правна система, тъй като договорите са сключени по местното право.
- Евентуални възможности за политическо влияние и лобиране у дома за разлика от другия край на света.

- По-добра информация за местните компании. Българските портфолио мениджъри по-добре познават успехите или проблемите на „Албена“, „Софарма“ или Първа инвестиционна банка, а за фалита на „Кодак“ може да научат от световните медии, когато е вече късно.
- Скъпо и невъзможно е малки фондове да поддържат стотици компетентни анализатори, владеещи много езици, и денонощно да следят хиляди компании и инструменти по света.
- Съществуват и корпоративни обвързаности – „Нашият фонд ще инвестира [само] в нашите свързани компании“. Ето този пример е опасен.

Рисковете за политиците

Животът често е несправедлив към добрите намерения на политиците. Ако имат късмет с движенията на пазарите, инвестират Сребърния фонд в български книжа и постигнат доходност от +20%, вероятно няма да получат особени благодарности. Ако обаче нямат този късмет и фондът загуби –20%, размерът на скандала би отнесъл министри, дори правителства. Никакви експертни анализи, че инвестиционните решения са изглеждали логични, няма да помогнат. У нас преди 6–7 години пак имаше предложения Сребърният фонд да инвестира в България. Ако тези мераци не бяха спрени, можеше да загубим дори милиард, знаейки какво се случи след 2007 г.

За политиците има и други рискове:

- Кой ще решава кой да управлява Сребърния фонд?
- Кой ще подбира ценните книжа?
- Кой ще избира в коя банка да се слагат депозитите?

VIII.3.3. Сребърният фонд

(т.е. фискалният резерв) в ДЦК?

През 2012 г. дори се подготви законопроект с намерение цели „до 70%“ (!) от Сребърния фонд да се инвестират в родни ДЦК. Всъщност този казус е частен случай на въпроса за инвестирането в български инструменти. Всички аргументи за

насочване на инвестициите само в чужди инструменти важат изцяло и за ДЦК. Дали ще инвестираме български акции или в български ДЦК – при тежка финансова криза ще бъде все едно.

С български ДЦК правителството уж „инвестира“ в себе си, а всъщност прахосва парите

Интересно как ще се осчетоводи операция, в която парите на правителството (Сребърният фонд е част от фискалния резерв) се инвестират в ДЦК. Това е като да даваш заем на самия себе си. Ако дадеш всичките си спестявания на себе си, за да ги изхарчиш, реално вече нямаш спестявания. Идеята, че си „инвестирал“ във финансов инструмент, издаден от самия теб, няма да ти помогне, когато трябва да плащаш сметки. Какво мисли по въпроса Евростат?

Идеята толкова трудно натрупаните пари в Сребърния фонд да финансират дефицитите в бюджета е поне толкова вредна, колкото национализацията на частните пенсионни фондове. В Унгария национализираха към 10 млрд. евро, за една година ги „изядоха“ и след това пак за малко да фалират.

VIII.3.4. Роля на водещи компании за управление на активи

В съвременния сложен свят има силна специализация на знанията и уменията. Както твърдя, че политиците и чиновниците не са най-ефективни в управлението на търговски дружества, така смятам и че същите те няма да са най-ефективни при управлението на милиардите на Сребърния фонд.

Законодателството в тази област би следвало да позволява част от парите на фонда да се дадат на по-пасивно или по-активно управление на водещи световни компании за управление на активи (asset management). Избрани с конкурс, разбира се. Говоря не за малки местни оператори, а лидери като Fidelity Investments, Credit Suisse Asset Management, Deutsche Bank Asset Management. Те от десетилетия управляват стотици милиарди и знаят какво правят.

Изводи и препоръки

1. Не трябва да се допускат никакви експерименти със Сребърния фонд като екстравагантни инвестиции във високорискови инструменти.
2. По-добре е да се инвестират парите само в чужбина, за да се постигне „естествена диверсификация“ срещу рисковете за българската икономика.
3. Не е разумно да се инвестират средствата в български ДЦК, защото това стимулира правителството да реализира бюджетни дефицити, да взима дълг и да го прахосва за текущи разходи. Така Сребърният фонд бързо ще се превърне в Сребърен балон.
4. С конкурсна процедура част от средствата могат да бъдат дадени за управление на водещи световни компании за управление на активи.

VIII.4. Кредитният рейтинг като инструмент и като национална гордост

Кредитният рейтинг е важна оценка на финансовото здраве на една държава, компания или отделен финансов инструмент.

Кои държави имат по-висок кредитен рейтинг?

Които имат:

- по-нисък дълг като % от БВП (Естония, България)
- по-големи фискални и валутни резерви (Хонконг)
- по-голям бюджетен излишък, респективно по-нисък бюджетен дефицит (Швеция)
- по-голям излишък по текущата сметка, респективно по-нисък дефицит по текущата сметка (Германия)
- по-голям обем на износа и вноса (Сингапур)
- по-голям БВП, вкл. на глава от населението (САЩ)
- по-добра кредитна история (Чехия след 1990 г. не е фалирала или реструктурирала дълга си за разлика от Полша, България, Гърция, Украйна, Русия)

Какви са ползите от по-високия кредитен рейтинг?

Колкото е по-висок рейтингът на една държава, толкова:

- е по-нисък финансовият риск от фалит или от обезценка на валутата. Държавата е финансово по-стабилна и надеждна
- по-ниски са рисковите премии върху лихвите. Държавата и компаниите в нея могат да се финансират с по-малко усилия и при по-ниски лихви
- по-добър е имиджът на държавата и е по-високо самочувствието на нацията

Кое е по-добре: да харчим много и да плащаме високи лихви или да спестяваме и да се финансираме евтино?

Както повечето икономически въпроси, и този може да има отговор „Зависи“. Ако сте министър, който ще открие магистрала тази година, а ще я изплащат през следващите 30 години, или ако сте правителство, което ще увеличи пенсиите тази Коледа за сметка на натрупания за 15 години Сребърен фонд, може би не ви пука за бъдещето. След вас – потоп. Това, че ще се увеличи националният дълг, ще се срина кредитният рейтинг, ще се вдигнат лихвите по обслужване на дълга, че нацията ще отдели все повече средства за годишните плащания по лихви и главници, не е ваш проблем. Да му мислят следващите.

Както не е ваш проблем, че във фамилията тази година ще си купим скъпи автомобили и ще прахосаме парите за образованието на децата. Както във вица за испанско-арабския joint venture (съвместно предприятие): испанците наричат тази житейска философия „mañana“, а арабите – „иншаллах“.

Математически пример

Лихвените плащания нарастват не праволинейно, а експоненциално. Ако България днес имаше публичен дълг от само 1 милиард евро, може би щяхме да имаме кредитен рейтинг AA и да се финансираме при лихва от 2%. Лихвените плащания щяха да бъдат 20 милиона годишно. Ако дългът се вдигне 10 пъти до 10 милиарда евро, лихвата няма да остане ниска на 2%, съответно лихвените плащания няма да бъдат само 10 пъти повече – 200 милиона, а много повече. Кредитният ни рейтинг ще падне до около BB, а доходността по облигациите ще се вдигне напри-

мер до 8% годишно. Ето ви лихвени плащания от цели 800 милиона на година.

Подобна „стратегия“ са избрали много държави – точно тези, които в момента са с огромни дългове и са на ръба на фалита.

„Визия“ не означава популизъм днес

Интересно е, че от високопоставен служител на Световната банка чух следния въпрос: „Да си видял някое правителство да е преизбрано с идеята да се изплати националният дълг?“ Учуден съм, че точно в Световната банка може да има такъв начин на мислене и не го споделям.

Кой е по-голям визионер:

1. Родителите, които възпитават децата си на трудолюбие, ученолюбие и спестовност или които пращат децата си да пушат и пият по баровете?
2. Родителите, които цял живот са спестявали, за да осигурят образование, наследство и бизнес за децата и внуците си, или които са пратили всичко, оставяйки им само проблеми и борчове?
3. Поредица правителства в Гърция, Италия, Унгария, Белгия, Словения, Сърбия... (списъкът на харчещите държави е дълъг)? Или лидерите на Сингапур, които вече говорят, че ще станат първата нация от милионери в света (т.е. там всеки жител скоро ще бъде милионер с големи спестявания)? За справка, Сингапур традиционно има бюджетни излишъци, а там валутните резерви от 262 милиарда долара са 2,5 пъти повече от публичния дълг. Населението е само 5,4 млн. души. Средните спестявания на човек ще са милион долара, а правителството отделно е спестило по 50 000 долара на човек. Това наричам далновидна и визионерска политика.

Елемент ли е кредитният рейтинг от националната гордост?

Просто погледнете колко хиляди статии се изписаха в международната преса за нашите южни съседи през последните 5 години и какво мислят по света за тях самите, за тяхната бюджетна

и икономическа политика, за начина им на живот. Този спорен имидж ще трае десетилетия. Така ще се убедите колко полезно за националната гордост е една държава да има положителен икономически и финансов имидж, както и колко лошо е обратното.

VIII.5. Вредната регулация на кредитните рейтингови агенции

България може да се гордее с постиженията си след 1997 г. в области като преки данъци, публичен дълг, бюджетен дефицит, кредитен рейтинг, съкращения в администрацията. Когато тези въпроси се обсъждат в ЕС, ние трябва да сме в центъра на дискусиите. За съжаление засега в почти нито една област не успяваме да прокараме свои позиции. Това се отнася и до предложенията от лятото на 2013 г. на еврокомисаря за вътрешния пазар и финансовите услуги за рестрикции върху кредитните агенции – никой не търси мнението на България. А ние сме шампиони по намаляване на публичния дълг (1997–2008) и сме сред малкото държави с повишения на кредитния рейтинг през последните години.

Какви мерки предложи и въведе ЕК през юни 2013 г.?

„Целта е агенциите да станат по-отговорни в действията си, както и да се подобри процесът по присъждането на рейтинги“, посочват от Еврокомисията. Каквото и да означават тези клишетата. Е, няма да кажат, че ще им завържат очите и устата и ще им забранят да казват нелицеприятната истина – което всъщност е целта. Ето по-важните предложения:

- Оценките на държавите да се правят само по предварителен график и да се обявяват само в определени часове на денонощието. Т.е. някоя държава се очертава да фалира другата седмица, но тъй като не ѝ е дошъл „графикът“, е забранено да се казват лоши новини. Или обратното – през декември 2012 г. Standard & Poor's повиши рейтинга на Гърция с цели 6 степени. И това ли щеше да бъде забранено или само пониженията?
- „Според новите правила рейтинговите агенции ще трябва да подготвят календар, в който ясно да е посочено кога

смятат да публикуват оценките си за дадена държава-членка на Европейския съюз (ЕС). Ще се позволява да се публикуват до три актуализации на кредитен рейтинг на една държава годишно, освен ако няма никакви изключителни обстоятелства.“

- Оценките ще трябва да са „по-мотивирани“ и „задълбочени“. Няма лошо, но каква е целта? Тя е да се затрудни работата на рейтинговите агенции. Ако дадат негативна оценка за поредната европейска държава (скоро други оценки освен негативни не се очертават), те да бъдат отхвърлени, защото не били добре „мотивирани“.
- Да се създадат правила за смяна на агенциите. Разбирай: да се избират такива агенции, които ще дадат „правилните“ оценки.
- Да се въведе смяната на агенциите на ротационен принцип с цел борба с монопола на „лошите“ 3 агенции, които доминират. Т.е. повечето хора харесват и гледат „лошите“ продукции на холивудските монополи с Том Круз и Анджелина Джоли, но отсега нататък ще ги задължат да гледат на ротационен принцип по един португалски и латвийски филм, преди да могат да видят пак американски.
- Да се привличат рейтинговите агенции под съдебна отговорност. Ако например са лишили САЩ или Франция от оценката AAA, което вече се случи. Е, под натиска на правителствата съдът няма така да формулира извършеното „престъпление“, а ще каже, че са „нарушени права на инвеститорите“, „има конфликт на интереси“ и други врели-некипели. Ако обаче се даде максималната оценка AAA или дори AAAAA, тогава никое правителство няма да се сети, че са нарушени нечии права.
- До 2016 г. да се създаде Европейска рейтингова агенция. Европа нека си създава колкото иска агенции. И сега по света има достатъчно – над 100, сред които една наша, и то уважавана – Българска кредитна рейтингова агенция. 100 изобщо не е малко – горе-долу колкото марките автомобили, които се предлагат на европейския пазар. И каква ще е ролята на тази нова европейска агенция? Според

мен една-единствена: да казва, че на континента всичко е наред и да дава най-високи оценки AAA от Атина до Дъблин. Да не пропуснем и Кипър, където след трагедията с банките през 2013 г. скоро няма да сънуват за нови инвеститори. Държавите естествено ще ангажират тази „правилно настроена“ и „прозрачна“ агенция, а не „лошите“ американци, които са „монополисти“ и „основни виновници за кризата“.

Противниците на рейтинговите агенции очакват дори повече регулации от предложените. Например да се забрани даването на рейтинг на държави в определени случаи.

Все едно учениците да регулират учителите

Ако някой е в конфликт на интереси, то това са европейските управляващи. Те са в тройна роля: 1) виновници са за кризата и са неспособни да ни изведат от нея; 2) държавите като емитенти на дългови книжа са оценявани от рейтинговите агенции; 3) управляващите искат да регулират агенциите. Все едно учениците да казват на учителите какви оценки да им пишат.

Рейтинговите агенции ли са виновни за провала на цяло поколение лидери?

През последното десетилетие (още отпреди кризата) много държави допускат катастрофални икономически грешки:

- хронични бюджетни дефицити – най-високи след Втората световна война
- неразумно разрастване на социалните разходи до исторически най-високи нива – особено на пенсиите...
- ...на фона на все по-лоша демографска картина в Европа
- натрупване на непосилни публични дългове, които математически няма как да бъдат обслужвани и изплатени
- високи преки данъци

Бих имал критика към рейтинговите агенции, но в обратна посока – че прекалено късно се осмелиха да кажат част от истината за най-задълъжнените държави. Трябваше да им намалят рейтинга много по-рязко. Нека все пак признаем, че и на агенциите не им е лесно. Президентът на Standard & Poor's Девен

Шарма „изгърмя“, след като намали рейтинга на САЩ. Възхищавам се на неговата смелост.

Какво означава оценките да бъдат „по-мотивирани“? Ако един средно добър студент по медицина види, че пациент тежи над 100 кг, всяка година качва още по 10 кг, не иска да спре да пуши и пие – Нобелов лауреат ли трябва да бъде, за да може да каже, че пациентът е застрашен от инфаркт и още редица неприятности? Дали ще напише диагноза върху салфетка, или ще произведе „мотивирана и задълбочена“ дисертация, дали ще го направи по спешност или „по предварително зададен график“, резултатът е един и същ – пациентът е по-скоро за реанимацията, отколкото за следващата олимпиада. Колкото по-рано и честно се постави оценката, толкова по-добре.

По същия начин, ако попитат добър икономист дали една държава с над 70–110% дълг/БВП, с бюджетен дефицит към 10% (това прилича ли ви на цифрите на САЩ, Великобритания, Франция?) и без воля за реформи (като Гърция) заслужава кредитен рейтинг ААА, отговорът би бил НЕ. Както ще да регулират и притискат агенциите, каквито ще графици и мотивировки да измислят – честният отговор пак си е НЕ. Ако ще 10 европейски или извънземни агенции да обясняват обратното, инвеститорите няма да ги слушат.

Дейността на рейтинговите агенции е високо професионална

В тях работят стотици добри анализатори и икономисти. Приемам като обективни и полезни почти всички техни оценки, които съм ползвал, и цялостната ми оценка за тяхната работа е добра.

Безгрешни ли са агенциите? Никой не е безгрешен. Агенциите дават оценки на много хиляди компании и на държави. От време на време някоя фирма с нелош рейтинг фалира и това години наред се използва от критиците като пример за провал. Например „Лиймън Брадърс“ (Lehman Brothers) неочаквано фалира и имаше рейтинги около А (а не ААА, както някои погрешно си мислят). Защо забравяме обаче останалите 99% от

случаите, когато независимите агенции са прави? По-добре ли е да ги няма изобщо, щом понякога бъркат? Това е все едно заради една неуспешна лекарска намеса (може изобщо да не става дума за грешка) да затворим болниците и да забраним цялата лекарска професия. Тогава светът по-добър ли ще бъде?

Институционалните инвеститори като банки, пенсионни и инвестиционни фондове, застрахователни компании използват много източници на информация и анализ при вземането на инвестиционни решения. Кредитните агенции са един от тях. Но ако тяхната дейност бъде съсипана, инвеститорите ще работят по-неуспешно.

Тази регулация прилича на цензура върху медиите

Ако в една демократична държава свободните медии все по-често атакуват политиците за тяхната некомпетентност или непочтеност, какво трябва да направят политиците? Правилният отговор е да коригират своето поведение, за да няма обективни причини за критика. Ако обаче прокарат закон, според който:

- политиците могат да бъдат обсъждани само по предварителен график
- в определени случаи да е забранено да се критикуват конкретни политици
- журналистите могат да бъдат съдени не за клеветата, а за изнасяне на нелицеприятна информация (облечено като непрозрачност, конфликт на интереси, липса на задълбоченост и мотивираност)
- могат да се сменят критичните журналисти с „по-правилни“
- могат да се забранят „най-непрозрачните“ медии с други „по-европейски“, които ще дават „правилни“ оценки...

това ми прилича на книгите „1984“ на Джордж Оруел и „Фашизмът“ на Желю Желев.

Светът никога не е имал повече регулация от днес

Левичарските критици на неолибералния модел в Европа пледират за повече регулация на всички сектори – банки, финансови пазари, рейтингови агенции. Ако продължаваме така,

бизнесът все повече ще се изнася към Азия, а ние ще гледаме растеж и инвестиции през крив макарон.

Правилните решения са други. Вместо да търсят вината в рейтинговите агенции, европейските лидери трябва да предприемат други мерки:

- да забранят бюджетните дефицити в конституциите на страните си
- да намалят дълговете
- да стабилизират банките и възвърнат доверието
- да реформират радикално пенсионните системи
- да намалят преките данъци, за да стимулират инвестициите и растежа
- да орежат разточителните бюджетни разходи

Да, може заради това да загубят следващите избори (напоследък и без това повечето управляващи в Европа губят – освен Меркел), но залогът е иначе Европа да пропилее целия ХХІ век. Може да звучи претенциозно, но с изключение на пенсионната реформа (каквато и у нас, и в Европа почти няма), континентът трябва да прави това, което България успешно постигна след 1997 г.

IX. ОТКЪДЕ ЩЕ ДОЙДЕ ИКОНОМИЧЕСКИЯТ РАСТЕЖ

IX.1. Магия за растеж няма. Ключовата дума е „доверие“

От учебниците по икономика знаем формулата:

БВП = потребление + инвестиции + нетен износ + държавни разходи

Оттук идват честите рецепти от политици и популисти за постигане на растеж:

1. Да стимулираме потреблението с повишаване на доходите
2. Бюджетът да харчи повече
3. Да накараме банките да дават повече кредити и на по-ниски лихви, за да има повече инвестиции.

При настоящата дългова и бюджетна криза по света тези лекарства не действат. Напротив, точно те я предизвикаха. Все едно с шоколад да лекуваме кариес. Вижте САЩ, Япония и повечето държави в Европа – през последното десетилетие техните правителства харчиха безогледно, доходите се покачваха изпреварващо. Тогава защо нещата стигнаха дотук? Вече 5 години бюджетните дефицити в света са рекордни – защо не излизаме от кризата? Защото лечението е грешно. Едно кафе преди изпит ще помогне, но десет водят до по-сериозен проблем – този път здравословен. По същия начин големите държавни разходи могат да са краткосрочно решение за постигане на растеж, но дългосрочните дефицити водят до колосални дългове, които предизвикват катаклизми.

В годините на бума банките кредитираха повече, отколкото е разумно. Сега имат голям брой лоши кредити – и заради свои грешки, и заради неуспеха на същите представители на бизнеса, които днес очакват още финансиране и се сърдят на „лошите“ банки.

Истинският проблем е липсата на доверие

Икономиката не се нуждае от изкуствено стимулиране на потреблението, а от възстановяване на изгубеното доверие:

- инвеститорите не вярват във волята на правителствата да намалят бюджетните дефицити и държавните дългове
- бизнесът не вярва в бъдещето на данъчната система и във възможностите за печалби
- никой няма илюзии за прозрачността на обществените поръчки и скоростта на съдебните процедури
- никой не е сигурен за работното си място и бъдещите си доходи
- банките не смятат, че повечето проекти ще успеят, и затова не кредитират достатъчно
- никой не вярва в щедрите пенсионни системи, а всеки се страхува от влошаващите се демографски процеси
- нито еврото, нито йената, нито доларът изглеждат сигурно убежище – няма към коя валута да избягаме
- да не споменавам думи табу като войни, конфликти, природни бедствия

Друга формула за растеж – възстановяване на доверието

Формулата не трябва да бъде извадена от предизборната програма на френския президент Франсоа Оланд (François Hollande) – убийствено високи данъци, общи европейски облигации, европейска псевдокредитна агенция и не знам още какви мерки за стимулиране на растежа за сметка на стабилността.

В сегашната ситуация България се нуждае от няколко ортодоксални (т.е. класически) реформи и действия:

1. Макроикономическа стабилност
2. Ниски преки данъци
3. Добра бизнес среда
4. Работещи капиталови пазари
5. Намаляване на междуфирмената задлъжнялост
6. По-ефективни съдебни процедури за защита на кредитора, а не на длъжника

7. Повече приватизации и концесии, по-добро управление на все още държавните дружества
8. Привличане на конкретни инвестиции и реализация на големи проекти.

По последната точка ще кажа няколко думи. „Тангото“ с „Белене“ е типичен пример за безпомощност и нерешителност. Хем след 2009 г. изхарчихме нови стотици милиони, хем се изложихме многократно пред руските партньори, хем пак няма АЕЦ. И това може пак да е предпоследно.

IX.2. Водещата роля на частния сектор

Заблуда е, че държавните фирми могат да дръпнат икономиката напред. Комбинацията от неумението на държавата да избира правилни стратегически сектори (виж глава XVIII) и неумението на държавата да управлява успешно държавни предприятия (виж Аксиомата на Николов в раздел IV.8.) безпогрешно води до постепенно – дори по-скоро бързо – замиране и провал на държавния сектор. В същото време предприемаческата енергия на бизнеса, иновациите, големите чужди инвестиции водят до динамичен растеж на частния сектор.

Ако някой вярва в обратното, значи иска комунистическа икономика. С „Грабант“, „Балкантурист“ и един петзвезден хотел по българското Черноморие. Казано на езика на късния Брежнев: Нет, спасибо!

IX.3. „Икономизация“ на външната политика

Терминът съм го чувал от много наши външни министри, но не съм го виждал в изпълнение. България традиционно има добри дипломати. Те обаче по душа са дипломати, а не икономисти и бизнесмени. Случи ми се веднъж да говоря с един бъдещ посланик във важна европейска държава. Той сподели, че е прочел много за съответната дестинация. Предполагам, че е научил кои са основните партии, исторически личности и спортисти. На въпроса ми знае ли колко е двустранната ни търговия, колко са техните инвестиции у нас и туристите в двете посоки той каза,

че още не се е занимавал с тези теми. Нямаше да споделям този спомен, ако не бях убеден, че това не е някакво изключение, а е практика в МВнР.

След 1990 г. България изобщо не защити икономическите си интереси в чужбина

- Какво се случи с петролните ни концесии в Либия?
- С концесиите ни за полезни изкопаеми в Монголия? В Африка и Южна Америка?
- С дълговете на други държави към България, например Либия?
- С големите пазари за нашите строителни фирми на юг и на изток?
- С традиционните пазари за наши стоки в бившите страни от СИВ?

Не спечелихме и много нови територии

- Да не би да кажете, че български фирми печелят много обществени поръчки в чужбина?
- Или че български фирми са реализирали много успешни инвестиции зад граница? Има известен брой такива, но държавата много ли е помогнала?

Три и половина икономически задачи на нашата дипломация

Като бивш министър на икономиката ръководих десетките наши търговски представители по света. Винаги съм им поставял 3 и половина основни задачи, по които да работят:

1. Увеличаване на българския износ към другата държава.
2. Увеличаване на туристите от другата държава към България.
3. Увеличаване на чуждите инвестиции от другата държава към България.

Разбира се, пропорцията на трите цели е различна според това коя е другата държава. От Корея и Япония очакваме предимно инвестиции, а не стотици хиляди туристи. От Румъния туристите като че ли ще са повече от инвестициите, а търговията е много динамична. С Германия е важно всичко.

Обратните процеси НЕ са тяхна задача. Повече внос от Великобритания е задачата на британските дипломати у нас, за което те получават заплати в паунди от правителството на Нейно Величество Елизабет Втора.

Коя е „половинката“ от 3 и половина задачи? Това е защитата на българските инвестиции в чужбина, ако има такива. Например в Сърбия, Македония, Русия, Украйна и други близки дестинации.

Чуждите дипломати в София не спят

С какво смятате, че се занимават основно посланиците на големите държави у нас? Те постоянно се виждат с нашите министри, месят се в обществените поръчки, концесиите, приватизацията. Колко пъти сте чули български посланик в Париж да лобира за българска фирма, която кандидатства за обществени поръчки? Какви поръчки, какви пет лева?

Във външно министерство даже има обратната нагласа. Дипломатите не желаят да се застъпват за български частни фирми, защото това били „частни и лобистки интереси“. Според мен цялата система е сбъркана.

Изводи и препоръки

1. Дипломатите ни да са подготвени много повече в икономическата област, отколкото само в традиционните международни отношения.
2. Българските посолства да отделят много по-висок процент от своето време и усилия за изпълнението на трите задачи, описани по-горе: увеличаване на българския износ към другата държава, на туристите от другата държава, на чуждите инвестиции от другата държава към България.
3. Българското правителство и отделните министерства да изпълняват по-амбициозни стратегии за защита на нашите икономически интереси в чужбина.

IX.4. Как да увеличим износа

Добро нещо ли е износьт?

През последните години нерядко съм виждал в икономически публикации следните твърдения:

- Износьт не е полезен за цялата икономика, защото облагодетелствал само няколко отрасли и ограничен брой фирми. И после пейоративно (т.е. с негативизъм) се добавя: „Всички ги знаем кои са“.
- Износьт даже не носи постъпления от ДДС, защото износителите си възстановяват внесения ДДС.

Моето виждане за износа е силно положително. Той е най-доброто нещо в националната икономика, защото:

- В години, когато вътрешният пазар стагнира, износьт към чужди пазари е основен фактор за икономически растеж. Така се получи около 1996 г., както и през 2010–2011 г.
- Създава работни места за български граждани в България, които плащат данъци и осигуровки тук.
- Носи печалби на бизнеса в България, който също плаща данъци тук.
- Бизнесът инвестира в производствени мощности в България. Това създава косвени положителни ефекти за много свързани отрасли и доставчици – работни места, инвестиции, печалби.
- Води до приток на чуждестранна валута в страната, което директно подобрява търговския баланс и баланса по текущата сметка, вдига валутните резерви на БНБ, стабилизира валутата.
- Стимулира развитието на най-конкурентните отрасли за България. Щом изнасяме такава продукция, не може тези фирми и продукти да не са конкурентни.
- По косвен начин износьт на български продукти подобрява имиджа на страната ни в чужбина.

Има ли концентрация на износа по сектори?

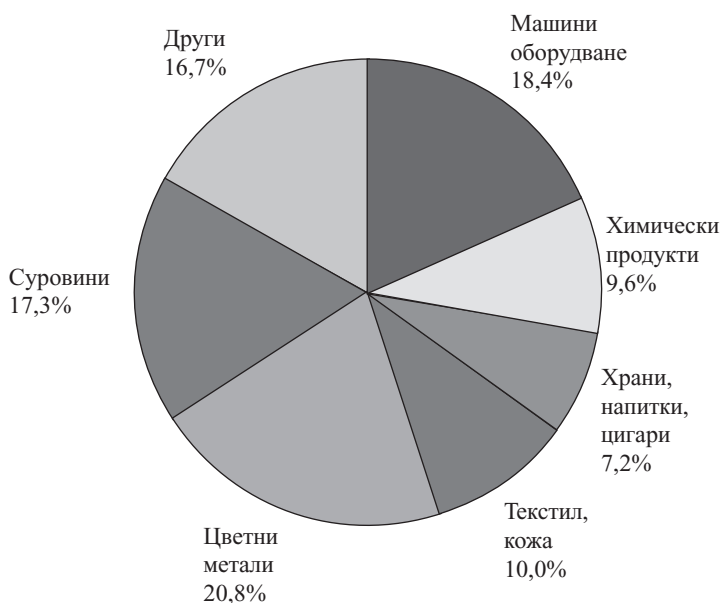
Нека погледнем статистиката.

Таблица: Структура на износа от България, 2012 г.

ОТРАСЪЛ	Износ, %
Неблагородни метали и изделия от тях	20,8
Минерални продукти	15,2
Машины и оборудване	14,2
Текстилни материали и изделия от тях	8,6
Продукти от растителен произход	8,4
Продукти на химическата промишленост	6,9
Храни, напитки и тютюн	5,3
Разни стоки и продукти	5,2
Транспортни средства и съоръжения	2,7
Пластмаси, каучук и изделия от тях	2,7
Неметални минерали и изделия	2,1
Живи животни и животински продукти	1,9
Прецизно и оптично оборудване	1,4
Дървен материал и изделия от него	1,2
Обувки и аксесоари	1,1
Целулоза, хартия и изделия от тях	1,0
Животински или растителни мазнини и масла	0,8
Кожи и кожени изделия	0,3
ОБЩО	100,0

Източник: НСИ, МИЕТ

Графика: Структура на износа от България, 2012 г. – агрегирани сектори



Източник: НСИ, МИЕТ

От цифрите в таблицата и графиката могат да се направят разнообразни коментари. Ето моите:

- Негативно е, че преобладават секторите с по-ниска добавена стойност и по-малък интелектуален компонент: метали, суровини, химически продукти.
- Позитивно е, че все пак структурата на износа е по-диверсифицирана, сравнено с държави на други континенти с подобно ниво на БВП на глава от населението.
- Позитивно е, че машините и оборудването са над 18% от общия износ. Разбира се, в по-развити държави този дял е над 50%.

Дори и да е частично вярно, че няколко по-големи фирми в сферата на горивата, тежката химия, черната и цветната металургия, тютюневите изделия и т.н. са големите износители, това

не е причина да се принизява ролята на износа като основен фактор за икономически растеж.

Кое е по-добре – заместване на вноса или стимулиране на износа?

Няма да влизам в подробности, но по-модерните икономисти с либерални възгледи смятат, че е по-важно страната да намери своите ниши, където активно да завладява чужди пазари, отколкото да се опитваме да произвеждаме всички неща, които внасяме от чужбина. Не предлагам обаче държавата да има много конкретни политики по тази тема, защото не смятам, че тя трябва да нарежда кой какво да произвежда и къде да го продава.

Какво НЕ може да прави държавата

Най-напред има неща, които държавата не може да направи и не трябва да се опитва:

- Да дава специални субсидии, държавни помощи и данъчни облекчения на износителите. Това противоречи на духа на ЕС и на Световната търговска организация.
- Да казва на бизнеса точно какви продукти да произвежда, изнася и внася. Въпросът дали държавата трябва да посочва приоритетни сектори е обсъден в глава XV.

Държавата обаче може да направи много други неща

- Да помага на родния бизнес с по-добра информация.
- Да мобилизира дипломатическите си представителства в чужбина в много по-голяма степен да работят за защита на нашите икономически интереси, особено в търсенето на чужди пазари (виж раздел IX.3.).
- Да осигури по-голям бюджет за участия в международни панаири и изложения – покриването на разходите за маркетинг би било съвместимо с правилата на Световната търговска организация.
- В двустранните преговори с някои държави да договаря по-добри условия за български износ към тези пазари. Става дума предимно за страни като Китай, Близкия изток, Русия, Африка – където бизнесът в по-голяма степен

зависи от волята и посоката на държавата и правителството. Със САЩ и Великобритания такъв модел не би бил толкова полезен.

- Да решава транспортни и логистични проблеми. Например фериботи до Русия, автомобилни превози до и през Турция, евентуално железница до и през Македония.

Предложенията не предполагат задължително пари – освен участието на изложения, но и тук говорим годишно за няколко милиона, а не милиарда.

В по-широк контекст всички мерки за развитие на цялата икономика, описани в тази книга, биха помогнали и за развитие на износа.

IX.5. Как да стимулираме входящия туризъм

Колко допринася туризмът в БВП

Изпитвам голяма симпатия към българския туристически сектор. Неговата роля в националната икономика е важна и може да продължи да расте. Често обаче представители на този отрасъл твърдят, че той дава между 10 и 16% от БВП. Това не е така. Много хора бъркат оборота с добавената стойност и приноса към БВП. По официални данни на Националния статистически институт от преди няколко години се оказва, че е 5,8%. Пак е значително, но не е 16%. По същия начин през септември 2013 г. чух по телевизията как строителният бранш твърди, че дава 1/3 от БВП. И това не е вярно и е завишено в пъти.

Защо туризмът е значим за България

Имаме чудесни природни дадености – хубава и чиста природа, море с широки пясъчни ивици, планини и ски курорти, стоици минерални извори, световноизвестен фолклор.

Туризмът дава препитание на десетки и дори стотици хиляди българи. Много от по-нискоквалифицираните служители трудно биха си намерили друга по-добра работа. Освен това милионите туристи потребяват значителни количества български, както и вносни стоки – вкл. храни и напитки.

Туризмът спомага за бързото развитие и на много други свързани отрасли – транспорт, строителство, много видове услуги. Вероятно милиони български граждани печелят пряко или косвено от успехите на туризма.

Какво нямаме:

- усмивката на Тайланд – изобщо обслужването у нас в най-добрия случай е на средно ниво
- големи традиции – което означава кадри и опит
- достатъчно дълга брегова ивица – нашата е 354 км, а тази на Гърция – към 14 хил. км, половината от бреговете на цяла Африка!

В икономически смисъл туризмът прилича на износ. Темата е засегната и в раздел VI.6., където се обсъжда преференциалната ставка по ДДС в туризма.

Освен икономически има и косвени ползи за страната и нацията

Нищо не прави една страна по-популярна и уважавана от това тя да се харесва на милионите посетители. Не е случаен изразът „да не се излагаме пред чужденците“. За един чужденец всичко е важно – от начина, по който служителят на Гранична полиция му взема паспорта, до настроението на таксиметровите шофьори. От дупките и бездомните кучета до новите молове на световно ниво. От рекета на катаджиите до добрите нови хотели по Черноморието и пистите в Банско.

Пресолихме ли манджата със застрояването?

По темата има две противоположни мнения. Повечето хора с право посочват негативните резултати:

- Слънчев бряг се превърна в не особено красив и уреден бетонен град, същото важи за повечето курорти и големите градове.
- Стотиците недовършени сгради са грозна и срамна гледка и трябва да бъдат достроени или по-скоро разрушени.
- Идеята с много апартхотели не се оказа добра.

- Цялата българска all inclusive действителност прилича на едновременно „Балкантурист“ и е символ на нашата изостаналост и немодерност.

Малка част от хората биха добавили, че ако нямаше никакво строителство, нямаше да се изградят стотици добри и нови хотели, ресторанти и други обекти на прилично международно ниво. Ако бяхме по-мъдри обаче, нямаше да допуснем чак толкова грозно презастрояване.

Как да стимулираме входящия туризъм?

Ето няколко идеи, които е трудно да се степенуват в правилна последователност:

- като се подобри цялостният имидж на България, особено в областите корупция, организирана престъпност, (не)модерност
- като се (до)изгради първокласна инфраструктура – летища, магистрали, пътища около курортите, пречиствателни станции в крайморските общини
- като се модернизират градовете и се решат основните им проблеми – лоши улици и тротоари, бездомни кучета, разрушени фасади, безинтересни паркове
- като се подобри обслужването в хотелите, вкл. да се вдигне нивото на all-inclusive в посока постиженията на съседна Турция
- държавата да заделя по-голям бюджет за национална туристическа реклама в чужбина – участия в панаири и изложения, по-креативни клипове по чуждите телевизии;
- като се оправи бъркотията с новото туристическо лого на България и изобщо с външната ни туристическа реклама. В раздел IV.1. дадох и своята примерна идея за слоган – “Bulgaria – the Land of BIO”
- като се намали преференциалната ставка за ДДС в туризма на 7% или дори на 5%

Трябва ли всички културно-исторически обекти да се стопанисват от държавата?

Държавата трябва да се занимава с това точно толкова, колкото и с държавни болници или търговски дружества. По-ефективно би било някои по-значими от тях да се отдадат на концесия. Тогава в тяхната поддръжка, доизграждане, маркетинг и реклама ще се инвестира много повече и ще носят повече приходи. Примери: дворецът в Балчик, Мадарският конник.

Х. ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ И КОРУПЦИОННИЯТ РИСК

Х.1. Повечето процедури са „отровени“

Обществените поръчки са основна област с риск от корупционни практики в публичния сектор. Да го кажа по-ясно – оттам най-много се краде. Дълбоко мое убеждение е, че псевдоусилията на поредицата управляващи след 1989 г. уж за повече прозрачност са били насочени не към действителна борба с проблема, а към временно замазване на общественото мнение и смяната на фирми, близки до предишните управляващи, с фирми, близки до новите.

За мен проблемът никога не се е коренил в несъвършения и променен десетки пъти Закон за обществените поръчки (ЗОП), а в тоталната липса на политическа воля да се спре източването на средства чрез такива конкурси. Обратно – политиките искат да са политици, предимно за да „управляват“ публични средства, вкл. чрез обществени поръчки.

В крайната си форма явлението достига дотам, че повечето процедури се организират така, че да спечелят точно определени фирми, които да се отблагодарят на точно определени политици. Наричам това явление с думите: повечето обществени поръчки са „отровени“.

Не е успокояващо, но почти нито една магария не е измислена най-напред у нас. Тези явления съществуват по цялото земно кълбо във всички епохи, макар в много различна степен.

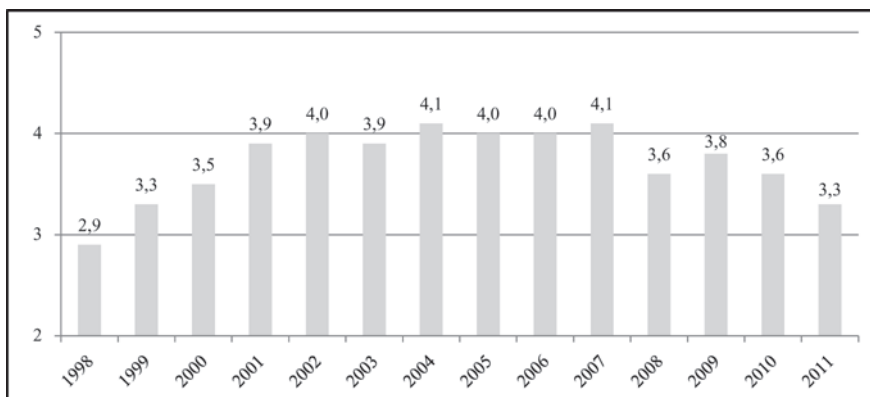
„Прозрачност без граници“ (Transparency international) измерва възприятията за корупцията

Нека погледнем първата графика по-долу. Тя показва как се е променяла оценката за България от 1998 г. (годината след въвеждането на валутния борд и началото на по-сериозните

реформи в България) до 2011 г. Индексът се измерва по скалата от 0 до 10 (0 е показателят за най-високо ниво на корупция, 10 – за най-ниско). Следващите 2 години липсват от графиката, защото от 2012 г. методологията е променена и новите данни не кореспондират директно с тези от предишните години. За 2012 и 2013 г. индексът за България е 41 – при скала от 0 до 100 (100 е показателят за най-ниско ниво на корупция).

Можем да разделим периода на 3 части. До 2002 г. в България има ежегодно подобрене. После до влизането в ЕС има задържане на вече достигнатите средно добри нива. От 2008 г. обаче има значително влошаване, като страната ни се връща едно десетилетие назад и е възприемана като една от най-корумпираните страни в ЕС (напоследък сме леко „изпреварени“ от южните ни съседи).

Графика: Индекс за възприятие на корупцията в България, 1998–2011 г.

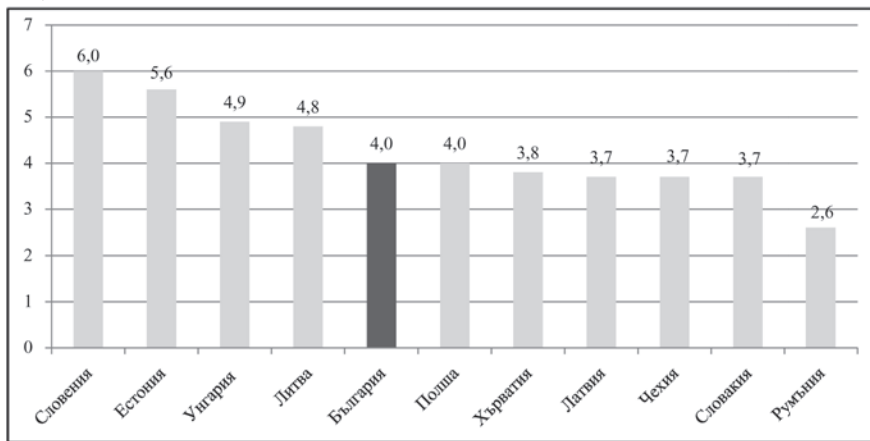


Източник: „Прозрачност без граници“

Втората графика по-долу показва нивото на индекса за 2002 г. Включени са 11-те страни от ЦИЕ, които към 2014 г. вече са в ЕС. Вижда се, че България е изпреварена единствено от Словения, Естония, Унгария и Литва. България е класирана на 45-о място в света по най-ниска корупция. Освен другите посочени държави зад нас са всичките други страни от бившия СССР

и от Балканите. Интересно е класирането на Румъния (77-о място) и Турция (64-то място). Към 2002 г. международната преса НЕ определя България като една от проблемните държави в региона по отношение на корупцията.

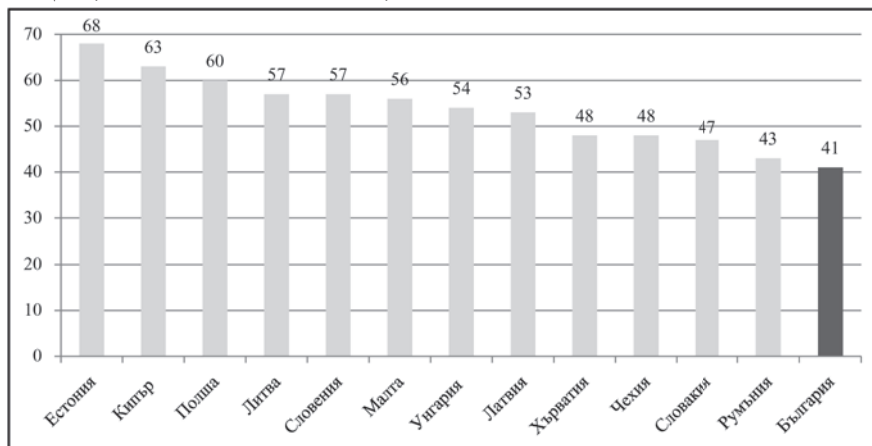
Графика: Индекс за възприятие на корупцията за страните от ЦИЕ, днешни членове на ЕС, 2002 г.



Източник: „Прозрачност без граници“

Третата графика по-долу показва колко неблагоприятно са се стекли нещата между 2002 г. и 2013 г. – особено след 2008 г. България се срива до 86-о място, 11 места след Румъния и 25 места след Турция. От всички страни в ЦИЕ, които днес са в ЕС, ние сме последни. Изпреварени сме също от Македония и Черна гора. Недостойно.

Графика: Индекс за възприятие на корупцията за страните от ЦИЕ, днешни членове на ЕС, 2013 г. – по новата методика



Източник: „Прозрачност без граници“

В графиката за 2013 г. вече има данни и за Кипър и Малта, които през 2002 г. все още не са включени в оценката на индекса.

Моите изводи:

- Възприятията за корупция в България значително се подобряват от въвеждането на валутния борд през 1997 г. докъм 2002–2004 г.
- През 2002 г. България е на 5-о място по най-ниска корупция в регион с над 30 държави, включващ цяла Централна и Източна Европа, Балканите заедно с Турция и Гърция, Израел и републиките от бившия СССР. Пред нас са само Естония, Литва, Унгария и Словения. През този период международната преса изобщо НЕ смята България за една от най-корумпираните държави в Европа.
- Следва задържане на вече достигнатите нива. През този период обаче повечето други държави в гореспоменатия регион показват значителни подобрения и ни изпреварват в класацията.
- След 2011 г. настъпва ново рухване надолу, с което България се връща на отдавна забравените равнища от 90-те години на миналия век. Трайно се утвърждаваме като най-корумпираната държава в ЕС, от време на време в конкуренция със закъсалите ни южни съседи.

Х.2. Има ли все пак решения? Или да се изнасяме на друга планета

Вероятно мнозина ще кажат: „Да бе, да. Точно хората, които са били във властта, ли ще ни поучават на прозрачност...?“

По този въпрос ще кажа следното:

За 8 години като министър съм бил възложител вероятно по над 1000 обществени поръчки и претендирам да имам познания по темата. С екипите ми в трите министерства, които съм ръководел, въведохме редица добри практики, които направиха процедурите по-прозрачни. В резултат на това имахме много малко обжалвания и нито едно загубено съдебно дело. Постигнахме рекордна усвояемост на европейските средства по Оперативна програма „Административен капацитет“ през 2007–2009 г. Не приемам тезата, че щом съм бил в управлението, сега трябва да си мълча. Смятам, че имам и опита, и моралното право да дам препоръки.

Група 1: Препоръки, свързани с общия обем на поръчки от държавата

1. Държавата да харчи по-малко през бюджета по принцип. Много от дейностите могат да отидат в частния сектор чрез всички форми на приватизация (в енергетиката), концесии (на инфраструктурни обекти), публично-частно партньорство (обществени сгради), аутсорсинг (изнасяне) на дейности от администрацията към частния сектор. За това обаче е необходима друга визия и политическа воля.

Група 2: Препоръки, свързани с това кой да е възложител

2. Броят на възложителите в момента е огромен – четирицифрен. Много от проблемните поръчки трябва да бъдат централизирани в Министерския съвет за цялата администрация, а не да бъдат провеждани паралелно в стотици ведомства. Примери: самолетни билети, автомобили, офис техника, канцеларски материали. Един от аргументите е, че огромните обеми биха довели до много по-ниски цени. Не казвам, че една фирма трябва да спечели

конкурса и да доставя например всички автомобили за публичния сектор през следващите 3 години. Поръчките могат да се разделят на разумен брой лотове.

Критиците правилно биха предположили, че при такава централизация има голяма опасност „отровата“ да се пренесе от стотиците ведомства към центъра и резултатът да е същият, само участниците да са други. Както се казва в една латинска сентенция: „Кой ще пази пазачите?“ (Quis custodiet ipsos custodies?). Моят отговор:

- Унищожаването на „отровата“ безспорно е въпрос на политическа воля – каквато засега съм скептичен, че има.
- Обществото и бизнесът по-лесно може да проконтролират прозрачността на няколко централизирани поръчки, отколкото на стотици децентрализирани.

Група 3: Препоръки, свързани с унификацията на процеса и с контрола върху него

3. Агенцията за обществени поръчки (АОП) да не бъде обикновен второстепенен разпоредител, подчинен на едно министерство, а да получи по-сериозен статут, за да може да налага силово политики върху всички възложители начело с Министерския съвет (МС). Един от вариантите е държавна агенция, друг е специална дирекция в МС, подчинена на премиера.
4. Централизиран орган като Агенцията за обществени поръчки (АОП) да издаде задължителни предписания и методически указания за това как да се провеждат обществени поръчки в някои важни области, например софтуер, строителство, самолетни билети. Тези методически указания хем ще помогнат на възложителите да не преоткриват всеки път топлатата вода, хем ще ги ограничат в опитите им да поставят такива условия за участие, които биха облагодетелствали незаслужено определени участници. В сайта на АОП и сега има методически указания, но според мен те трябва да се прилагат и контролират по-сериозно.
5. Същият централизиран орган АОП да преглежда и одобрява предварително документацията по някои по-важни

обществени поръчки, преди те да бъдат стартирани. Например: всички над определена сума (1 или няколко милиона лева), много от поръчките по еврофондовете, в някои по-рискови сфери или за по-рискови възложители (строителството е кандидат в тази категория), както и за произволна извадка от останалите, ако няма капацитет да бъдат контролирани всички.

Група 4: Препоръки, свързани със състава на оценителните комисии

6. Възложителят (министър, кмет и др.) да не може да съставя изцяло „свои“ комисии, където членове са „свои“ хора от съответното ведомство. Винаги трябва да има „външни“ членове, които дори да преобладават. Външните членове могат да бъдат излъчени от други ведомства, от медиите, от неправителствения сектор. Те трябва да бъдат посочвани чрез жребий.

Пример: Министерството на външните работи обявява обществена поръчка за самолетни билети. Ясно е, че дипломатите и експертите пътуват много, така че тя ще бъде много апетитна. Комисията може да бъде следната:

- Главният секретар на МВнР
- Главен експерт от МВнР, юрист
- Представител, излъчен от МФ (те разбират от бюджет) или от АОП (те разбират от конкурси), но посочен не от възложителя, а от другото ведомство или избран на лотариен принцип измежду по-голяма група кандидати
- Представител на медиите, избран на лотариен принцип измежду по-голяма група кандидати
- Представител на неправителствения сектор („Прозрачност без граници“, КРИБ, Център за изследване на демокрацията и др.), избран на лотариен принцип измежду по-голяма група кандидати

Може ли и такава комисия да бъде „отровена“? Да, всичко може. Но това може да стане много по-лесно, ако комисията е от 5 не случайно посочени лица, подчинени на министъра. Въпрос

на воля. Но нали точно това обещава всяка опозиция, преди да спечели властта, а после „получилось, как всегда“?

Група 5: Препоръки, свързани с подадена ниска цена

7. По-ниската цена в офертата да не може да бъде причина за дисквалификация.

Според закона, ако цената на един от участниците е значително по-ниска от цените на другите участници (преди беше с повече от 30%, сега е с над 20% по-ниска от средните цени на участниците), тогава от този кандидат се изискват разяснения.

Например, ако става дума за строеж на магистрала и традиционно цените са около 3 милиона евро на км, а единият от участниците е подал 2 милиона евро/км, тогава комисията трябва да го попита какво е имал предвид. Вероятните отговори са:

- Участникът е допуснал техническа грешка или пропуск в изчисленията – тогава офертата не може да бъде приета.
- Участникът твърди, че няма грешка и че наистина възнамерява да изпълни обекта на тази цена. Защо – той си знае. Възложителят само може да се радва, че ще постигне очакваните резултати на по-ниска цена.

Какво се получава на практика. Прекалено често комисията „отсвирва“ този участник, ако не е „свой човек“, с аргумента „ниска цена“. Каквито и обосновки да е дал в своя отговор – няма значение. Офертата му се отхвърля и после нека се жали пред арменския поп. Трудно е за вярване, но това е истината.

Предложението ми е, ако участникът потвърди цената, да не се иска обосновка и ниската оферта да не може да се използва като аргумент за отстраняването му.

Ако имате контрааргумент, че ниските цени водят до лошо качество и до поредица от последващи анекси, то в препоръка 11 коментирам и тази тема.

Група 6: Препоръки, свързани с тежестта на цената в оценката

8. Теглото на цената във формулата за оценка да не може да бъде под 50%.

Да може да бъде 50–60...100%, но никога под 50%. Много е трудно да се обясни тази препоръка, тъй като нейното осмисляне изисква известни математически познания и опит в провеждането на подобни конкурси. Дори много хора имат обратно мнение – че цената изобщо не трябва да е водеща, тъй като приемането на най-ниската оферта води до ниско качество и дори до провал на изпълнението. Или пък до безкрайни анекси за увеличаване на цената (виж препоръка 11 по-долу). Не съм съгласен. Ако цената не е важна, тогава нека просто провеждаме „конкурси за красота“ и да избираме фирми по симпатия на супервисоки цени. „Отровата“ – гарантирана! Тъй като става дума за изразходване на публични средства, цената не може да бъде маловажна.

Изобщо не отивам в другата крайност и не казвам, че цената трябва да е единственият критерий при повечето поръчки. Ако е единствен, тогава ще се закупуват само най-нискокачествените и евтини стоки и услуги, което изобщо не е целта. Цената следва да е единствен или силно водещ критерий само при борсовите стоки като метали, горива и зърно, при които качествените характеристики са доста унифицирани и офертите се различават само по цена.

Ако цената има тежест, да кажем, 30%, тогава математически мога да покажа как една фирма с повече точки по другите критерии (не се знае дали наистина фирмата е по-добра и продуктът е по-качествен, но така или иначе комисията ѝ е дала повече точки) може да спечели тази поръчка с **ВСЯКАКВА ЦЕНА**.

Пример: Искате да си купите автомобил от среден клас и се колебаете между два. Нека условно ги наречем германски (т.е. по-добър) и виетнамски (добър, но не чак толкова ☺). И двата автомобила отговарят на всички технически изисквания, иначе нямаше да бъдат допуснати до конкурса изобщо. Древноегипетските колесници например не могат да участват. Заложили сте следните критерии и абсолютно обективно давате съответните точки (от общо максимално възможни 100):

	Германски	Виетнамски
А) Качество	Максималните 30 т.	15 т.
Б) Мощност	Максималните 20 т.	10 т.
В) Икономичност	Максималните 20 т.	9 т.
Класиране дотук	Максималните 70 т.	Приличните 34 т.
Г) Цена	?	10 000 евро (евтино!)

Сега се появява проблемът или парадоксът. Добрият автомобил е получил толкова много точки по нефинансовите критерии, че никаква разлика в цената не може вече да обърне класирането. Виетнамците избиват рибата с ниска цена от 10 000 евро, защото се борят за навлизане на европейския пазар, и получават максималните 30 точки. Германците обаче винаги ще бъдат класирани на първо място с цени от 20 000 евро, 200 000 евро, 2 милиона или 2 милиарда евро! Това справедливо ли е? Ако сте петролен шейх, можете да правите каквото си искате с парите си и да си поръчате платинен автомобил с диаманти, но не и с публичните средства на данъкоплатците.

Ако в този пример теглото на цената беше 50%, този парадокс нямаше да съществува. Класирането щеше да се обърне в полза на по-евтиния и все пак приличен автомобил, който ще ни върши добра работа, ако цената на германския беше около 22 хиляди евро и нагоре.

Група 7: Препоръки, свързани с начина на отваряне и оценяване на офертите

9. Най-напред се разглежда административната документация и се допускат само участниците, които отговарят на условията. След това се отварят техническите оферти и се дават съответните точки. Има „временно класиране“, което се обявява ПРЕДИ отварянето на ценовите предложения. Едва накрая се отварят пликовете с цените и крайното класиране се обявява веднага и на място.

По принцип точно такава е процедурата, залегнала в ЗОП. Понякога обаче комисиите не спазват описаните стъпки и злонамерено отварят пликовете с цените предварително, за да могат да „нагласят“ точките по другите критерии – знаем с каква цел.

10. Всички тези действия трябва да стават публично при отворени врати:

- Ако срокът за подаване на оферти е 17 ч., в 17:01 ч. се обявява публично пред всички участници, пред медиите и пред други заинтересовани колко и кои са участниците.

Каква държавна тайна има в това? Има само „отровни“ аргументи, заради които възложителите понякога не желаят да дават информация.

- В посочен ден конкурсната комисия отново събира всички участници, медиите и други заинтересовани лица и обявява „временното класиране“. След това на място се отварят пликовете с цените и веднага се изчисляват точките и крайното класиране.

Отново сигурно ще се съгласите, че спазването на такива правила би намалило риска от „отрова“.

Група 8: Препоръки, свързани с прозрачността на целия процес

11. Цялата информация за обществените поръчки трябва да бъде публична и достъпна в сайта на възложителя.

Това се отнася до обявления, имена на участниците, допуснатите до класиране, присъдени точки, изразходвани средства... Аргументите са ясни.

Група 9: Препоръки, свързани с възможността за сключване на анекси

12. Цената да не може при никакви обстоятелства да се променя с анекси.

За съжаление масова и неразбираема за мен практика е, особено в строителството, договорите да се анексират – винаги в посока нагоре. Изпълнителят носи от девет кладенеца вода, за да покаже, че атмосферните условия били по-лоши от очакваните, геодезията се оказала по-лоша от предварителните проучвания, цената на ци-

мента и на арматурното желязо неочаквано се покачила, курсът на долара към еврото се променил в неблагоприятна посока...

Вариантите са два. Или възложителят постъпва принципно и праща изпълнителя по дяволите, т.е. да си прочете договора, или в комбина с изпълнителя приема „обективните“ аргументи за извънредни обстоятелства и вдига двойно цената по договора. Причината обикновено е ясна – „отрова“.

Имам един риторичен въпрос: Кога изпълнител е казвал, че атмосферните условия били по-добри от очакваните, геодезията се оказала по-добра от предварителните проучвания, цената на цимента и на арматурното желязо неочаквано се понижила, курсът на долара към еврото се променил в благоприятна посока, подизпълнителите сключили по-изгодни договори на неочаквано ниски цени и затова предлага да се анексира договорът, като цената се намали с 15%? Не съм чул за такъв случай.

13. Срокът за изпълнение да не може да се променя с анекси

Който не може да построи моста или магистралата за изискваните 3 години, да не се явява на конкурса. А не да завърши обекта след 7 години, обърквайки всички други планове по веригата за обновяване на инфраструктурата. Ако пък става дума за европейски проект, може изцяло да изгубим финансирането.

Аргументите са много подобни на случая с цената: атмосферните условия, документите, птичките и други врели-некипели. Анекси изобщо не трябва да има. В договора има неустойки и гаранции – като закъснее изпълнителят, плаща.

Имам втори риторичен въпрос: Кога строител е завършил обект или е ремонтирал вашия апартамент в по-кратък от предвидения срок? Моля да ме запознаете. ☺

Изводи

Корупционният риск при обществените поръчки не може да изчезне изцяло, но може да бъде силно ограничен, ако се изпълнят тези препоръки. Безспорно практиката е динамична и разнообразна и могат да се дадат много повече препоръки. Винаги обаче опираме до един решаващ фактор: имат ли управляващите политическата воля да намалят „отровата“ в обществените поръчки.

XI. РОЛЯТА НА ДЪРЖАВНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ

Като човек, който дълги години е работил добре с администрацията и познава стотици отлични професионалисти там, се отнасям с голямо уважение към усилията и уменията на държавните служители, без които цялата държава би се парализирала само след няколко часа. В същото време вярвам в следното:

- Администрацията работи толкова по-добре, колкото е по-малка.
- Икономиката и обществото са по-жизнени и успешни, ако публичният сектор е по-малък.
- Бизнесът трябва да бъде подкрепян от държавните служители, чиито заплати той плаща със своите данъци, а не да бъде тормозен с повече режими, корупция и административен произвол.
- Държавните служители трябва да са висококвалифицирани, модерни и с добро самочувствие. В същото време да не забравят, че са там, за да „служат“ на гражданите. Думата „служители“ има същия корен.

XI.1. Колкото по-малка, толкова по-добре

Сигурно сте чували американския виц: „Колко души работят в Европейската комисия?“ Отговор: „Една трета от тях.“ За съжаление това май не е съвсем виц.

Ако ме попитат колко души трябва да работят в една администрация – може да е българска, брюкселска или дори британска, – бих отговорил: „С една трета по-малко, отколкото сега.“ В повечето случаи това би било само едно добро начало.

Законът на Паркинсън наистина е валиден. Този закон представява афоризми относно управлението на хора, процеси и ре-

сурси, формулирани за първи път като хумористично есе в списанието *Economist* през 1955 г. от Сирил Норткот Паркинсън. Естествен стремеж на всяка администрация е да се разраства, да изисква по-големи бюджети и повече други ресурси. Този принцип важи както в абсолютна стойност – конкретната администрация да расте, така и в относителен – моето ведомство да расте по-бързо за сметка на твоето. Един от начините да бъде обоснован такъв растеж е като администрациите си измислят нови задачи и задължения – нови регулаторни режими или контролни функции.

Няколко примера:

- Цялата Британска империя, която в началото на XX век е владеела половината свят, е имала по-малко администрация като бройки, отколкото днес има само в Министерството на транспорта на Великобритания!
- В България хората със статут на „държавни служители“ са над 40 000. В Гърция, доколкото знам – към милион. Причините там са три: 1) има огромна администрация; 2) населението на Гърция все пак е с 50% по-голямо от нашето; 3) статутът на „държавен служител“ се е разраствал като тумор в много повече сфери и обхваща и стотици хиляди работещи в държавните компании. Не можете да съкратите чиновници в авиокомпанията и трябва периодично да наливате там стотици милиони евро, за да не фалира. За сравнение, все още държавната тогава, но новосъздадена с оптимален щат „България Еър“ беше на печалба през 2003–2005 г.
- Сиим Каллас беше успешен премиер на една от най-реформаторските европейски държави – Естония. След това стана уважаван еврокомисар и заместник-председател на ЕК с ресор администрация. Той обяви съкращения в ЕК с около 7,9%. След края на неговия мандат не само че никакви съкращения не се случиха, а комисията се разрасна с още няколко хиляди души. Каквито и обективни (те винаги се представят като такива) аргументи да има за това, моят отговор е „Да живее Паркинсън!“.
- В кабинета ми като министър са ме снимали екипи на много телевизии. От bTV обикновено идват двама души – ре-

портер и оператор. От държавната БНТ идват 8. В БНТ работят няколко пъти повече хора, отколкото в глобалната CNN. Какво не е ясно?

Проблеми, произтичащи от голямата администрация

Резултатът от тези тенденции са няколко големи проблема:

1. По-голямата администрация изисква повече разходи, финансирани с повече данъци от продуктивния частен сектор.
2. По-голямата администрация изземва все повече квалифицирани човешки ресурси от пазара на труда, като по-малко кадри остават за корпоративния сектор. Недостигът на хора на пазара на труда в България остро се усети през 2008 г., точно преди да започне кризата.
3. Този процес се задълбочава от факта, че населението на България, вкл. броят на работещите, постоянно намалява.
4. По-раздутата администрация не помага, а създава все повече пречки и тормоз за бизнеса.
5. Колкото по-голям е публичният сектор, толкова по-високи са рисковете от корупционни явления.

Волейбол и хокей на лед играят два отбора от по 6 души. По-красиво и по-успешно ли ще играят, ако са 2х20? Те даже няма да могат да се разминават на малкото игрище...

Може ли да се съкрати администрацията

Това също е една от сферите, където има един-единствен фактор за успех и той се нарича политическа воля. Ако един премиер има визията да съкрати броя на чиновниците и има непоколебимата воля да наложи тази реформа, нещата ще се случат. Ако това не му е приоритет – забравете. В такъв случай независимо от дежурните призови за съкращения мандатът ще приключи с... увеличение от 7% на заетите щатни бройки. Това се наблюдава навсякъде. Структурите в Брюксел растат като гъби. Много хора си мислят, че през 2009–2013 г. администрацията в България е намаляла, защото това постоянно се твърдеше. Да, ама не. Само през последната година от мандата се е разраснала с нови десетина хиляди бройки.

Как реагира администрацията на опитите за съкращения

От Радосвет Радев чух следното сравнение: „Реформата в администрацията е като преместване на гробища – не очаквай подкрепа отвътре.“ Откакто свят светува, чиновниците и техните ръководители реагират по един и същ начин на редовните опити за съкращаване:

- По принцип да, но сега не е точният момент.
- В другите ведомства наистина може да се извършат съкращения, но при нас тези възможности са изчерпани. Дори се нуждаем от нови 35 бройки за новата дирекция...
- Преди да решим в кои звена може да се случат съкращения, трябва да извършим функционален анализ, който да покаже кои са дублиращите се звена...

„Любимата“ ми фраза е „функционален анализ“. От моя опит той е винаги безсмислен и цели единствено да саботира съкращенията, като прати процеса в девета глуха за години напред.

Служителите в администрациите, предвождани от своите главни секретари, си поставят като най-висша цел да убедят своя началник (министър или директор) да се бори за запазване на статуквото. Ако той им се „върже“, става техен убеден защитник. Ако премиерът започне да слуша аргументи защо в министерство Х не можело да има съкращения, мачът вече завърши служебно с 3:0 за чиновниците, както обикновено.

Как да бъде преодоляна съпротивата

Рецептата е ПСПП. Първо съкращаваш, после питаш.

А за премиера рецептата е ДСНДСМ. Другата седмица няма да си министър, ако не внесеш устройствения правилник на ведомството с 10% съкращения.

Какво се случи през 2005–2009 г.

С подкрепата на тогавашния премиер Станишев и с ината и последователността на Министерството на държавната администрация и административната реформа за един мандат администрацията намаля със 17 хиляди души. И то в разнородна

коалиция с доста феодализирани ведомства. Случи се при пълна подкрепа на обществото, без никакви протести и стачки. Три от причините за това според мен бяха:

- Липсата на силно синдикално движение в българската администрация (Тачър щеше да ни завиди).
- Високото доверие на държавните служители в цялата страна в политиките на министерството.
- Важно: Спестените средства от съкратените бройки оставаха във ведомствата за увеличаване на доходите на останалите служители. Затова подкрепата за тази политика в самата администрация беше доста висока.

Администрацията по-лошо ли работеше през 2009 г. със 17 хиляди души по-малко?

17 000 души по-малко означава няколко положителни ефекта:

- близо 100 лв. месечно по-високи заплати за останалите служители
- или над 150 милиона лева спестявания годишно, които могат да бъдат полезни в други сфери – например да финансират всички мерки за повишаване на раждаемостта за години напред
- 17,000 средно- или висококвалифицирани души са се влили в пазара на труда и могат да бъдат поети от производители, консултантски фирми и адвокатски кантори. Където и да са, ще „коват“ по-висок национален БВП

Някой ще каже: Горките служители са останали без работа. Каква работа ще намери човек, който 25 години е работил в община Пещера, където няма работни места и т.н.?

Моят отговор: Не съм съгласен администрацията да бъде работодател от последна инстанция. Т.е. който не иска и не може да си намери по-добра работа, да бъде паркиран в публичния сектор, където да не прави почти нищо до пенсия. Освен това при съкращенията става дума предимно за служители-висшисти в центъра на София.

Намаляването на бройките е въпрос на визия и воля от страна на ръководителя, а не на уж обективни фактори и измислен функционален анализ

Не съм против обективните анализи и фактори. Твърдя обаче, че противниците на съкращенията търсят аргументи за тяхното спиране и ги намират в иначе добре звучащи предложения за всякакви предварителни анализи.

Изразът „лозето не се нуждае от молитва, а от мотивация“ е много подходящ. Ето най-драстични примери от периода 2005–2009 г.:

- Министерството на земеделието заедно със своите второстепенни разпоредители традиционно има огромен щат. Един от неговите ръководители категорично отказа да намалява бройките и ведомството беше на последно място в „класирането“ с почти нулеви съкращения. Неговият наследник за една година оптимизира ресурса с около 30% (!) и излезе на първо място в класирането. Нещо като никому неизвестният навремето „Лудогорец“, който стана два пъти републикански шампион по футбол и почна да печели в европейските турнири. Мислите, че някой е правил анализи ли? Не, просто веднага е съкратил 30%, без много да пита. И най-важното – ресурсът след това не е работил по-зле!
- Изпълнителната агенция по лекарствата преди издаваше ежегодни лицензии за лекарства и събираще високи такси за това. Променихме закона така, че лицензиите да бъдат безсрочни. Вместо да намали драстично своите ненужни щатове, Министерството на здравеопазването вдигна таксите за бизнеса до 10 пъти (!), за да събира повече приходи и да има с какво да плаща заплати на ненужните чиновници.

Всички десетки такива реформи и антиреформи са въпрос не на финанси и на обективни обстоятелства, а на манталитет.

Много раздута ли е българската администрация

Ще разкрия една добре опазена от мен тайна през 2005–2009 г. Официално министерството твърдеше, че администрацията е доста раздута. Общественото мнение, бизнесът и медиите имаха още по-крайно виждане в тази посока и настояваха да има съкращения. Това спомогна оптимизацията да се случи без напрежение и противопоставяне. Всъщност администрацията в България е по-малка от тази в много други държави (отчитайки броя на населението), но пълната истина е по-сложна. Ето как бих обобщил картината:

1. Колкото и голяма да е българската администрация, в нея винаги има поне 5000–7000 незаети щатни бройки. Щом може да функционира и така, значи тези бройки реално не ѝ трябват.
2. Колкото и голяма или малка да е администрацията, тя винаги може да се съкрати още – за доброто на обществото, бизнеса и на самата администрация. Да не забравяме, че най-добрият начин да се вдигнат заплатите в публичния сектор без увеличаване на общите разходи е като се намалят щатните бройки.
3. В България администрацията е средно голяма – повече от оптималното, но пък в много от другите европейски страни е много по-раздута. Кое не трябва да бъде оправдание защо да я увеличаваме. Нали не искаме във всички сфери да сме на опашката и все да трябва да догонваме?
4. Трудовото законодателство, вкл. за администрацията, в България и Нова Европа е много по-либерализирано от закостенелия бюрократо-комунизъм на Стара Европа. За справка: Конституционният съд на няколко пъти спира реформите в администрацията на Португалия.

В тази сфера другите държави могат да се поучат от нас

Както в данъчната политика, така и в оптимизацията на администрацията някои от постиженията на България са доста авангардни в европейски мащаб. Подобно на историческия ни принос във вдигането на тежести и художествената гимнастика.

Предлагам да се въведе административен борд

За да ограничи бъдещо (неизбежно) ново раздуване на администрацията, предлагам да се въведе жестока система на ограничения, която да не позволява ненужно разрастване на бройките – подобно на начина, по който валутният борд не позволява печатането на пари.

Правилата биха били следните:

1. Общият брой на щатните бройки в администрацията да се фиксира на сегашното ниво и да не може да се увеличава по никакъв повод. Ако се създава ново ведомство или някъде е нужна по-голяма дирекция, бройките и ресурсите трябва да се изземат от други ведомства. Пример – създаденото през 2013 г. Министерство на инвестиционното проектиране.
2. В същото време населението намалява с 0,5% до 1% годишно, администрацията и сега е раздута, а информационните технологии и електронното управление позволяват много от процесите да се автоматизират и да се изпълняват от по-малко хора. Затова може да се въведе автоматична формула за ежегодно намаляване на размера на цялата администрация с 2–4% годишно. Повярвайте, качеството на административните услуги ще се подобри, както и нивото на служителите в публичния сектор.

XI.2. Повече професионализъм, по-малко политика

Масовите политически чистки са вредни

Типична практика в България е всяка нова власт да измита масово назначенията на предната и да ги замества със свои. Следващия мандат – обратното. Тук има няколко проблема:

- Много от новите назначения изобщо не са по-добри експерти и професионалисти, а имат единствената характеристика да са партийно лоялни на управляващите.
- Администрацията познава тези процеси и често е свита, „смачкана“, безхарактерна, пасивна, некреативна, снишава се и чака да премине поредната буря.

Има ли решение?

Проблемът не е в законодателството – то е модерно и в крак с европейските норми. Проблемът е в южняшкия манталитет на политиците. Има решение, поне частично, и то е бъдещите премиери да се държат по-малко като партийни лидери, а повече като държавници. Администрацията е като всяка друга група хора – тя уважава и следва истинските лидери и визионери.

Ролята на централизираните конкурси за младши експерти

Въведохме ги като добра възможност през 2006 г. и бяха използвани няколко години. След 2009 г. това беше още една от авангардните практики, които полетяха в кош.

Ако тази възможност се възроди и засили и по-голямата част от младшите експерти, че и от останалите бъдещи държавни служители минават през централизирани национални конкурси, неквалифицирани партийни кадри трудно ще прескочат тази левта. Общото ниво на професионализма в администрацията ще се повиши и ще намалят злоупотребите при организирането на конкурси за свои хора.

XI.3. Обучения и информационни технологии

Подобни теми засягам и в глава XXIV, посветена на образованието. Тук накратко бих обобщил следните изводи, които според мен се отнасят не само до служителите в администрацията, а и до цялото население:

- Колкото по-високо са образовани служителите в администрацията, толкова по-добре.
- Колкото по-задълбочено владеят чужди езици, особено английски, толкова по-добре.
- Колкото по-успешно боравят със съвременните информационни технологии, толкова по-добре.
- Процесът на обучение не следва да приключи с получаването на диплома от университета. Обучението трябва да продължава през целия живот (Life-Long Learning). Затова за служителите в администрацията трябва постоянно да се

организиран курсове за обучение по всички адекватни области, вкл. по чужди езици и информационни технологии. През 2005–2009 г. МДААР организира около 225 000 обучения за служители от цялата страна.

XI.4. Проблемът не е в служителя, а в началника и в системата

Моя позната от Лондон през последните години няколко пъти ми задава въпроси от рода на: „Кога най-после ще я оправите тази администрация...?“ На контравъпроса ми: „Какво точно имаш предвид?“, все не получавам отговор. Многократно съм чувал коментари като „И то една администрация...“. Взето извън контекста, това е все едно да кажем на англо „Националният ни отбор по футбол е гола вода“. Което в някои периоди може и да е вярно, но въпреки това, освен ако не се казвате Христо Стоичков или Любослав Пенев, едва ли имате стратегия как да бием Англия на „Уембли“. Дори те не могат лесно да го постигнат.

Нека мина на по-сериозна вълна. Отговарял съм за системата 4 години и имам мнение за проблемите в публичната администрация и за възможните решения.

Кои НЕ са проблемите на администрацията

Някои биха твърдели, че:

1. Заплатите в публичния сектор са прекалено ниски и трябва да се повишат.

Коментарът ми: Разбира се, че са ниски. Както казваше като финансов министър Пламен Орешарски: „В България заплатите на всички са ниски.“ Но не смятам за правилно доходите в публичния сектор да се покачват изпреварващо за сметка на изземването на повече данъци от бизнеса. Заплатите на служителите в администрацията би следвало да се повишават в два случая: когато икономиката расте или когато средните доходи в публичния сектор се увеличават вследствие на съкращения и оптимизация на системата, като общите разходи за администрацията като процент от БВП дори намаляват.

Отделен е въпросът, че в публичния сектор има по-силна уравниловка от необходимото. По-активното стимулиране на най-добрите държавни служители би довело до по-добри резултати.

2. Администрацията е лошо оборудвана с техника.

Коментарът ми: Отделни сегменти от публичния сектор не са добре оборудвани, например части от МВР и съдебната система (тези двете не са част от администрацията), малки общини и др. Но като цяло министерствата и повечето структури са относително добре снабдени с хардуер и софтуер. Нека припомним, че през 2004–2009 г. нашият екип предостави около 60 000 броя офис техника на всички държавни и общински училища и университети, на всички общини и кметства, както и на много администрации. Разбира се, техниката остарява бързо морално и физически и трябва постоянно да бъде обновявана.

3. Опашките са големи и работното време било неподходящо.

Коментарът ми: В някои администрации може и да е така. Но промени все пак са настъпили. През 2007 г. бяха проведени сериозни реформи в административното обслужване, от които ще спомена няколко:

1. Звената за обслужване на клиенти и граждани не могат да се затварят в обедна, предобедна, следобедна и всякаква друга почивка. Служителите трябва да се сменят на ротационен принцип, за да може гишетата да работят непрекъснато.
2. Ако в края на работния ден има натрупана опашка, гишетата не могат да затворят, а трябва да обслужат гражданите до изчерпване на опашката, но не повече от 2 часа.
3. По преценка на ръководителя на съответната администрация работното време на звената за обслужване на клиенти може да не бъде от 9 до 17 часа. Така гишетата в малката община Брацигово работеха от 8 до 19 часа – 11 часа на ден, – за да е удобно на гражданите, а не на няколкото служители. Все пак имайте предвид, че не един човек поема смяна от 11 часа, а има смени.

Естествено, че имаше съпротива в стил „Как ще караме горките служители да остават след работно време?“. Резултатът обаче беше положителен – опашките силно намаляха.

През 2008 г. изследване на Европейската комисия показва, че в България опашките са по-малки, отколкото в 2/3 от държавите членки, включително Германия и Великобритания. Ето още един пример, че може да не сме на последните места по всички критерии. Проблемите често са организационни и менталитетни, а не финансови.

4. Държавните служители са слабо образовани и ниско квалифицирани.

В България хората със статут „държавен служител“ са задължително с висше образование. Администрацията е такава, каквато е нацията. Не можем да очакваме средното ни образование да е най-слабото в ЕС, цялата ни икономика да не е много конкурентоспособна, човешките ресурси да не са на високо ниво, а администрацията да е най-добрата в света. Администрацията е просто няколко процента от работещите в държавата (около 5%) и е, да речем, малко над средното ниво на нацията по образованост.

5. Трябва ли най-талантливите българи да работят в администрацията?

Според мен не. Нека не забравяме, че БВП се произвежда основно в частния сектор. Там леят стомана, сглобяват автомобили, шият дрехи и изнасят цигари. Фирмите в най-голяма степен се нуждаят от млади, предприемчиви, иновативни, креативни и високоплатени служители, които да произвеждат стоки и услуги, да плащат данъци и с тях да финансират съществуването на публичния сектор.

Ако администрацията привлече повечето най-добри кадри и им плати най-атрактивните заплати, частният сектор няма да има достатъчно ресурси за развитие. Ще заприлича в по-голяма степен на доста по-нереформирани и стагниращи държави.

6. Силното текучество към частния сектор е голям проблем.

Във всяка организация – частна или публична – прекомерното текучество наистина е негативна тенденция. Кое обаче е прекомерно? Светът се променя бързо. Преди 30 години е било често срещано човек да завърши университет, за да почне работа в министерство или община и да работи там 10–20 години и даже да се пенсионира в същото ведомство. Новото поколение през

XXI век разсъждава по съвсем различен начин. Пазарната икономика, глобализацията и падането на границите, информационните технологии дават огромни възможности на образованите и амбициозните млади хора за преследване на динамична кариера от нов тип. Днес би било нормално един младеж да започне работа в едно министерство като младши експерт, да натрупа опит, който да го изстреля в частния сектор, където да смени няколко работодателя и да управлява собствени фирми, евентуално някой ден да стане заместник-министър в друго министерство, после пак да се върне на високи позиции в мултинационални компании – защо не в няколко държави.

Считам за съвсем нормално и полезно постоянно да има обмен на свежи кадри от бизнеса към публичния сектор и обратно. 40-годишна кариера като чиновник не е толкова интересна и полезна – нито за администрацията, нито за служителя.

Един малко драстичен пример. Около приемането ни в ЕС през 2007 г. последното ми министерство – на държавната администрация – създаде специална дирекция за еврофондовете „Управление на проекти и програми“. Годишно губехме 1/3 от тези високоплатени служители в посока частни фирми, други министерства, Брюксел. Всяка година се сменяше и директорът на тази дирекция. Но въпреки това до 2009 г. бяхме шампиони в цяла Европа по усвояване на европейските средства. Постоянно „произвеждахме“ нови голмайстори. Щяхме ли пак да сме шампиони, ако хората години наред бяха едни и същи? Може би да. Но единият ни директор стана евродепутат, следващият стана директор на подобна дирекция в социалното министерство и след това заместник-министър. Все благородни каузи. Хората не могат и не трябва да бъдат спирани в своето развитие.

Разбира се, текуеществото се свързва най-вече не с нормалните процеси на пазара на труда, а с масовите уволнения и назначения с идването на всяка нова власт. Може би тук, в България, като по-млада демокрация с по-южни нрави прекаляваме. Моята практика беше следната – за 8 години в управлението нито веднъж не попитах нито един държавен служител за коя партия гласува. Държавните служители трябва да са лоялни към ведомството и към националните интереси, а не към управляваща партия.

7. Кое е по-добре – служителите да отидат в частния сектор или в Европейската комисия?

Имах спор с представители на Европейската комисия, които се опитваха да ме убедят да им позволя да ни „откраднат“ най-добрите млади служители за работа на ниски позиции в Брюксел, защото „иначе щял да ги привлече частният сектор в София“. Не бях съгласен с това бюрократи от Брюксел да определят частния сектор като някакво зло. Въпреки 8-те си прекарани години в публичния сектор, си останах фен на частния и не ми допадаше все по-разрастващата се и скъпа „соц“ бюрокрация на Еврокомисията.

Кои все пак са основните проблеми на администрацията

Основните проблеми съвпадат с тези в цялото ни общество:

1. Високият риск от корупционни явления

Особено в обществените поръчки, в съдебната власт (тя не е част от администрацията, но е част от публичния сектор), както и навсякъде, където бизнесът и гражданите зависят от подписа на чиновника.

2. Излишната бюрокрация – режими, документи

Както бизнесът много добре знае, досегът до администрацията често е свързан с неприятни емоции. Процесите са изкуствено бавни, решенията понякога са несправедливи и са обвързани с партийни и други съображения.

Броят на областите, в които бизнесът зависи от волята на държавните органи, е прекалено голям. Темата по-подробно е описана в глава XIII за регулаторните режими. За съжаление световната тенденция в момента е към влошаване на ситуацията и въвеждане на все повече регулации.

Има разпоредби, например в Закона за електронното управление, според които администрацията няма право да изисква от гражданите и бизнеса документи, които би могла да си набави от други ведомства по служебен път. Типичен пример е информация за търговско дружество, което участва в обществена поръчка – всичко е налице в Търговския регистър. Или свидетелство за съдимост – нали пак държавни органи го издават?

Закон има, но очевидно не се спазва. Въпрос на политическа воля, както обикновено.

3. Изостаналият манталитет – назад и встрани

И в други части на тази книга коментирам как поради географската си отдалеченост от ядрото на Европа и поради историческата си принадлежност към „грешната“ страна на желязната завеса България в много сфери е не само назад от върховете постижения, но и встрани от световните тенденции. Така е и с администрацията ни.

В идеалния случай администрацията трябва да е напредничава, модерна, бърза в действията си, ориентирана към решаване на проблемите на гражданите, а не към своите интереси. Пак звучи като утопия. Все пак България е извървяла дълъг път в тази посока. Днес типичният бюрократ не изглежда като този от 1985 г.

4. Ниската прозрачност

Много от администрациите не предоставят достатъчно информация за своята работа. Това постепенно се променя, особено с развитието на информационните технологии.

Кой е виновен – служителът или началникът?

Във всяка организация началникът носи най-голямата отговорност и има най-големи възможности да прокарва нови политики и да извършва реформи. Изпълнителната власт много наподобява армията по степента на централизация и единоначалие. Често се коментира, че еди-кой си министър или кмет имал много добри намерения, но бил блокиран в работата си от консервативната и враждебно настроена администрация. Може донякъде да е така, но проблемът пак си е в началника.

Министрите имат огромни възможности да си подберат екип, който да наложи техните нови идеи. Разбира се, ако имат такива. Стилът се задава от горе на долу. От ръководството на ведомството зависи дали в него ще се привличат млади и амбициозни таланти или само партийни функционери. Дали атмосферата ще е креативна или отбранителна. Дали екипът ще има чувство за принадлежност към обща кауза и мисия, или просто ще гледа да

дочака следващата политическа промяна. Този филм служителите многократно са го гледали и играли.

Каквито и да са проблемите в администрацията, не трябва да ги търсим в отделния служител, а в началника, както и в общите характеристики на икономиката, обществото и нацията.

XI.5. Къде е електронното управление

Тук няма да успея да кажа достатъчно за електронното правителство, което заслужава отделна книга, написана от специалисти в сектора. Защо обаче го споменавам?

- Защото и в тази сфера България е доста изостанала. Тук разделението на континента е по-скоро север-юг и в по-малка степен изток-запад. Ние пък сме съвсем на югоизток.
- Защото електронизацията на някои административни услуги би довела до съкращаване на разходите и много повече прозрачност в работата (вкл. по-малко злоупотреби в обществените поръчки).
- Защото развитието на електронното управление би допринесло значително за развитието на икономиката, подобно на телекомуникациите или транспортната инфраструктура.
- Защото през 2005–2009 г. отговарях за част от този ресурс. Министерството на администрацията (МДААР) беше едно от трите ведомства с такава задача наред с Държавната агенция за информационни технологии и съобщения и Министерския съвет.

Компоненти на електронното управление

Тук различни хора биха дали различни дефиниции. Заедно с моя екип в МДААР бях определил 5 компонента, които само заедно биха дали резултати:

1. Снабденост на администрацията с техника. Тук вече е постигнат значителен напредък и не това е проблемът.
2. Снабденост на администрацията с необходимия софтуер. Тук също нивото е задоволително и също не това е проблемът.

3. Компетентност на държавните служители в сферата на информационните технологии (ИТ). МДААР организира обучения на около 60 000 служители при очевидно огромен интерес. Освен това младите кадри вече идват доста по-подготвени – висшисти са все пак. Така че и това вече не е най-тясното място.
4. Модерна нормативна база. Прокарахме Закон за електронното управление – един от най-напредничавите в Европа към онзи момент. Законът беше наистина толкова авангарден, че парламентът го прие без особени дебати и без нито един глас против. Освен това въведохме една година отлагателен срок за влизането му в сила, „за да се подготвят администрациите за неговото прилагане“. Както и очаквах, администрациите с почти нищо не се подготвиха за тази една година. Проблемът също не е в нормативната база, която, общо взето, е налице. Друг е въпросът, че през следващия мандат и този закон, и например Законът за транслитерацията (също приет с пълна подкрепа от парламента) бяха забравени и не се изпълняват.
5. Най-важното: изграждане на електронни услуги за бизнеса и гражданите. Това е дългосрочното предизвикателство, където сме изостанали. Известен брой услуги все пак вече имаме и всяка година бавно напредваме, но другите държави са много по-напред.

Копането на канали и полагането на кабели не е същината на електронното управление

В продължение на много години държавата изхарчи вероятно деветцифрена сума за изграждането на мрежи от кабели и това се представяше като напредък в електронното правителство. Често в обществото имаше критични въпроси в посока къде ни е електронното правителство при толкова много изразходвани средства. Част от отговора е, че за кабели отидоха повече средства, отколкото за услуги.

И през двата си мандата като министър не подкрепях изграждането с бюджетни средства на толкова много мрежи, и то пара-

лелни една на друга. Собствени мрежи имат и МВР, и МО, както и Министерският съвет и областните администрации. Според мен, първо, мрежите трябваше да се обединят и да са по-малко на брой, и, второ – много от тях можеше да са на частния сектор, а държавата да ги ползва например под наем или като клиент – както ползва телефони наред с милиони други потребители. Администрацията да има собствена мрежа е все едно да има собствена авиокомпания, щом ползва немалко самолетни билети.

А някои хора ще кажат, че трябва да има не само държавна авиокомпания и собствени мрежи, но и детски градини и специални пенсионни фондове само за държавните служители. Но няма да го чуете от мен.

Кои са основните причини за изоставането на България

Извън общата диагноза, че България в повечето сфери е изостанала от Западна Европа, има няколко специфични проблема:

1. Липсата на визия в сектора – малко министри след 1990 г. изобщо са били в час за какво става дума.
2. Електронното правителство никога не е било приоритет за нито един премиер или кабинет.
3. Винаги повече от едно ведомство отговаря за електронното правителство, като никога не се постигнаха централизация и единно управление на процеса. Както казах по-горе, през 2005–2009 г. цели 3 ведомства работиха по темата. А в тройна коалиция това са орел, рак и щука.
4. И без сложна коалиция отделните ведомства винаги разсъждават феодално и не кооперират достатъчно помежду си. Те не са подчинени на една обща стратегия и не изпълняват общ план. Всеки прави проекти за себе си. Или изобщо не прави. Представете си кметовете на общини да решаваха къде в България да има магистрали и да ги строяха поотделно. Страната щеше да бъде покрита от малки кръпки от магистрали, общите километри може би щяха да бъдат повече, но национална мрежа изобщо нямаше да имаме! Тук е същото.

5. Слаба приемственост след смяна на правителствата. По мое впечатление повечето от постиженията ни до 2009 г. след това бяха хвърлени в коша, а днес пак сме до под кривата круша.

Моите препоръки

Може да изглеждат тривиални, но те са плод на моя изстрадан опит от няколко години в тази сфера:

1. Правителството да определи електронното управление за свой приоритет, както това се случва с магистралите. Скептичен съм, че ще стане скоро.
2. Премиерът лично да централизира процеса в самия Министерски съвет, за да може отделните ведомства да бъдат „изкомандвани“ за координирани действия. Този център трябва да има силни правомощия върху министерствата.
3. Да се изпълнява обща визия какви проекти и услуги да се развиват, а не всяко ведомство да го прави „на парче“. Важно: тази визия не трябва да бъде предложена единствено от фирмите в бранша, защото всяка фирма би лобирала за продажби на своя продукт без оглед на цялата картина. Разбира се, не казвам и обратното – че никой не трябва да се допитва до стотиците много добри капацитети от частния сектор. Но все пак след диалог визията трябва да се посочи от изпълнителната власт.
4. Да се привлече авангарден екип от други европейски държави с доказани успехи в областта на електронното управление, за да помогне в създаването на визия. По възможност да са северно от Виена, най-добре от Скандинавия и Естония. По същия начин много хора биха се съгласили, че ако си внесем германски магистрати, съдебната система би работила по-добре.

XII. ВОЙНА СРЕЩУ РЕГУЛАТОРНИТЕ РЕЖИМИ И ВИСОКИТЕ ТАКСИ

XII.1. Регулаторните режими versus свободата за бизнеса

Защо в заглавието има думата „война“? Защото още от римски времена до днес всяка администрация по света има склонността да си създава повече работа, да измисля повече пречки за гражданите и бизнеса, повече възможности за рекет и тормоз. Ако бъде оставена. С тези думи не смятам, че обиждам държавните служители, защото не те персонално са виновни, а системата.

От обществото и от нагласите на управляващите зависи дали тенденцията ще бъде към все по-сложни регулации, все повече регулаторни режими и все повече възможности за намеса в живота на частния сектор или към повече свобода за гражданите и бизнеса да се оправят сами без много излишен допир с държавата.

Както Паркинсън добре е описал в своя закон, бюрокрацията си измисля все повече задачи, за да оправдава своето разрастване. Ако обществото, бизнесът и конкретно правителството не поведат истинска война с нарояването на регулациите, ситуацията вечно ще се влошава и няма да се подобри от само себе си.

Трите вида режими са:

1. Лицензионен – най-тежък, който дава право на фирмите да извършват определена дейност (банки, застрахователи и други финансови институции; производство и търговия със специална продукция; телекомуникации; електронни медии; атомни електроцентрали и др.).
2. Разрешителен – за извършване на конкретни сделки (внос и износ на специална продукция и др.).

3. Регистрационен – най-лек, където администрацията би следвало само да регистрира подадената информация от гражданите и фирмите.

Освен тези срещал съм термина „уведомителен режим“. Според мен такъв вид режим не трябва да има.

Кога режимите са необходими и неизбежни

- Когато чрез тях се защитават националната сигурност и общественият ред (не може някой току-така да произвежда танкове), животът и здравето на хората (да носи уран в чантата си на училище) или да си открие квартална авиокомпания с три боинга.
- Когато става дума за отрасли и дейности от особен обществен интерес – не може всеки да си открие банка и да приема депозити в дискотеката.
- Също така в случаите, когато за това има европейски директиви. Дори на България да ѝ се струва, че за нещо може да не е нужен режим, ако има директива, тя трябва да се изпълнява.

Кога режимите не са нужни

- Когато за тях няма европейска директива. Ако беше толкова важно да има такъв режим, все някой в Европа за последните десетилетия щеше да се сети за това.
- Когато с тях не се защитава някакъв особен обществен интерес, без което да не може.
- Когато се прецени, че без режим хората могат да се оправят сами – на принципа на саморегулацията.

Представете си, че правителството реши, че трябва да дава разрешение за играта на табла в квартала (уж приличала на хазарт), лиценз за продажба на газирани напитки (били вредни), регистрация на гледането на футболен мач в блока (можело да има сбиване след дербито). Нужно ли е всичко това? Администрирането на подобни режими би довело до излишни разходи, до напразни усилия и, общо взето, е доста безсмислено.

Когато бях студент в САЩ, успях да регистрирам автомобилa си за 15 мин, а ми отне няколко часа да получа разрешение

от полицията за организиране на парти в общежитието за рождения си ден. Броят на документите, които попълних, беше потресаващ – 12 поименни отговорници за реда на партито, какви точно храни и напитки ще бъдат консумирани, от колко до колко часа в петък вечер ще има музика, къде ще се проведе, кой ще присъства. Видя ми се малко в повече. Е, накрая никой не дойде да провери дали марката пуканки случайно не е променена.

Какво показва опитът ми в държавното управление?

Паралелът между премахването на режими и съкращенията в администрацията е много силен. Бих обобщил няколко извода:

1. За успеха на това начинание има един-единствен фактор и той се нарича политическа воля. Може би всяка страница в тази книга трябва да започва с думите „политическа воля“.
2. Всички правителства започват мандата си с големи обещания за опростяване и премахване на излишни режими. Прилича на намеренията за съкращения. По подобен начин всички програмни речи на всички президенти споменават борбата срещу режимите. А кога е имало президентско вето срещу закон, който въвежда излишен режим?
3. Ресорните ведомства парират намеренията за премахване на режимите с призива „първо да се направят задълбочени анализи кои режими са излишни“. Докато приключат въпросните анализи, или правителството ще се е сменило, или ще са го налегнали по-важни задачи. Прилича на призива за „функционални анализи“, които да покажат кои звена в администрацията да се съкратят.
4. Междувременно се въвеждат една камара нови режими – все с добри намерения. Така обикновено резултатът в края на мандата често е по-лош, отколкото в началото.

Единствено през 2002–2004 г. беше постигнат огромен прогрес

През 2002–2004 г. бяха опростени или премахнати 177 режима, което очевидно беше резултат от огромни усилия на стоици хора. Ако ми простите момент на нескромност, ще кажа, че с присъщия си инат бях в дъното на този процес. През втория

мандат с втората половина от ината си допринесох за намаляването на администрацията със 17 000 души.

Един от любимите ми примери беше премахването на регистрационния режим за пунктове за изкупуване на охлюви. Никога не разбрах кой и защо е въвел в миналото такъв режим. Реших да не питам, защото току-виж някое ведомство доказало, че Вселената ще се взриви без регистрацията на тези пунктове. Затова действах на принципа ПППП – първо премахваш, после питаш. Такава евродиректива няма, разбира се. А днес проверих – Вселената си е още на мястото. ☺

2005–2009 г. – 10 напред, 10 назад, 10 встрани

През следващия управленски мандат бяха премахнати или опростени още десетина режима. Като министър на администрацията успях да спра въвеждането на около 10 нови ненужни режима. Най-ярко си спомням желанието на един областен управител да се въведе регистрацията на всички водни атракционни съоръжения в цялата страна като джетове и водни колела. Аргументацията беше, че имало поне 2 смъртни случая за 20 години с джетове. На моя въпрос „Ако бяхме регистрирали джетовете, щяхме ли да спасим загиналите?“ не получих убедителен отговор. Успях да спра този режим, но в десетина други случая не можах и бяха въведени излишни по моите разбирания регулации.

Но иначе риториката през този мандат беше толкова голяма и амбициозна, колкото през предния. Въпреки баскетболния резултат от 177:0.

Борбата с общините за премахване на разрешението за откриване на търговски обект

Половината от общините (общинските съвети) след 2005 г. си бяха измислили собствени режими „разрешение за откриване на търговски обект“. Т.е. кметът трябва да ти разреши да отвориш обуварница, магазин за дрехи или закусвалня. Абсолютно неправомерен режим според Министерството на администрацията. Ако за ресторант са ти необходими доста документи, няма нужда към тях да се добавя и разрешение от кмета.

Аргументът на кметовете в защита на съществуващия режим беше: „Искаме да знаем къде в нашата община какво има.“ Нашият отговор: „Има много други начини да разберете къде какво има. Но вие не сте феодали, за да давате разрешения.“ Нека добавя – да вземате рушвети или да казвате, че за свои хора може, а за другите не може. До 2009 г. под натиска на министерството повечето общински съвети премахнаха този режим.

След 2009 г. се повтори същото

Големи обещания, малко резултати.

През 2013 г. е заявено ново поредно намерение

Още е рано да отчетем дали ще има значително подобрение, но нека да се надяваме и да подкрепим всяко усилие в тази посока.

Стремежът към повече регулация е световна тенденция в момента

Не подкрепям тази тенденция.

Не подкрепям регулацията на кредитните рейтингови агенции (раздел VIII.5.).

Не подкрепям регулацията на заплащането във финансовите институции.

Не подкрепям данъка върху финансовите трансакции.

Но пък подкрепям усилията за подобряване на качеството на храните в България след 2009 г. Но не и за регулиране на цените на храните през същия период.

ХП.2. Високите такси като бюджетна антиполитика

За какво събират държавата и общините такси? Би трябвало да е за предоставянето на административни услуги. Тук проблемите са няколко:

1. Много общини своеволно въвеждат режими, т.е. услуги, каквито по закон не би следвало да има. Събираните за това такси са неправомерни, а най-често са и високи.

2. Има законови разпоредби, според които размерът на таксите трябва да бъде съобразен с разходите на администрацията за предоставяне на съответната услуга. Много администрации (министерства, агенции, общини – т.е. всички) обаче разглеждат таксите като източник на приходи – т.е. нещо като печалба. Колкото повече такси се събират, толкова повече средства ще останат за харчене – най-вече за високи заплати и огромни бонуси или премии.
3. С глобите често е същото. Когато приходите от глобироват за премии, тогава се получават изкривявания – налагат се високи глоби за щяло и нещяло.

Не трябва административните такси да бъдат вид данък с цел високи приходи в бюджета

Ако на държавата или на общината ѝ трябва приходи, не таксите за административни услуги са правилният източник.

Какво е решението?

То винаги е едно. Необходима е политическа воля за подкрепа на бизнеса и гражданите в областта на административните такси. Напълно реалистично е правителството да намали административните такси среднопретеглено наполовина, ако пожелае. Резултатът ще бъде много по-добра и прозрачна бизнес среда.

XIII. СТИМУЛИРАНЕ НА ИНВЕСТИЦИИТЕ И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО

XIII.1. Как да привлечем чуждите инвеститори

**Защо за една страна е важно
да привлече чужди инвеститори?**

Спомням си как в ранните години на прехода в ЦИЕ се задаваше въпросът дали е полезно или вредно да се допускат чужди фирми да инвестират в региона – било то чрез приватизация или „на зелено“. Типична дискусия беше дали е разумно да се продадат чешките автомобилни заводи на „Шкода“ на гиганта „Фолксваген“. Може би си спомняте старите „соц“ шкоди. Сравнете ги със сегашните модерни лимузини, продаващи се успешно по целия свят. Можеше ли да се случи това в чешки ръце? По-скоро не. Можеше ли в чешки държавни ръце? Два пъти не.

Ползите от преките чужди инвестиции (ПЧИ) към една държава са огромни, сред които:

- Тъй като местните ресурси са силно ограничени, големите ПЧИ водят до силен ръст на общите инвестиции в икономиката, което е предпоставка за ръст на БВП.
- Създават се нови работни места – евентуално високоплатени и качествени, ако фирмите са в модерни отрасли. Като Hewlett-Packard в България. Така безработицата намалява, а средните доходи растат.
- Развиват се нови производства, несъществуващи преди това – автомобилната електроника у нас е добър пример.
- Ако продукцията е за износ, подобрява се търговският баланс.
- Внедряват се нови технологии.
- Важно! Използват се модерни управленски практики, които постепенно се разпространяват в цялата икономика.

мика – международни счетоводни стандарти; системи за риск мениджмънт, управление, контрол; нови политики за човешките ресурси; нови софтуерни продукти; по-професионален мениджмънт.

От какво се интересуват чуждите инвеститори?

От всичко.

- Най-напред от общата политическа и международна ситуация. Ако в държавата няма демокрация и нормални институции, ако страната не е уважаван член на международната общност, тогава интересът е нисък. Ако има полу-авторитарни управления с политики в ущърб на чужденците (Венецуела), те заобикалят тази дестинация.
- От географското положение и геополитическите фактори. По време на конфликтите в бивша Югославия България беше от „другата“ страна на Сърбия и чисто логистично европейците трудно можеха да стигнат до нас. Камо ли да инвестират.
- От „модата“. Инвеститорите са малко като стадо. Като решат масово, че Тайланд е атрактивен за инвестиции, а Лаос не е, се получава самореализиращото се пророчество – всички отиват в Тайланд, защото... всички отиват в Тайланд. И накрая той наистина става по-атрактивен за инвестиции.
- От размера на пазара. Бил Гейтс неведнъж е казвал: „Дайте ми пазар от един милиард души и „Майкрософт“ ще инвестира във вашата страна.“ Ако не сте Китай или Индия, номерът не минава. В нашия регион голямото население на Турция, Полша и дори Румъния е голямо предимство спрямо България и още по-малките страни.
- От перспективите за икономически растеж. Ако са високи, значи страната е атрактивна.
- Важно! От степента на икономическа свобода. Страни като Хонконг, Нова Зеландия, Естония са напред в класациите.
- От ниските данъци. Единната ставка от 10% в България е една от най-атрактивните в света.
- От цената на работната сила. Ако тя е ниска, това е голямо конкурентно предимство. Дългосрочно обаче за самата страна не е добра политика да се маркеттира като място с

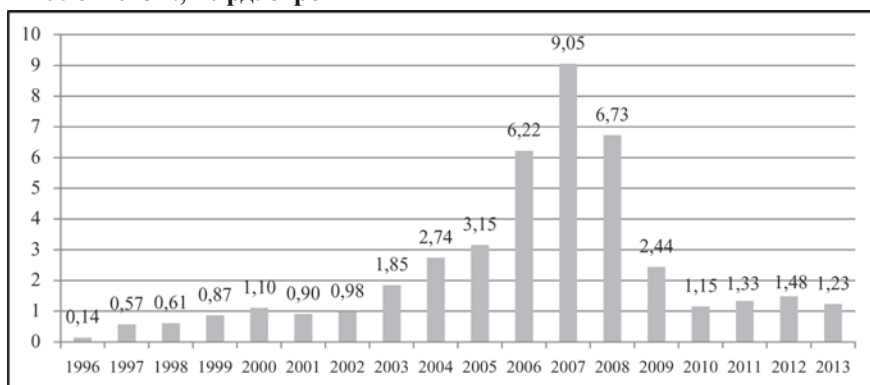
ниски заплати. Много по-далновидно е да се изтъкват доброто образование и високата производителност на труда.

- От индустриалната традиция. Чехия за разлика от Африка.
- От наличието на добри университети и обучени кадри. Финландия и Германия са на първите 2 места в света по % на студентите по инженерни и математически специалности (тези напоследък са дефицитни у нас) спрямо всички студенти. Китай пък „произвежда“ над половин милион инженери годишно.
- От важни фактори като ефективността на съдебната система (у нас е ниска), степента на бюрокрация и корупция, сложността на регулаторните режими.
- От степента на развитие на финансовия сектор и капиталовите пазари. Нивото на корпоративно управление.
- От безспорни гаранции за собствеността.

Този списък може да бъде значително продължен.

От графиката по-долу ясно се вижда, че големият бум на чуждестранни инвестиции у нас се случи около приемането ни в ЕС.

Графика: Преки чуждестранни инвестиции в България по години, 1996–2013 г., млрд. евро



Източник: БНБ

За периода 1990–2012 г. недвижимите имоти и строителството заедно са привлекли над 28% от всички чуждестранни инвестиции (таблицата по-долу). Повечето хора биха се съгласили, че е

по-добре да бяхме привлекли инвестиции в модерни индустриални и експортно ориентирани производства, отколкото да строим ненужни и некачествени ваканционни жилища. Все пак трябва да отбележим, че останалите 72% от ПЧИ не са в имотния сектор.

Таблица: Преки чуждестранни инвестиции в България по икономически отрасли (кумулятивно 1990–2012 г.)

Отрасъл	Млрд. евро
Недвижими имоти	7,9
Финансов сектор	6,5
Преработваща промишленост	6,4
Търговия	5,2
Транспорт и съобщения	4,3
Строителство	2,9
Енергетика	2,5
Туризм	0,9
Добивна промишленост	0,5
Селско стопанство	0,2
Други	0,6
ОБЩО	37,8

Източник: БНБ

Откъде са най-големите инвестиции? Таблицата по-долу показва, че основните чужди инвеститори у нас са от Европа. Нидерландия, Кипър, Малта и Австрия обаче са сред водещите държави частично поради факта, че компании от трети страни са използвали дружества в тези държави за инвестиции в България по данъчни и други причини. САЩ са инвестирали директно едва 1 милиард евро, или под 3% от общата сума. Сред изброените 20 държави няма нито една от Азия – многото усилия на поредица правителства да докарат инвеститори от Япония, Корея, Китай засега не са дали значим резултат.

Таблица: Преки чуждестранни инвестиции в България по държави (кумулятивно 1990–2012 г.)

Държава	Млрд. евро
Нидерландия	7,2
Австрия	5,7
Гърция	2,7
Великобритания	2,3
Кипър	2,2
Германия	1,9
Русия	1,7
Люксембург	1,7
Швейцария	1,2
Унгария	1,1
Франция	1,0
САЩ	1,0
Испания	0,9
Британски Вирджински острови	0,8
Италия	0,8
Ирландия	0,7
Белгия	0,5
Чехия	0,5
Малта	0,4
Турция	0,3
Други	3,4
ОБЩО	37,8

Източник: БНБ

ХІІІ.2. Как да не изгоним чуждите инвеститори

Няма правило, че чуждите инвестиции са винаги със знак плюс, т.е. постоянно идват към една държава, а никога не напускат. Напротив, както чужденци могат да построят завод на зелено в България или да купят обект чрез приватизация или от частния сектор, така могат да го закрият и изнесат оборудването или пък да го продадат на местни играчи. По общоприетата методика дългосрочните кредити от фирмите или банките майки към своите филиали/дъщерни предприятия в България се смятат за чужди инвестиции – алтернатива на акционерен капитал. При обратната операция, когато кредитите се изплащат, това намалява инвестициите.

Тоест може да има и изтегляне на инвестиции и инвеститори – със знак минус. Нетните чужди инвестиции са много добър показател за това дали една държава е атрактивна за световния капитал или не. След 2008 г. по света потокът от ПЧИ намаля значително, но не еднакво към всички региони. В Естония ПЧИ през 2010 и 2012 г. са приблизително толкова, колкото през по-добрите 2006 и 2008 г. В България спадът е около 5 пъти, т.е. с -80%.

В периоди на трудно привличане на нови ПЧИ е особено важно да се обърне сериозно внимание на вече съществуващите чужди инвеститори, защото:

- голяма част от ПЧИ идват от вече работещи фирми в страната – те инвестират повече, разширявайки своето присъствие
- могат да се изтеглят – ПЧИ със знак минус
- успехите или неуспехите на международните фирми, вече работещи в България, са най-добрата реклама или антиреклама за следващите, които биха дошли у нас или биха ни заобиколили.

Ясно е, че политиките за задържане на съществуващите чужди инвеститори са същите като политиките за привличане на нови.

Чуждите инвестиции или еврофондовете?

Много хора са забелязали, че преди 2007 г. в България много се говореше за привличането на чужди инвеститори. Това беше основен фактор за модернизация и икономически растеж. Сега повече се говори за усвояване на еврофондове.

Не е лошо да усвояваме колкото се може повече еврофондове, защото те спомагат за модернизиране на страната и за увеличаване на доходите. Не е добре обаче основната тема по медиите и в бизнес средите да бъде само бизнесът с европейски пари. Ние се превръщаме в бюрократизирана нация, която предимно разпределя трансферите от Брюксел, вместо да създава нови продукти и да открива нови производства. Приемете тези думи като тема за размисъл.

ХІІІ.3. Има ли нужда от икономически зони, преференции и държавни помощи

Както при много въпроси в икономиката, и тук няма единствен верен отговор. Бих представил две гледни точки, и двете адекватни за различни случаи от действителността.

ХІІІ.3.1. Ортодоксалният подход е да няма специален подход

Тази гледна точка теоретично повече ми допада, както допадаше повече и на Международния валутен фонд (МВФ), когато работехме с него. Според нея:

- Няма нужда от това държавата да посочва конкретни територии и да ги нарича „специални икономически зони“.
- Не е необходимо и справедливо държавата да дава каквито и да е преференции на едни инвеститори за сметка на други.
- Фаворизирането на едни бизнеси пред други винаги създава изкривявания, които често отравят средата повече, отколкото носят конкретни ползи. Цитатът от книгата „Фермата на животните“ на Джордж Оруел: „Всички животни са равни, но някои животни са по-равни от другите“, доста точно описва и тази ситуация.

Примери за възможни изкривявания

- Фирмата на Пешо Ракията получи 50 милиона държавна помощ, защото е близка до управляващите.
- Община Малко Търново се ползва с данъчни преференции, защото кметът „е от нашите“.
- Зоната в Русе беше предпочетена пред тази във Видин, защото теренът е собственост на брата на вицепрезидента и сега цената ѝ ще се вдигне десетократно...

Като чуете думата зони, винаги мислете върху думата терени. И чия собственост са те. Това е реалният живот. В книгата „Аеротрополис“ се разказва как строежът на новото летище в Банкок е обвит от десетилетни скандали, свързани с локацията и собствеността върху терените. В романа на Емил Зола „Земя“ се описва как трасето на пътя зависи от това кой общински съветник къде има парцели. Днес по света действителността не е безкрайно различна и прозрачна.

По-добре е държавата да създава еднакво добри условия за всички. Нека цялата държава да е „специална зона“

Тогава резултатите ще са по-добри.

- Вместо да освободим от данък 1/10 от фирмите, по-добре е да намалим данъка за всички с 1/10.
- Вместо да даваме държавни помощи на много фирми за сметка на държавния бюджет, по-добре е да намалим данъците и бюджетните разходи изобщо (държавните помощи са вид разход).
- Вместо да има особено добри условия за правене на бизнес в определени места, наречени „зони“ (бързо административно обслужване, скоростно издаване на разрешителни, липса на корупция, персонално отношение към инвеститора), по-добре е в цялата държава да има точно такива политики. Т.е. нека цялата държава да е „специална зона“.

Изводът на „ортодоксалната школа“ е, че е добре положителните политики да се отнасят за всички инвеститори в цялата държава. Тогава „равното игрално поле“ (level playing field) за всички участници ще доведе до повече доверие, по-ниска корупция и процъфтяващ бизнес.

ХІІІ.3.2. Проактивният подход е да има проактивен подход

Обратната гледна точка е, че животът е по-сложен и изисква по-сложни и конкретни решения. Нека илюстрирам с примери:

1. През последните години унгарският град Кечкемет привлече инвестиция на „Мерцедес“ за 800 милиона евро. За целта „Мерцедес“ получи държавна помощ от порядъка на 200 милиона евро. Да, там днес се произвеждат прекрасни автомобили, а в подобния по размер град Стара Загора – не. В Кечкемет се създадоха хиляди работни места, местната икономика печели. Критиците на тази държавна помощ твърдят, че с такава огромна сума в други сектори на икономиката е можело да се създадат повече работни места. Поддръжниците контрират: ние имаме завод на „Мерцедес“, а вие си философствайте. „Гроздето е кисело.“
2. В САЩ регионите редовно предлагат големи помощи за откриването на конкретни инвестиции и работни места.
3. В Дубай безмитната зона Джебел Али (Jebel Ali) е един от успешните световни примери за концентрация на инвестиции и бизнес. В близката Сомалия и зони няма, и нищо няма. Е, пирати нали има?
4. В Шанхай зоната Пудун (Pudong) е световно явление. Като не ви харесва да работите в тази суперзона, ходете да инвестирате в Тибет.
5. През 2001 г. като току-що назначен министър на икономиката лично доведох в България турската фирма „Шишеджам“, част от групата на Ишбанк. Те построиха завода за стъкло в Търговище – може би най-голямата индустриална чужда инвестиция на зелено в България. За да дойдат точно в България, а не в Румъния или другаде, трябваше да се почувстват „специални“, каквото и да означава това. С тях се занимаваха министри, депутати, даже премиер. По-късно като министър на транспорта им прекарах жп линия точно до портата на завода. Админи-

страцията им реши всякакви проблеми. Резултатът е налице. Ако не бяха специални в България, щяха да бъдат такива другаде. Като не ви хареса как се държат с вас в този ресторант, ще посетите друг.

6. Опитвали ли сте да правите бизнес с азиатци, например с китайци? С хора от арабските страни, от бившите съветски републики? Тези бизнесмени в голяма степен очакват да получат благоволение и нареждане „отгоре“, да ги поканят конкретно, да им посочат инвестиционен проект, да им дадат някакви уверения или гаранции. Да, така работи системата. На когото не му харесва, да прави бизнес на Марс...

ХІІІ.3.3. Има ли средно положение?

„И вълкът сит, и агнето цяло“?

Може би има. И то изглежда е оптималното. От една страна, не са нужни особени данъчни преференции в страната с най-ниските данъчни ставки в Европа – България. Който не иска да плаща данък от 10%, той вероятно така или иначе никога няма да инвестира у нас. Не са нужни многобройни субсидии и държавни помощи, а е нужна добра бизнес среда за всички.

От друга страна, няма нищо лошо в това инвеститорите да се почувстват специални. Като влизате в елегантен ресторант и усмихната брюнетка ви отвежда до масата, се чувствате специално, нали? Да, може би всички гости получават същото отношение, но това едва ли помрачава настроението ви.

Добре е премиерът да се среща лично с най-значимите инвеститори. Министри и заместник-министри да се виждат със средно големите и да им съдействат. Всички инвеститори над определена категория да получават персонализирано съдействие от Агенцията за инвестиции. Държавата или общината да се погрижат за инфраструктурата и за всички документи и разрешителни.

Икономическите зони могат да се разглеждат като терени и инфраструктура, а не като преференции

Да, може би това е златното сечение. Няма лошо да има индустриални зони. Това могат да бъдат удобни терени с добра инфраструктура (улицы и пътища, жп линии, вода, ток, газ, оптични кабели и др.), където да е много лесно да се реализират мащабни инвестиции. Например клъстър (clusters) от подобни фирми – в информационните технологии, текстила, автомобилната електроника. Предоставяйки подходящите терени и инфраструктура, общината или държавата евентуално ще може да привлече повече инвеститори. Трябва да се има предвид, че много такива подходящи индустриални зони съществуват в различни градове, вкл. в Пловдив – където навремето е имало много на брой индустриални предприятия. Т.е. може да няма нужда да се създават нови.

ХІІІ.4. Ползата от клъстърите

Ще трябва чистосърдечно да призная, че като министър на икономиката не се занимавах с темата за клъстърите (cluster = куп, купчина, група). Върху нея наблегна моята наследничка на поста Лидия Шулева.

Клъстърите са скупчвания на фирми от сходен бранш на една локация. Нещо като „Краставите магарета през девет планини се надуват“ или английския вариант *Birds of a feather flock together* („Птиците с еднакво оперение образуват ято заедно“). От което се получават много синергии. Например:

- Специалисти със сходни професии обядват заедно и обменят полезни идеи.
- Доставчици и клиенти могат да са наблизо.
- Клъстърът може да е в близост до училища и университети с подходящи специалности.

В световен мащаб известни примери са Силиконовата долина в Калифорния; Бангалор – столица на щата Карнатака в Индия и основен ИТ център; големите финансови центрове – Уолстрийт в Ню Йорк, квадратната миля на Лондонското Сити,

небостъргачите в Хонконг и Сингапур; автомобилните заводи в Детройт или в Бавария. Букурещ се оформя като европейски център на поп музиката (впечатляващо!). У нас Ботевград се специализира в автомобилната електроника, Димитровград в конкретен тип по-малко международно призната музика, Велико Търново – за производството на вафли, а Асеновград – на булчински рокли.

Нищо лошо няма в това държавата да стимулира образуването на клъстъри. Колкото повече бизнес се събира на едно място, толкова по-добре.

ХІІІ.5. Българският бизнес е не по-малко важен

Често се говори за чуждестранни инвестиции, и с право. В същото време обаче стимулирането и на българските инвестиции в българската икономика е не по-малко важно. Дори в повечето периоди те са по-големи по обем от чуждите.

През годините ми в Министерството на икономиката винаги съзнателно използвах словосъчетанието „български и чуждестранни инвестиции“. Каквито политики спомагат за привличането и задържането на чуждите инвеститори, същите важат и за българските. Всички мерки за подобряването на бизнес средата водят до повече и български, и чужди инвестиции.

ХІІІ.6. Предприемаческият талант като национална ценност

Не твърдя, че само предприемачите са ценни за нацията. Напротив, ценни са всички: учени, интелектуалци, хора на изкуството и културата, спортисти, лекари, учители, юристи, икономисти, инженери, военни, полицаи, агрономи... Допишете и своята професия, ако съм я изпуснал. Вярвам обаче, че предприемчивостта е много ценно качество за всеки човек във всички професии, което е в дефицит не само в България, а и в Европа. Предприемчиви могат да бъдат и лекарите (много от тях са създали първокласни частни болници), юристите (в България

има добри адвокатски кантори), учените (нека създават световно конкурентен научен продукт, вместо само да чакат бюджет от държавата), учителите (има отлични частни училища и детски градини) и всички други.

Предприемчивостта вродена ли е?

Може би да, но също така може да се възпитава и стимулира. Преди 1989 г. социалистическото общество не насърчаваше и дори не толерираше предприемачеството и частния бизнес. Те бяха, общо взето, забранени. Затова е нормално да се очаква, че в постсоциалистическа Източна Европа след 1990 г. се започна от ниско ниво, където мениджърските умения бяха дефицитни.

Все още и учебните програми на училищата и университетите, и уменията на преподавателите не са особено наситени с тази тема. На повечето български граждани им липсват основни познания по икономика, бизнес, инвестиции, финанси – дори що се отнася до личните финанси.

Важното е обществото да цени и насърчава предприемчивостта

Това става и с конкретни политики, и с отношение. Ето положителни примери в България:

- ниски преки данъци
- Списъкът ми се оказа доста кратък...

Ето негативни примери, с които България изобилства:

- бавна и неадекватна съдебна система
- корумпирани институции
- „отровени“ обществени поръчки
- често заклеимяване на бизнесмените като измамници и престъпници, които са забогатели за сметка на бедните и чрез експлоатация на работещите (вкл. с хеликоптерните снимки на къщи с басейни)

Креативността и иновациите са други наши дефицити

Разбира се, че в България има много таланти във всички области. Но все пак смятам, че образователната ни система и

обществото ни не са специално насочени към стимулиране и оценяване на креативността. Също така не ни бива много в създаването на нови неща.

Да, малка нация сме с малък неконвертируем пазар. Но ето някои примери на малки държави със световни успехи:

1. Софтуерът на Skype е естонски продукт, развит от естонците Ahti Heinla, Priit Kasesalu и Jaan Tallinn. Естония по население е колкото София.
2. Детските филмчета и песнички „Мързел град“ са създадени в Исландия на исландски език. Милиони деца по света ги гледат преведени на различни езици и са луди по тях. А Исландия е по-малка от Варна.
3. Съседна Румъния изникна от нищото, за да стане световно явление в поп музиката на много езици, вкл. английски и испански. България няма по-добри певци ли? Има, но може би няма подходящите мениджъри и визионери. Т.е. липсват ни креативност и предприемчивост.
4. Колко корейски певци, писатели, художници познавахте преди 2012 г.? Нито един? Корея не е малка държава. Е, сега вече всеки младеж по света танцува Gangnam Style на певеца Psy (Сай). Невероятно!

Предприемчиви ли са българите?

Не е редно да се обобщава с „Да“ и „Не“ за цялата нация, но все пак сме в най-добрия случай средно предприемчиви. Един „червен“ бизнесмен и бивш депутат сподели мисълта, че повечето българи не искат да имат фирма или да работят във фирма, а в общината.

Как да стимулираме предприемчивостта?

Като не издигаме на пиедестал работата в администрацията и в публичния сектор. Това според много хора е тенденцията в Русия напоследък. Преди години младите хора там са мечтали да бъдат бизнесмени, а сега се стремят да бъдат чиновници. По големите офшорни сметки на руските чиновници разбираме защо.

На икономическата конференция в двореца „Врана“ на 25 октомври 2013 г. професорът от Атинския университет Аристидес Хадзис (Aristides Hatzis) разказа доста показателна история. Една бъдеща гръцка кандидат-студентка написала писмо до неговата катедра, до други катедри и до други университети и задала един-единствен въпрос: „Ще ми помогне ли вашата диплома да си намеря работа в публичния сектор?“ Коментарът на реформаторски настроен професор беше, че цяло поколение гръцки младежи мечтаят да работят в държавния сектор. За тях преспективата да отидат в частния сектор е ужасна. Все едно да кажеш на български студент, че трябва да копае картофи на полето...

Като с всичките си политики администрацията подпомага бизнеса, а не му пречи. Както обикновено, рибата се вмирихва откъм главата. Ако на най-високо държавно ниво управляващите мацкат бизнеса и искат да го отнемат от самите бизнесмени, предприемчивостта ще започне да се изпарява.

Като най-печелившата дейност не е да се работи с държавата, например: печелиш поръчки предимно от държавата, вземаш депозити и кредити чрез държавата, побеждаваш конкуренцията с помощта на управляващите. Обаче често смесването на политиката и бизнеса се превръща в норма – лошо за бизнес средата.

Като цялото общество осъзнае, че нищо няма да се развива успешно без работеща икономика. А тя се движи от частните предприемачи – от собственика на съседното заведение до арендатора в Добруджа, от хотелиера в Златни пясъци до индустриалеца, от банкера до търговеца. Затова те трябва да бъдат уважавани и подпомагани.

Пазарната икономика versus прекалено социалната държава

Прекалено социалната държава не стимулира хората да бачкат здраво, да се борят с предизвикателствата на живота и да създават нови неща. На милиони хора им е по-лесно да залагат на сигурно и да чакат да получават от държавата.

Европа спрямо Америка

Клишето е, че Европа е много по-закостеняла и непредприемчива в сравнение със САЩ. Клише, но според мен съвсем вярно.

Ако европейец се захване с venture capital (инвестиции в рискови частни проекти) и след една година загуби парите, ще бъде пожизнено дамгосан като провален и никога повече няма да получи кредит или пари под управление. Ако американец направи същото, ще сложи в резюмето (биографията) си, че има едногодишен опит в сферата на инвестициите и ще стартира още по-голям фонд за инвестиции, като привлече чужди пари.

Къде се корени тази разлика? Америка е създадена като държава на неограничените възможности, на Дивия запад и на силната конкуренция. В следвоенна Европа преобладават социалните програми и силната роля на държавата в икономиката. Т.е. резултатът е въпрос както на менталитет, така и на обществени отношения.

Как е с Нобеловите награди?

Преди сто години Европа е била водеща. След Втората световна война САЩ доминират. Дори германец днес да стане Нобелов лауреат в някоя от научните области, много по-вероятно е това да се случи в университет в Бостън или Калифорния. Е, наградите за мир могат да се дадат и на emerging markets (развиващите се пазари).

ХІІІ.7. Подкрепа за българския бизнес в чужбина

Едно от нещата, които държавата най-неумее да прави, е да подкрепя българския бизнес в чужбина. Причините са няколко:

- външната ни политика по принцип не е икономизирана
- дипломатите ни не са концентрирани в бизнес въпроси
- няма адекватен бюджет за такива цели
- държавата ни е малка и слаба и не успява да защити своите интереси в чужбина
- бизнесът не знае какво и от кого да поиска

Кога бизнесът има нужда от подкрепа?

За мен приоритетните случаи са следните:

1. Български производители на стоки (и услуги) търсят пазар в чужбина.
2. Българският туристически бранш иска да привлече туристи от чужбина.
3. Българският бизнес търси инвеститори от чужбина.
4. Българският бизнес иска да инвестира в чужбина и се нуждае от подкрепата на държавата.

Държавата би следвало да подкрепя в по-голяма степен своите фирми и техните интереси зад граница. Да им организира срещи на най-високо ниво, да лобира за поръчки, да им съдейства при съдебни и арбитражни дела, да им намира партньори. Точно това правят дипломатите на силните държави у нас.

Трябва ли държавни фирми да инвестират в чужбина?

Категорично не. Спомнете си за Аксиомата на Николов (раздел IV.8.1.), според която държавата по принцип не умее да управлява успешно търговски дружества поради комбинация от корупция и безхаберие. Това важи на квадрат при операции в чужбина. Кой пример от близкото минало да вземем? Петролните концесии, потънали в пясъците на Либия, ли? Мините в Монголия ли? Чуждестранните дружества на „Булгартабак“ ли? Дългът на Ирак ли?

Ще припомня за амбициозните планове около създаването на Българския енергиен холдинг (БЕХ). От големите планове за мощната държавна регионална компания останаха предимно скандали, потънали милиарди и почти фалирала енергетика.

XIII.8. Да има ли специални политики за МСП

Една от темите, които не лансирах като министър, е, че трябва да има особени политики за малките и средните предприятия (МСП). Други такива теми, които според мен са полуизпразнени от съдържание, са:

- регионално развитие – всички проекти извън София минават в категорията регионално развитие, като всяка партия предпочита проекти в районите, където тя е силна и има кметове
- политика на децентрализацията – кметовете искат да управляват имоти, летища, пристанища, болници, проекти вместо министрите – те си знаят защо
- транспортни коридори – автомагистрала „Тракия“ е важна за България независимо от това дали е част от коридор № 8 или не

Всички тези теми слагам в графата риторика на политиките (като темата за приоритетните сектори) без голяма практическа полза. Мантрата ми е позната: МСП са гръбнакът на икономиката. Те създават най-много работни места. Добре, така е. И какво следва?

Мнението ми винаги е било, че няма нужда от много специални политики за МСП, които да се отличават от политиките за бизнеса и предприемачите изобщо. Малки, средни, големи – те се нуждаят от едни и същи неща: добра бизнес среда, облекчени регулаторни режими, липса на корупция и административен натиск, добра инфраструктура, върховенство на закона, възможност за налагане на изпълнението на договорите (contract enforcement), справедливо и бързо правораздаване (Темида освен везни има ли и часовник? По-точно календар?), ниски данъци, възможности за финансиране...

Една от любимите ми китайски поговорки е: „Няма значение дали котката е бяла или черна, важното е да лови мишки“. Тя е била използвана от лидера реформатор Дън Сяопин с идеята, че няма значение дали икономиката е комунистическа или капиталистическа, важното е да постига резултати. Така и според мен е все едно дали фирмите са по-големи или по-малки, важното е да инвестират, произвеждат, печелят, растат, създават работни места, плащат данъци и осигуровки, спазват законите и нормите на доброто корпоративно управление.

В България така или иначе големи фирми в световен мащаб няма. Това, което в България е голямо, по света не е. За сравнение, на световните финансови пазари малки фирми (small cap)

са тези с пазарна капитализация (стойност на фирмата на борсата) до около 2 милиарда долара. Най-голямата фирма на българската борса през 2014 г. има стойност от няколкостотин милиона долара. Калофер и Калифорния. Питайте чужденец отвъд Калотина дали може да каже името на поне една българска фирма. Колкото и ние знаем името на поне една албанска фирма, а Албания е на две крачки.

Мнението на по-едрия бизнес е обратно

Чувал съм представители на големите фирми да казват следното:

- Големите фирми създават хиляди работни места и допринасят значително за ръста на БВП, на износа (ако са износители като „Солвей-Соди“ в Девня).
- Големите фирми могат да преобразят цели региони („Аурубис“ в Пирдоп – бившето МДК).
- Големите компании спомагат за създаването около себе си на стотици малки и средни предприятия – доставчици на стоки и услуги за голямото предприятие и за хората, които работят в него.
- Държавата би трябвало да се погрижи най-вече за успеха и проблемите на едрите инвеститори, а малките ще се развият сами.

Във всички тези съждения също има резон.

Все пак какви политики за МСП се предлагат?

Най-често съм чувал за трудностите на МСП да си осигурят финансиране – това е така. Затова се предлага държавата да осигурява преференциални кредити за малкия бизнес, например чрез държавна банка за развитие. Тук моите опасения са в няколко посоки:

- Банката за развитие ще се разглежда предимно в два аспекта: 1) като допълнителен държавен бюджет за изхарчване и 2) като допълнителен партийен ресурс за усвояване.
- Банката за развитие ще предоставя кредити единствено на фирми, близки до властта.

- Щом частните банки (в България са над 30) не искат да финансират една фирма и нейните проекти, защо държавната банка за развитие да има по-добра преценка за това дали един проект е жизнен и печеливш? Нямам никакви причини да смятам, че държавата е по-добра в тази дейност. Лошите кредити един ден ще са директно за сметка на данъкоплатците.
- Смятам, че повечето МСП се нуждаят не от кредити, а от собствен капитал. Затова са по-полезни политиките за развитие на капиталовите пазари и на рисковите инвестиции (venture capital, private equity).

Друго типично предложение е за създаване на гаранционен фонд за гарантиране на кредити към МСП. Тук проблемът е с т.нар. „морален риск“ (moral hazard). Щом кредитът ми е гарантиран от държавата, защо да се мъча да го обслужвам? Проблемът е нечий друг.

Има по-полезни политики – за целия бизнес, а не само за МСП

- субсидирани участия в изложения в чужбина и у нас
- повече информация за пазари, продукти, партньори
- подкрепа от посолствата и търговските ни представителства в чужбина за намиране на партньори и поръчки
- намаляване на данъка върху печалбите на едноличните търговци (ЕТ) от сегашните 15 на 10% (или до 9%, както предлагам по принцип да се намали плоският данък в „Меню за реформатори“ в края на книгата) – не виждам причина те да плащат по-висок данък от фирмите с друга юридическа форма (ООД, АД)

XIV. MADE IN BULGARIA – КАК ДА ПОДКРЕПИМ РОДНИЯ БИЗНЕС

XIV.1. Добро нещо ли е протекционизмът

Това е една от областите в икономическата политика, където нещата не са черно-бели. Ситуацията прилича на въпроса дали трябва да има проактивни политики и преференции за привличане на инвеститори, обсъден в раздел XIII.3.3. Затова ще представя и двете гледни точки, в които има резон. Пак става дума за две школи.

XIV.1.1. Мнението на либералната школа на свободната търговия

Според първата школа, която ще наречем „либерална школа на свободната търговия“, правилната политика е държавата да не загражда местния пазар с крепостна стена, защото дългосрочно това не води до добри резултати. Колкото е по-свободна търговията, толкова по-добре. Това означава ниски мита и ниски нетарифни бариери. Т.е. нищо не трябва да възпрепятства вноса на всякакви стоки и услуги от целия свят. Потребителите да са свободни да избират най-доброто без оглед на това дали производителите са от Бургас, Банкок или Буенос Айрес.

Ако това ще означава, че местните потребители ще купуват предимно вносни стоки, щом ги смятат за по-добри, нека да бъде така.

Освен това няма нужда всички държави да произвеждат пропорционално от всичко. Италианците правят прекрасни обувки и няма лошо целият свят да ги купува и да им се радва. Може да не сме виждали индийски обувки, но пък индийците пишат евтин софтуер. Не знам за тайландски софтуер, но Тайланд е добър

за туризъм. В Монголия няма много туризъм, но има полезни изкопаеми. И т.н. Този процес се нарича специализация. Всяка държава се специализира в онези производства и отрасли, в които има конкурентни предимства. Ако не беше така, швейцарците щяха да се опитват да създават музикални хитове, немците – да пишат хумористични книги, англичаните – да откриват гурме ресторанти в Париж, а шведите – да произвеждат червено вино. Ясно е, че тази работа така няма да я бъде.

Разбира се, има и обратните аргументи. Например някои хора ще кажат следното:

- Ако оставим всичко на пазара и случайността, българите ще пият предимно вносни вина и нашето винопроизводство ще замре.
- Французите ще гледат холивудски филми и френското кино ще изчезне. Ален Делон и неговата версия на Зоро ще остане в историята на XX век (тази книга започна със Зоро на Антонио Бандерас), а Жерар Депардийо и без това емигрира в Русия по данъчни причини.
- Руснаците ще карат беемвета, а руските автомобилостроители или ще бъдат купени от западните и източните гиганти, или ще последват съдбата на нашия „Балканкар“.
- Изобщо по-голямата част от света ще започне да внася всичко необходимо от няколко държави и всички останали може да спрат да произвеждат каквото и да било. Ако не сте Швейцария, пробвайте да продадете и един луксозен часовник. Ако не сте България (имаме и няколко конкурента), да видим как ще купят вашето скъпо розово масло...

**Снимка: Еволюция на моделите на BMW (5 Серия)
и „Лада“ за последните 30–40 години**



1980

2010



Lada Perfect From The Beginning

Източник: Неизвестен; колаж, разпространяван в интернет

Затова трябва да продължим в динамика и да видим какво ще се случи по-нататък. Представителите на либералната школа не казват, че не се интересуват дали ще има местно производство, или всичко ще е от внос. Напротив. Но те вярват, че най-добрият начин местните производители да станат конкурентни е като бъдат изложени на истинската световна конкуренция. Това е същото като „да те хвърлят в дълбоката вода без спасителен пояс“. Колкото по-рано децата напуснат дома и отидат да учат и да работят надалеч (или поне в отделно жилище), толкова по-самостоятелни и борбени ще станат. Децата, които живеят до късни години в парникови условия под крилото на родителите, може би няма да са най-успешните в някои аспекти от живота.

По същия начин производителите, които са защитени от всякаква конкуренция и чийто пазар е гарантиран, няма да имат

стимул да се развиват и ще изостанат в технологично и всякакво отношение. За справка:

- производителите при социализма – Източна Европа изостана с 10–20 години в немалко модерни отрасли заради затворения си от външна конкуренция пазар
- държавните (и частните) монополи – доволни ли сте от качеството на обслужване на всички монополни доставчици на обществени услуги?

В условията на либерализиран пазар и свободна пазарна икономика с течение на времето някои местни производства ще се развият и ще станат конкурентни. Свободният пазар освен всичко друго означава и много по-свободно разпространение на информацията и знанието. Информация и знание за това кой какви продукти произвежда, какво харесват потребителите, какви са цените и модните тенденции, какви са модерните технологии и управленските практики.

Ако сте производител на консерви, няма нужда да преоткривате топлата вода. Влезте в големия супермаркет и вижте какви консерви на какви цени се предлагат. Произведете по-добри и по-евтини от тях, създайте и наложете своя търговска марка, привлечете или изградете добри мениджъри и екипи и тогава може да станете победители. Постепенно може да завладеете и световния пазар. Но ако продуктите ви не са на ниво в нито едно отношение, не се сърдете, че съседката ви леля Пенка няма да ги избере от рафта само защото на тях пише „Произведено в Павликени“. И леля Пенка иска децата ѝ да консумират най-добрите храни на най-приемлива цена.

Ако се приложи този модел в изчистения му вид, резултатът може би ще бъде, че само неголям брой местни производители извън САЩ, Германия, Китай, Корея... ще бъдат конкурентни. Ако сте бразилец, няма да ви пука за споменатите малко по-долу индонезийски самолетостроители, на чиито машини не искате да се качвате.

Бившият ми състудент от Унгария Александър Христов преди години ми беше обърнал внимание на факта, че в Белгия авто-

паркът е по-добър, защото те нямат свои автомобилостроители и просто купуват добри коли, докато техните южни съседи карат предимно своите не особено престижни марки. Може да има право.

Вредни дискриминационни политики

уж в полза на местния бизнес

Ако държавата провежда целенасочено некоректни политики в полза на местните играчи и в ущърб на чуждите, тогава много бързо всички ще изгубим и цялата икономика ще тръгне надолу. Лозунгът „колонизаторите вълн, да лансираме нашите“ е демоден и води до развитието на местния партийно свързан и в известна степен мафиотско-олигархичен бизнес. За няколко души може да е добре, но за държавата и нацията не е.

XIV.1.2. Мнението на съвременните меркантилисти

Меркантилистката школа не е съгласна с привържениците на свободната търговия и казва следното:

- Либерализираната търговия е в полза на силните производители и износители, а слабите няма да могат да се развият достатъчно.
- Местните производители трябва да се защитават чрез изкуствени ограничения върху търговията и конкретно вноса.
- Аргументът обикновено не е „Нашите са голяма вода, затова дайте да забраним чуждите“, защото това ще звучи неубедително и нелицеприятно. По-често се казва: „Да защитим местния пазар от нелоялна конкуренция“ или „Да защитим потребителите от некачествен внос“.

Примери

През последните години Китай произвежда много стоки и залива световния пазар с почти всичко. Периодично Европа се сеща да забрани вноса на играчки, защото били вредни. Друг път Европа създава проблеми за продажбата на стомана, от което страдат Украйна, Русия, а преди и България.

Франция обича своите филмова индустрия. И ние харесваме Луи дьо Фюнес. Без специална защита обаче тя вероятно ще из-

чезне или фалира. Затова французите и други европейци въвеждат субсидии, както и ограничения за холивудските продукции.

В България от време на време във фокуса на вниманието попада темата, че сме залети от зеленчуци от съседни държави.

Много европейски държави през годините са се опитвали да се борят некоректно срещу българските автомобилни превозвачи – в този бранш ние сме регионална сила. Преди да ни приемат в ЕС, го правеше Унгария, сега продължава Турция.

Примерите в световната търговска история са многобройни.

XIV.1.3. Що е това дъмпинг и лош ли е той?

Според Wikipedia:

„Дъмпинг е форма на международна ценова дискриминация. Тя възниква, когато една страна изнася стоки на цени по-ниски от националните или на цени под разходите за производство. Съществуват различни мотиви за съществуването на дъмпинг, като унищожаване на конкуренцията, завладяване на националния пазар и повишаване на цените. Дъмпингът може да е и резултат от реализирането на дългосрочна стратегия, свързана с очаквани икономии при увеличен мащаб на производството, за което са необходими нови пазари. В първия случай говорим за временен, разрушителен дъмпинг. При него използването на мита за повишаване на цените на евтините стоки до равнището на националните е наложителен начин за борба с нелоялната конкуренция. Вторият случай е известен като постоянен дъмпинг...“

Дъмпингът е сложно и спорно икономическо понятие. То обаче се използва много повече в политически смисъл – когато меркантилистично настроени политици се опитват да заклеят поредната чужда държава, чиито продукти заливат местния пазар и бързо печелят пазарен дял. Това обикновено става с ниска цена.

Спомням си една реклама на бира в САЩ. Клипът започва с мрачни прогнози за климатичните изменения и замърсяването.

Гражданите имат 2 варианта на поведение: 1) да напишат писмо на сенатора за глобалното затопляне (global warming), да се борят със замърсителите... или 2) да не правят нищо до басейна и да се радват на световното охлаждане (global cooling), пиййки любимата бира.

По подобен начин държавата вносител би могла да има 2 вида реакция:

1. Да наложи защитни мита и да стартира търговска война с другата държава и нейните производители. Обикновено спорът продължава с години, международните адвокати печелят добри хонорари, медиите изписват тонове мастило (вече е по-правилно да казваме трилиони битове информация). Държавата износител си отмъщава и също налага мита и други мерки срещу вноса от другата. Конфликтът обикновено завършва с доста икономически поражения и за двете страни.
2. Да не прави нищо и да остави местните потребители да се радват на евтиния внос.

Първият вид реакция подхожда на меркантилистите. Като са по-евтини македонските домати, дайте да блокираме границата, да конфискуваме домати, да им сложим 300% мито и т.н. Разбира се, ако вносът е нелегален и търговците не плащат мито и ДДС, тогава въпросът е съвсем друг.

Втората реакция подхожда повече на поддръжниците на свободната търговия. Техните разсъждения биха били следните:

- Ако българските домати струват условно 1 лев, а има някой „луд“, който иска да ни продава също толкова качествени домати на 50, 20 или 10 стотинки, проблемът си е негов. Ще ядем повече евтини домати и това е. Де да имаше евтини нови автомобили по 5000, 2000 или 1000 лева... Ако чужденците продават на загуба (на дъмпингова цена), това си остава за тяхна сметка. Ние сме щастливи.
- Жалко за местните производители. Но ето добър стимул за тях да подобрят технологиите, да намалят разходите и да продават и те на такива ниски цени. Или пък да се насочат към други ниши: да произвеждат биопродукти, които

се харчат много по-скъпо, или догодина да се насочат към краставици.

- Местните производители също така биха могли да продават домати си в чужбина. Ако там не ги искат на каквато и да е цена, тогава защо ние да сме длъжни да ги купуваме. Нали твърдят, че били качествени?

XIV.2. Какво все пак можем и трябва да правим в подкрепа на „Корпорация България“

Бих обобщил мнението си в следния алгоритъм:

1. По принцип правилният модел е да има свободен пазар, свободна търговия, либерализация и конкуренция.
2. Не трябва да се провеждат политики в полза на чуждите, а в ущърб на местните (българските) производители и фирми.
3. При равни други условия, би било добре да се подкрепят българските фирми, но само с позволени средства.
4. Когато чуждите износители получават неправомерна подкрепа (например експортни субсидии) или използват нелоялна конкуренция, тогава може да реагираме.
5. Разумно е да подкрепяме износа на наши продукти към чужди пазари.

Нека разгледаме тези 5 стъпки/политики последователно.

XIV.2.1. Свободният пазар е нещо положително

Аргументите изложих в Раздел XIV.1.1. От силната конкуренция за пазара веднага печелят потребителите, а средносрочно и местните производители стават по-конкурентни – поне в онези отрасли, където страната има конкурентни предимства.

XIV.2.2. Не трябва да се дискриминират местните производители

Ще кажете: как така, че кой дискриминира местните производители? Случаите не са много чести, но съществуват. Примери:

1. Местен възложител от публичния или частния сектор е „в комбина“ с чужд доставчик. Конкурсът се провежда по

начин, който да облагодетелства вносителя, а не местни участници. Причината е „отрова“ в обществените поръчки (виж глава X).

- Решението е да не се провеждат конкурсите по този начин. Конкурсът трябва да е проведен справедливо и да спечели най-добрият кандидат – местен или чужд.
2. Местен възложител поставя такива изисквания за участие в конкурс (вкл. обществена поръчка), които и теоретично са непостижими за местните участници. Например да е работил в 50 държави. Тези изисквания автоматично означават внос вместо местно производство. Тук има 2 варианта за правилни решения:
- Ако има легитимни местни производители, които биха се справили отлично с тази поръчка, би следвало да бъдат допускани до шанс да се състезават. Примери: строеж на къща, доставка на хартия, написване на по-прост софтуер.
 - Ако обаче задачата е от особена сложност и не е реалистично българи да се справят сами, тогава явно няма друг изход, освен да поканим за генерални изпълнители само големи чужди компании. Българските фирми могат да си пробват късмета като подизпълнители. Примери: строеж на 300-метров небостъргач, на ядрена електроцентрала, на мост над Дунав. Доставка на скоростен влак.
 - Строежът на магистрали е граничен случай – там големи български строителни фирми могат да се справят.

Как точно се намира правилната граница? Кога е разумно да разбием големия обект на части, за да могат повечето от тях да бъдат спечелени от местни участници? Решението е по преценка на хората, които вземат конкретните решения. Те трябва да намерят правилния баланс между двата приоритета: 1) важно е да се постигне резултатът на поръчката – по-важно е да имаме добро летище, построено от когото и да било, отколкото да го дадем задължително на местни фирми и да нямаме летище, и 2) при равни други условия българските фирми трябва да имат шанс да спечелят, ако отговарят на условията (т.е. ако са способни да построят обект на световно ниво).

Частният сектор също трябва да подкрепя българските производители

Еднакви принципи важат и за публичния, и за частния сектор. И държавниците, и българските бизнесмени трябва да имат за приоритет развитието на родния бизнес. Ако произвеждате българско вино, може да купите български бурета или вносни, български бутилки или вносни...

XIV.2.3. Как да подкрепяме българските фирми без непозволенни средства

Правителството трябва да се интересува от търговския баланс и от това да подкрепя българския бизнес.

1) Да харчим най-вече за неща, които се доставят предимно от България

Пример: България не произвежда изтребители, но може да произведе кораби. Ако армията се колебае от кой проект за модернизация да започне, правителството може да реши първо да купи корвети, произведени във Варненската корабостроителница, а изтребителите ще ги оставим за по-добри времена. Да кажем така – нека западниците се съгласят да инвестират в голям автомобилен завод у нас и тогава и ние ще изхарчим милиард за техните скъпи летящи играчки.

Втори пример: какви подаръци да дава Министерството на външните работи на чужденците? Или пък една частна фирма на своите партньори за Коледа? Можем да обявим поръчка за уиски, което вероятно ще спечелят шотландците (парите на данъкоплатците изтичат за внос) или пък да предпочетем вино и ракия, които по-скоро ще бъдат доставени от български производители.

Трети пример: трябва да се достави храна за бежанския лагер в Харманли. Ако ще ги храним с маслини и портокали, това веднага означава внос. Ако поръчаме боб и ябълки, те могат да бъдат български.

2) Да обявяваме конкурсите така, че българските фирми да имат по-голям шанс

Нека отново уточня две неща. Първо, тук става дума за поръчки, които биха могли да бъдат качествено изпълнени от българи. И, второ, не предлагам конкурсите да се провеждат така, че точно фирмата на Тошо Мастиката, близък до управляващите, да е облагодетелствана.

Пример: при скоростната компютризация на училищата през 2004–2005 г. моето тогавашно министерство на транспорта и съобщенията трябваше да достави към 36 000 компютъра. Предложих страната да бъде разделена на няколко района, съответно поръчката да бъде разделена на няколко големи лота. Те бяха спечелени от няколко фирми, които сглобиха компютрите в България. Иначе щяхме да купим тайвански например.

XIV.2.4. Как да противостоим на чуждите нелоялни практики

Щом искаме да изграждаме свободна икономика, не казвам да сме глупави и да се оставим да ни изиграват.

1. Ако вносителите не плащат мита и ДДС, това си е жива контрабанда. Независимо дали го прави българска или чужда фирма, става дума за нарушение на закона и държавата трябва да въведе ред.
2. Ако вносителите вкарват вредни продукти (над 20-годишно месо, строителни материали със съдържание на азбест, опасни за децата играчки), държавата трябва да се намеси и да спре тази практика. Не само защото е внос – същото трябва да се отнася и за местните производители.
3. Какво обаче правим, ако чуждите износители получават от своите страни неправомерна подкрепа – неразрешени експортни субсидии, държавна помощ? Тук трябва да направим по-сложна преценка. Примери:
 - Пример 1: Нуждаем се от нови мотриси за метрото. Ясно е, че България не ги произвежда. Три други държа-

ви са в остра конкуренция и заливат България с дъмпингови ниски цени на мотрисите. Тук не трябва да правим нищо. Прекрасно, ще купуваме евтини мотриси и ще се радваме на global cooling – както в рекламата за бира, описана по-горе.

- Пример 2: Европейски държави ни заливат с евтини субсидирани млечни и месни продукти. Това убива местното производство. Тук решението не е очевидно, а е въпрос на преценка и далновидност.
 - Вариант А: не правим нищо и се радваме на евтините продукти по българските щандове. Българските продукти ще ги изнасяме за Близкия изток, където има търсене.
 - Вариант Б: отговаряме реципрочно със субсидии за българските производители, за да могат и те да бъдат конкурентни. Лошо за бюджета.
 - Вариант В: лобираме за дългосрочни промени в Общата селскостопанска политика на ЕС (Common Agricultural Policy) с цел намаляване на субсидиите в ЕС.

XIV.2.5. И ние трябва да стимулираме нашия износ

Не само трябва да се защитаваме от чужди нелоялни атаки към нашия скромн вътрешен пазар, а и ние трябва да „атакуваме“.

Странният и вреден пример на Унгария след 2010 г.

След 1990 г., дори още от 1987 г., Унгария беше от шампионите в Централна и Източна Европа във всяко отношение. Бърза приватизация, ранно бурно развитие на капиталовите пазари (борсовият им индекс е създаден още през 1990 г., а нашият – през 2000 г.). Силни мултинационални компании, базирани в Унгария, модерни предприемачи. Огромни за времето си чужди инвестиции на фона на почти нулевите във фалиралата и ударената от югоембаргото България в началото на 90-те години.

Днес Унгария изобщо не изглежда същата. С новите си екстравагантни и протекционистично-популистски политики иначе харизматичният премиер Виктор Орбан прави всичко възможно да изгони „лошите“ мултинационални компании и да настани партийните си протежета. В европейски мащаб днес Унгария е символ на странна икономическа практика, която според мен е погрешна и ще доведе до траен отлив на чужд интерес към някогашния любимец на бизнеса в целия регион. Примери:

- Призив: „50% от банките трябва да бъдат в унгарски ръце“.
- Преизчисление на валутния курс по кредитите в чужда валута със задна дата в ущърб на банките.
- Унищожителни данъци за всички най-печеливши сектори – енергетика, телекомуникации, банки. Повечето от тях са чужда собственост.
- Унищожителни данъци от 98% от дохода на някои физически лица (високоплатени държавни служители) със задна дата.
- Силово намаление на цените на ток, газ, вода за сметка на огромни загуби за доставчиците. Тях кучета ги яли...
- Това е последвано от натиск за национализация (разбирай: експроприация за 1 евро) на чужди компании за обществени услуги.
- Национализация на 10 милиарда евро от частните пенсионни фондове в полза на държавния бюджет срещу мъгляв ангажирамент после гражданите да получават достойни пенсии от солидарната система. Sok sikert! Това е Good luck!, казано на езика на Виктор Орбан. А иначе този език го владее и го обичам.

Повечето от тези политики ми се струват неконституционни или поне в разрез със съвременните международни практики. Ако това се случваше в Зимбабве или Венецуела, както и да е, но в сърцето на ЕС?

Какъв е крайният резултат? Ако последствията от цялата екстравагантност са рекорден растеж и забогатяване на нацията, поддръжниците на управляващите биха имали аргументи в подкрепа на тази линия. Но това изобщо не е случаят. Унгария страда от висок дълг и периодично е на ръба на фалита.

От друга страна, трябва да призная, че в някои области пък Орбан провежда политики в унисон с идеите в тази книга – например плосък данък върху доходите.

XIV.3. „Изберете българското“

Подкрепям кампанията „Изберете българското“. Тук става дума не толкова за рационални, а повече за емоционални аргументи. Всеки от нас като потребител има право на своите предпочитания. Има право да „накаже“ някои производители, ако предлагат некачествени стоки на неатрактивни цени – като откаже да купува техните стоки. Също така има правото да подкрепи свои любими фирми, като купува техни продукти.

От години съзнателно предпочитам някои български стоки

Сигурно и вие често го правите – също така съзнателно.
Примери:

- Пълня резервоара догоре, преди да напусна границите на България. Връщам се с почти празен резервоар и зареждам отново на българска територия. Така българските бензиностанции ще направят оборота, а българският бюджет ще получи високите акцизи и ДДС.
- Ако една вносна стока се продава и в България, старая се да я купувам тук по същите съображения. Така правя с напитки и козметики, вкл. на българските летища.
- Прахът за пране бил по-качествен в чужбина? Може да е вярно (не съм убеден), но все пак предпочитам българските супермаркети да вземат оборота, а бюджетът – ДДС.
- Обичам ресторантите Happy и Happy Sushi, защото са Made in Varna. ☺
- Купувам си много български стоки, когато е възможно – чорапи, книги, бонбони, вино, минерална вода, камъни за градината и т.н.

Аргументите са както емоционални (става дума за класически икономически патриотизъм), така и рационални. Като купим български стоки, ще подкрепим местните производители. Това означава:

- повече местно производство
- повече работни места

- повече инвестиции – следователно по-качествени продукти в бъдеще
- повече печалби за български фирми
- повече данъци и социални осигуровки в бюджета

Ако имате магазин, другите ще харчат повече при вас. Ако сте пенсионер, по-високите приходи от данъци и социални осигуровки означават по-високи пенсии за вас. По-малко внос означава по-добър търговски баланс и по-силна валута. Положителен благороден цикъл в икономиката (virtuous cycle).

XV. КОЙ ДА ОПРЕДЕЛЯ ПРИОРИТЕТНИТЕ СЕКТОРИ

Една от спорните теми в икономическата политика е дали държавата може и трябва да посочва кои сектори да се развиват приоритетно. И какво точно да направи, за да се развият тези отрасли успешно.

Както в много области на икономическата наука и практика, по тази тема няма еднозначно верен отговор, но има поне две „школи“.

XV.1. Можем ли да създадем национални шампиони

Етатистката школа предлага държавата да подкрепя сектори и да изгражда национални шампиони.

Според онези, които вярват в засилената и решаваща роля на държавата в икономиката, правителствата трябва активно да се месят в решенията кои сектори да са приоритетни (каквото и да означава това извън приказките на политиците) и как да се развиват. Те предлагат приоритетните отрасли да се ползват от данъчни облекчения, да им се предоставят безплатно земя и инфраструктура. Всъщност, за щастие или може би за съжаление, идеи как конкретно да се подпомагат такива сектори в България почти не са измислени и още по-малко реализирани. Затова разсъжденията по тази тема наистина ги причислявам към не особено полезните упражнения по риторика на политиците.

XV.2. Помага или пречи държавата в секторната политика

Неолибералната или пропазарната школа предлага държавата да не се меси, защото повече пречи, отколкото помага.

Като бивш министър на икономиката защитавах точно такава теза – че държавата нито умее правилно да уцелва успешните сектори, нито може кой знае какво да направи, за да спомогне за тяхното развитие. Затова е най-добре държавата да създава еднакво добри условия за развитие на бизнеса и за инвестиции по принцип, а частният сектор нека инвестира в каквото си поиска. Ако иска, да изгради нова петролна рафинерия на запад от Варна или нов завод за електроника в Правец. Нови птицеферми край Стара Загора или нов завод за сокове в Пазарджик. Насила хубост не става.

Какво показва световният опит?

Южна Корея е едно от икономическите чудеса напоследък. Много от нас карат корейски автомобили или гледат корейски телевизори. Samsung Electronics достигна пазарна капитализация (т.е. стойността на фирмата) на борсата десетки пъти по-висока от японската Sony, а беше обратното в моите ученически години! Знаете ли с кой продукт преди половин век тази бедна някога държава е станала номер едно в света? Ако имате 10, 100 или 1000 опита, сигурно пак няма да познаете. Става дума за перуки. Кой е този чиновник, на когото това ще му дойде наум, ще напише държавна стратегия за износ на изкуствена коса и ще я реализира?

Индонезия вече е четвъртата по население държава в света. А размерите ѝ на картата са почти като на САЩ. Преди десетилетия амбициозното правителство е решило, че Индонезия трябва да произвежда самолети и е прахосало немалка сума в тази посока. Кога за последен път се возихте на индонезийски самолет? Разбира се, никога. И трилион да инвестира правителството, няма да победи Boeing и Airbus. Може на някого да не му харесва, но това е положението. Иначе в Индонезия има прекрасен остров Бали и много печеливши частни компании в различни отрасли, но не в самолетостроенето.

Как беше при социализма?

Цялата идея на социалистическата планова икономика беше, че държавата определя кога в какво и колко да се инвестира. Така построихме металургичния комбинат „Кремиковци“, за който повечето хора биха казали, че не му е мястото точно в София. Не знам какви световни висоти покориха огромното „Тежко машиностроене“ – Радомир, или неефективната рафинерия „Плама“ в Плевен. Милиарди потънаха и в АЕЦ „Белене“, но там АЕЦ няма и не се знае дали ще има.

И сега ли искаме държавата да продължи по същия път – да харчи милиарди за мегапроекти със съмнителна ефективност? Казвам: „Не, благодаря!“ – на езика на хората, които биха настоявали да строим „Белене“ именно с държавни пари.

Какво постигнахме с БЕХ?

Неотдавна беше създаден Българският енергиен холдинг (БЕХ) и като член на Министерския съвет бях против. Аргументацията на авторите на идеята беше много амбициозна: да се създаде силна регионална енергийна компания, която да стане мултинационална сила, да доминира регионалния пазар, да се листва на световните борси, а България да е енергиен център на Балканите.

Резултатите няколко години по-късно са:

- почти фалирала енергетика и пълен хаос в отрасъла
- първото предсрочно паднало правителство от 1996 г. насам заради проблемите около сметките за ток през зимата на 2013 г.
- огромни злоупотреби в сектора
- никаква либерализация и демонополизация
- в енергетиката няма значима приватизация след продажбата на ЕРП-тата през 2004 г.
- какви световни борси, какви пет лева?

А иначе много консултанти изпълниха проекти, много приближени до всяка власт хора бяха в бордовете с огромни заплати, много чужди кредити бяха взети и тази история скоро няма да приключи. Според мен от големите приказки за БЕХ полза никаква. И вие бихте искали подобни политики сега да кажат, че

изграждането от държавата на еди-кой си нов завод е национален приоритет? Припомнете си Аксиомата на Николов.

Заводът за стъкло на „Шишеджам“ в Търговище в кой приоритетен сектор е?

Лично поканих през 2001 г. групата около турската Ишбанк (İşbank) да инвестира в България, което се случи с построяването на заводите на „Шишеджам“ (Şişecam) в Търговище. За няколко години инвестицията достигна огромните 415 млн. долара (цифрите варират), а работните места в този район, който имаше най-висока безработица през 2001 г., вече са към 1500. Според вас има ли правителство, партия или НПО, които да са споменали стъklarския бранш като приоритетен или перспективен за България? Убеден съм, че не. Тогава какво – като не е приоритетен, да изгоним инвеститора ли? А като електромобилите са приоритетни, там колко завода за по 415 млн. долара са построени? И на мен идеята да произвеждаме електромобили страшно ми допада и ще се надявам да се реализира в бъдеще. Всъщност който иска, нека строи, защо държавата да му казва? Важното е да не му пречи.

Държавата може да използва други мерки за привличане на по-чисти и по-интелигентни производства

Става дума за „меки“ мерки като подходящо образование, екологични санкции и ограничения, подкрепа за експорта...

Изводи

За мен изводът е ортодоксален – създаваме добри условия за бизнеса и той нека инвестира в каквото поиска. Независимо от всичко казано тук държавата категорично трябва да полага много усилия за привличането на инвестиции. Просто не е нужно тя да планира еднозначно кои да са приоритетните сектори.

XVI. ПРИВАТИЗАЦИЯ, КОНЦЕСИОНИРАНЕ, ПЧП

XVI.1. Опитът от 1990 г. до сега

24 години от началото на прехода в Централна и Източна Европа (ЦИЕ) звучат като достатъчно дълъг период, за да можем да обобщим изводите за приватизацията в целия регион. Използвайки опита си на инвестиционен банкир и на участник в две правителства, представям следните изводи:

1. Почти всички държавни дружества трябва да се приватизират.
2. Колкото по-рано и по-бързо, толкова по-добре.
3. Масовата приватизация има позитиви (създаде капиталовия пазар в Чехия, България), но води и до изкривявания, които поставят под въпрос нейната „нетна“ целесъобразност.
4. Цената, а не ангажиментите за бъдещи инвестиции, трябва да бъде по-важен фактор при избор на купувач.
5. Следприватизационният контрол в повечето случаи не оправдава очакванията. Възможността за предоговаряне на следприватизационните ангажименти е източник на злоупотреби.
6. Ключовият фактор при избора на купувач се оказва типажът на инвеститора.
7. Работническо-мениджърските дружества в повечето случаи не са добри инвеститори.
8. Приватизацията през борсата е най-бърза и най-прозрачна. Това поставя под въпрос дали изобщо е имало смисъл да се правят сложни процедури с толкова много условия за останалите дружества! Можело е почти всичко да мине през борсата. Този извод е написан последен, но може да бъде сложен и на първо място като най-важен и обобщаващ.

XVI.1.1. Почти всички дружества трябва да се приватизират

По-горе вече стана дума защо държавата не трябва да бъде собственик на търговски дружества. Препоръчвам да прегледате отново раздел IV.8., преди да продължите.

Моето убеждение е, че държавата е лош собственик и мениджър на предприятия и точка. Затова смятам, че тя трябва да се освободи от всичките си активи, като ги продаде на частни инвеститори. Думата „всички“ се отнася за цялата индустрия заедно с енергетиката и строителната индустрия, целия финансов сектор (банки и застрахователи), цялото селско стопанство, всички услуги (вкл. туризъм, търговия, телекомуникации), обществените услуги – топлофикации, електроразпределение, водоснабдяване (чрез концесии), транспорт (концесии на обектите и приватизация на операторите), пощи, всички имоти с търговско предназначение – вкл. земи.

Какво да остане в държавни ръце? Някои болници (но не всички), някои университети (не всички), някои училища и детски градини (не всички), сградите на публичните институции (не всички) и май горе-долу това е.

Какви са контрааргументите на противниците на приватизацията?

Ето няколко:

1. Държавата трябва да запази големи дялове (блокиращи квоти, каквото и да означава това) в много дружества, за да защитава своите стратегически интереси.

Моят отговор: На държавата не ѝ трябва да защитава никакви стратегически интереси. Ако има такива, тя по-успешно ще ги защитава в качеството си на законодател и регулатор, а не на собственик, особено на миноритарен дял. Държавата като имаше 25%-ен дял във фалиралото „Кремиковци“, какъв интерес защити? Това е химера.

Примери за държавни интереси – съхранение на военновременни запаси, на 90-дневните запаси от петролни продукти.

По-добре е държавата да възложи тези задачи на частни фирми и да ги контролира, отколкото да го прави сама.

2) Фирмите трябва да останат държавни, за да се запазят работните места.

Моят отговор: В този аргумент има 2 тъжни истини: в държавните предприятия обикновено работят много повече хора от необходимото; разумната политика на всеки частен инвеститор е да съкрати част от персонала.

Обаче не приемам извода, че е по-добре да се запази статуквото в държавни ръце. За цялата нация и за цялата икономика е по-добре:

- тези дружества да се приватизират
- част от хората да загубят работата си, да попаднат в мрежата за социално подпомагане и да си намерят друга работа – например в частните фирми от същия бранш
- друга част ще започне собствен бизнес – например в същия сектор
- трета част ще се преквалифицира и ще намери ново поприще

Това със сигурност е по-добре, отколкото стотици хиляди хора да се водят на работа, но да не са продуктивни, а цялата икономика да изпитва недостиг на кадри.

3) Фирмите трябва да останат държавни, защото частникът ще вдигне цените за потребителите.

Моят отговор: Това е аргумент на хора, които смятат, че фирмите трябва да предоставят евтини и субсидирани (най-добре направо безплатни) стоки и услуги на гражданите. Например парно, ток, вода, телефон, транспорт, хляб, лекарства. Според модела, в който вярвам обаче, фирмите трябва да работят на пазарен принцип с цел печалба, а държавата може да подкрепя социално слабите с политики по доходите, както и да регулира монополите.

4) Фирмите трябва да останат държавни, защото частните инвеститори ще ги провалят и затворят.

Моят отговор: Това е възможно и има такива примери. Ако се случи така, значи приватизацията не се е случила с добър

купувач. Или пък самото дружество е било задължняло и безперспективно и преди продажбата. Именно затова един от моите изводи по-горе е, че най-важният фактор е типажът на купувача. Дружеството след време може да бъде препродадено на по-добър. Ако фалира, активите пак могат да бъдат купени от подходящ инвеститор. Този аргумент отново не означава, че е по-добре фирмите да са държавни.

По темата за приватизацията хората се разделят на три групи

1) Властимащи

В първата са политици, директори, понякога синдикалисти, които имат личен комерсиален или властови интерес дружествата да са държавни. Под думата „държавни“ изобщо не разбирайте „общонародни“ или „национални“. Държавните фирми по-често са лични феодални владения на политиците и директорите, които ги управляват. Спомнете си Аксиомата на Николов (раздел IV.8.). За тази група хора е най-добре статуквото да се запази вечно. Защото след приватизацията ще кажат: „Мене ме нема във целата схема“ – както пеят „Ъпсурт“.

2) Левичари

Във втората група са левичари, които на интелектуално-идеологическа основа по принцип не искат приватизация и пазарна икономика. Според тях най-добре е собствеността да е държавна и обществена, а икономиката – социалистическа. Те казват: 2014 г. не е подходяща, защото... Други неподходящи години са: 1990, 1995, 2000, 2005, 2010, 2015, 2020...

- Веднъж казват „В криза не се продава“ – защото цените на активите били ниски.
- В добрите години – „Фирмата е на печалба. Тогава защо да я продаваме?“.

На Сърдитко Петко – „ту му млякото горещо, тук пък друго нещо“.

3) Реформатори

В третата група са хората като мен. За тях приватизацията е приоритет. Колкото по-бързо, толкова по-добре. По-добре през 1992 г., отколкото през 1997 г. По-добре през 2012 г., отколкото през 2017 г. Времето не работи в полза на продавача в лицето на държавата, защото:

- Цената на държавните дружества най-често пада с времето.
- Държавните фирми изостават технологично, губят пазари и кадри, разграбват се.
- Пропуска се шансът сериозни инвеститори да дойдат и да модернизират тези производства – ако не бяха пуснали спешно Volkswagen в Škoda, германците можеше да отидат в Полша или другаде, а закъсалата по-късно Škoda Auto сигурно щеше да попадне в ръцете на местни играчи, както се случи с другите части от същия индустриален концерн Škoda със забележителна история.

XVI.1.2. Най-добрата приватизация е бързата

Представете си държавното дружество като красив букет цветя. Колкото повече се бавим с неговата продажба, толкова по-увяхнал ще е той. Накрая никой няма да го иска дори за 1 лев. Затова трябва да бъде продаден по-рано.

Уважавам прозрението на ранния Вацлав Клаус – два мандата премиер на Чехия от десницата. Казвам „ранния“, защото по-късно като президент той стана известен евроскептик. Още след 1990 г. той каза, че няма справедлива приватизация, но има бърза и бавна приватизация.

Непосредствено след 1990 г. много от източноевропейските, вкл. българските, компании имат следните предимства:

- имат големи международни пазари, особено в страните от СИБ (спомнете си за „Булгартабак“, „Фармахим“, българските консервни заводи, оръжейните заводи и много други)
- имат работещи екипи, които постепенно ще се разпилят
- имат умерено съвременни технологии, които в държавни ръце повече няма да станат по-модерни, а ще изостават все повече

- имат почти монополно положение на своя пазар, защото още не са се появили чужди или местни частни конкуренти – вносители и производители

След 1990 г. е бил блестящият момент за бърза приватизация. Тогава и „Кремиковци“, и „Плама“ – Плевен, и „Видахим“ – Видин, и „Химко“ – Враца, и корабостроителниците, и банките, и „Балканкар“, и авиокомпания „Балкан“, и военнопромишленият комплекс, и стотици други държавни дружества са могли да бъдат продадени и днес вероятно щяха да бъдат успешни български фирми или части от мултинационални компании. Много от тях обаче останаха държавни прекалено дълго, докато накрая фалираха. „Балканкар“ например беше един от водещите производители на кари в света, а днес никой не си спомня за него.

Ако с днешните си знания и опит имахме машина на времето и можехме да се върнем в 1990 г., какво щяхме да направим? Бих настоявал да продадем държавните фирми незабавно на онзи инвеститор, който даде най-висока цена, или на водещи световни стратегически инвеститори, дори да предлагат 1 лев – но обикновено този тип инвеститори плащат висока цена – за разлика от РМД-тата например.

Така много от тези фирми днес щяха да бъдат шампиони.

Идеята „първо да оздравим и реструктурираме, а после да продаваме“ е мит

Тези аргументи винаги се даваха или от хора, които винаги (разбирай и през 1990 г., и през 2014 г.) са против приватизацията. Те нямаше да намерят нито една подходяща година за последните 24, когато да кажат „Сега е моментът!“. За тях никога не е моментът. Или пък от управляващи, които не искат да се разделят с възможността да управляват тези дружества. Те си знаят защо – за свое добро, но не за доброто на нацията.

Една от дефинициите на процеса на приватизация е „да спасим дружествата от лапите на политиките и да ги предадем на частни инвеститори, които ще ги управляват по-добре“. Съзнавам колко тежки са тези думи, но наистина вярвам в тях.

Много приватизационни сделки бяха отложени и провалени с идеята, че закъсалите държавни дружества първо трябвало да се оздравят (това почти никога не се случи – по-скоро съвсем никога) и да се реструктурират (в тази дума никога не се влагаше конкретен смисъл), за да може после да бъдат продадени по-скъпо. Можете ли да дадете пример за дружество, чиято цена се повиши с времето и накрая държавата получи повече от продажбата? Може да се сетите за някое и да поспорим. Смятам например, че банките след 2001 г. се продадоха по-скъпо, отколкото преди това. Но сто пъти повече са примерите за обратното. В ръцете на политиците и директорите държавните дружества най-често бързо и сигурно се запътиха към своя залез. Аксиомата на Николов.

XVI.1.3. За и против масовата приватизация

Тази тема отдавна не е актуална, но това не пречи да дадем своята оценка от погледа на времето. Според мен процесът имаше позитиви и негативи.

Позитивни резултати от масовата приватизация

- Бързина – за кратко време се продадоха много дялове – някои мажоритарни и повече миноритарни.
- Нещо като „реституция на труда“, както сполучливо я нарекоха синдикатите – гражданите получиха частична компенсация за това, че са участвали в изграждането на държавната/общонародната собственост.
- Създаде се спешно широк капиталов пазар със стотици публични дружества и многобройни дребни акционери.
- Милиони граждани получиха акции, както и първи уроци по инвестиции, публични дружества, борса, брокери, фондове – без масовата приватизация всичко това щеше да се случи с 10 години по-бавно и с много по-малко участници.

Недостатъци на масовата приватизация

- Някои от гражданите въпреки всичко не участваха.
- Много от участвалите не спечелиха почти нищо и у тях остана усещането, че са измамени.

- Някои от приватизационните фондове впоследствие измаиха своите миноритарни акционери, вкл. чрез т.нар. увеличение на капитала под условие. Това на професионален език се нарича „размиване“ (dilution = разреждане).
- Много от дружествата с продадени мажоритарни дялове не попаднаха в подходящи ръце и не постигнаха добри резултати.

Въпреки всичко това бих рискувал да дам умерено добра оценка за процеса. Ако алтернативата е да няма никаква приватизация, по-добре е да има масова.

XVI.1.4. Как да избираме победителя в приватизационната процедура? Цената се оказва по-важна от неизпълнените обещания

Времето доказва, че следприватизационните ангажименти в много случаи се оказаха химера. Немалко инвеститори спечелиха търгове и конкурси с големи обещания за бъдещи инвестиции и за работни места.

Бъдещето показва следното: В много случаи обещанията не бяха изпълнени поради финансова невъзможност на инвеститора, както и поради липса на мениджърски умения, а не поради „обективни, форсмажорни“ и други измислени причини. Ако един инвеститор е готов да даде висока цена за едно предприятие, значи неговите намерения са сериозни. Ако не плаща висока цена, а обещава бъдещи инвестиции, има голяма вероятност да не изпълни нищо.

XVI.1.5. Следприватизационният контрол – слаба държава и корупционен риск

В някои случаи инвеститорите изпълниха своите ангажименти да реализират големи допълнителни инвестиции и да запазят известен брой работни места. Обикновено това ставаше, когато има мощен и сериозен купувач. Твърдя обаче, че в повечето от тези случаи щеше да има инвестиции и работни места – дори без следприватизационни ангажименти. По принцип е много трудно

да накараш частен собственик да поддържа повече работни места от нужните. Много е вероятно той да използва всякакви трикове, за да имитира изпълнение на ангажиментите.

До 2001 г. беше разпространена практика приватизационната агенция да предоговаря следприватизационните ангажименти. Според мен това беше серозна възможност за чиновниците и по-скоро за политическите лица да „преценят“ дали са налице „обективни обстоятелства“, които да налагат опрощаване на следприватизационните ангажименти чрез анекси към приватизационните договори. Те обикновено преценяваха, че може – в стил пътните полицаи и въпроса „Какво ще правим сега?“.

XVI.1.6. Ключовият фактор се оказа кой е купувачът

Когато държавата трябваше да преценява кого да избере измежду повече кандидат-купувачи, често избираше според:

- най-щедри обещания – грешка
- „най-наш“ човек – голяма грешка
- най-висока цена – правилно

Времето показва, че най-добре се развиха приватизираните фирми, когато купувачът е мощен стратегически инвеститор, евентуално мултинационална компания, а понякога успешна българска група. Примери: „Солвей-Соди“ (Solvay), „Лукойл-Нефтохим“, Suchard, Nestlé, Danone, Union Minière (сега Aurubis), „Балканфарма“ (Actavis), „Софарма“ (български инвеститори). В тези случаи фирмите не фалираха, а станаха модерни и конкурентни.

Най-зле се развиха някои работническо-мениджърски дружества или фирмите, които бяха продадени на случайни купувачи – едnodневки, български или чужди.

Ако можехме да се върнем в 1990 г., е по-добре да бяхме подарили половината от индустрията на водещите световни производители от съответните отрасли. Щеше да стане това, което се случи с чешката Škoda в ръцете на Volkswagen.

XVI.1.7. Неуспешните РМД-та

Едни от по-лошите примери за приватизационни сделки се случиха с работническо-мениджърски дружества (РМД-та). В общия случай това бяха дружества:

- близки до управляващите към съответния момент
- без пари
- които спечелиха предимно с обещания, които по-късно не бяха изпълнени
- които често плащаха с компенсаторки, а не с истински пари
- които в много случаи бяха предпочетени пред по-стратегически инвеститори с повече пари

Процесът имаше и позитиви. Все пак някаква приватизация е по-добре от никаква приватизация. В държавни ръце вероятно също щяха да загинат. Някои от тези дружества по-късно привлякоха стратегически партньори или бяха препродадени.

XVI.1.8. Борсовата приватизация е най-прозрачна

Когато дружества или миноритарни дялове се приватизират през борсата, се отчитат следните позитиви:

- Процесът е бърз.
- Процедурата е сравнително прозрачна – всеки може да участва и вижда цената.
- Не може да се обжалва. Ще кажете: защо е добре да не може да се обжалва? Защото силите, които искат да блокират много от приватизационните сделки, са много. Често се обжалва заради спорта.
- Цената на акция е единственият критерий – това поставя под въпрос дали изобщо е имало смисъл да се правят сложни процедури с толкова много условия за останалите дружества!
- Процесът спомага за развитието и на капиталовия пазар.
- В борсовата приватизация може да участва всеки гражданин, като си купи дори само една акция.

Един от недостатъците на процеса е, че в България за разлика от Унгария, Чехия и други страни в региона малко от друже-

ствата, чийто мажоритарен дял се продаде през борсата, останаха трайно истински публични дружества. В много случаи се появи мажоритарен инвеститор, който не желаше компанията да е публична. Но това не е проблем или аргумент против този вид продажба, а по-скоро отразява особеностите на нашия манталитет и икономика. Но „всичко тече, всичко се променя“. Манталитетът на бизнеса също се променя и подобрява с времето.

XVI.2. Справедлива ли е приватизацията

Горчивият опит на поколения реформатори в ЦИЕ показва, че:

- Те имат роля като на футболен вратар – ако спаси 100 удара, никой не казва благодаря. Ако пропусне 1 решаващ гол, го критикуват с години. Реформаторите може да са продали успешно и професионално стотици държавни компании – в най-добрия случай се разминават без съдебни обвинения и със спорен публичен имидж.
- Приватизацията е силно политизиран процес, в който уменията на технократите невинаги надделяват над политическия натиск.
- Рисковете за злоупотреби са високи. Дори когато няма такива, съмнения може да останат.

Приватизацията е тема, от която всички разбират, както от футбол и политика. Масово населението в Централна и Източна Европа твърди следното:

- че държавната собственост е заграбена на ниски цени
- че процесът е несправедлив
- че често е избран неправилният купувач

И други подобни. Донякъде с право. Във всички държави има примери на лоши решения и непрозрачен процес, но не е редно да се говори на англо.

Защо се твърди масово, че цените на приватизационните сделки са ниски?

Да уточним – това обикновено го твърдят не инвестиционни банкири, международни анализатори и специалисти, а политици,

синдикати и граждани неспециалисти. Причините са повече емоционални и човешки, отколкото научни и експертни.

Ако човек е работил цял живот в едно предприятие, е нормално да е силно привързан към него и да смята, че то е значимо. Трудно привиква към идеята, че през 1989 г. може да е изнасяло много консерви, електрокари или цигари към СССР, но през 1999 г. вече не е така.

Повечето хора не са специалисти по счетоводство и финансов анализ. Те не правят разлика между активи и собствен капитал, между историческа стойност на придобиване и пазарна оценка. Чувал съм изказвания като:

- само медните кабели струват 200 милиона (през ХХІ век БТК с тези кабели ли ще победи конкуренцията?)
- корабостроителницата има огромен кран (купен преди колко години?)
- тази преса е уникална в света (едва ли).

Хората не знаят какво значи едно предприятие да има 8–9-цифрена сума задължения, а при „Кремиковци“ дори 10-цифрена. Те знаят, че „само доменната пещ струва милиони“.

Аргументът за ниската цена се използва предимно от противниците на приватизацията, за да искат нейното спиране. Противници обикновено са:

- част от работещите и синдикатите, защото са притеснени за работните места
- политическата опозиция, защото тя по принцип не подкрепя политиката на управляващите
- популистите, защото те по принцип са против реформите и искат по-голяма роля на държавата в икономиката.

Историческа оценка на приватизацията

От погледа на 2014 г. и с опита на ЦИЕ можем да кажем следното:

1. Приватизацията в ЦИЕ е положителен и исторически значим процес на смяна на собствеността и преминаване от държавно-планова към пазарна икономика и демокрация.

2. Приватизацията доведе до мащабни инвестиции, реструктуриране на икономиката, конкуренция и развитие.
 3. Има примери на злоупотреби в процеса, което частично поставя под въпрос неговата популярност. Но да не забравяме, че в управлението на държавните дружества също има злоупотреби – и то не еднократни, а вечни.
 4. В приватизираните предприятия бяха загубени немалко работни места – това беше неизбежно, необходимо и пренасочи много хора към други продуктивни дейности.
- Моята обща оценка е доста положителна.

XVI.3. Концесиите като алтернатива

Между концесията и приватизацията има няколко прилики и няколко разлики. Приватизират се обикновено цели дружества или обособени части от тях. Те окончателно преминават от публични в частни ръце. Концесията се обикновено инфраструктурни обекти или природни ресурси (находища на полезни изкопаеми, плажове). Там собствеността остава държавна, но е отдадена за ползване на частен оператор за определен период от време.

Позитивите от концесиите са същите като от приватизацията. Ето някои от тях:

- Специализирани частни фирми оперират съответните обекти – по-ефективно, отколкото държавните директори и политиците.
- Нивото на корупция и злоупотреби е по-ниско.
- Частният оператор реализира големи инвестиции, които не са по силите на публичния сектор.

Кое би следвало да се концесиира?

Според мен всички обекти в съответните сектори:

- всички летища
- всички пристанища
- някои магистрали (онези, които не са изградени с евро-фондове)

- някои железопътни обекти – линии, жп гари
- всички ВиК дружества
- всички находища на полезни изкопаеми
- всички плажове и др.

Има ли аргументи против?

Както при приватизацията (виж раздел XIV.2.), хората се разделят на 3 групи:

1. Някои хора около държавната хранилка може да са против.
2. Левичарите може да са против.
3. Реформаторите са за.

XVI.4. Публично-частно партньорство

Жалко, че толкова години минаха, а в България почти нито едно значимо ПЧП не се случи. Ако има такова, не съм го запомнил. Типичен пример за ПЧП би било частен инвеститор да построи и евентуално да оперира обект от обществено значение, а бюджетът да го изплаща по определена формула в продължение на много години.

Ползите от такъв подход са, че обектът ще е готов сега и ще го ползваме веднага, а ще го изплащаме разсрочено във времето. Парите няма да са платени в началото накуп от държавния бюджет, което би означавало голям дефицит, а биха дошли от частен инвеститор. Ако частна фирма оперира съответния обект, това също така означава по-малко корупционни рискове в публичния сектор.

Може да се каже, че концесията е вид публично-частно партньорство.

Какво например да се построи с ПЧП?

- десетки подземни или многоетажни паркинги в центъра на София, Варна и други градове
- нова концертна зала
- нови спортни зали
- нова административна сграда или цял комплекс – защо правихме конкурса за „Четвърти километър“?
- нов частен затвор

- нови частни гробища
- нови гранични пунктове или тотална модернизация на няколко съществуващи

Затворът, гробищата, паркингите дори може да не са ПЧП, а просто частни обекти.

XVI.5. Кои да са следващите сделки

Не споделям мнението, че вече е останало малко за приватизация. Държавна (или общинска) е голяма част от енергетиката – НЕК, АЕЦ „Козлодуй“, няколко ТЕЦ-а, „Булгаргаз“, „Топлофикация София“. Има няколко индустриални предприятия, вкл. ВМЗ – Сопот. 2 банки – Общинска и Българска банка за развитие. Доста миноритарни дялове.

В концесионирането пък сме съвсем в началото – сигурно сме изминали 10% от пътя. Остават летище София и всички други летища без Варна и Бургас. Част от пристанищата, вкл. Варна. Всички автомагистрали. Всички обекти в железниците. ВиК секторът.

Част от приватизационните сделки би трябвало да се използват за оползотворяване на всички останали компенсаторни инструменти. С това процесът на реституция официално ще може да приключи.

XVII. КАК ДА СЕ ПРЕБОРИМ С МЕЖДУФИРМЕНАТА ЗАДЛЪЖНЯЛОСТ

Защо тази тема е важна?

През последните години много се говори за междуфирмената задлъжняlost. Предимно в констативен режим – различите наблюдатели коментират колко много е нараснала тя. Цифрите за България варират от десетки милиарди лева до сто и няколко милиарда. Но не съм чувал почти никакви идеи какво да се направи по въпроса.

Откъде започна проблемът? От икономическата криза след 2008 г. Много от фирмите в България – същото е и в Европа и по света – бяха инвестирали прекомерно много в годините на бума и бяха взели доста кредити. Това е особено валидно за строителния и имотния бранш, но и за всички останали отрасли.

След като удари кризата, изведнъж инвестициите и потребителското търсене намаляха, а спекулантите (на имоти, ценни книжа) съвсем се изпариха. Продажбите в повечето отрасли спаднаха рязко. Скоростта на обращение на парите се забави – може би наполовина. Произвеждаш – не можеш да продадеш. Имаш имоти – няма купувачи. Продад си – не могат да ти платят. Имаш да вземаш – не можеш да си събереш вземанията. Дължиш – не можеш да платиш.

Банките бяха раздали прекалено много кредити, част от които на фирми със слаби възможности да ги обслужват. Лошите кредити нараснаха рязко и от много ниските 2–3% в България скочиха докъм 25% официално, а вероятно до над 30% реално. Възможностите и желанието на банките да раздават нови кредити изчезнаха, което допълнително затрудни задлъжнелите фирми. Много бизнеси започнаха да фалират – независимо от това дали са обявени в несъстоятелност или не.

В резултат на всичко това икономиката започна да буксува и почти цяла Европа изпадна в рецесия през 2009 г., като поло-

вината континент не е излязъл от това състояние вече 5 години. България е някъде по средата. У нас имотният балон беше един от най-сериозните, следователно спадът е един от най-острите и междуфирмената задлъжнялост е една от най-проблемните на континента.

Проблемът често е верижен – въртим се в омагьосан кръг

Държавата и общините периодично дължат стотици милиони лева на своите изпълнители по обществени поръчки, но не им плащат. Изпълнителите не могат дори да си платят ДДС-то, както и не могат да платят на банки и поддоставчици. Поддоставчиците не могат да платят заплатите на работниците си, както и да обслужват банковите си кредити. Работниците не могат да обслужват потребителските си кредити, както и свиват потреблението си. Производителите и търговците не могат да продават своите продукти. Този процес се нарича рецесия. Да, периодично икономическият цикъл взема такъв обрат, от което всички страдат.

Какво може да се направи?

Вариантите са няколко.

1. Да не правим нищо

Първият вариант е да не се прави нищо – в момента сме в такъв режим. Така времето постепенно ще излекува част от проблемите – с цената на много загуби, фалирали бизнеси, разрушени съдби. Банките постепенно ще провизират лошите кредити, по-силните фирми ще оцелеят, валутите на някои държави ще се обезценят. Животът продължава. Ще дойде друг положителен цикъл и за съжаление историята ще се повтори отново със следващото поколение участници.

2. Да печатаме пари. Много пари

Така избраха да постъпят в САЩ с огромната печатница и с т.нар. QE = Quantitative Easing (количествени облекчения). Горедолу същото прави и еврозоната чрез рекордно ниските лихвени

проценти и изкупуването на държавни облигации за стотици милиарди евро от Европейската централна банка.

Нека имаме предвид, че във всички тези държави публичният дълг не намалява, а експлозивно се увеличава. Не знаем точно как ще завърши тази сага, но моите прогнози не са добри: опасност от по-висока инфлация, отслабващи валути (в случая и евро, и долар), постоянна заплаха от фалити на държави, нисък средносрочен растеж.

3. Да има проактивни политики

Моите предложения по темата са в 5 групи:

1. Да се ускорят процедурите по несъстоятелност и ликвидация.
2. Да се секюритизират (преобразуват в търгуеми ценни книжа) просрочените задължения.
3. Да се заменя принудително и автоматично дълг срещу собственост.
4. Да се развиват капиталовите пазари (това трябва да става и без да има проблем с междуфирмената задължнялост).
5. Държавата да издаде сертификати за лоши дългове, които да се ползват като платежно средство в процеса.

Да разгледаме предложенията едно по едно.

XVII.1. Ускорени процедури по несъстоятелност и ликвидация

Такава мярка би била полезна и без да има проблем с междуфирмената задължнялост. В България съдебните процедури по несъстоятелност и ликвидация са бавни и понякога несправедливи. Интересите на кредиторите не са достатъчно защитени. Много често, докато приключи процедурата, от стойността на активите не е останало нищо.

Как да се постъпи? Необходима е реформа в Търговския закон в посока драстично опростяване и ускоряване на всички процедури, намаляване на всички срокове.

За съжаление в тази книга няма да имам капацитета да развия темата в дълбочина.

XVII.2. Секюритизация на просрочените задължения

Терминът „секюритизация“ идва от думата securities = ценни книги (да не се бърка със същата дума security, която в друг бранш означава „сигурност“). Процесът на секюритизация означава преобразуване на задължение или актив в търгуем финансов инструмент.

Представете си голяма фирма със значителни задължения към своите кредитори, които признава, но не може да обслужва. Предлагам след изтичане на определен период, да кажем 3 месеца, кредиторите колективно или индивидуално да имат правото да поискат преобразуването на тези задължения в ценни книжа – вид облигации. Тези облигации да са сравнително стандартизирани за всички подобни случаи (например номинална стойност 1000 лева, матуритет 3–5 години, лихва еди-каква си) и да се търгуват на специален сегмент на фондовата борса, както и OTC (over-the-counter).

Позитивите от процеса биха били следните:

- кредиторите ще могат да продадат целите си вземания или част от тях на вторичния пазар
- вземанията ще имат пазарна цена, която може да служи и за счетоводна оценка на този актив – mark-to-market
- на пазара ще могат да се сравняват цените на дълговете на множество компании
- в системата ще се влее огромен нов ресурс – от финансовия сектор, от фондове и институционални инвеститори, от чужбина, – което ще спомогне за отпушването ѝ
- може да се решават проблемите „верижно“ – корабостроителницата продава на вторичния пазар лошите си вземания от шипинг компанията, а с получените средства изкупува обратно своя дълг пак на вторичния пазар и общата междуфирмена задлъжнялост в икономиката започва да спада
- нов инвеститор може да изкупи вземанията на много кредитори и по този начин след време да придобие контрол върху длъжниците

Може ли това да се случва и сега без подкрепа от държавата? По принцип може, но ако длъжникът е съгласен и съдейства. Това обаче не е типичният случай. Затова според мен е необходим специален закон, който да направи секюритизацията задължителна и автоматична при поискване от кредиторите.

XVII.3. Замяна на дълг срещу собственост

Това и днес би било възможно без специална политика на държавата. Проблемът е, че не е типично длъжниците да съдействат на кредиторите в тази посока. Затова, както и в предния раздел, препоръчвам държавата да регламентира този процес със закон като алтернатива на секюритизация на просрочените задължения.

Предлагам след изтичане на определен период, да кажем 3 месеца, кредиторите колективно или индивидуално да имат правото да поискат преобразуването на своите вземания в акции/дялове на длъжника. Най-важният въпрос тук е в каква пропорция да става това. В тази книга няма да имам възможност да дам точна формула – оценката на компании и анализът на ценни книжа си е цяла наука. Но идеята е да не се заменя кон за кокошка или кокошка за кон. Ако имаш да вземаш 2 милиона, би следвало да получиш акции/дялове на длъжника на стойност около 2 милиона.

Позитивите от процеса биха били следните:

- задълженията на длъжниците ще намалееят, а собственият капитал ще се увеличи
- балансите на длъжниците ще се оздравят значително като резултат, а фирмата ще бъде отново жизнеспособна и платжеспособна
- много фирми ще сменят своите мажоритарни собственици – лошо за старите акционери, но кой ги е карал да фалират?
- и това ще се случи без дълги и разрушителни процедури по несъстоятелност
- бизнесът ще продължи да работи без прекъсване и сътресения, което е добре за работещите във фирмата, партньорите и т.н.

- ако дружеството е публично, акциите му ще могат да се търгуват на фондовата борса – така кредиторът ще може да ги продаде и да получи свежи пари

XVII.4. Инструменти на финансовите пазари

Да се развиват финансовите пазари би било много полезна мярка по принцип – и без да има проблем с междуфирмената задлъжнялост. Темата е подробно описана в глава XVIII.

Тук идеята е, че фирмите длъжници могат да емитират ценни книжа – акции (обикновени, привилегировани) или облигации (обикновени, конвертируеми) като алтернатива на банков кредит, какъвто фирмата явно не може да получи, иначе нямаше да има просрочени задължения.

Един от позитивите отново е, че в системата ще се влее огромен нов ресурс – от финансовия сектор, от фондове и институционални инвеститори, от чужбина, – което ще спомогне за отпушването ѝ.

XVII.5. Издаване на сертификати за лоши дългове. Клирингова къща

Държавата би могла да съдейства за намаляване на междуфирмената задлъжнялост, като разплати бързо част от своите задължения към изпълнители със специални платежни средства – бонове или сертификати, с които изпълнителите пък могат да погасят задълженията си към фиска или към други доставчици, които пък да платят на фиска. Така може да се оформят многогълни операции, при които сертификатите пак ще се върнат в държавата (МФ), но разчиствайки планини от задължения по пътя си.

Една от вариациите на този вариант е да се създаде клирингова къща, която да разчисти част от натрупаните многогълни задължения.

XVIII. РАЗВИТИЕ НА КАПИТАЛОВИТЕ ПАЗАРИ

XVIII.1. Защо това е важно

По-точният въпрос може би е: Защо е важно управляващите да знаят, че е важно развитието на капиталовите пазари? Според мен повечето български управляващи след 1989 г. нямат представа за какво става дума в тази глава. С изключение на тези от 2001–2005 г., голяма част от които дойдоха в правителството именно от финансовите среди.

Защо се нарича „капиталов пазар“? Защото, подобно на пазара на труда или на стоки и услуги, този пазар играе важен роля за разпределението на оскъдния финансов ресурс към най-перспективните отрасли и най-ефективните компании. Ако компанията е Google или Facebook, листването ѝ на борсата ще привлече милиарди. Ако фирмата е пред фалит, вероятно никой няма да иска да се занимава с нея.

Развитието на пазарите на акции, облигации, както и на други по-сложни инструменти е важно по много причини, например:

- Бизнесите, компаниите често се нуждаят от свеж финансов ресурс и могат да го наберат чрез емисии на обикновени акции (с право на глас), привилегировани акции (без право на глас), облигации, конвертируеми облигации (могат да се преобразуват в акции) и други инструменти.
- За разлика от банковите кредити емисиите на обикновени и привилегировани акции не утежняват задлъжнялостта на компаниите, а точно обратното – увеличават собствения капитал. Така бизнесите могат да се развиват по-бързо и по-здравословно, с по-ниско ниво на риск.
- Публичните компании са много по-известни в световен мащаб. Заради търговията с техните акции те получават допълнителен PR. Така е с Apple, Coca-Cola, Shell, „Кофарма“...

- Когато успешни компании са листвани на борсата, това дава възможност на много институционални инвеститори (пенсионни и инвестиционни фондове, застрахователни компании, банки, брокери, управляващи дружества) и на милиони индивидуални инвеститори да инвестират в тях и да бъдат част от техния успех.
- Цените и доходностите на акциите и облигациите на финансовите пазари служат като ценно сравнение за оценка на други подобни фирми, нелиствани на борсата (benchmarking). Например: една банка се търгува при съотношения Price/Book Value (цена/балансова стойност) от 1,5 и Price/Earnings (цена/печалба) от 9,2. Когато се продава друга подобна банка, тя може да бъде оценена спрямо публичната при сходни съотношения.
- Няма физическо лице или дори група от няколко такива, които да могат да притежават и финансират огромни корпорации като Apple или General Electric. Милиони акционери заедно обаче могат.
- За разлика от дяловете в ООД акциите на борсата могат да бъдат лесно продавани, понякога в рамките на секунди. Т.е. те са по-високо ликвидни. Ако имаме 2% от малка непублична компания, какво точно можем да направим с нашия дял?
- В много случаи публичните дружества работят по-прозрачно, тъй като редовно публикуват подробна информация за своята дейност и финансови резултати.
- Публичните дружества често постигат и по-добри финансови резултати заради постоянния натиск от акционерите в тази посока.

XVIII.2. Каква е ролята на държавата

Резонен е въпросът защо все на държавата трябва да разчитаме за развитието на този или онзи отрасъл? Не може ли финансовият сектор да си се развива сам?

От една страна, вярно е, че основната енергия и инвестиции трябва да дойдат от частния сектор. Няма правителството

да дойде да листва частната фармацевтична компания или да създаде колективни инвестиционни схеми. Както и да ни прекопае градината.

От друга страна обаче, горното съждение важи за по-простите нерегулирани сектори – производство на гвоздеи или отварянето на фризьорски салони. Има сектори, в които държавата в по-голяма степен създава регулации и условия за развитие. Или за тяхното унищожение. Как например да има вятърни или соларни паркове без специална правителствена ценова политика? Или как да отвориш казино в мюсюлманска държава?

Финансовите пазари са такъв сектор. Лондон стана водещ световен финансов център след дерегулацията на финансовите услуги, започната от Маргарет Тачър. Хонконг и Сингапур не са станали това, което са, защото там бивши рибари сами са се сетили да се конкурират с Ню Йорк.

През второто десетилетие на XXI век българската държава трябва да свърши няколко неща, за да се развият капиталовите пазари, по-точно да се възстанови тенденцията от 2001–2005 г.:

- да запази блестящия данъчен режим, въведен в края на 2001 г.
- да листне още акции от големи държавни дружества на борсата – основно в енергетиката, както и да продаде останалите миноритарни държавни дялове през борсата
- да приватизира най-после борсата и Централния депозитар и да ги даде на компетентни частни оператори
- да използва останалите компенсаторни инструменти при продажба на акции през борсата в стил БТК през 2005 г.

XVIII.3. Запазване на благоприятния данъчен режим

В края на 2001 г. България въведе много благоприятен данъчен режим при инвестициите на капиталовите пазари, след което започна истински бум в отрасъла, който продължи до 2007 г. Ниските ставки са запазени и до днес. Ето някои от тях:

- 0% данък върху капиталовите печалби от търговия с български акции на регулиран пазар
- 0% данък при инвестиции във взаимни фондове (колективни инвестиционни схеми, КИС)
- 0% данък върху печалбата от инвестиции в АДСИЦ – акционерни дружества със специална инвестиционна цел (най-вече за имоти, по-рядко за вземания)
- 5% данък върху доходите от дивидент за физическите лица, 0% за юридически лица

За повечето инвеститори по света подобни „нули“ биха звучали като научна фантастика. И на мен щяха да ми звучат така преди 15 години. Но те са реалност и са огромно предимство за България във финансовия сектор. Други предимства май нямаме.

Категоричен съм, че за България е изгодно да запази непроменен този данъчен режим. Ако на някого му мине през ум да въведе данъци за печалбите на капиталовия пазар, ще се случи следното:

- Данъците върху капиталовите печалби от търговия с ценни книжа по целия свят се събират трудно.
- Административните разходи по изчислението на данъците и последващия контрол биха били големи, а събраните приходи за бюджета – ниски.
- И чуждите, и българските инвеститори за часове ще се насочат към други по-атрактивни дестинации, където всичко е по-наред: ликвидност, прозрачност, доходност.
- Ще бъдат загубени много високоплатени работни места във финансовия сектор за високообразовани икономисти. Те ще отлетят към Уолстрийт и Лондонското сити и ще плащат данъци и осигуровки там. Вероятно завинаги. Сега може да погледнете главата за демографската криза...

Графика: SOFIX от създаването на индекса през 2000 г. до сега



Източник: БФБ – София

От графиката се вижда, че в историята на SOFIX има четири отчетливи периода:

1. **Скуката до 2001 г.** Микроскопични обороти, падащи цени, слаб интерес към родния пазар. Само през 1997 г. и ранната 1998 г. имаше оживление, но тогава още нямаше SOFIX. Имаше седмичен индекс, създаден и публикуван от мен от 31 декември 1997 г. до пролетта на 2001 г.
2. **„Полет към Космоса“ през 2001–2007 г.** Рязко подобрение в регулаторната рамка след 2001 г. През този период българският пазар вероятно е най-бързорастящият в света: ръст от над 27 пъти в лева (евро) и към 40 пъти в долари. По-висока ликвидност. България достойно излезе на картата на развиващите се пазари.
3. **Силен спад заради кризата до 2012 г.** Българският пазар е с един от най-силните спадове в целия свят, периодично в конкуренция с Гърция и Кипър. Връщане към скуката от 90-те години.
4. **Нов силен ръст след 2012 г.** Сега отново сме сред шампионите по покачване на индекса. Да видим докога.

XVIII.4. Листване на още държавни дялове на борсата

В Чехия капиталовият пазар беше създаден шоково в началото на 90-те години с масовата приватизация, като държавата продаде акции в стотици фирми и ги качи на борсата. В България – също, макар това да се случи по-късно и с малко повече грешки. В Полша голяма роля изиграха частните пенсионни и други фондове. В Унгария държавата листва големи мажоритарни или миноритарни дялове от значими компании. Много от тях и до днес са успешни публични дружества.

Масовата приватизация – 1996 г.

В България много от дружествата на борсата са тези, които в средата на 90-те години бяха част от масовата приватизация. Ако ги нямаше и тях, частният сектор вероятно щеше да създаде публични дружества едва десетилетие по-късно и в по-скромни размери.

БТК, „Булгартабак“ и компенсаторните инструменти – 2002–2005 г.

Важни моменти в развитието на капиталовия пазар у нас са продажбата на втори дял на „Булгартабак“ и особено на БТК срещу компенсаторни инструменти. Листването на БТК оползотвори над 624 млн. лв. в компенсаторни инструменти.

Трите ЕРП – 2011–2012 г.

По-късно и миноритарните дялове на трите приватизирани електро-разпределителни предприятия бяха продадени през Българската фондова борса – София.

Какво остава?

Остават най-вече големите държавните дялове в „Булгаргаз“ и газовия бранш, НЕК и Българския енергиен холдинг (БЕХ), държавните електроцентрали, както и някои миноритарни държавни дялове.

Ще се случи ли?

Към днешна дата прогнозата ми за обозримото бъдеще е по-скоро негативна. Приватизацията през последните години не е на мода за съжаление. Капиталовите пазари – също. И отборът ни по хокей на лед също не е приоритет за поредица правителства, затова нищо не сте чували за него.

XVIII.5. Приватизация на борсата и Централния депозитар

В борсата и депозитара винаги са работили много добри специалисти. Държавата обаче не е най-добрият собственик на двете институции. Преди няколко години Министерството на финансите на практика национализира БФБ, като увеличи дела си от миноритарен на мажоритарен. Разбира се, с ангажмента за бърза продажба на двете дружества след това. Обещанията увиснаха във въздуха. Защо ли не бях изненадан?

XVIII.6. Използване на останалите компенсаторни инструменти

В България строим магистрала за 40 години, не построяваме втора АЕЦ вече 33 години, както и не приключваме с процеса на реституция вече 22 години. Не се очертава този процес да завърши скоро, тъй като след 2005 г. почти никой не се занимава с него.

В момента в България все още има неоползотворени компенсаторни инструменти за няколкостотин милиона лева по номинал. Те могат да бъдат използвани само за няколко месеца, ако се задели примерно един миноритарен дял от „Булгаргаз“ и/или НЕК за целта. Вместо компенсаторки с неясно бъдеще инвеститорите и реститутите ще имат ликвидни акции от големи дружества, които ще се търгуват на борсата.

XVIII.7. Роля на частния сектор и инвестиционната общност

Добро корпоративно управление и професионална етика

Управлението на публични дружества не може да е ефективно без добро корпоративно управление (corporate governance), а капиталовият пазар не може да се утвърди дългосрочно без висока степен на морал и професионална етика.

Според мен моралът и професионалната етика се създават по два начина – чрез регулаторен натиск от борсата, Комисията за финансов надзор и държавата или чрез самостоятелно и съзнателно подобряване на практиките от самите участници. След 2001 г. в тази посока има немалък напредък. Днес пазарът не е като „джунглата“ на 90-те години. Все пак имаме още много път да извървим, за да заприличаме първо поне на нормалните развиващи се пазари (emerging markets) от Централна Европа, а после да се целим и по-нагоре.

Капиталовият пазар е кауза и професионална „религия“

Да инвестираш в публични дружества и да управляваш такива е въпрос на менталитет и житейска философия. За мен това е било мечта, която се превърна в професия. В същото време познавам успешни едри бизнесмени, които са създали и управляват големи български компании, но не желаят да ги листват на борсата. Вероятните причини са:

- не разбират от тази материя
- не искат да предоставят редовна публична информация за своята фирма
- не желаят да споделят печалбите си с други инвеститори

Срещу такива съображения нямаме много контрааргументи. Затова казвам, че е въпрос на менталитет. В България преди четвърт век за борса бяхме чували само от първата версия на филма „Уолстрийт“ с Майкъл Дъглас (1987 г.). Няма как вече да сме станали водеща сила в бранша.

Как да стимулираме успешните компании да се листват на борсата

Трудна работа. Най-вече като демонстрираме, че капиталовият пазар може да изпълнява основните си функции – да осигурява финансиране на компаниите, които имат нужда от него, както и да предоставя на инвеститорите добри възможности да инвестират парите си и да спечелят. Всичко е като омагьосан кръг и като кокошката и яйцето:

- Компаниите не искат да се листват, защото не вярват, че на борсата могат да съберат необходимите средства (има много положителни примери в обратна посока, но кризата след 2008 г. влоши нагласите).
- Инвеститорите не искат да инвестират в България, защото пазарът е малък и неликвиден, а той е такъв, защото няма големи успешни компании на борсата.

Проблемът се крие и в състоянието на цялата българска икономика

Няма как една малка и небогата държава с недостатъчно мощен корпоративен сектор да има най-добрата борса. За разлика от Унгария и Чехия, които приватизираха по-рано, годините на прехода у нас не произведоха много добри български мултинационални компании, известни на публиката отвъд Калотина. Разбира се, изключения и надежди има – „Софарма“, групата на „Приста Ойл“ заедно с „Монбат“ – фирми, които завладяват нови международни територии.

Роля на професионалните и браншовите организации

Положителното е, че в инвестиционния бранш и във финансовата сфера работят хиляди висококвалифицирани и „конвертируеми“ специалисти, които имат и експертната подготовка, и професионалната визия, и необходимата бизнес етика, за да допринесат за развитието на финансовия сектор, а и на цялата държава. Ще се радвам да виждаме повече представители на този бранш и в държавното управление. Ето някои от тези организации:

- БАЛИП – Българска асоциация на лицензираните инвестиционни посредници
- БАУД – Българска асоциация на управляващите дружества
- АТБ – Асоциация на търговските банки
- CFA (Chartered Financial Analyst) – Асоциация на сертифицираните финансови аналитици
- АССА – Асоциация на сертифицираните експерт-счетоводители

Примерът на Българската CFA асоциация – талант и „офшорна зона“

Тази асоциация не е най-голямата в бранша, но примерът е емблематичен. CFA (Сертифициран финансов аналитик) е най-признатата в света финансова квалификация. Има много отлични финансисти без такава квалификация, но категорично няма лоши финансисти с тези три букви след името на визитката си. Както няма нито един пилот от Формула 1, който да не е добър шофьор. Изпитите се провеждат по целия свят и се вземат изключително трудно. Процесът отнема години подготовка.

България може да има малък капиталов пазар, но има много талантливи хора. Добрата ни базова подготовка по математика и амбицията на стотици млади хора са дали своя резултат. У нас днес има близо 200 българи със CFA квалификация, още няколко души, на които предстои да издържат трите нива през следващите години, както и още десетки български CFA-ци, пръснати в големите финансови центрове по света.

Резултатът е, че в България има повече хора с такава квалификация, отколкото в по-големите от нас Турция, Гърция, Румъния, Унгария, Чехия, Украйна и т.н. В региона ни изпреварват само Русия и Полша, но те имат много по-голямо население. Ето още един пример, че и малка България може да изпревари други държави и не трябва да сме вечно на опашката.

Това за „офшорната зона“ е и шега, и не съвсем. България е рядък пример в CFA общностите в света. Много десетки чужденци, които не работят в България, са избрали да членуват не

другаде (Ню Йорк, Лондон, Москва...), а в българската асоциация! Причините са поне две:

- ние въведохме най-ниските такси за членство в света
- нашата асоциация е активна и уважавана в международен план

Който не вярва в ползите от ниските преки данъци в България, да запомни и този пример. ☺

XIX. КАКВА ДА БЪДЕ ПОСОКАТА ЗА ПАЗАРА НА ТРУДА

XIX.1. Силните социални защити водят до лоши резултати

Един от големите парадокси в икономическата политика – според мен най-големият – е, че моделът на силно защитени работни места води до по-висока безработица. Ще си позволя да предложа следната:

Хипотеза за гъвкавия пазар на труда и безработицата

„Колкото по-гъвкав е пазарът на труда – т.е. колкото по-лесно е да наемеш и особено да освободиш служители, колкото по-малко регулации и ограничения има, вкл. работно време, минимална работна заплата, синдикати, закостенял Кодекс на труда – толкова по-ниска ще бъде безработицата.“

На пръв поглед е трудно за вярване. Нали целият смисъл на синдикализма е да се запазват работните места и да се защитават социалните придобивки на трудещите се?

Но колкото повече родителите пазят децата си от всякакви опасности и ги отглеждат „под похлупак“, толкова повече децата ще са неконкурентни и неподготвени за реалния живот.

По подобен начин в главата за пенсионната реформа казвам, че най-големият враг на пенсионерите е... изпреварващото увеличение на пенсиите.

Опитът ми като млад служител в инвестиционните банки

От 1996 до 2001 г. имах възможността да работя в две големи инвестиционни банки в Токио, Ню Йорк и накрая в Лондон. Когато получих договора си с SBC Warburg Dillon Read (днес след поредица от сливания това е швейцарската банка UBS), прочетох следните клаузи:

- Нямам никакво нормирано работно време – работих по 60 часа седмично, а колегите от други отдели – по 100 часа. Не е печатна грешка.
- Отказвам се от възможността да участвам в синдикални организации. Не че ми е минавало през ум.
- Отказвам се от това трудовият ми договор да е съобразен с Кодекса на труда. Какъв Кодекс на труда, какви пет лева (паунда исках да кажа)?
- Отказвам се от всякакви колективни трудови договори и, общо взето, от всякакви други социални защити.

Подписах с пълно съзнание какво означава това. Ако не ми е харесвало, можел съм да избира професия със силна социална защита, но не с такава „кръвна група“. Във Франция има 35-часова работна седмица. За 25,5% от френските младежи работната седмица е 0 часа, защото са безработни. В голяма част от Европа е трудно да уволниш хората в публичния сектор. В Куба сигурно всички имат гарантирана работа, поне на книга. Но хора като мен са казали ¡No, gracias! – на езика на иначе харизматичния команданте Че Гевара, избирайки по-динамична и конкурентна кариера.

XIX.2. Гъвкавостта на заплатите надолу е фактор за жизнеността на икономиката

Забраната на цените да падат води до лоши резултати

Пазарът на труда трябва да бъде именно пазар. Със същите принципи като пазара на зърно или на имоти. Среща между търсене и предлагане; цената може да върви нагоре и надолу.

Какво ще стане, ако забраним със закон или с друга разпоредба цената на зърното да е под 400 лева на тон? В години със силна реколта и слабо търсене на пазара българските производители няма да продадат и един тон зърно, защото ще бъдем залети от украински внос на цена 250 лева. Тази политика помага ли на българските производители или не? Категорично не. Те или ще фалират дружно, или ще продават на реалната пазарна цена, но „на черно“. Без данъци и фактури, извън закона.

А ако забраним със закон продажбата на апартаменти в Монтана и Разград на цени под тези от 2008 г.? Няма да има нито един продаден апартамент. На кого помогнахме? На строителите, които биха продали и на половин цена, за да се отърват и да си върнат кредитите ли? Или на младите семейства, които можеха да си купят евтино жилище и да родят деца, но им е забранено?

Същото е със заплатите

Ако чрез регулации, чрез политически решения или синдикален натиск забраним на работодателите да съкращават работни места и да намаляват заплати поради пазарната конюнктура, на кого помагаме?

- Работодателите ще фалират масово, ако не се реструктурират. Помислете за строителните фирми след 2008 г. Тогава техните служители ще останат 100% на улицата. С намаление на заплатата от 100%. Като съборим бизнеса, кой ще създава БВП (производство, работни места, доходи, данъци)?
- Много хора без работа биха работили и за половината от предишните нива на заплатите, но нали им е забранено? Тогава масово ще работят „на черно“, извън закона, без договор, без социални осигуровки, без всякакви права и защита. И пак без синдикати, разбира се. Или пък ще бъдат на улицата без работа.

Негъвките заплати водят до безработица, рецесия и до заплахата за валутата

За безработицата и рецесията стана ясно в горните параграфи. Сега да говорим за валутата.

Ако заплатите са по-високи от нивото, което предполагат производителността на труда и пазарът на труда, тогава:

- себестойността на произведените стоки и услуги ще е висока
- печалбите на фирмите ще са ниски – или направо ще бъдат загуби
- инвестициите в икономиката ще се изпарят

- износът ще бъде затруднен и ще спадне
- вносът на чужди по-евтини стоки ще бъде много конкурентен и ще нарасне
- търговският дефицит ще експлодира
- държавата бързо ще задлъжне
- в крайна сметка вероятно местната валута ще се обезцени рязко; ако е имало валутен борд – ¡Adios! – казано на езика на Аржентина, която произвежда чудесни вина и някога имаше валутен борд
- инфлацията и лихвените проценти ще скочат нагоре
- заплатите са били високи в местна валута (в лева) и си остават такива, но падат в евро или долари до правилните нива

По-добре е да бяхме имали гъвкави заплати и да бяхме ги намалили веднага в лева.

Сега обяснете всичко това на синдикатите. ☺

Извод

Колкото по-гъвкави са заплатите (проблемът не е в посока нагоре – там е лесно, а в посока надолу – там е много трудно), толкова по-лесно икономиката може да се приспособява към шокове и да излиза от кризи.

XIX.3. Помага или пречи минималната работна заплата

Исторически минималната работна заплата е измислена и въведена в редица държави със следната цел:

- Да се гарантира определен социален минимум за всеки гражданин, който работи. Идеята е да няма „работещи бедни“.
- Да се избегне крайната експлоатация на трудещите се от работодателите – да не бъдат карани да работят съвсем без пари.
- Да се избягват масови данъчни злоупотреби – да се декларират суперниски доходи, а да се плащат парите под маса-

та. С тази цел в България са въведени и минималните осигурителни прагове по браншове, професии и длъжности. Тези ползи са безспорни. Има обаче и негативни ефекти:

- Съществува постоянен натиск МРЗ да бъде повишавана. Принципът е – колкото и да е в момента, нека да се вдигне с още десетина процента. Следващия сезон – отново.
- Ако МРЗ е неразумно висока, има опасност да се увеличи безработицата, и то особено сред нискоквалифицираните работници, както и сред по-младите. Затова в периоди на висока безработица вдигането на МРЗ е вредно и опасно.

Колко да бъде минималната работна заплата?

Няма верен и грешен отговор. Всяко общество трябва да прецени за себе си. От една страна, ако МРЗ е прекалено ниска (да кажем 15% от средната заплата), тогава социалното неравенство прекомерно ще се увеличи. От друга страна, ако МРЗ е прекалено висока (60% от средната заплата), тогава много от по-нискоквалифицираните, както и от младежите биха останали на улицата с всички лоши последствия от това.

Във Великобритания съм виждал предложение МРЗ да бъде 1/3 от средната заплата в страната. Склонен съм да се съглася с такава преценка.

Високата МРЗ е основен враг на младите, както и на по-нискоквалифицираните

Младежката безработица е огромен проблем в цяла Европа по принцип и особено в годините на криза. Милиони младежи, завършили университет или гимназия, остават без реализация. Това означава без доходи, без самочувствие, без възможности да създадат семейство, без успешно кариерно развитие.

Ясно е, че хора без никакъв професионален опит не са толкова атрактивни кандидати за работодателите, колкото опитни служители в разцвета на професионалната си кариера. За двете категории да има една и съща МРЗ е икономически нелогично. Както е нелогично и да се поставят под общ знаменател нискоквалифицираните общи работници с компютърните инженери или магистрите по финанси и банково дело. Не предлагам да има

няколко различни МРЗ за хора с различна възраст и квалификация. Според мен правилното решение е МРЗ да не е висока, за да не пострадат точно най-уязвимите и най-многобройни групи.

Много от младежите са готови да работят и съвсем без заплащане, за да натрупат опит, знания и контакти, които ще са безценни за бъдещото им развитие. Повече за ползата от стажовете става дума в глава XXIII. В България от 2014 г. МРЗ е 340 лв. Значи една фирма може да вземе стажант без пари, но е забранено да му плаща 280 лв.? Това оптимално решение ли е?

Подобна е ситуацията с минималните осигурителни прагове (МОП)

В България те бяха въведени от Лидия Шулева като социален министър и оттогава играят положителна роля. Ползите са подобни на тези на МРЗ. Вредите от високите МОП са същите като при високата МРЗ.

Моите изводи

1. МРЗ да бъде около 1/3 от средната работна заплата в страната. В никакъв случай над 40%, да не говорим за повече.
2. Да се избягва увеличение на МРЗ в годините с висока безработица, каквато има в момента.
3. МОП също да не се вдигат изпреварващо в години с висока безработица.
4. Да се избягват нереалистично високи МОП за отделните браншове и длъжности.

XIX.4. Уравниловката не създава шампиони

Има хора по света, които виждат красота и идеализъм в егалитарния модел, където всички хора получават поравно. Практиката от последните 100 години на човешката история обаче показва, че този модел не е много продуктивен. Той води до ниска производителност и до всеобща бедност.

Ако всички футболисти получаваха еднакви заплати, може би няма да се родят суперзвезди като Стоичков, Роналдо, Меси.

Ако двадесет и няколко годишният Mark Elliot Zuckerberg нямаше възможност да стане милиардер, може би нямаше да създаде Facebook.

Ако съвсем забраним високите заплати и бонуси на инвестиционните банкери, трейдърите и анализаторите на финансовите пазари и ги заклеим като врагове номер едно на човечеството, те могат и да не полагат такова старание и усилия в своята много стресова и високопрофесионална работа. Като казваме, че финансовият сектор бил паразитен и не създавал реални блага, тогава да видим кой ще купи облигациите, които България и Италия ще издадат догодина.

Ако всички шивачки получаваха еднаква и фиксирана заплата без норма, по колко ризи на ден щяха да шият?

Уравниловката не е полезна на този етап от развитието на обществото. Тя не ражда шампиони и не движи човечеството напред. Моделът на диференцирани доходи на пазара на труда е много по-продуктивен и прави хората по-богати. И по-амбициозни и трудолюбиви.

XIX.5. Ролята на частните агенции по заетостта

Не държавата трябва да решава всички проблеми на своите граждани. Пазарът на труда затова се нарича „пазар“, а не „план“, защото на него трябва да работят основните принципи, характерни за пазарната икономика. Такива принципи са:

- Цената (в случая на труда) е функция на търсенето и предлагането.
- Държавната намеса на този пазар често не води до положителни резултати. Спомнете си за примера с Великденското министерство на агнешкото месо (раздел XXIV.4.).
- Свободната инициатива на частните предприемачи и участници спомага значително за постигането на по-добри резултати.

Много хора търсят работа чрез частни агенции по труда, вкл. чрез специализираните сайтове, вместо да разчитат само

на държавните бюра по труда. По същия начин работодателите биха намерили добри кандидати чрез специализирани частни агенции за своите свободни позиции.

В момента като работодател не ми е минало през ума да се обърна към бюрата по труда, за да потърся добър портфолио мениджър или висококвалифициран финансов анализатор, завършил в САЩ. В бюрото по труда такива няма, там евентуално можем да намерим общ работник.

XX. СУБСИДИИТЕ КАТО КРИВИ ОГЛЕДАЛА

Държавният бюджет плаща субсидии на определени сектори, ако:

- тези сектори са неконкурентни и държавата желае да ги запази и развие (тютюнопроизводство)
- държавата иска да подкрепи потребителите с по-ниски цени (парно, електричество, пощенски услуги, пътнически жп превози)
- и други държави го правят (селското стопанство).

Защитавам тезата, че е по-добре субсидиите да се намалят с тенденция към изчезване, вместо да се увеличават, защото:

1. Основният погрешен принцип на субсидиите е, че тези, които не ги ползват, плащат сметката на онези, които ги ползват.
2. Моделът на множество привилегии и странни икономически отношения е неправилен и разрушава пазарната икономика.
3. Наличието на субсидии създава непродуктивен менталитет на „раздаване и получаване“ и води до изкривявания в поведението.
4. Субсидиите са голям бюджетен разход, а има и други важни приоритети.
5. По-добре е да се подкрепят конкретни социално слаби потребители, а не всички.

XX.1. Неползващите плащат сметката на ползващите

- Ако магистралата е безплатна, пътуващите са облагодетелствани за сметка на държавния бюджет, който взема пари от всички, вкл. от непътуващите.

- Ако парното отопление е силно субсидирано, хората, които имат парно, са облагодетелствани за сметка на държавния бюджет – същото.

XX.2. Изкривеният модел на привилегиите

Има държави по света, където правилата на играта са много далеч от нашите представи за справедлив и работещ пазарен модел. Например:

- Държавата предоставя енергоносители за цялото население и за бизнеса на субсидирана ниска цена – под пазарната.
- Хората получават ниски доходи, но заради субсидираната енергия и разходите им са по-ниски от нормалното.
- Енергийните компании (често държавни или общински) са на ръба на фалита и постоянно получават финансова подкрепа от държавата – кредити, неплащане на сметките към доставчиците на газ и други енергийни ресурси.
- Множество хора имат сини полицейски лампи за безпрепятствено шофиране извън правилата.
- Големи социални групи (пенсионери, ученици и студенти, военни, полицаи и много други) получават широки привилегии за евтино или безплатно пътуване с обществен транспорт, вкл. железопътен, за евтини или безплатни почтенски и телекомуникационни услуги. Накрая се оказва, че повечето хора са привилегирани.
- Пощите, телекомуникационните и транспортните фирми (особено ако са държавни) също изпитват финансови затруднения и се субсидират.
- Много от социалните групи се пенсионираат прекалено рано.

Примерите могат да продължат до безкрай. Подобни практики имаше в годините на социализма, когато цените изобщо не бяха пазарни, има и в момента в постсъветска Русия, във Венецуела и на много други места в по-голяма и по-малка степен. Моделът, в който вярвам, е друг:

- Цените на стоките и услугите трябва да са пазарни – токът да струва толкова, колкото струва.
- Социално слабите групи могат да бъдат подкрепяни с политика на доходите – енергийни помощи за по-бедните, а не субсидиран ток за хората с високи доходи.
- Да не забравяме, че евтините или безплатните ресурси се пилеят или се злоупотребява с отчитането. Пример: ако служителят на електрическата компания получава безплатен ток, той или изобщо не пести енергия, или „закача“ и съседа си към безплатния ток.

XX.3. Изкривеният манталитет на получаващите

Както коментирам на много места в тази книга, определени държавни икономически политики водят до промяна на поведението на участниците – обикновено във вредна посока.

Ако няма субсидии, никой не се сеща да иска нещо от някого и се оправя сам. Ако има субсидии за един сектор, другите казват: „Искам и аз!“, а субсидираният сектор казва: „Искам повече!“

Най-красноречивият пример е в селското стопанство. Доскоро там нямаше големи субсидии (освен за тютюнопроизводителите) и никой не се сещаше да протестира. Сега получаваме щедри субсидии от Европейския съюз, които са над милиард лева годишно и растат всяка година. Към тях се добавят т.нар. национални доплащания, за които също има натиск да растат постоянно. Сега всяка година има протести и заплахи от селскостопанските производители в стил:

- ЕС дава парите през пролетта, но ние си ги искаме още през есента!
- Тази година искаме повече от миналата година! Много повече.
- Щом зърнопроизводителите получават щедри средства, такива искат и животновъдите, и зеленчукопроизводителите, и всички останали.

- Ако не се приемат нашите искания, ще има блокади, трактори и т.н.

Кой зъл гений измисли тази политика? Това са елементи от Общата селскостопанска политика на ЕС (Common Agricultural Policy).

Парите обаче не падат от небето. Ако сте лекар, инженер, адвокат, финансист, учител... вие плащате тази сметка със своите данъци. Докога така? Докато има тенденция годишните разходи за субсидии да растат.

XX.4. Субсидии versus други приоритетни разходи

Въпросът не е просто да дадем ли 500 милиона на тези или онези производители, а дали този огромен бюджетен разход е по-приоритетен от неща като подкрепа за майките с деца, строеж и ремонт на детски градини, ремонт на улици и пътища и т.н. Най-лесно се харчат пари наготово. Получаващите не се замислят над тези въпроси.

XX.5. Защо да се субсидират ненуждаещите се

Когато държавата осигурява парно, ток и вода под пазарните цени, тази подкрепа отива към всички – вместо да се подпомагат най-нуждаещите се. Защо на гражданите с най-високи доходи да се субсидира токът? Хората с къщи в полите на Витоша не искат с 10 ст. по-евтина вода, а питат кога през XXI век най-после ще имат канализация.

Правилната политика е да се увеличат доходите на социално слабите и най-нуждаещите се, а те, ако желаят, могат да изберат:

- да потребяват повече енергия или
- да пътуват повече с влак, или
- да си купуват повече храна, или
- да правят каквото си поискат, например да купят подаръци на внуците

Изводи

Според мен политиката на високи и постоянно увеличаващи се субсидии е неправилна. По-добри политики биха били:

- да се приватизират държавните монополи („Топлофикация София“, пощите, „Булгаргаз“, другите дружества в енергетиката, железниците)
- да се стимулира конкуренцията в тези сектори – така ще бъдат защитени интересите на потребителите чрез постигане на по-конкурентни пазарни цени
- да се концесионират магистралите
- да се подкрепят финансово само нуждаещите се социално слаби граждани чрез политика на доходи и помощи, а не чрез евтини стоки и ресурси
- да се търси алтернативна по-добра заетост за тютюнопроизводителите в Родопите
- България да лобира за постепенно намаляване на тежестта на Общата селскостопанска политика на ЕС в общия бюджет на Евросъюза

Може да е полезно да има субсидии в следните случаи:

- за гарантиране на универсалната пощенска услуга
- за стимулиране на железниците като по-екологичен транспорт
- за защита от чужд субсидиран внос в ущърб на българските производители (тук вместо субсидии могат да се използват временни защитни мита)

Разходите обаче трябва да намаляват всяка година, а не да се увеличават.

XXI. ПРОБЛЕМ № 1 – ПЕНСИОННАТА РЕФОРМА

XXI.1. Пенсионната система е най-големият икономически проблем

Поне на три места в тази книга казвам, че определен проблем е най-важният. Например:

- без решаването на демографския проблем нашата нация ще престане да съществува и тогава нищо друго няма да има значение
- без благоразумна бюджетна политика (подкрепям нулевия дефицит) няма успешна икономическа политика
- ако пък не се извърши смела пенсионна реформа, в бюджета ще има огромна бомба със закъснител, която може да събори икономиката и да направи нацията ни дългосрочно неконкурентоспособна и неуспешна

И тази тема е сред най-важните в тази книга и е особено трудно да бъде убедително изложена

Пробвайте да обясните на 2,4 милиона пенсионери и на техните 5 милиона деца и внуци, че пенсиите им не са ниски за възможностите на икономиката и не трябва да бъдат увеличавани изпреварващо. Ако имате идеи как това да бъде обяснено добре, приемам предложения ☺.

**Пенсионните разходи са най-голямото перо
в бюджета на България**

От една страна, нормално е да е така, защото:

- от годините на социализма сме заварили солидарна пенсионна система
- демографската картина в България се влошава от година на година – броят на работещите е малък, а броят на пенсионерите – висок

За 2014 г. разходите за пенсии са над 8 милиарда лева. 2,5 пъти повече от тези за здравеопазване, 2,5 пъти повече от тези за образование.

Политиците обаче периодично увеличават пенсиите изпреварващо

Това се случи рязко в периода 2005–2009 г., когато пенсиите бяха увеличени приблизително с 21% над формулата на златното швейцарско правило (ЗШП). Според ЗШП пенсиите трябва да растат с 50% от инфлацията плюс 50% от ръста на осигурителния доход. Самото ЗШП щеше да увеличи пенсиите значително – с около 70% за период от 5 години. А с тези извънредни 21% отгоре увеличението стана към 100% за 5 години. Nice, а? Всичко това може да ви се струва тривиално. Дори ще кажете, че и така нашите пенсионери са супер бедни и трябва да получават повече. Тогава може да не споря и да предложа да удвоим пенсиите още веднъж. Така вероятно ще се състезаваме кой има по-голямо сърце – популистът или реформаторът (вижте раздел IV.9.).

Трябва да знаем обаче, че тези допълнителни 21% означават над 1,5 милиарда лева повече годишно. Или 7,5 милиарда лева повече за 5-годишен период. Какво друго може да се постигне с толкова пари?

- да се построят всички останали магистрали за няколко години и да се ремонтират много пътища
- да се построят 17 нови летища София заедно с новата писта
- това е целият бюджет на община Варна за 35 години напред

Нека припомним – става дума само за извънредното увеличение с 21% над нормалното златно швейцарско правило, а не за целия бюджет на НОИ.

Таблицата по-долу показва, че пенсионните разходи нарастват значително и вече надминават 1/4 от всички бюджетни разходи. За мен ситуацията от 2007 г. е близка до оптималната – разходите за пенсии са под 8% от БВП и около 1/5 от бюджетните разходи.

Таблица: Обобщени данни за пенсионните разходи

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Разходи за пенсии (млрд. лв.)	4,7	5,6	6,5	7,0	7,1	7,2
Разходи за пенсии (% от БВП)	7,8%	8,1%	9,5%	9,9%	9,4%	9,3%
БВП (млрд. лв.)	60,2	69,3	68,3	70,5	75,3	77,6
Пенсионни разходи (% от всички бюджетни разходи)	21,2%	22,1%	25,3%	26,1%	26,4%	25,9%

Източник: Министерство на финансите

Обичам своите родители, баби и дядовци. Както и вие, бих искал те да получават германски пенсии. Но като икономист знам, че някой първо трябва да ги изработи. Например техните внуци, ако изобщо се задържат в България.

Трябва ли да казваме истината за пенсиите?

В годините си на политик избрах да казвам истината за пенсиите независимо от нейната популярност или липсата на такава. Многократно не подкрепях решения за увеличения на пенсиите над златното швейцарско правило.

Тук също избирам да напиша каквото мисля. В противен случай ще трябва да озаглавя книгата си „Визия на щрауса“ и да зарова глава в пясъка.

Пенсионната реформа е сред най-трудните

Наред със здравеопазването, където изобщо съм скептичен, че скоро нещо ще се случи. Пенсионната реформа не е трудна от техническа гледна точка. Докато в здравеопазването не изглежда някой да има цялостна визия за необходимите промени, то в пенсионния модел нещата са математически ясни. Мъгляви са обаче политически, защото никой няма волята да изпие горчивата чаша и да направи неизбежното.

Пенсионерите са към половината от реално гласуващите

По две причини. Първо, те са много на брой. Второ, не само в България, а и в другите държави избирателната активност сред тях е по-висока, отколкото при по-младите.

Повечето политици по света решават, че е безкрайно непопулярно да застанат публично срещу интересите на пенсионерите, защото вярват, че ще бъдат наказани на следващите избори. Вероятно това понякога се случва. Но далеч невинаги. Ето няколко обратни примера:

1. През пролетта на 2001 г. тогавашното българско правителство предизборно увеличи пенсиите с 10%. Това не му попречи да загуби изборите с 25 процентни пункта разлика в сравнение с новата първа политическа сила. Т.е. имало е слаба или нулева корелация между увеличението на пенсиите и получените гласове. Факторите са били съвсем други.
2. През 2005–2009 г. тогавашното българско правителство на няколко пъти вдигна пенсиите извънредно, като за целия мандат увеличението беше внушително. Въпреки това друга политическа сила спечели с 22 пункта преднина. Изводът е същият.
3. Следващото българско правителство замрази пенсиите и доходите за 4 години за периода 2009–2013 г., което според мен беше правилна политика. Въпреки това управляващата партия през цялото време имаше рейтинг на първа политическа сила и дори отново спечели следващите избори. След това тя остана в опозиция, но това според мен няма нищо общо със замразяването на пенсиите.
4. През септември 2013 г. Ангела Меркел спечели зрелищно трети мандат с втория най-висок резултат в следвоенната история на Германия. И това въпреки увеличението на пенсионната възраст и безкомпромисната политика на бюджетни икономии в Германия и в Европа, която Меркел налага.

Това ми дава основание да дефинирам следната:

Хипотеза за гласовете на пенсионерите – нулева корелация с нивото на пенсиите:

„Няма почти никаква връзка между увеличаването или неувеличаването на пенсиите и това за кого ще гласуват пенсионерите на следващите избори. Други политически фактори явно имат много по-голямо значение.“

Ако в Хипотезата за гласовете на пенсионерите има нещо вярно, тогава политиките би следвало да не отлагат извършването на пенсионна реформа само за да не загубят следващите избори. Точно обратното, демонстрацията на воля за реформи и общото впечатление, че страната се движи напред, би следвало да имат много по-голямо значение за изборните резултати.

Защо се получава така?

Няма да се опитвам да правя анализи на партийна политика и печеленето на избори. Слабата връзка между нивото на пенсиите и изборните резултати според мен се дължи на факта, че няма ниво на доходите, от което пенсионерите да са доволни. Това е универсално правило, независимо дали става дума за богати държави като тези в Западна Европа, за по-бедни като тези в Източна Европа или пък за още по-бедни като Куба. Навсякъде 100% от пенсионерите и по-голямата част от населението биха твърдели, че пенсиите са ниски и трябва да се увеличат значително. Например с 20% спрямо сегашното ниво, каквото и да е то. Така казвахме:

- през 1997 г., когато средната месечна пенсия беше към 2–3 долара в определен момент
- през 2001 г., когато минималната пенсия беше 40 лв.
- през 2009 г., когато средната пенсия беше към 300 лв.
- така ще казваме и през 2020 г., когато средната пенсия може да достигне и 500 лв.

2 проблема на щедрата солидарна социална система

Основните 2 проблема на социалната държава не са цифрови, а менталитетни:

1. Когато се въведе система за раздаване, тя променя поведението в посока на това по-малко хора да работят, произвеждат, внасят осигуровки, а все повече да желаят да получават наготово – и то винаги повече, отколкото би било справедливо. Всъщност за тях думата „справедливо“ означава само едно – „аз да получавам все повече“. Откъде ще дойдат парите пенсионерите се интересуват точно толкова, колкото едно дете, което иска петнадесета поред кукла Барби.
2. На избори гласуват днешните получаващи, а не техните деца и неродени внуци, което допълнително изкривява системата в посока „получавам и харча днес, сметката ще плаща някой друг утре“.

Има ли доволни от сегашния пенсионен модел?

Няма, разбира се.

- Всички пенсионери казват, че пенсиите им са малки. Споделям.
- Пенсионерите казват, че навремето са внасяли осигуровки и питат „Къде са?“. Ясно е, че са изядени в миналото, но пенсионерите не искат да го чуят.
- Каквато и пенсия да получава отделният пенсионер, той е дълбоко убеден, че системата по някакъв начин го е ощетила – трябвало е да получава повече, но това не се е случило.
- По-бедните пенсионери с ниски (т.нар. социални) пенсии искат техните пенсии да се увеличават приоритетно и изпреварващо, тъй като са най-ниски. Чувал съм многократно следния аргумент: „Богатият пенсионер и аз имаме еднакви нужди. Защо той да получава в пъти повече от мен?“ Не споделям – другият е работил повече и е плащал по-високи осигуровки.
- Пенсионерите, чиято пенсия е ограничена от т.нар. таван на пенсиите, също са недоволни, защото са внасяли

по-високи осигуровки, а не получават полагащата им се пенсия. Те са жертви на вградения популизъм в системата. Споделям.

- Всички искат едновременно: да работят по-малко, ако може – да укриват осигуровки и данъци, да се пенсионира по-рано и да получават по-висока пенсия. При такива условия задачата няма възможно решение.
- Бизнесът смята, че осигуровките са прекалено високи и би искал те да бъдат намалени, за да има стимули работещите да се осигуряват на реални доходи. Споделям.
- Работещите също биха искали осигуровките да са по-ниски, за да плащат по-малко. Те също възприемат осигуровките като данък и рядко се интересуват от факта, че един ден от това ще зависи каква пенсия ще получават.
- Понякога се намира някой, който да предложи увеличение на осигуровките, позовавайки се на огромния ежегоден дефицит на Националния осигурителен институт.

Какво се случи с точковата система

Един от най-омразните на много хора аспекти на пенсионната система в продължение на дълги години беше т.нар. точкова система, въведена в края на 90-те години. Според нея възрастта, на която човек можеше да се пенсионира, зависеше от събрания брой точки – сбора от възрастта на човека и от трудовия му стаж. Тези, които имаха възрастта, но нямаха необходимия стаж, искаха тази система да отпадне, за да могат и те да се пенсионират. Ако изпълнителната власт се огъне и приеме това – ето изкривяванията на щедрата социална система в действие. Правителството 2009–2013 г. обеща, че ще премахне точковата система, но поне за мен неочаквано направи следното:

Преди задължението беше за достигане на необходимия праг от общ сбор от стаж и възраст. Сега изискването се промени така, че в масовия случай задължително и стажът, и възрастта трябва да са високи. Тоест пенсионирането стана още по-трудно, защото дори по-възрастен човек не може да получи пенсия, ако не е работил. Това си беше чиста реформа, макар не особено за-

белязана и от реформаторите, и от популистите. Нямаше никакви протести. Което доказва тезата, че правителството трябва да прави необходимите стъпки и не е вярно, че няма да получи подкрепа и разбиране в обществото. Т.е. точковата система беше премахната, но в обратна посока. Подкрепям.

Пенсионерите ли са най-губещи от прехода?

А от настоящата криза?

Трудно е да кажа за целия преход, защото не е лесно да се сравняват две системи с не особено съвместими икономически показатели. Според мен основните губещи от прехода са хората, които след 1989 г. бяха на средна и над средна възраст – някъде между 40 и 60 години. От една страна, за тях беше относително късно да се адаптират към новите реалности на пазарната икономика. От друга, те все още не можеха да се пенсионират, а се очакваше още доста да поработят. Много от тях загубиха работните си места от миналото. Оттам идва и относителната им социална „деklасация“, за която говорят социолозите Андрей Райчев и Кънчо Стойчев в книгата си „Какво се случи?“.

Категорично обаче твърдя, че пенсионерите изобщо не са сред губещите от икономическата криза след 2009 г. Напротив, те са единствената социална група, чиито доходи не спаднаха в номинално изражение след 2009 г., след като се бяха покачвали значително преди това, както вече казахме. Затова нека такъв аргумент не се използва с цел да се предлага ново увеличение на пенсиите.

За мен губещите от кризата са бизнесът и голяма част от работещите, чиито доходи бяха замразени или намалени, или пък загубиха работните си места. Безработицата се удвои след 2009 г., особено в сегмента на нискоквалифицираните работещи. Не се сещам за много бизнесмени, чиито печалби да са се увеличили след 2009 г., но се сещам за десетки обратни примери.

Трябва да отбележим обаче, че и минималната работна заплата, и средният доход се увеличиха значително и в годините на кризата – ние сме една от малкото такива държави в Европа.

Какво ще стане, ако пенсиите се вдигнат рязко?

Спомням си как една водеща журналистка ме попита чистосърдечно през 2001 г.: „Защо не направите така, че да се удвоят пенсиите?“ На въпроса ми как да стане това, тя ми каза, че ние сме икономисти и ние трябва да кажем как. Всъщност пенсиите за 8 години се увеличиха около 2.5 пъти, като това стана благодарение на високия икономически растеж – ето как.

Цялото население би подкрепило с две ръце ново увеличение на пенсиите. Знаете ли обаче кога в България пенсиите се вдигнаха най-много? По времето на кризата от 1996–97 г. – със стотици проценти. Кой пострада най-много? Банкерите и политиките ли? Не, те бяха сред най-информираните за промените във валутния курс. За социално слабите кризата беше катастрофа. Някой да смята, че в онзи момент пенсионерите са били най-богати? Всъщност бяха най-бедни за последния век. Попитайте икономистите кога българските пенсионери са били най-добре от хан Аспарух до сега. Отговорът няма да ви хареса – ДНЕС, т.е. през последните няколко години. През 2009 г. например инфлацията беше 0,6%, а пенсиите се вдигнаха с около 20%. През 2013 г. ситуацията беше подобна.

През 2014 г. отново държавният бюджет е най-голям и в номинално, и в реално отношение за цялата история на страната. Каква постна пица, какви пет (по-точно над 30 милиарда) лева?

Най-големият риск за финансовата стабилност е растящият бюджетен дефицит. Пенсиите са бюджетните разходи, които растат най-стремглаво. Кой ще пострада най-много, ако рухне бордът и левът се срине? Вярвайте ми, социално слабите и пенсионерите.

Ако вдигнем рязко пенсиите, ще се случи следното:

- дефицитът на НОИ ще експлодира
- с него и бюджетният дефицит
- фискалният резерв ще се изпари
- ще се наложи да вземаме нови дългове
- кредитният ни рейтинг ще се влоши
- лихвените плащания ще се повишат експоненциално
- лихвите по депозитите и кредитите ще се увеличат
- банките ще кредитират по-малко

- повече фирми ще фалират
- може да изпаднем в рецесия
- валутата може да бъде застрашена
- ако се обезцени валутата, основните губещи ще са... пенсионерите!

Тоест истинският враг на пенсионерите е... неразумният ръст на пенсиите.

XXI.2. Пенсионерите или внуците? Generation accounting

Идеята за това заглавие ми беше подсказана от един уважаван от мен бивш „червен“ министър и депутат. Като социалист обаче той едва ли ще я изкаже публично. Не звучи красиво, но точно това е дилемата. Обществото и нацията трябва да решат кое е приоритет. Според мен това са внуците – родените и онези, които никога няма да се родят, ако България не стане по-добра държава. Бих искал да формулирам още една:

Хипотеза за пенсионерите и внуците:

„Бабите и дядовците от всичко на света най-много обичат внуците. Те биха покрепили политики, които да доведат до това да им се родят повече внуци, те да израснат щастливи и да останат да живеят и работят в България, вместо да им се обаждат по Skype от Лос Анджелис.“

Ако попитаме пенсионерите дали биха искали 5%-но увеличение на пенсиите, те ще кажат две неща: 1) Да, разбира се. 2) Това е безкрайно малко, даже е подигравка – по еди-колко си кофички кисело мляко на месец.

Това ще струва на бюджета над 400 млн. лв. годишно. С тези средства могат да се постигнат едновременно следните неща:

- да се построят всички необходими детски градини в страната, най-вече в София, Варна и други големи градове
- да се финансират ин витро процедури на всички нуждаещи се семейства

- да се модернизират всички държавни родилни домове в страната
- да се увеличат значително месечните детски надбавки за всички семейства с деца

Даже не съм сигурен, че сметката ще достигне 400 млн. лв. А горните стъпки биха били голяма крачка напред за повишаване на раждаемостта. Кофичките кисело мляко или децата бихте предпочели?

Generation accounting

(счетоводство от гледна точка на поколенията)

Това е сравнително ново направление в икономическата теория, което показва научно точно това, което се опитвам да обясня – че:

- демографската картина се влошава – все повече пенсионери трябва да бъдат издържани от все по-малко бъдещи работещи
- пенсиите на днешните пенсионери са по-високи от разумното (не казвам, че са достатъчно високи сами по себе си)
- системата натрупва все повече дефицити и дългове
- т.е. ние днес живеем за сметка на сегашните деца и на бъдещите неродени поколения

Лоша работа.

XXI.3. Проблемите на сегашната солидарна система “pay-as-you-go”

Солидарната система “pay-as-you-go” означава, че сегашните пенсии се изплащат от вноските на сегашните работещи. В първия и втория раздел на тази глава повечето проблеми са вече споменати, но нека ги формулираме още веднъж:

1. Демографската картина се влошава: делът на пенсионерите като % от населението расте, раждаемостта намалява.
2. Масовата емиграция допълнително влошава ситуацията.
3. По-високата безработица след 2009 г. намали броя на работещите и внасящите осигуровки.

4. Доходите на пенсионерите като цяло са ниски и не осигуряват добър стандарт на живот (не предлагам обаче да се увеличат).
5. Делът на разходите за пенсии като % от БВП и като % от всички бюджетни разходи расте и е доста висок.
6. Част от населението и бизнеса укрива социални осигуровки.
7. Бюджетът на НОИ е на огромен дефицит.
8. България има може би най-ниската средна възраст на пенсиониране в целия ЕС – 56,2 години през 2012 г. През 1990 г. тя е била 57 години. Причината е най-вече широко разпространеното ранно пенсиониране.
9. Възрастта за нормално пенсиониране не е достатъчно висока, а е сред по-ниските в ЕС.
10. Частните пенсионни фондове нямат достатъчна роля.
11. Таванът на пенсиите не стимулира хората да се осигуряват на пълната сума.
12. Сребърният фонд не е натрупал значителни средства.

XXI.4. Необходимите решения

Решенията следват директно от диагнозата на проблемите:

1. Трябва да се направи всичко възможно за повишаване на раждаемостта (виж раздел XXII.2.).
2. Трябва да се направи всичко възможно повече български граждани да останат в България (виж раздел XXII.3.).
3. Нужен е по-висок икономически растеж (виж глава IX).
4. Трябва да се придържаме строго към златното швейцарско правило (ЗШП) – пенсиите да растат с 50% от инфлацията плюс 50% от ръста на осигурителния доход. Да се избягва изпреварващ ръст на пенсиите. Ако според ЗШП трябва да има намаление (поради рецесия или ниска събираемост на осигуровките), тогава един от вариантите е да се замразят пенсиите в номинално изражение, докато не се навакса изоставането. Другият по-правилен вариант е да се намалят пенсиите.

5. За да намалява делът на разходите за пенсии като % от БВП, ръстът на БВП трябва да се ускори, а пенсиите да се увеличават по ЗШП (виж точка 4). Ниската инфлация също би помогнала.
6. Трябва да се подобри събираемостта на данъци и осигуровки.
7. За да се намали дефицитът на НОИ, трябва да се подобри събираемостта (виж точка 6) и да не се увеличават изпреварващо пенсиите. Ниската инфлация също би помогнала.
8. Най-трудно и важно: трябва да се ограничат възможностите за ранно пенсиониране, особено в силовите министерства. Няма истинска причина военни, полицаи и др. да се пенсионират под 50 г. Това е единствено плод на инерция и на лобиране от ресорните министри.
9. Най-трудно и важно: възрастта за пенсиониране за съжаление трябва да се увеличи с няколко години, например до 65 години за всички. Тогава пенсиите ще могат да се повишат.
10. Частните пенсионни фондове да имат все по-голяма роля за сметка на държавния солидарен модел (виж раздел XXI.5.).
11. Таванът на пенсиите да отпадне.
12. Да се увеличат приходите към Сребърния фонд от приватизации, концесии, бюджетни излишъци.

XXI.5. Засилена роля на частните пенсионни фондове

Посвещавам на това отделен раздел, защото точно в тази посока се крие дългосрочното решение. Според мен е по-добре постепенно да намаляваме ролята на държавната солидарна система и да разчитаме на частните фондове, защото:

- Частните пенсионни фондове осигуряват индивидуална пенсия според индивидуалните вноски през годините (хората знаят къде отиват парите им и колко пари са се събрали там) и според натрупаната доходност. За сравнение, в

държавната система има много изкривявания – например минимална гарантирана социална пенсия, таван на пенсиите, уж погрешно и несправедливо изчислени пенсии.

- В дългосрочен план фондовете се очаква да инвестират успешно събраните средства и да постигнат доходност доста над тази на банковите депозити – може би няколко пъти повече. За сравнение, в държавната система нищо не се инвестира, а парите се изхарчват текущо за пенсиите на сегашните пенсионери.
- Предполага се, че частните фондове се управляват по-професионално, отколкото държавните чиновници управляват публичните финанси. Естествено, гаранция няма – нужен е силен контрол.

Национализацията е табу

Разбира се, че конституцията и законът изключват варианта държавата да ти експроприира къщата, фабриката или частния пенсионен фонд. Както и забранява убийствата и кражбите. Тогава защо казвам, че национализацията е табу? Защото, колкото и да не ни се вярва, унгарското правителство национализира към 10 милиарда евро от частните пенсионни фондове през 2010 г., „опука“ ги и после пак почти щеше да фалира. Защото България почерпи от „челния опит“ и също частично национализира около 80 млн. лв. от професионалните фондове. После Конституционният съд обяви тази политика за противоконституционна. Сега изненадващо и Полша започна подобни действия.

Надявам се в България на никого да не му мине през ума да мисли отново в такава посока.

Вноската към частните фондове трябва да се увеличава

Сега тя е 5% от месечния доход на хората, родени след 1960 г. Би следвало да се увеличи постепенно до 7–9%. Причината е, че средствата, натрупани досега в индивидуалните ни партии, са много малко и няма да стигнат за никаква достойна пенсия. Разбира се, на хората трябва да се обясни, че тези проценти не са данък, а са вноски по индивидуалната партия на всеки гражданин.

Да могат ли частните пенсионни фондове да инвестират в български ценни книжа?

Темата е много подробно описана в Раздел VIII.3. Там коментирам защо според мен Сребърният фонд изобщо не трябва да инвестира в български активи. По същата причина смятам, че по-голямата част от средствата на частните пенсионни фондове следва да се инвестира в чужди ценни книжа, но една по-малка част е добре да се насочи и към български акции и облигации. Разбира се, не заради черните очи на българските публични дружества, а с цел по-висока печалба.

XXI.6. Шокова терапия или заравяне на главата в пясъка

Трябва да признаем, че повечето управляващи съзнават проблемите в пенсионната система. Те обаче почти винаги избират да отложат тяхното решаване или пък да въвеждат промените бавно и постепенно.

Добър пример за това е постепенното увеличение на възрастта за пенсиониране, въведена след 2011 г. Според този механизъм всяка година възрастта за пенсиониране трябваше да се увеличава с 4 месеца. Причината за тази постепенност е липсата на воля да се прокара тежка реформа при несъгласието на синдикатите. Очаквано следващото правителство спря този автоматичен процес през 2013 г. Ако през 2011 г. бяха вдигнали рязко възрастта до необходимото ниво, горчивата чаша щеше да бъде изпита само веднъж и плодовете за бюджета щяха да се усетят веднага. Бъдещи управляващи едва ли биха намалили обратно възрастта с няколко години. Спирането на постепенен процес обаче е по-лесно.

През годините съм чувал два примера за разликата между шоквата терапия и постепенните реформи:

1. Шоковата терапия е да отрежеш опашката на котката отведнъж. Другото е да я режеш с по 1 см всеки ден. Кое е по-лошо?
2. Радосвет Радев разказа за изказване на британски общественик от епохата на Тачър и Горбачов. На въпроса

какво е перестройката той отговаря: „Това е като промяната на движението по пътищата във Великобритания от ляво движение в дясно движение, но не за една нощ, а постепенно.“ Представете си невероятния хаос, който ще последва.

По-добре много от реформите да се извършат наведнъж, отколкото десетки години да тъпчем на едно и също място.

XXI.7. Ранно пенсиониране уж с цел работа за младите? Погрешно

Често се предлага, вкл. и напоследък, да се прибегва към по-масово ранно пенсиониране на служители в пенсионна или предпенсионна възраст с уж благородната цел техните работни места да се заемат от по-млади хора, които иначе са безработни. Например в администрацията и публичния сектор.

На пръв поглед в този подход има някаква логика

Извежда се аргументът, че хората в напреднала възраст така или иначе скоро ще се пенсионират. В същото време има безработни млади, които не могат да си намерят работа – с всички последствия от това – не могат да започнат кариера, да създадат семейство и т.н.

НЕ подкрепям такава целенасочена политика. От една страна, наистина при равни други условия е по-добре да работят младите – за да виждат перспектива, да се развиват, а не да емигрират. Такъв подход обаче предполага, че животът е статичен. Например в селото има само 200 работни места и никога никаква друга работа не може да се намери. Затова се налага да избираме за кого да осигурят тези ексклузивни работни места – за 60-годишните или за 20-годишните. Ако така се постави въпросът, и аз бих казал – по-добре да работят 20-годишните.

Щом е така, защо не пенсионираме всички безработни?

Ако всички безработни се пенсионират рано независимо от тяхната възраст, то няма ли безработицата съвсем да изчезне? Или ако пенсионираме 400 000 души рано и дадем техните ра-

ботни места на сегашните 400 000 безработни, няма ли да решим всички проблеми?

Не, няма. Тогава в държавата все по-малко хора ще работят и ще плащат осигуровки, за да издържат все повече получаващи. Затова по-добре е да поставим съвсем друг въпрос.

Как да направим така, че да работят и едните, и другите?

Кой казва, че дори в това населено място друга работа никога не може да се намери? Ако разглеждаме света единствено в плоскостта „някой раздава, а други пасивно получават“, тогава може и да е така.

Но:

- Къде е предприемачеството? Кой друг да има амбицията да започне бизнес – търговия, дребно производство, фермерство, ако не силните и здрави млади хора?
- Защо мечтата да е „сигурна“ работа в публичния сектор? И следващото поколение ли следва да бъде възпитано с идеята, че е най-добре цял живот да работи в кметството или общината, а не в частния сектор?
- Къде е мобилността? XXI век не е като XIX век. Ако наистина в малкото населено място няма работа, то в съседното или в общинския и дори в областния център може да има. Не всеки млад безработен може да бъде предприемач, за да създаде фабрика в собствения си град, но може да отиде да работи във фабриката на друг предприемач в съседния.

„Мечо Пух“ подход към работните места

„Колкото повече хора работят, толкова повече работа ще има за всички.“

Да погледнем едно малко семейство. Ако пенсионират рано бабата и дядото, които имат нископлатена, но сигурна работа в кметството и пощата, за да освободят тези две работни места за внука и внучката, ще се случи следното:

- Пак ще има двама безработни в трудоспособна възраст – без никаква перспектива да си намерят нова работа. Ще я карат на ниска пенсия.

- Младите ще получат две слабо перспективни работни места.
- Цялото семейство ще се стабилизира на ниското ниво на доходи и няма да повиши своето качество на живот.

Ето алтернативата:

- Никой не се пенсионира преждевременно.
- Внукът се захваща с биоземеделие заедно със свои братовчеди и приятели. Фермата им снабдява областния град с немного, но качествени и скъпи екологични плодове и зеленчуци.
- Внучката работи в текстилната фабрика в съседния град или в магазина в самото село, където оборотите се вдигат поради факта, че повече хора работят и получават повече доходи. Бабата и дядото – все още работещи – могат да купят повече дрехи от фабриката или продукти от магазина.

Отново: колкото повече хора работят, толкова повече работата ще има за всички.

Този опростен модел може да бъде валиден както за едно семейство, така и за цялата държава.

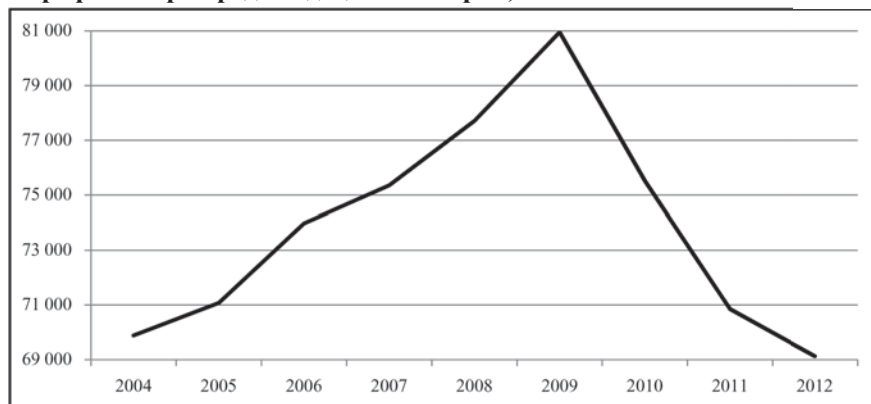
XXII. РЕШИМ ЛИ Е ДЕМОГРАФСКО-ЕМИГРАЦИОННИЯТ ПРОБЛЕМ

XXII.1. Защо тази тема е важна

Демографско-емиграционната катастрофа се очертава като най-големия проблем за нашата нация. Ако тук нещо не се промени, има опасност да изчезнем, т.е. на територията на Република България да живеят все по-малко българи. Нашите млади, образовани и амбициозни деца все повече да търсят щастието си в богатите страни и тук ще останат предимно възрастни и бедни хора. Какво значение има всичко друго в тази книга, ако няма нация, за която то да се отнася?

На графиката по-долу се вижда, че благоприятната тенденция на нарастваща раждаемост до 2008 г. беше пресечена заради настъпилата криза.

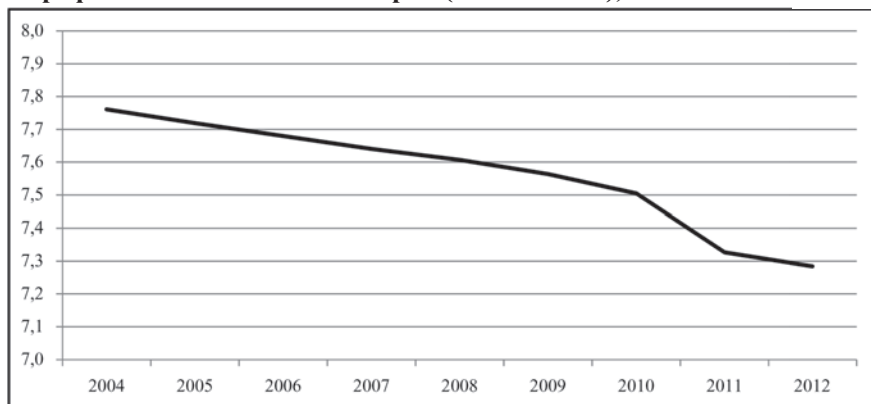
Графика: Брой родени деца в България, 2004–2012 г.



Източник: НСИ

Нужна е нова политика, която да доведе до увеличение на раждаемостта в посока 100 000 деца годишно. Иначе населението на България ще продължава да намалява (графиката по-долу).

Графика: Население на България (млн. жители), 2004–2012 г.



Източник: НСИ

Защо напускат младите?

Тук не става дума за наука, а за чувства, човешки отношения, случайни събития, както и за обективни процеси. Бил съм един от тези млади. Прекарал съм 13 прекрасни години в чужбина – в бившия СССР като дете (под 2 години), Унгария (4), САЩ (над 2), Япония (1), Великобритания (4).

Затова смятам, че добре познавам причините, поради които българите се чувстват добре в чужбина или не. Ще се опитам да ги обобща в няколко групи:

1. На Запад е по-хубаво и това е

Фактите са известни. Там хората са по-богати. Университетите са по-добри. Улиците са с по-малко дупки. Тротоарите са тротоари – без „плюещи плочки“. Бездомни кучета няма. Манталитетът на хората е по-различен. Заплатите са по-високи. Възможностите за професионална реализация са по-добри.

България просто е много малка.

Колко още да продължавам с това изброяване? Картината е ясна.

2. Българите сме нихилисти и не особени патриоти

Ще рискувам да споделя някои свои впечатления. Ние, българите, сме малко по-склонни от други народи да отричаме постиженията и достойнствата на своята нация и да издигаме на пиедестал предимствата на други държави. Не сме от народите, за които съм чувал, че трудно се асимилират (евреи, китайци). Напротив, понеже бързо учим езици, добре умеем да се приспособяваме там, където попаднем. Може да казваме, че сме големи патриоти (трибагреникът на стената, „Аз съм българче“ и т.н.), но вероятно други са още по-големи патриоти от нас.

Забелязал съм, че много наши сънародници са склонни да работят каквото и да е, щом попаднат в чужбина. Някои от тях имат повече от едно работно място. Трудят се здраво, защото знаят, че нямат друг изход. Ако с такова старание и усилия работеха и в България, сигурно и тук щяха да успеят. Но не се получава така.

Многократно съм чувал българи в чужбина да казват, че избягват да общуват с други сънародници, защото българите са били еди-какви си. Ако всички българи казват така, интересно как не стигат до умозаклучението, че и те самите са точно такива, щом другите пък не искат да комуникират с тях.

3. Световните миграционни процеси са неизбежен и необратим процес

Откакто Колумб е открил Америка през 1492 г., милиони и милиони хора от целия свят се стичат натам в търсене на по-добър живот. От стотици години също така милиони хора се насочват към Западна Европа. В това няма нищо изненадващо и нищо ненормално.

В рамките на една държава вътрешномиграционните процеси също не са спирали. От годините на индустриалната революция милиони хора излизат от селата и отиват към градовете в търсене на по-добро образование, по-добра работа и доходи. Както Лондон и Истанбул концентрират все по-голям процент от населението, бизнеса и богатството на своите държави, така това става и в България в посока София и частично Варна. Со-

фиянци няма да се върнат към Калофер, но може да отидат към Калифорния.

4. Българските университети не са на ниво

Споменавам университетите, защото повечето деца не напускат страната, докато са в детската градина, а точно около университетската си възраст. Тогава младите хора изграждат своя мироглед, получават желаната от тях професия, имат първата си работа, срещат приятели, влюбват се и имат деца. Ако тези деца са родени в Монреал или Мюнхен, познайте от три пъти на какъв език ще се говори в семейството.

5. Част от причините са морални

Как изглежда днес България в очите на чужденците? Както изглежда и в очите на младите хора в самата България:

- една от най-корумпираните държави в ЕС
- най-бедната в ЕС
- с най-ниска медийна свобода в ЕС

В този смисъл част от емиграцията от България към чужбина не може да бъде спряна. В същото време обаче можем и трябва да правим страната си по-атрактивна, което ще задържи част от хората тук, ще върне част от заминалите обратно и ще привлече по-желани от нас чужденци към България.

Какво ще стане след още едно поколение?

Ще предложи два сценария.

Сценарий 1: „Съдбата на траките“

В България се раждат все по-малко деца. Половината от тях – може би по-талантливата половина – мечтае да учи и работи на хиляди километри след Калютина. И го постига. В същото време България, бъдеща част от шенгенското пространство, е залята от други хора – бежанци, имигранти. Няма лошо да помогнем на тези хора. Но те просто ще заемат нашето място, а за територията България ще се говори така, както днес говорим за древните траки. Няма нито един останал истински трак, нали? Те

са се пръснали из Римската империя или са се стопили някъде на Балканите...

Сценарий 2: „Ново Възраждане“

За целта няма нужда от празни приказки, а от конкретни дългосрочни мерки. Незабавно. Според този сценарий трябва да удвоим раждаемостта, да намалим емиграцията и да дадем на сто-тици хиляди напуснали хора причини да се върнат в България. Тогава е възможно и вашите внуци един ден да се родят тук...

XXII.2. Можем ли да раждаме повече деца

Световните тенденции през последните десетилетия

По света има няколко тенденции:

- В западните и по-богатите държави раждаемостта е спаднала значително, може би необратимо. Конкретно право-славните държави са едни от най-застрашените.
- В държави с други религии раждаемостта все още е висока. Неотдавна в офиса ни дойде чужденец от Южна Азия, който има 10 деца.

Какви са причините?

1. Вече не живеем в патриархално общество, където раж-дането на много деца е основната функция на жената и семейството.
2. В съвременното общество хората са по-отчуждени, по-рядко се женят и по-често се развеждат.
3. Хората по-късно се женят и по-късно започват да мислят за деца.
4. Много двойки страдат от безплодие поради по-напреднала възраст, стрес и други причини, свързани с начина на живот.
5. В днешно време отглеждането на деца изисква повече ре-сурси и усилия – високи доходи, добри училища, добро здравеопазване. Дори в богатите държави тези ресурси не са гарантирани за всеки.
6. Кариерното развитие, особено на жените, често е в кон-фликт с раждането на много деца.

7. Условиата в родилните домове не са добри. Изобщо в болниците – също.

Има ли решения?

Ето няколко, които директно следват от съответните причини по-горе:

1. В обществото да се налагат нагласи и традиции, които да предразполагат хората към това да имат повече деца. Един малък пример са телевизионните реклами, които показват само семейства с 1–2 деца.
- ...
4. Държавата да подпомага всички засегнати семейства с финансиране на процедури ин витро.
5. В България да има образование и здравеопазване на световно ниво. Икономиката и доходите да растат бързо – поне както през 1997–2008 г.
6. Законодателството и политиката на работодателите да облекчават ситуацията на жените с деца.
7. В сферата на здравеопазването приоритетно да се модернизират родилните домове.

Пенсионерите или внуците?

Задах този въпрос по-рано в книгата и отново отговарям ясно: внуците.

XXII.3. Можем ли да задържим децата си в България

Какво според мен би задържало повече хора в България? Ще се опитам да подреда групите фактори по важност:

1. **Икономически:** доходи, работни места, възможности за бизнес, ниски данъци (каквито са в момента).
2. **Морално-етични:** усещане за свобода (подслушващата полицейщина не помага), усещане за справедливост (имиджът на съдебната система не помага), доверие в институциите и управлението (неработещият парламент не помага).

3. **Фактори на жизнената среда:** нормални улици и пътища, паркове и градини, липса на хиляди бездомни кучета, нормални тротоари, по които да могат да се карат и детски колички, приветливи градове, чиста природа.
4. **Модерност, нормалност, правилен менталитет:** усещане, че България е нормална, модерна и „конвертируема“ държава, в която нещата се случват по очаквания начин.
5. **По-добро образование:** университетите ни да са на световно и европейско ниво.
6. **По-добро здравеопазване:** там е голяма бъркотия.

Много ли искам? Явно е много. В една телевизионна реклама на банка едно дете казва: „Искам всичко.“ Както казвам на няколко места в тази книга, тези резултати не винаги са въпрос на пари, а са също така въпрос на менталитет, приоритети, добра организация и добро управление.

XXII.4. Можем ли да привлечем обратно част от българите от чужбина

Факторите за това да привлечем част от българите в чужбина да се върнат обратно в България са подобни на факторите, с които можем да задържим тези в България. Към тях бих добавил положителния имидж на България в чужбина и наличието на значима национална кауза, която да „зарази“ милиони хора. Приемането ни в ЕС до голяма степен беше такава. След това май всички все още сме в търсене на нова кауза. И на нова визия.

Ясно е, че само с прикази и призови не става. Хората трябва да имат възможности за добра реализация в България, каквито сега рядко виждат. Ако процесът тръгне, той ще се ускори от само себе си.

Веднъж видях следната сентенция за предприемачеството в стил „Мечо Пух“: „Колкото повече хора се занимават с бизнес, толкова повече бизнес ще има за всички.“ Споделям. И бих добавил: „Колкото повече хора от чужбина се завърнат в България, толкова по-атрактивна ще бъде тя и за останалите.“

XXII.5. От какви имигранти имаме нужда

Няма да открия Америка. Всеки може да направи следните предложения:

- богати
- млади
- здрави
- високообразовани и предприемчиви
- да не са свързани с международната организирана престъпност, да спазват законите
- да имат желание да научат български език и успешно да се интегрират в нашето общество – това би се удало по-успешно на представителите на определени народности и религии, отколкото на други
- да допринесат с труда си за успеха на българската икономика и за жизнеността на българското общество

Можем да кажем, че искаме да привлечем такива имигранти, каквито бихме искали да бъдем и ние, българите.

Нужна е по-активна стратегия от страна на държавата:

- привличане на повече млади хора от българските общности в съседните страни, вкл. със стипендии за български университети
- привличане на повече заможни и успешни бизнесмени, които биха инвестирали значителни средства в България – от имоти до финансови инвестиции и дялови участия в български фирми
- по-лесно предоставяне на разрешения за работа на висококвалифицирани и високоплатени чужди специалисти

Статистически много от тези хора биха останали да работят и да създадат семейства в България.

XXII.6. Какво да правим с бежанците и имигрантите

Много трудна тема, която в България излезе на преден план през втората половина на 2013 г. заради войната в Сирия.

През октомври 2013 г. взех участие в международната икономическа конференция Vrana Economic Forum, на която двама по-мъдри лидери направиха няколко добри обобщения. Guy Verhofstadt (Ги Ферхофщат), харизматичен бивш премиер на Белгия и възможен наследник на Барозу като председател на Европейската комисия, даде 3 предложения:

1. Да се осигури по-голямо финансиране на службите, които се занимават с проблемите на имиграцията и бежанците.
2. ЕС да има обща имиграционна политика по подобие на САЩ, Канада, Австралия. По-добре е да се занимаваме с легалната имиграция, отколкото с нелегалната.
3. ЕС да решава проблемите на хората извън ЕС, за да се намалят причините за емиграция към Европа. Например можело е да се спре войната в Сирия.

Симеон Саксбургготски добави:

4. Да се пресече дейността на трафикантите на хора. Те са част от механизма на „внос“ на нелегални имигранти, а също така разрушават много човешки съдби.

Ето няколко мисли и от мен.

Първо да си сверим часовниците

- Не трябва да забравяме, че ако в България са пристигнали едва няколко хиляди бежанци от Сирия (засега), то българите, които са избягали и емигрирали в други държави – законно и незаконно – са десетки пъти повече. Когато решаваме как да се държим с чужденците у нас, нека си спомним как се държат с нас като чужденци в други държави. Във Великобритания например много хора и политици не искат свободен достъп на румънци и българи до трудовия пазар.

- В по-бедна България с по-малко население преди сто години са пристигнали стотина хиляди арменски бежанци и ние сме ги приели братски.
- Големи бежански вълни към България е имало след много от войните и въстанията през XX век.
- Съседна Сърбия неотдавна е приютила стотици хиляди бежанци от войните в бивша Югославия.
- В сравнение с това няколко хиляди сирийци не са като няколкостотин хиляди.

Какво да очакваме от бъдещето?

През XXI век ще трябва да свикнем с мисълта, че бежанците и имигрантите ще бъдат по-ежедневна част от нашия живот, отколкото през XX век. Колкото по-богата и атрактивна става България (а ние това искаме), толкова повече потоци от хора ще привлича към границите си. Ще виждаме повече различни от нас хора по улиците и на работното място.

Трябва да се научим да бъдем толерантни

Ксенофобията със сигурност не е рецептата за бъдещето. Rezeptът е да бъдем толерантни към различията и да бъдем подготвени за по-сложни ситуации – каквито изобщо не сме. Нямаме нито финансовите ресурси, нито организацията в институциите за справяне с бежанска вълна.

Темата за бежанците очевидно е важна, сложна и излиза малко извън периметъра на тази все пак икономическа книга.

XXIII. ОБРАЗОВАНИЕТО (ВИСШЕТО) ПРЕЗ ПОГЛЕДА НА ИКОНОМИСТА

Тази книга не е посветена на проблемите на образованието. Не съм учител по литература и затова не очаквайте да коментирам колко произведения на Ботев трябва да бъдат включени в учебните програми до 7-ми клас. Книгата е посветена на икономическата политика, а образованието е основен фактор за постигане на икономически растеж и за модернизацията на страната. Ще се концентрирам само върху няколко въпроса, релевантни от гледна точка на икономическите реформи.

XXIII.1. Дисбаланс при професиите на пазара на труда

От години коментираме, че съществува голямо разминаване между кадрите, които образователната система „произвежда“, и нуждите на пазара на труда. Без да съм виждал задълбочени анализи и статистика (ако изобщо има такива), смятам, че се обучават повече юристи и икономисти от нужното. Проблемът се задълбочава, ако добавим българските студенти, завършващи в чужбина – и сред тях тези специалности преобладават. От друга страна, има дефицит на инженери и медицински сестри. И какво, като коментираме? Някой да е направил нещо? Например да е закрил ненужни висши училища? Да е намалил бройките за прием в правните факултети? Или да е показал как ще обучим достатъчно инженери?

В Унгария напоследък правят доста радикални неща, много от които спорни. За една реформа обаче бих ги поздравил. Държавата вече не дава държавна поръчка за студенти по икономика и право. Такива студенти очевидно и сега има, но са с платено обучение. Бих предложил и при нас да има такава политика, например:

- Държавата да не плаща за обучението на студенти по икономика, право, публична администрация, както и по други специалности, където има излишък на кадри.
- Да се увеличи приемът на инженери и ИТ специалисти, лекари, медицински сестри, както и по други специалности, където има недостиг на кадри.
- Във всички училища и университети – от 1-ви клас до магистратурата – да се набляга повече на чуждоезиковото обучение (най-вече английски език, но и други езици) и на информационните технологии. Те са полезни във всички професии.
- Да се организира постоянен диалог с бизнеса, вкл. по региони, за да може държавата да реагира навреме с промени в държавните поръчки по отделните специалности.

Ще попитате как така бивш министър на администрацията казва да няма държавна поръчка по публична администрация? Същото казвах и когато отговарях за този ресор. Според мен хората, завършили право, икономика и много други специалности, са по-добри държавни служители от тези със специалност публична администрация, защото имат по-конкретни познания в своята област, а не общи по всичката област.

XXIII.2. „Конвертируеми“ ли сме – езици, ИТ, обменни програми, задължителни стажове

Независимо от специалността на студентите – лекари, инженери, педагози или архитекти – съм убеден в следното:

- колкото повече чужди езици владеят начело с английски, толкова по-добре
- колкото повече са пътували, учили, работили по специалността в чужбина, толкова по-полezni ще бъдат, когато после се върнат да работят в България
- колкото по-добре владеят съвременните информационни технологии, толкова по-конкурентни ще бъдат за десетилетие напред

- колкото повече стажове по специалността си са провели на престижни места, толкова по-подготвени ще бъдат за летищ старт в кариерата след завършване

Ролята на чуждоезиковото обучение

Като министър почти 40 пъти съм посещавал български университети за срещи със студентите. На много от тези срещи съм задал въпроса колко от студентите владеят английски език. В София – гора от ръце, във Варна – доста ръце, в Свищов – недопустимо малко.

На въпроса ми колко от тях са научили английски или друг език в университета – почти нула! Т.е. младите хора що-годе владеят езици, но не университетите имат заслуга за това. Лошо. Ако през 2014 г. някой все още задава въпроса защо владееенето на езици е важно за бъдещите висшисти, ще бъде изненадан. За щастие или за съжаление, вече никой няма да бъде добър в своята професия, ако не може на прочете информация в своята област на чужд език, вкл. заради морето от източници в интернет. Кой друг, ако не гимназията и университетът трябва да кажат това на младите хора?

След 1990 г. учих най-напред в Унгария, преди да продължа на два други континента. Повечето унгарци в бившия ми икономически университет в Будапеща изобщо не владееха езици. След това един авангарден ректор въведе правилото никой студент да не получава диплома, ако не владее не един, а ДВА езика. Резултатът? Всички днешни унгарски икономисти са езиково „конвертируеми“. Алтернативата е да си останем в дълбоката провинция някъде на земното кълбо.

Ролята на широкия кръгзор и обменните програми

Кой специалист е по-ценен? Който е изкарал 8 семестъра в Шумен, или който си е направил труда да отиде за един семестър на обменна програма в Ротердам, където е учил на английски и е прихванал някоя дума от местния холандски, а след това за още един семестър в Барселона, където е усъвършенствал и своя испански, а междувременно е обиколил голяма част от Европа като

турист и е изкарал два стажа и една бригада през летата, вместо да си губи времето по баровете? И в Барселона има барове...

Това не е научна фантастика, Западна Европа и в голяма част от Централна Европа обменните програми са масова практика. Повечето холандски, белгийски и швейцарски студенти владеят по 4 езика и са пропътували дузина държави. И после питаме кога ще ги стигнем западните...

Ролята на информационните технологии

В тази област българските ученици и студенти стоят доста добре. Надявам се, че масовата компютризация на всички български училища и университети през 2004–2005 г., в реализацията на която участвах, е допринесла поне малко за това. Важно е обаче да сме добри не само във Facebook и на компютърни игри, а да владеем програмни продукти, които ще са полезни за бъдещата професия. Microsoft Office пакет е едно добро начало. Или алтернативи на Microsoft, ще контрират привържениците на свободния софтуер и на отворения код – приемам.

Ролята на професионалните стажове

По тази тема България е много назад и встрани.

По мои впечатления студентите по медицина прекарват достатъчно време в болниците. И слава Богу – иначе как ще станат добри хирурзи? Студентите по право имат полуформални задължителни стажове по своята професия, където може би не научават достатъчно.

Човек обаче може да завърши магистратура по банково дело или счетоводство, без да е прекарал един ден в банка или фирма! Това правилно ли е? Според мен категорично не. Кой трябва да каже това на студентите? Всички. Трябва да го кажат ректорите, като променят изискванията за получаване на диплома. Ако не го знаят ректорите, трябва да им го наложи ресорното министерство. Ако и то спи, трябва да го изисква бизнесът.

Честа практика на Запад е да не можеш да завършиш 4-годишна бакалавърска програма по мениджмънт, ако не си прекарал 12 месеца (!) в стажове – разбирай „работа“ – по специ-

алността. И там сигурно има полуформални или изфабрикувани документи за изпълнен стаж, но това не е масовият случай.

XXIII.3. Защо университетите ни са като отбора по хокей на лед

Ако някой ще ми се разсърди за това, което ще кажа в този раздел, тогава да претупам темата с твърдението, че България има най-добрите университети в света, вие да се направите, че ми вярвате, и да преминем към следващата глава за здравеопазването. Не с такава цел обаче съм написал тази книга.

Да си припомним епохата на Михаил Горбачов. Чувал съм следната история и подозирам, че е истинска. Горбачов отива на посещение в завода ЛОМО в Ленинград (Ленинградское оптико-механическое объединение), където директорът му заявява, че предприятието произвежда фотоапарати на световно ниво. Горбачов отговаря: „Така ли? Вие с какъв фотоапарат ме снимате днес? С японски? Когато отида в Япония и там ме снимат със съветски фотоапарат, тогава ще ми кажете, че сте на световно ниво.“

Много български преподаватели и студенти биха искали да смятат, че нашите университети са на високо ниво. Даже някои искрено са учудени и разочаровани, че в поредната световна класация на университетите нас ни няма никъде сред Топ 500. И в историята на световния хокей на лед ни няма сред отличените. Как да ни има, като в цяла България има само няколко ледени площадки? В България почти всяко момче рита топка, а в Санкт Петербург и в Калгари (Канада) повечето от предучилищна възраст карат кьнки по леда на замръзналите езера.

Един от ректорите беше споделил, че добра негова студентка е заминала да получи докторат в „Харвард“. Отлично постижение за самата студентка, но пак не е достатъчно, за да бъде този български университет на световно ниво. Ще кажа обратното, ако отличен студент от „Харвард“ дойде да прави докторат у нас.

Дори нашите университети да не са лоши, тях просто ги няма на световната карта. През 1989 г. вероятно сте чували из-

раза, че сме 20 години назад и 45 години встрани. Сега ситуацията не е драматично променена. По света има дългогодишни традиции на обменни програми за студенти и преподаватели, но в тях България фигурира слабо. Молдова също не фигурира. Доколкото участваме в „Еразъм“ (Erasmus) и други подобни програми, то е предимно, за да пращаме нашите студенти на-там. Сигурно има изключения, които обаче не променят общата картина. В България има хиляди чуждестранни студенти, има достойни преподаватели, но това не е достатъчно, за да влезем в Топ 500. При наличието на 3000 американски университета и колежа и подобен брой европейски, да не говорим за другите континенти, получаването на голямо признание е трудна работа.

Историята на Elieff Center – MBA програмата на Американския университет в България

През 2001 г. като млад министър на икономиката поканих на среща представители на ключови западни посолства и на родните икономически университети. Обърнах им внимание на факта, че в България няма нито една „конвертируема“ – и тогава използвах този термин – MBA програма (магистър по бизнес администрация). Американците реагираха най-бързо на предизвикателството и с голяма финансова инжекция от USAID (Американската агенция за международно развитие, United States Agency for International Development) създадоха „Илиев център“ в Студентски град в София. В тази модерна сграда стартира добра MBA програма, която наскоро празнува 10 години от създаването си. В нея са завършили вече стотици представители на бизнеса – бъдещи директори и лидери. Като представител на държавната администрация съм изпратил около една дузина държавни служители в тази програма.

Безспорно голяма стъпка напред. Но все още недостатъчна за Топ 500.

Какво мислят гимназистите?

Всяка година половината от абитуриентите с пълно убеждение заминават да учат в чужбина. Няма да коментирам дали в

тази половина са по-добрите гимназисти или не. Част от останалите сигурно също биха заминали, ако успеят да намерят начин. Това какво говори? Че сме в Топ 500 ли?

Какво ни липсва?

Като човек, учил не в България, а в 4 университета в чужбина, два от които частни, мога да изкажа само лично и неизчерпателно мнение. Някои от проблемите са следните:

- Университетите ни не са трудни за завършване. Медицината може да е по-трудна от други специалности, но като цяло в България да си студент е доста лесно. В САЩ се учи 5 пъти повече и нямаш никакво свободно време.
- У нас не е задължително да посещаваш лекции. В други държави на студентите и през ум не им минава да отсъстват. Системата е друга – присъствието и активното участие на всеки студент е задължително.
- Учебните програми са се развили след 1990 г., но дали достатъчно? Същите ли умения имат нашите абсолвенти като тези от Топ 500?
- Много от преподавателите ни са добри, но достатъчно ли? Къде са завършили, работили и преподавали? Какъв е броят на Нобеловите лауреати, на световни лидери в съответните области?
- Какви научни изследвания се извършват в нашите университети?
- Колко от нашите висши училища имат програми на английски език? Ако нямат, как да имаме обменни програми и да приемаме чужди студенти за по един семестър?
- Колко от всичките студенти имат ежегодни сериозни професионални стажове? Гарантирам, стажът в инвестиционната банка Merrill Lynch в Ню Йорк или в адвокатската фирма White&Case във Вашингтон не е формалност и е много трудно да се пласираш за стаж там.
- На какво ниво е чуждоезиковото обучение в нашите университети? Много от българските студенти владеят езици, но повечето са ги научили не в университета.

- Вярно ли е, че се купуват изпити? В чужбина никога не бях дори чул като легенда за подобно явление.
- А фалшиви дипломи?
- А масовото преписване на изпити? Това е източноевропейско явление. В САЩ преписването е абсурд.
- Каква е връзката на студентите с реалния живот? Често ли се срещат те с бизнес лидери, с политици, с учени или интелектуалци от съответните професии?

Апропо, на една от гореспоменатите срещи с ректорите и деканите на икономическите университети/факултети Министерството на икономиката подписа меморандум с над 10 политики в посока повече чуждоезиково обучение и повече стажове. Университетите не изпълниха почти нищо от своята част. От своя страна министерствата, които съм ръководил, предоставиха хиляди компютри на всички държавни висши училища, организираха заедно с „ДжобТайгър“ форумите „Кариери“, през които преминаха 125 хиляди души за 8 години. Тези форуми бяха част от програмата „Българската мечта“.

Извод

Истината е, че сме далеч от истината. Академичните ръководства, образователното министерство и самите студенти трябва да положат много усилия, за да изградят нова визия и нов имидж за системата на висше образование у нас.

XXIII.4. Колко държавни висши училища да има

В следващата глава ще прочетете същото и за броя на държавните болници. Не мога да предложа точна бройка, но за мен броят на държавните висши училища в момента е прекалено голям. Същото важи за факултетите по нетипични специалности (например Стопански факултет в Технически университет) и за филиалите.

За кого е добре да има повече университети?

- За съответния град е по-добре да има, отколкото да няма висше училище.
- За определен брой заети (преподаватели, администрация) може да е добре.
- За студентите, които ще получат слабо образование в Долно нанагорнище, не е добре. Но те не го знаят днес, а ще го научат след завършване, когато ще се чудят защо никой не иска да ги вземе на работа.
- За добрите университети, които получават недостатъчен ресурс, защото той се пилее за слаби университети – не е добре.
- За нацията ни, чиито завършващи гимназисти масово напускат страната заради слабото висше образование – не е добре.
- За бизнеса, който няма достъп до достатъчно на брой и достатъчно висококвалифицирани кадри – не е добре. Половината от кадрите емигрират, а част от другата половина не са на нужното ниво – идват от Долно нанагорнище.

Желанието е град – университет

След 1990 г. се нароиха университети и факултети – частни и държавни. Проф. Огнян Герджиков като бивш председател на Народното събрание каза: „Само Долно Уйно (имало такова село – бел. авт.) не иска университет.“ Въпреки намаляването на населението и броя на учениците висшите училища са повече. За всеки град е въпрос на огромен престиж да има висше училище. Въпрос и на оцеляване на региона. От гледна точка на държавата и обществото обаче това не е правилен подход.

И в образованието има „икономия на мащаба“

Големият университет има висок имидж, добра база, традиции, история, добри преподаватели, силна програма, конкурентна среда. Изборът на курсове и специалности е голям. Неговият филиал в Долно нанагорнище е бледо подобие.

Когато бях студент в Унгария, по мои спомени там имаше 2 държавни икономически университета. В България сега по-

добните факултети са повече от дузина. По-добри кадри ли произвеждат? Издръжката на много заведения с много сгради с отделна (раздута) администрация със сигурност е неефективна.

**Важен е интересът на студентите,
а не на преподавателите**

Университетите трябва да работят така, както е полезно за техните „клиенти“, т.е. студентите. Да строим университет в Долно нанагорнище, за да работят там няколко преподаватели и да произведат бъдещи безработни специалисти, не е достойна кауза.

Интересът на студентите обуславя те да имат възможност да учат в силни университети, където сигурно ще им бъде трудно, но където ще придобият знания и умения на световно ниво. Не следва да си задават въпроса дали дипломата им се признава, и то не само в съседна Турция – в Stanford University в Калифорния не си задават този въпрос. Работодателите да се състезават да ги привлекат в своите компании. Всичко това очевидно не се случва в Долно нанагорнище.

Ако това ви звучи като научна фантастика, точно там е проблемът. Половината от випуска, завършващ гимназия и до година, ще хване самолета към дестинации, където това не е фантастика.

Извод

За нацията и държавата е по-добре да има по-малко на брой, но по-силни държавни университети. Както и силни частни университети.

XXIV. ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО (БОЛНИЧНАТА ПОМОЩ) ПРЕЗ ПОГЛЕДА НА ИКОНОМИСТА

Както в главата за образованието, започвам с думите, че тази книга не е посветена на проблемите на здравеопазването. Не съм лекар и не очаквайте да коментирам на каква възраст трябва да се прави онкологична профилактика. Но като министър съм бил принципал на няколко болници в продължение на 6 години и съм се занимавал с техните бюджети. Книгата е посветена на икономическата политика, а здравеопазването е основен фактор за модернизацията на страната и за бъдещето на нацията. Освен това от студентските си години зная, че създаването на успешен икономически модел в здравеопазването е една от най-сложните и засега нерешени икономически задачи в повечето държави по света, както и в България. Затова ще се концентрирам само върху няколко въпроса, които считам за релевантни от гледна точка на икономическите реформи.

В тази глава не коментирам работата на лекарите. Това е една от професиите, които най-дълбоко уважавам, и смятам, че ако има проблеми в здравеопазването, причината се крие в цялата система. Системите се променят, както се метат стълби – от горе на долу.

В заглавието на главата споменавам болничната помощ, защото цялото здравеопазване е много по-широка тема. Моите изводи се отнасят предимно до болниците.

6 необходими икономически реформи в здравеопазването

1. В здравеопазването да работи разумен икономически модел, при който за болниците да е икономически изгодно да извършват лечения с цел да реализират печалба.
2. Да се приватизират (или в някои случаи концесионират) повечето държавни и общински болници (или дейности).
3. Да се закрийт част от ненужните болници или да се приватизират, ако това е възможно.
4. Да се въведе официално доплащане (co-payment) от пациентите.
5. Да се премахне монополът на НЗОК и да се въведе конкуренция на частни здравноосигурителни фондове.
6. Приоритетно да се модернизира Спешната помощ и АГ болниците.

XXIV.1. Сбърканият икономически модел в здравеопазването

Някои от основните проблеми в икономиката на здравеопазването са следните:

- Често болниците не получават адекватно заплащане за лечението на един пациент. Пътеката от здравната каса не покрива разходите на болницата. Така се получава парадокс – колкото повече пациенти обслужи болницата, толкова по-голяма загуба реализира. Това е неправилен модел.
- Почти винаги болните и техните роднини дават пари на лекарите под масата. И на мен ми се е налагало дори като министър. По някои оценки общите суми за системата са милиарди лева годишно. Щом този икономически проблем е толкова сериозен, значи моделът е сбъркан.
- Сегашният модел стимулира лечебните заведения и общо-практикуващите лекари (джипитата) да надписват броя на извършените прегледи, лечения и процедури с цел финансово облагодетелстване. Т.е. да източват здравната каса.
- Националната здравноосигурителна каса (НЗОК) е монополист. Всеки монопол ражда проблеми – раздути щатове и разходи, бюрократично отношение. Според много хора конкуренция от поне няколко частни и мощни здравноосигурителни фонда би била много полезна.

XXIV.2. Какво им е хубавото на държавните болници

През годините многократно съм се замислял кои са предимствата в това една болница да е държавна. Задавал съм този въпрос на лекари, на доста министри и заместник-министри на здравеопазването, но не съм получил убедителен отговор. За мен и автобусите в градския транспорт, и влаковете, и болниците, и университетите е по-ефективно да бъдат частни. Не смятам, че от това ще пострадат пациентите, дори да са бедни. Всичко обаче е въпрос на сериозно „лечение“ на цялата здравна система, която не е в добро финансово, технологично и емоционално здраве.

Помните ли старите хотели и ресторанти на „Балкантурист“ отпреди 1989 г.? В моята памет те се характеризираха с недобро обслужване, с намръщените сервитьори, чисто внимание беше трудно да бъде привлечено, с остарялото оборудване, с липсата на конкуренция, изобщо – „соц“ отвсякъде.

Да е имало някога държавни световноизвестни ресторанти и хотели в България? По цялото ни Черноморие имаше само един петзвезден хотел.

Днес България е сериозна туристическа дестинация с много по-добро (макар не перфектно) обслужване, с дузини чисто нови петзвездни хотели, чудесни ресторанти и други заведения. Можеше ли държавата да изгради и ръководи подобни обекти? Според мен това е абсолютно невъзможно. Частният сектор си върши по-добре работата.

Болниците не са хотели, но принципите са подобни

Работещият във фармацевтична компания може да се засегне, ако го сравним с инженер в автомобилен завод. Не твърдя, че са еднакви, но твърдя, че в управлението на различни заводи и фирми от гледна точка на икономиста има много паралели и общи принципи.

Държавната/общинската болница е като всяко друго държавно предприятие:

- директорът е политическо назначение
- министерството и здравната каса разпределят огромни бюджети и имат „любими“ болници
- държавните болници провеждат обществени поръчки (т.е. харчат публични средства) с всички последствия от това
- финансовият контрол и рисковете от злоупотреби са на нивото на всяко друго държавно дружество
- бюджетните ограничения не са „твърди“, а „меки“, което е рецепта за преразходване на стотици милиони лева годишно
- манталитетът на работещите е като на чиновници в държавни структури
- нивото на обслужване – също
- пациентите невинаги са доволни
- Важно! Здравеопазването изобщо не е безплатно; повечето пациенти и техните близки дават значителни суми под масата. Но не на болницата, а на част от работещите в нея

В кои болници ходят хората с възможности?

Според мен логиката на поведението им е следната:

- ако могат, ходят в частни болници
- ако се налага, пробват в чужбина
- ако ходят в държавни болници, те не оставят нещата на случайността, а търсят познат добър лекар в конкретна болница

Какви са впечатленията ми от частните болници?

- материалната база е по-добра – като в модерен хотел
- отношението към пациента и цялостното обслужване е на по-високо ниво
- не е типично пари да се дават под масата – те се плащат официално на касата
- официалните заплати на лекарите са по-високи
- финансовите злоупотреби от служители срещу интересите на собственика са много по-малко
- връзката между собственик и мениджмънт е по-пряка. Собственикът често е и ключов лекар, и директор

Има ли добри държавни болници?

Да, има. Не познавам отвътре мрежата от болници, но имам много високо мнение за Правителствена болница „Лозенец“. И в държавните болници има отлични и всеотдайни лекари, но не ми харесват много аспекти на системата на държавното здравеопазване.

Ако болниците са частни, какво се случва с бедните и неосигурените?

Това по целия свят е проблем. Затова в самото начало на тази глава споделих, че здравеопазването е най-трудната икономическа задача в световен мащаб.

За неосигурените има няколко подхода:

- Държавата да поеме разходите по здравното осигуряване. Това се случва и в момента. Но трябва да става на принципа на енергийните помощи – подпомагат се нуждаещите се. А не болниците да трупат загуби, за да лекуват повече пациенти, които пък не могат да плащат – нито на каса, нито чрез здравни осигуровки.
- Държавата да поеме разходите по лечението.
- Постепенно чрез мерки на пазара на труда и др. броят на неосигурените да намалее и те да стават осигурени.
- Да има държавни и по-евтини болници за неосигурените, каквато изглежда е практиката в САЩ. Ако това ви се струва несправедливо, смятате ли, че и сега не е така? Според мен и сега достъпът до здравеопазване не е съвсем еднакъв за цялото население и никога не е бил.

Изводи

Би било по-ефективно повечето болници в България да са частни и от обслужването на пациенти да могат да реализират положителен финансов резултат. Така злоупотребите ще намаляят, конкуренцията ще е здравословна, нивото на обслужване ще се повиши бързо и значително. Всички ще спечелят.

XXIV.3. Защо пилеем ресурси за толкова много болници

Да живеем статуквото!

В продължение на много години всички министри на здравеопазването един след друг пазят статуквото. Колкото и опити да има за изработване на национална здравна карта, ресорното ведомство възпроизвежда върху нея едно към едно съществуващите обекти. Ако досега е имало 400 държавни и общински болници, значи и в бъдеще трябва да има 400. Ако бяха 600, значи щяха да кажат да бъдат 600. Ако обаче бяха само 150 – колкото би ми харесало, тогава нямаше да предложат да се построят още 250 нови, а щяха да кажат, че трябва да са точно 150.

150 държавни и общински болници сигурно пак са много

Не очаквайте икономистите като мен да кажат колко точно и кои болници трябва да съществуват. Това е работа на здравното министерство. Само че нека не ни пробутват идеята, че трябва 400 държавни и общински заведения. Всяка година се откриват десетки частни болници и клиники, населението намалява, пътищата уж са все по-добри, техниката е по-нова, а държавните болници са си все същите.

А къде е качеството?

Въпросът не е само в броя болници, а в тяхното състояние. Бих искал да се запозная с човек, който смята, че държавните болници са на желаното ниво във всяко едно отношение. Ще бъда изненадан.

Хубаво ли е в малкото градче да има болница?

Че и хирургия

Ако сте кмет на това градче, депутат от областта или министър, чиято баба е родена там, ще кажете ДА. Така ще кажат и общо няколкото лекари в това градче, които не е ясно какво биха работили, ако се закрие тази болница. За местната общественост наличието на такава болница е въпрос на престиж и на известно удобство. Къде да ти измерят кръвното, ако се наложи?

Разбира се, местната общественост не иска да чуе, че финансовата загуба на тази болница е няколко милиона лева годишно. Парите идват от министерството, значи това не е техен проблем. Антонио Бандерас във филма-музикъл „Евита“ пее заедно с Мадона: *When the money keeps rolling in, you don't ask how.* („Когато парите продължават да прииждат, не питаш откъде“).

Обаче къде бихте пратили роднините си, жители на същото градче, на лечение при нужда? В местната болница ли? По-вероятно е да търсите връзки в областния град, по-добре във Варна и Пловдив, а най-добре в София, и то не в коя да е болница, нали?

Ако не сте съгласни с моето твърдение, значи вярвате във високото ниво на медицината в тази малка болница. В такъв случай докажете го, като самият вие отидете на лечение там или пратете децата си в нея вместо в големия град.

Ако обаче сте съгласни с мен, че такава болница не може да е на световно ниво и не е подходяща за вашето семейство, тогава защо искате другите хора да пращат своите семейства там?

Кое е по-добре за самите жители на малкото градче?

Местните жители имат 2 опции: да се лекуват в местната болница на нивото, което може да се очаква там, или да бъдат взети от модерна линейка или дори хеликоптер, ако се налага, да бъдат откарани до по-големия град на 20–40 км разстояние и там да бъдат лекувани на много по-високо ниво. Парадоксът е, че втората опция е по-евтина. Колкото и да струват линейките, те са по-евтини от издръжката на полупразна морално и физически остаряла болница.

Кое е по-добре за засегнатите лекари?

Бих коментирал две неща:

1. Системата на здравеопазването не трябва да е обърната към работещите в нея, а към пациентите. Каквото и да става с няколкото лекари в местната болница, много по-важно е какво се случва с няколкото десетки хиляди души, които тя обслужва.

2. Няколкото лекари могат да намерят работа в болницата в по-големия град. Убеден съм, че там ще имат повече възможности за специализация и професионално развитие. Не съм съгласен да държим ненужни и слаби болници отворени само защото лекарите може и да не си намерят друга работа. Ако в сегашната ситуация на дефицит на лекари тях няма да ги вземат в друга болница, тогава не бихме искали пациентите да поверяват здравето си точно на тях.

Кое е по-евтино?

Ако е по-евтино и ефективно да се запази болницата в отдалечен, но голям град, тогава нека се запази. Не ми е идвало наум да се закрие болницата в Гоце Делчев и през зимата да се пътува няколко часа през планината до областния център Благоевград или през другата планина до Смолян. Съществуват обаче много обратни примери. Има малки болници в равнината на сравнително малко разстояние от големите градове. Закупуването на линейки и по-добрата организация на Спешна помощ би излязло много по-евтино от поддържането на ненужни болници.

Същото беше с губещите третостепенни жп линии

Като министър на транспорта ми се наложи да закрия близо 500 км железен път. Не ми беше лесно и приятно. Имаше линии, по които пътуваха по 20 души на ден, а губеха по милион лева всяка година. Изчислихме, че ако всички тези пътници се извозват с чисто нови мерцедеси S-класа, пак ще е в пъти по-евтино, отколкото с влака модел 1955 г. Такава ще е сметката и с линейките. Между другото, много от линейките наистина са мерцедеси.

Линейки и хеликоптери

Скептиците ще кажат: няма достатъчно линейки. Моят отговор: няма и да има, докато милиони се пилеят за поддържането на неефективна система с прекалено много болнични заведения.

Няма и достатъчно хеликоптери. От моя опит система с три милиарда лева бюджет би могла по-добре да приоритизира инвестициите си.

Спешна помощ

Като основен аргумент против закриването на болницата в Девин се изтъкваше, че еди-колко си пациенти били починали, защото Смолян бил далече. Не съм лекар и не мога да анализирам защо са починали тези пациенти и дали щяха да оцелеят, ако фалиралата болница в Девин работеше. Вярвам обаче, че повече внимание и средства трябва да се отделят на Спешната помощ. В Девин трябва да има добра Спешна помощ.

XXIV.4. Безплатно ли е здравеопазването?

Табу ли е доплащането от пациента

В идеята за безплатното здравеопазване има много човеколюбие. Бихме могли дълго да говорим по този въпрос, а левиците я подкрепят с две ръце. При социализма този принцип до голяма степен работеше, но в годините на прехода се изроди по същия начин, както държавните фирми масово се провалиха. Щеше да бъде добре, ако системата беше идеална:

- всички граждани да имат еднакъв достъп до добри болници, добри лекари и модерно лечение – но не е точно така
- никой да не плаща под масата на лекарите, а всичко да е наистина безплатно – но изобщо не е така
- лекарите да работят блестящо и всеотдайно без материални стимули – в нито една професия днес не е така
- никой да не злоупотребява и да не източва здравната каса – но не е точно така

Проблем 1: Всеки безплатен ресурс се пилее

Виждал съм как при социализма хранеха животни с бял хляб, защото беше субсидиран и евтин. Вода, ток, парно, суровини и всякакви други ресурси не се пестят, когато са евтини, а силно се пилеят, ако са безплатни. Ако е съвсем безплатно да ходим на лекар, ще ходим за щяло и нещяло. Многократно съм чувал как баби често ходят да им мерят кръвното, като това им е основният социален контакт за деня. Няма лошо, но това изнемва от времето и силите на лекарите да преглеждат по-приоритетните болни.

Британците се гордеят със своята Национална здравна система – National Health Service (NHS). Дори при церемонията на олимпийските игри в Лондон през 2012 г. темата за NHS беше широко застъпена в програмата – изненадващо поне за мен. Но и тази относително безплатна система има големи недостатъци. Един от тях е огромният списък на чакащите за операции в някои исторически периоди. Можеш да чакаш с месеци, а става дума за една от най-богатите държави в света. Парадоксално списъкът силно нарастваше дори в годините на висок икономически растеж. Като е безплатно, има дефицит – като празните рафтове при социализма. Убеден съм, че милиони британци, чиито роднини са чакали с месеци важно лечение, биха предпочели друга система без дефицит на предлагането.

Проблем 2: Здравеопазването също е вид икономическа дейност

Съзнателно избягнах на горния ред словосъчетанието „Здравеопазването е бизнес“, защото може да прозвучи грозно. Но всъщност защо да е грозно? Замислете се над следните въпроси:

- Ще отиват ли едни от най-талантливите български гимназисти да учат медицина и дентална медицина – едни от най-трудните специалности през XXI век, – ако няма професията им да бъде доходоносна? Ако им кажем, че трябва да плащат сметките на семейството си само с Хипократовата клетва, ще искат да станат шофьори в градския транспорт.
- Лекарската професия е една от най-квалифицираните, най-отговорните и уважаваните по света. Не е ли редно тя да е сред най-високо заплатените? Не трябва ли лекарят да получава повече, ако работи повече? Това ми прилича на бизнес – една фирма произвежда повече и печели повече. Ако искаме българските лекари да ни лекуват безплатно или евтино, те ще лекуват скъпо пациентите в Скандинавия и Калифорния, а ние ще стоим без лекари. Чувал съм за случаи как българи плащат за скъпо лечение в чужбина и там ги лекуват добри... български лекари.

- Ще построят ли едни от най-талантливите български специалисти модерни частни клиники на световно ниво, ако няма да печелят от това? На нас кое ни трябва – модерни печеливши клиники, макар и скъпи, или фалирали болници – частни и държавни? Безплатните, като фалират, по-модерни ли ще са?
- Кое е по-добре: богати чужденци да се лекуват в скъпи български болници или отчаяни българи да се лекуват скъпо в Израел, в съседна Турция и в далечна Америка? Спомнете си за примера с Великденското министерство на агнешкото месо в раздел XXIV.4. Икономическата логика е същата – няма безплатно агнешко.

Проблем 3: Ефектът на „самоучастието“

Ако сте имали някаква автомобилна или друга застраховка, при която застрахователната компания поема част от разходите, а застрахованият плаща или първата по-ниска сума, или разходите над определен таван, разбирате какво имам предвид. Ако всички разходи са ви гарантирано платени, тогава може и да не внимавате толкова как шофирате, защото сметката я плаща друг. Ако обаче бръкнат и във вашия джоб, ще се замислите с каква скорост ще минете през дупките.

Ще кажете – здравето не е и не трябва да бъде като тениските на колата. Съгласен съм. Но тъй като и в здравеопазването, и във всички други сфери средствата са силно ограничени, ресурсите не трябва да се пилеят. Ако пациентът трябва да доплати определена сума за някое изследване или процедура, колкото и малка да е тази сума, ще се замисли, преди да реши от какво има нужда. Леченията за обществото са скъпи, а не безплатни.

Проблем 4: Ефектът на касовия бон

Представете си, че ресторантите са безплатни – всеки яде колкото иска, а държавата плаща. Според мен проблемите ще са поне два:

- хората ще пилеят храната
- по-важно – ресторантите (държавни!) или по-скоро далавераджиите, работещи в тях, безогледно ще надписват колко храна е била изконсумирана – схемата е ясна

Как се източва здравната каса? Ето 3 типични примера:

- лекари или болници отчитат лечения, които не са извършили, за да получат пари от касата
- лекари предписват повече изследвания и процедури на пациентите, от които те реално нямат нужда, за да получат пари от касата
- лекари предписват повече лекарства на пациентите, от които те реално нямат нужда, защото получават материални стимули от съответната фармацевтична компания

Ако здравеопазването е безплатно, на пациента не му пука дали ще му предпишат два пъти повече процедури или лекарства – понякога фиктивно. Ако трябва да доплати обаче, ще започне да му пука.

Ако пациентът заплаща на касата на лечебното заведение получените услуги по ценоразпис, той ще си провери внимателно сметката, както правим в ресторант или магазин. Фиктивните лечения ще станат по-трудни, излишните лечения ще намалее.

Не подценявайте този „ефект на касовия бон“. Доплащането (со-payment) от пациента е едно от най-силните оръжия срещу злоупотребите и разхищенията в системата на здравеопазването.

Колко да се доплаща?

Няма да давам ценоразпис с лечения и проценти. Но бих предложил следните принципи:

1. Всяка болница да има ясен ценоразпис с вида на лечението (услугата), копеймънт от пациента и сума, която заведението получава от здравната каса по клинична пътека.

Пример:

Услуга: общ кардиологичен преглед

Финансиране по клинична пътека: 100 лв.

Копеймънт от пациента: 10 лв. в евтина болница. В друга по-скъпа и евентуално по-модерна болница може да е и 80 лв., а нека пациентът си избира болница, както избира в кой магазин да пазарува и коя марка продукти.

2. Доплащането от пациента трябва да не е близко до нулата поради всички гореизброени причини. Но за важните лечения, които се финансират от здравната каса, не трябва да е много високо в по-евтините болници, за да имат и социално слабите достъп до системата на здравеопазването.
3. Спешната помощ да е безплатна.
4. За децата и за социално слабите държавата може да има конкретна политика.

XXIV.5. АГ болниците като приоритет

Защо точно АГ болниците? Всички други болници не са ли важни? По същите причини, поради които в тази книга съм включил „Глава XXII: Решим ли е демографско-емиграционният проблем“.

Според мен АГ болниците са особено важни, защото в България демографският проблем е един от най-сериозните. Ако той не бъде спешно адресиран, след 50 години почти няма да има кой да чете Ботев в оригинал.

В България се раждат много малко деца. Причините са много, но една от тях вероятно е лошото състояние на държавните АГ заведения. Бих предложил здравното министерство да модернизира приоритетно именно тези болници. Ако това стане приоритет, само за няколко години би се усетила голяма разлика – от София до Малко Търново.

Бюджетно финансиране и за частните АГ болници?

Темата е същата като дали държавата да финансира частично частните детски градини и училища (раздел VII.1.2.). Бих предложил държавата да дава ваучери на принципа „парите следват родилката“, които да се използват в държавните и частните АГ заведения по избор на майката.

XXV. ЛИПСВАЩИТЕ ГЛАВИ

В тази книга съм се опитал да изкажа своите виждания по основните теми на икономическата политика, адекватни към второто десетилетие на XXI век, с акцент върху България, но и универсални в известна степен. Не е възможно в една книга да се напише всичко за всичко – някъде трябва да се сложи точка. Икономическата наука и практика е толкова необятна, че по темата „модернизация и икономически реформи“ могат да се напишат хиляди страници.

Това, което вероятно ще липсва на читателите в тази книга, са въпроси като:

- либерализация – макар че за това се говори например в глава IV.8. за ролята на държавата в икономиката
- конкуренция – засегната е в същата глава
- защита на потребителите
- усвояване на европейските фондове – този въпрос се коментира частично в раздел VII.3., в който се дискутира финансирането на инфраструктурата
- регионална политика и по-равномерно развитие на регионите – в книгата съм споменал, че не съм голям оптимист по тази тема
- осигуряване на алтернативна заетост за тютюнопроизводителите в Родопите
- секторни политики: селско стопанство, туризъм, строителство и т.н. – конкретните отрасли не са предмет на тази книга

Съзнавам и факта, че не всички възможни теми са засегнати пропорционално. Явно съм наблегнал на онези области, където към настоящия момент имам повече какво да кажа.

XXVI. ОБОБЩЕНИЕ

XXVI.1. Визията и посоката на България за бъдещето

Големите задачи на прехода са изпълнени

България не беше подготвена за промените след 1989 г. Оттогава обаче нашата страна измина дълъг и нелек път, маркиран с югоембарго, с два периода на хиперинфлация, с мораториум върху външния дълг и с банкови фалити. Но въпреки тези трудности политическата класа и нацията изпълниха важните си исторически задачи до 2007 г. Нека ги сведа само до 3:

- Преходът беше мирен – нашето поколение не познава ужасите на войната и на терористични актове (освен този в Бургас).
- Влязохме в НАТО през 2004 г. и в ЕС през 2007 г.
- След 1997 г. имаме силна валута, завидна макроикономическа стабилност, огромни инвестиции и силно намалял публичен дълг до 2008 г.

Преди критично да не се съгласите с тези позитивни заключения, помислете кои свои стратегически приоритети изпълниха управляващите и гражданите в част от балканските държави и повечето бивши съветски републики за същия период. На запад от нас нямаше мир, на юг от нас няма добра икономическа политика, на изток от нас няма Европа и НАТО. Дори петдесетмилионната Украйна неотдавна избра да се отдалечи от ЕС и изпадна в тежка политическа криза – решение с последици за години напред. Погледнато по този начин, ние трябва да сме умерено доволни.

След 2007 г. нямаме посока, цел и идеал

Маратонците пробягват 42,15 км и обикновено се сгромолясват след финала. Не могат да намерят сили и мотивация да пробягат още 100 метра.

Приеха ни с големи усилия в ЕС, огледахме се и се запитахме: „А сега накъде?“ Засега никой не е предложил убедителен отговор.

Моят отговор е: Трябва да продължим обединено и дисциплинирано да модернизираме държавата си и да я направим такава, каквато трябва да бъде.

6 нови предизвикателства пред нацията

Днес се сблъскваме с няколко нови проблема и с липсата на визия за тяхното разрешаване.

Първата задача е преодоляването на дисбалансите в икономиката – **бюджет, дълг**. Това става, като се залага нулев бюджетен дефицит, а в добрите години се постига излишък. Така дългът няма да се увеличава като % от БВП, а ще намалява. Валутният и фискалният резерв, вкл. Сребърният фонд, трябва да нарастват ежегодно.

Второто предизвикателство е рестартирането на **икономическия растеж**. Това не става с пожелания и с екстравагантни мерки като повече харчене, раздаване и необосновано увеличение на доходите, а с повишаване на доверието в икономическата политика. Бюджетът трябва да е рестриктивен, управлението на държавните дружества да е професионално, а не популистко. Бизнес средата трябва да се подобри рязко – регулаторни режими, скорост на работа на администрацията. Приватизацията трябва да приключи и е необходим напредък в концесиите и публично-частните партньорства. Растежът ще дойде от частния сектор, ако му бъде дадена икономическа свобода.

Третият приоритет са дълбоките реформи в **бюджетната сфера**. Пенсионната система трябва рязко да се реформира – бавната агония не е по-добра от шоквата терапия. Ранното пенсиониране да се ограничи, възрастта за пенсиониране да се увеличи. В здравеопазването трябва цялостно нов модел. Администрацията да се съкрати, а изискванията към нейната работа да се повишат. Висшето образование да се модернизира в посока по-адекватни специалности и учебни програми, драстично повишаване на трудността на университетите, по-добро обучение по чужди езици и информационни технологии, повече обменни програми с водещи чужди университети.

Четвъртият проблем е в сферата на **морала и прозрачността**. Злоупотребите в обществените поръчки трябва да се предотвратят. Успехът на бизнеса трябва да не зависи толкова от контактите с политиците. Монополите трябва да се приватизират, ако са държавни, да се регулират по-добре (не казвам „повече“), да се създаде и увеличи конкуренцията в секторите с монополи – особено в енергетиката.

Петото предизвикателство е решаването на **демографската и емиграционната криза**. Необходими са дълбоки мерки за повишаване на раждаемостта, както и действия, за да стане България по-атрактивна за своите граждани, за българите в чужбина и за някои категории по-желани от нас чужди граждани.

Шестият проблем е **съдебната система**. Тя би заслужавала отделна книга. Там положението е поне толкова драматично, колкото в здравеопазването. През 2001 г. като млад министър на икономиката казах, че „най-големият икономически проблем на България е съдебната система“, с което отнесох някои критики от юристи. И днес казвам същото, като имам повече конкретни аргументи. Решенията обаче не могат да бъдат предмет на тази книга.

Зная, че е лесно всеки от нас да каже тези неща и да даде препоръки. Много трудно е обаче да ги изпълни. Необходимите действия в тези области са предложени и обосновани във всички глави на тази книга. Ако тези промени се случат, България ще бъде по-богата и по-успешна държава.

В следващия раздел съм резюмирал основните политики и мерки, които предлагам за България след 2014 г. Те следват директно от коментарите в тази книга. Все пак нека имаме предвид, че подобен списък не може да бъде изчерпателен. Идеята за заглавието „Меню за реформатори“ е на София Касидова.

XXVI.2. Меню за реформатори

Без да го планирам специално, броят на препоръчаните от мен мерки и политики се получи 101. В това има известна символика, тъй като програмата на великденци от пролетта на 2001 г. имаше също 101 точки – повечето от тях отдавна са изпълнени.

Нямам патент върху тези идеи, не претендирам и за авторство върху всички тях. Напротив, много бих се радвал те да бъдат припознати и преписани от всички политически сили и от всички бъдещи управляващи. Всъщност съставянето на това Меню с цел то да бъде полезно на бъдещите управляващи е един от основните ми мотиви да напиша тази книга.

Меню за реформатори от 101 точки

№	Политики и мерки	Стр. в книгата
	ВЪНШНА ПОЛИТИКА И ОРИЕНТАЦИЯ, МЕЖДУНАРОДНИ КЛАСАЦИИ	
1	Трайно утвърждаване на ориентацията на България към западната и европейската цивилизация	27
2	Заемане на по-активни позиции в ЕС и НАТО по важни за страната въпроси и по-добра защита на националните интереси	27
3	Съзнателна политика за осигуряване на домакинството на България на международни организации и на международни събития	29
4	Постигане на членство в ОИСР в рамките на 5 години	30
5	Приемане на страната в Шенген в рамките на 2 до 4 години	30
6	Последователни усилия за постигане на по-челни места в основните международни класации – за икономическа свобода, възприемане за корупция, конкурентоспособност, свобода на медиите и много други – което се постига чрез реформи и резултати в съответните сектори	–
	ВАЛУТЕН БОРД, ЕВРОЗОНА, ВАЛУТНИ РЕЗЕРВИ, КРЕДИТЕН РЕЙТИНГ	
7	Запазване на валутния борд до влизане в еврозоната при сегашния валутен курс от 1,95583 лв. за 1 евро	67
8	Влизане в еврозоната до 2020 г. – като резултат от целенасочени политики за ниска инфлация, ниски пазарни лихвени проценти, липса на бюджетни дефицити, нисък публичен дълг	79

9	Постепенно увеличаване на валутните резерви с тенденция към удвояване до 25 млрд. евро за 10 г.	74
10	Постигане на кредитен рейтинг над „А“ в рамките на 3–4 г. – като резултат от нисък публичен дълг и липса на бюджетни дефицити	142
	БЮДЖЕТЕН ДЕФИЦИТ, ПУБЛИЧЕН ДЪЛГ, ФИСКАЛЕН РЕЗЕРВ, СРЕБЪРЕН ФОНД	
11	Политика на нулев бюджетен дефицит в периоди на рецесия и на бюджетен излишък (+1 до +2%) в периоди на висок растеж	82
12	Поддържане на нисък публичен дълг (до 10–15% от БВП)	132
13	Натрупване на висок фискален резерв – над 10 млрд. лв. за 4 г. вследствие на бюджетни излишъци и приходи от приватизации и концесии	133
14	Натрупване на голям Сребърен фонд – утрояване до 6 млрд. лв. за 10 г. вследствие на трансфери от бюджетни излишъци и приходи от приватизации	136
15	По-активно, но консервативно управление на фискалния резерв и Сребърния фонд с участието на водещи световни финансови институции. Но да не се инвестира в български инструменти и особено в български ДЦК	136
	БЮДЖЕТНИ РАЗХОДИ И РЕФОРМА НА ПУБЛИЧНИТЕ ФИНАНСИ	
16	Поддържане на ниски бюджетни разходи в рамките на 35–37% от БВП	118
17	Намаляване на социалните разходи в структурата на всички бюджетни разходи с 1–4% от БВП. Увеличаване на инвестициите в инфраструктура и на разходите за образование и наука	–
	ДАНЪЧНА ПОЛИТИКА	
18	Плосък данък върху доходите на физическите лица от 9% (намаляване от сегашните 10%) без необлагаем минимум	106
19	Корпоративен данък печалба от 9% (намаляване от сегашните 10%)	104

20	Облагане на доходите на едноличните търговци с 9% (намаляване от сегашните 15%)	–
21	Запазване на 0% данък върху капиталовите печалби от финансови инструменти	263
22	Връщане на 0% данък върху доходите от лихви по банкови депозити (така беше до 2012 г., през 2013 г. е увеличен на 10%, след това намален на 8%)	104
23	Запазване на 0% данък върху печалбите на АДСИЦ	104
24	Единна ДДС ставка от 20% с тенденция към намаляване до 19 или 18% при възможност	110
25	ДДС ставка в туризма от 7% или 5% (намаляване от сегашните 9%)	114
26	Запазване на сегашното ниво на социалните осигуровки	116
ПРИВАТИЗАЦИЯ, КОНЦЕСИИ, ПЧП		
27	Приватизация на почти всички останали държавни дялове в енергетиката и другите отрасли в рамките на 2 г.	254
28	Приоритетно използване на борсовата приватизация (тази мярка касае и развитието на капиталовите пазари)	240, 266
29	Използване на останалите компенсаторни инструменти в приватизацията в рамките на 1 г.	267
30	Концесиониране на всички летища и пристанища, някои магистрали и жп обекти, ВиК дружества	252
31	Изграждане на публични обекти чрез публично-частни партньорства	253
РАЗВИТИЕ НА КАПИТАЛОВИТЕ ПАЗАРИ		
32	Листване на значими миноритарни дялове от държавните енергийни и други компании в срок от 6 месеца	266
33	Продажба на всички останали миноритарни дялове през борсата в рамките на 1 г.	266
34	Приватизация на самата борса и на Централния депозитар	267
35	Повече инициативност от частния сектор за листване на нови инструменти и увеличаване на оборотите	268

	НАМАЛЯВАНЕ НА МЕЖДУФИРМЕНАТА ЗАДЛЪЖНОСТ	
36	Ускоряване на процедурите по несъстоятелност и ликвидация	257
37	Секюритизация на просрочените задължения – чрез преобразуването им в търгуеми облигации	258
38	Замяна на просрочените задължения срещу собственост – в акции	259
39	Използване на финансовите пазари за емисии на нови финансови инструменти	260
	РОЛЯ НА ДЪРЖАВАТА В ИКОНОМИКАТА	
40	Отказ от намерения за държавни инвестиции в нови търговски дружества – верният път са приватизацията и частните инвестиции	51
41	Държавата да насочи усилия в ролята си на регулатор, а не на собственик и ценовик	51
42	Държавата да не се стреми да определя приоритетни сектори и да създава „национални шампиони“	236
	ИЗНОС, ИНВЕСТИЦИИ, ТУРИЗЪМ, МЕЖДУНАРОДЕН ИМИДЖ	
43	„Икономизация“ на външната политика	153
44	Приоритетно стимулиране на износа и на чуждите инвестиции	156, 201
45	Приоритетно стимулиране на входящия туризъм	160
46	Значително увеличение на средствата за международна туристическа реклама, за участие на панаири и изложения	160
47	Идея за нов слоган на България: „България – земята на БИО“ (Bulgaria – the Land of BIO) – като част от комплексни усилия за утвърждаване на позитивен международен имидж на България	27
	РЕГУЛАТОРНИ РЕЖИМИ, АДМИНИСТРАТИВНИ ТАКСИ	
48	Опростяване или премахване на значителен брой регулаторни режими в рамките на 1 година (например на половината)	195

49	Намаляване на административните такси средно наполовина в рамките на 1–2 години	199
	ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ	
50	Намаляване на броя на възложителите по ЗОП от няколко хиляди до няколкостотин	168
51	Изготвяне на методически указания от Агенцията за обществени поръчки (АОП) за ключови групи процедури	169
52	Предварителни проверки от страна на АОП на всички поголеми или по-рискови процедури	169
53	Най-важно: Включване във всички оценителни комисии на преобладаващ брой „външни“ членове, избрани чрез жребий	170
54	По-ниската цена да не може да бъде достатъчна причина за дисквалификация	171
55	Теглото на цената във формулата за оценка да не може да бъде под 50%	171
56	Цената по договора и срокът за изпълнение да не могат да се променят с анекси	174
	НАМАЛЯВАНЕ НА СУБСИДИИТЕ	
57	Намаляване на годишния размер на бюджетните субсидии с 1/3 за 2–3 години	280
	ФИНАНСИРАНЕ НА ИНФРАСТРУКТУРАТА	
58	Приоритетно изграждане на инфраструктура чрез частни инвестиции или концесии	128
59	Максимално усвояване на еврофондовете	128
60	Едва след това да се харчат бюджетни средства за обектите, които не могат да се финансират по горните два начина	128
	РЕФОРМА НА ПЕНСИОННАТА СИСТЕМА	
61	Ограничаване на бюджетните разходи за пенсии до 8–9% от БВП	296
62	Ръст на пенсиите само според Златното швейцарско правило	296

63	Увеличаване на пенсионната възраст в посока 65 г. По-добре да стане незабавно, а не цял век да се занимаваме с тази тема	296
64	Повишаване на ролята на частните пенсионни фондове, вкл. чрез увеличаване на вноската към тях на 7% от сегашните 5%	297
65	Постепенно намаляване на ролята на солидарната пенсионна система	295
	РЕФОРМИ В ДЪРЖАВНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ	
66	10% съкращения в администрацията	176
67	Въвеждане на административен борд с цел замразяване на размера на администрацията на сегашното ниво (след съкращенията) с формула за ежегодно допълнително намаляване на бройките с 2–4%	176
68	Намаляване на броя на административните структури с 1/10 за 6 месеца	176
69	Масови ежегодни обучения на служителите	184
70	Широко използване на централизирани конкурси за младши експерти. Въвеждане на централизирани конкурси и за други длъжности	183
71	Широко въвеждане на електронни услуги за бизнеса и гражданите	191
	РЕФОРМИ В ПАЗАРА НА ТРУДА	
72	Намаляване на социалните стимули и програми с цел хората повече да работят, а по-малко да получават социални помощи	272
73	Ограничаване ръста на минималната работна заплата – желаното ниво на МРЗ е 30–40% от средната заплата	275
74	Ограничаване ръста на минималните осигурителни прагове, за да се избягват случаите, когато те са над реалните заплати	275
75	Създаване на условия за гъвкавост на заплатите в посока надолу	273

76	Цялостен преглед на процеса на издаване на документи за нетрудоспособност с цел пресичане на злоупотребите	120
77	Засилване на ролята на частните агенции за намиране на работа	278
	РЕФОРМИ ВЪВ ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ	
78	Намаляване на броя на държавните университети и факултети	320
79	Ребалансирание на специалностите съобразно нуждите на пазара на труда – повече инженери, компютърни специалисти, лекари, медицински сестри	313
80	Осъвременяване на учебните програми	317
81	Драстично повишаване на степента на трудност на обучението в българските висши училища. Задължително посещаване на лекции	317
82	Драстично засилване на обучението по чужди езици и информационни технологии. Да не може да се получи диплома за висше образование без добро владение на 1–2 чужди езика	314
83	Въвеждане на задължителни стажове за всички студенти	314
84	Изкореняване на практиката на преписване и купуване на изпити и дипломи	317
	РЕФОРМИ В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО (БОЛНИЧНАТА ПОМОЩ)	
85	Намаляване на броя на държавните и общинските болници чрез продажба или закриване, ако няма кандидат-купувачи	328
86	Приватизация на много болници	325
87	Въвеждане на нов икономически модел в здравеопазването – с цел клиничните пътеки да покриват разходите на болниците	324
88	Въвеждане на регламентирано доплащане от пациента (co-payment)	331
89	Ограничаване на корупцията – вкл. чрез приватизация, официално доплащане	331

90	Приоритетно развитие и модернизиране на АГ болниците	335
	ДЕМОГРАФСКО-ЕМИГРАЦИОННИЯТ ПРОБЛЕМ	
91	Значително повишаване на раждаемостта – чрез икономически стимули, приоритетно модернизиране на АГ болниците, развитие на инфраструктурата за отглеждане на деца, подобряване на образованието	307
92	Мерки за задържане на по-голяма част от младите хора в България – подобряване на образованието, възможности на пазара на труда	308
93	Провеждане на по-далновидна имиграционна политика	310
	ТРАНСЛИТЕРАЦИЯ	
94	Спазване и налагане на правилата за транслитерация (правилното изписване на собствените имена на български език с латински букви) от всички ведомства	31
95	Масова смяна на грешни табели и други надписи в цялата страна, поставяне на нови – вярно изписани на два езика	33
	ОБЩА МОДЕРНИЗАЦИЯ	
96	Разрушаване на стари съборени постройки в цялата страна; изчистване на отпадъците в цялата страна	–
97	Цялостна реконструкция на повечето ГКПП – по възможност чрез ПЧП или концесия	–
98	Масови ремонти на санитарните помещения в цялата страна, започвайки от публичните сгради	–
99	Издигане на стотици големи национални и европейски знамена във всички общини – подобни на тези на основните ГКПП	–
100	Изчистване на летище София и привеждането му в приличен вид. Последваща концесия	–
101	Запазване на 10-годишните ограничения върху възрастта на такситата и постепенно повишаване на изискванията към бранша	–

XXVII. МОИТЕ НЕСТАНДАРТНИ ПРОГНОЗИ ЗА СЛЕДВАЩИТЕ 20 ГОДИНИ

Бъдещето се прогнозира трудно

През далечната 1996 г. в Токио приятелят ми Стивън Ковачич (Steven Kovácsics), американец от унгарски произход и бъдещ дипломат, ми каза следното: „Не знаем какво точно ще се случи в бъдещето, но то със сигурност няма да е това, което предполагахме.“ През цялата си последвала кариера на инвестиционен банкир и анализатор на финансовите пазари изпитвах на гърба си тези думи.

Спомних си един виц от 80-те

Замразили един американец, един руснак и един българин, размразили ги след 30 години и те прочели в любимите си вестници:

1. Американецът в New York Times: Колхозът в щата Охайо изпълни петилетния план за 4 години...
2. Руснакът в „Правда“: а) на полско-китайската граница има примирие; б) след успешна акция на полицията беше заловен лидер на ленинградската мафия...
3. Българинът в „Работническо дело“ (имаше такъв вестник): На 88-ия конгрес на БКП единодушно беше преизбран другарят Тодор Живков.

Моите коментари

В САЩ комунизъм няма и може би няма да има. Но неотдавна в САЩ, Великобритания и други западни държави национализираха банки и компании – нещо нечувано преди. В момента президентът е афроамериканец и провежда доста левичарски политики по американските критерии, а федералното правителство на САЩ на няколко пъти беше на ръба на фалита заради политическите неразбирателства около астрономическия държавен

дълг. Тези неща биха изненадали всеки американец, прекарал в кома последното десетилетие.

Полско-китайска граница няма, но има казахстанско-узбекска, косовско-черногорска и словашко-украинска. Засега. Събитията в Украйна от началото на 2014 г. може да създадат и нови неочаквани граници.

Град Ленинград вече няма, а мафия може би има. Думите „гласност“ и „перестройка“ са забравени и са непонятни за младежите, но думата „олигарх“ се използва ежедневно.

През 80-те години не сме и предполагали, че БКП много скоро няма да я има, че ще влезем в НАТО и ЕС, че ще имаме многопартийна демокрация и ще развиваме капитализъм, че българката Ирина Бокова ще оглави ЮНЕСКО и че в „Кремиковци“ няма да пушат металургични комини.

Ако сте на по-малко от 35–40 години, нищо чудно да не ви е много ясно и интересно всичко това.

Спомнете си също така примерите, с които започна тази книга (глава III). Ако не сте съгласни, че бъдещето е трудно да се предвиди, отговорете за себе си на следните въпроси:

1. През 1984 г. знаехте ли, че желязната завеса в ЦИЕ ще падне толкова бързо още в края на 80-те? Че двете Германияи ще се обединят? Помните ли, че имаше държава ГДР? Кога за последен път прочетохте тези 3 букви? Почти не съм ги виждал от 20 години – освен в столичния ресторант Check Point Charlie.
2. През 1989 г. знаехте ли, че бившите СССР, Югославия и Чехословакия ще се разпаднат на съставните си части и ще бъдат заместени от цели... 24 държави (отне ми време да ги сметна)? Освен ако събитията в Украйна от началото на 2014 г. скоро не променят и тази цифра.
3. България обяви мораториум върху външния си дълг през 1990 г., а през 1996 г. премина през тежка финансова и икономическа криза и отново без малко да фалира. Можехте ли да повярвате, че само десетилетие по-късно ние ще бъдем втората най-ниско задлъжняла страна в ЕС?

4. През 1993 г. вярвахте ли, че България ще победи Франция в Париж и година по-късно ще се класира четвърта на световното по футбол? И даже ще коментираме, че можехме да победим и на финала? Никога не съм можел да предположа, че сестра ми, майка ми и баба ми ще гледат мачовете по телевизията и ще се вълнуват като нас, мъжете.
5. През кризисната 1996 г. предполагате ли, че е възможно България да влезе в ЕС само 2 години и 8 месеца след шампионите Словения, Унгария, Чехия? Мислех си, че и 15 години след тях няма да ни приемат.
6. През 1997 г. щяхте ли да повярвате, че децата ви съвсем скоро ще четат книги предимно върху компютърен екран?
7. Кога си купихте първия мобилен телефон? Около 1998–2000 г. ли? Тогава знаехте ли, че само 10 г. по-късно и леля ви, и децата в детската градина ще боравят уверено с още по-сложни модели? Преди няколко години мислехте ли, че абсолютният лидер Nokia ще залезе и ще бъде купен? А също и Blackberry?
8. През 2003 г. щяхте ли да повярвате, че скоро вече няма да си купувате вестници?
9. През 2011 г. предполагате ли, че ще настъпи Арабската пролет и ще промени редица държави?
10. През 1990 г. очаквахте ли, че вече няма да си купуваме масово японски телевизори, а корейски? И че България ще сглобява не руски и не западни автомобили, а китайски?
11. През 2013 г. можехте ли да предположите, че Украйна ще бъде на ръба на гражданска война и че ще се заговори за разделянето ѝ?

Един отделен въпрос:

Знаете ли кой е най-големият град в света по население? Обзалагам се, че над 95% от вас изобщо не са го чували по име. Според някои източници това е Чунцин (на китайска латиница се пише Chóngqìng). Той всъщност е най-многолюдният град в света не от вчера, а от десетки години насам. Светът се променя

много бързо и вчерашните общовалидни истини са утрешна забравена история.

За да бъде обективен, ще призная, че други класации извеждат на първо място Токио – всичко зависи от това какво се приема за граница на градовете и как точно се преброява населението им.

Снимка: Централната част на град Чунцин в Китай



Източник: Wikipedia – снимка Skyline of Chongqing, автор Oliver Ren

Няма да ви заблуждавам, че съм успял да прогнозирам поне едно от тези 10 развития в анкетата. Също толкова странно ще бъде, когато отворим интернет през холографския си джобен видеофон през 2030 г. (вече не е модерно да кажа „да ни попадне вестник от 2030 г.“) и прочетем следните новини:

1. Валутните резерви на Русия са достигнали 17 трилиона юана. Ако случайно не знаете какво е това, време е да научите. Китайският юан е на път да стане една от световните резервни валути, а някой ден може и да доминира.
2. Броят на бежанците и нелегалните имигранти в ЕС надхвърли 200 милиона души.
3. Нехристияните в Холандия вече са 55% от населението.
4. Над 50% от жителите на Сибир са китайци.
5. Някои от най-многолюдните и най-бързо растящите градове в света са Мумбай, Карачи, Джакарта, Манила, Адис Абеба, Лагос. Безпогрешно ли знаете кой къде се намира? Съответните държави са Индия, Пакистан, Индонезия, Фи-

липините, Етиопия, Нигерия. В колко от тях сте ходили? Ходил съм все пак в Манила. Някой град вероятно ще надмине 50 милиона души в обозримо бъдеще, но повечето от нас няма да са го виждали, а някои няма и да са го чували.

6. Най-големите производители на компютри, автомобили (електрически и водородни) и на холографски телевизори в света са китайски фирми, които през 2014 г. не са съществували.

7. Тийнейджърите не са чували за марките Apple, Sony и Citibank, защото фирми с такива имена отдавна не съществуват.

8. Канада рекламира научно-исторически филм за Северния океан, който някога се е наричал Северен ледовит океан и там е имало лед.

9. Корея отбелязва 8-ата годишнина от своето обединение.

Ако новините са само това, ще бъдем късметлии. Ще бъде много щастлив никога да не видим подобни словосъчетания дори като заглавия на фантастични филми:

10. Американско-китайска война.

11. Терористичен акт събори Айфеловата кула.

12. Земетресение от 9,7-ма степен по скалата на Рихтер опустоши Истанбул.

13. Престрелките на територията на бивша Македония са временно прекратени.

Чак ми е некомфортно да напиша тези редове. Но бихте ли се обзаложили, че нито едно от тези 13 предположения няма да се случи? Всъщност много е вероятно повечето от тях да се сбъднат под една или друга форма.

Всичко тече, всичко се променя

Откакто свят светува, промяната е основната постоянна характеристика на човешкото общество. Всяко следващо поколение е смятало, че живее в „особено интересни времена“, използвайки китайската дефиниция. И вероятно с право. Всяко по-старо поколение е смятало, че това след него е по-покаварено, по-мързеливо, по-безотговорно, а всъщност човечеството върви все напред и с все по-бързи темпове.

Държавите и нациите се издигат и пропадат. И Римската империя някога е била на върха, и Съветският съюз съвсем отдавна беше лидер в редица области. И Япония допреди две десетилетия се очертаваше да доминира икономически в света.

Същото е и в бизнеса. Lehman Brothers беше водеща инвестиционна банка. Kodak беше в епицентъра на фотографията. Sony и другите японски марки бяха върхът на сладоледа. „Балканкар“ беше един от най-големите производители на кари в света.

Има обаче неща, които вероятно няма да се променят скоро

Бразилия продължава да играе зрелищен футбол, а американците са голяма военна сила. Българките са красиви, а българските отбори по математика, информатика, лингвистика и астрономия са изненадващо добри. Има два вида автомобили – „Мерцедес“ и всички останали. Италианците са големи модисти, а французите произвеждат престижни вина. Японското суши е върхът, а Стефка Костадинова е световен рекордьор на висок скок с 209 см. Българските зеленчуци са вкусни, а Лили Иванова продължава да ни впечатлява с гласа си...

Как си представяме политическото развитие през XXI век?

Мечтая да не съм прав, но прогнозите ми не са много красиви:

1. Войните и острите конфликти не са забравено явление от миналото. Очертава се сериозно противопоставяне на религиозна основа в световен мащаб.
2. Големи части от света ще бъдат застрашени от повече глад и епидемии.
3. Ще настъпят неблагоприятни климатични изменения в посока глобално затопляне и по-екстремни климатични явления. Питейната вода ще бъде в недостиг.
4. Ще има големи вълни от бежанци от Африка, Близкия изток и Южна Азия към богатите страни. Доста кораби ще потънат по неизвестни причини около бреговете на италианския остров Лампедуза...

5. Разликата в икономическото развитие на богатите и бедните държави ще се увеличава, а няма да намалява. За щастие България ще бъде в първата група, макар близо до географската граница с втората.
6. Ще има защитна стена или зона някъде между Европа и Азия, само не съм сигурен от коя страна на Турция ще бъде построена.
7. Децата ви ще могат да стрелят по-добре от вас.
8. Ще има по-силна цензура върху всички медии, повече монополи във всички отрасли, по-малко лична свобода. Биг Брадър навсякъде.
9. По света ще има много повече диктатури и авторитарни режими. Но и тези държави ще наричат себе си демокрации.
10. Ще се появяват разнообразни алтернативни идеологии и модели на управление, които ще доведат до нови разрушителни експерименти в много части на света. Нищо обаче няма да работи по-добре от демокрацията и пазарната икономика.

**Не трябва да се страхуваме от бъдещето,
а умно да го създаваме**

Всяко поколение се е страхувало от неизвестността и се е притеснявало за съдбата на своите деца. Но всяко следващо поколение е живеело по-добре от своите родители. Технологиите ще продължат да се развиват по-бързо от очакваното. Децата ще са още по-умни и от ранна възраст ще могат да правят неща, непосилни за техните баби и дядовци. Т.е. „чипът“ ни ще се променя непрекъснато.

За да се справим по-добре през XXI век, всеки от нас трябва да е високообразован и амбициозен, а нацията да е по-сплотена и организирана. За да знаем накъде да вървим, важното е да сме наясно къде искаме да стигнем. Дано книгата „Меню за реформатори“ да е полезна за намиране на правилната посока.

XXVIII. БЕЛЕЖКИ

Споменати имена на колеги и приятели

1. Никола Янков – заместник-министър на икономиката, после на транспорта и съобщенията (2001–2005 г.); мой сегашен съдружник в инвестиционната компания „Експат Капитал“
2. София Касидова – заместник-министър на икономиката, после на транспорта и съобщенията (2001–2005 г.); бивш вицепрезидент на Черноморската банка за търговия и развитие в Солун
3. Валери Димитров – професор по административно право, председател на Икономическата комисия в 39-ото НС, председател на Сметната палата
4. Владимир Савов – инвестиционен банкер от Лондон и Москва; член на КФН
5. Милен Велчев – финансов министър в кабинета на Симеон Сакскобургготски; инвестиционен банкер
6. Наталия Димитрова – мениджър маркетинг и връзки с инвеститорите в „Експат Капитал“
7. Николай Николов – заместник-министър на транспорта и съобщенията (2001–2002 г.); Изпълнителен директор на Мобилтел (2002–2008 г.); мой сегашен съдружник в инвестиционната компания „Експат Капитал“
8. Соломон Паси – министър на външните работи в кабинета на Симеон Сакскобургготски
9. Красимир Катев – заместник-министър на финансите (2001–2003 г.); инвестиционен банкер
10. Андрей Райчев – известен български социолог
11. Кънчо Стойчев – известен български социолог

12. Петър Ганев – старши икономист в Института за пазарна икономика
13. Калин Христов – подуправител на БНБ; финансов министър в служебния кабинет на Марин Райков
14. Даниел Вълчев – вицепремиер и министър на образованието и науката в кабинета на Сергей Станишев
15. Радосвет Радев – български бизнесмен, собственик на „Дарик радио“

ЗА АВТОРА

Николай Василев е роден на 28 ноември 1969 г. във Варна. Завършва английската гимназия във Варна през 1988 г. Получава бакалавърска степен по икономика и мениджмънт от Будапещенския икономически университет в Унгария (1990–1994 г.), където завършва задочно и два семестъра от магистърската програма по икономическа политика. Има втора бакалавърска степен от Щатския университет на Ню Йорк в град Осуиго, САЩ (1995 г.) със специалности бизнес администрация, финанси и икономика. Получава магистърска степен по международна икономика и финанси от университета „Брендайс“, щата Масачузетс, САЩ (1997 г.), като прекарва два семестъра в университета „Кейо“ в Токио, Япония (1996–1997 г.), където изучава мениджмънт и данъчна политика. През 1999 г. е един от първите двама българи в света, които получават финансовата квалификация CFA (сертифициран финансов аналитик).

През 1993–1994 г. Николай Василев работи като данъчен консултант в Coopers&Lybrand в Будапеща. След това, през 1996–1997 г., е инвестиционен банкер в Токио в тогавашната SBC Warburg (днешната швейцарска банка UBS), където се занимава със стратегия на японския пазар на акции. Продължава в същата банка в Ню Йорк (1997 г.) и в Лондон (до 2000 г.), където е асоцииран директор и се занимава с анализ на акции за България и Източна Европа, както и със стратегия на глобалните развиващи се пазари. През 1997 г. създава първия български борсов индекс Warburg Sofia Index, който публикува до пролетта на 2001 г. През 2000–2001 г. е старши вицепрезидент в инвестиционната банка Lazard Capital Markets в Лондон. Активен член е на Българския сити клуб в Лондон от създаването му през 1997 г. Основен автор е на Програмата от 101 точки от инициативата „Българският Великден“ през пролетта на 2001 г.

През май 2001 г. Николай Василев се връща в България по покана на цар Симеон II и се включва в Национално движение „Симеон Втори“ като ръководител на икономическия екип. Основен автор е на предизборната програма, както и на следващи икономически и управленски програми на НДСВ. В правителството на Симеон Сакскобургготски е вицепремиер и министър на икономиката (2001–2003 г.), а след това вицепремиер и министър на транспорта и съобщенията (2003–2005 г.). В правителството на Сергей Станишев е министър на държавната администрация и административната реформа (2005–2009 г.).

От 2009 г. е един от акционерите и управляващ партньор в инвестиционната компания „Експат Капитал“ в София.

Владее английски, руски и унгарски език. Има основни познания по френски, немски и японски език. Автор е на книгата „Енергия“ (май 2009 г.).

Женен е за Силвия и има две деца – Виктория (р. 2007 г.) и Александра (р. 2012 г.).

Николай Василев

МЕНЮ ЗА РЕФОРМАТОРИ

Визия за модерната икономическа политика

Българска

Първо издание

Отговорен редактор *Светлана Минева*

Редактор *Наталия Димитрова*

Коректор *Милена Братованова*

Предпечатна подготовка *Надежда Тошева*

Формат 60/90/16 Печатни коли 22,5

Сиела Норма АД

1510 София, бул. Владимир Вазов № 9

тел. 02 903 00 23

www.ciela.bg

e-mail: booksales@ciela.net

Печатна база Сиела АД

Книгите на СИЕЛА могат да бъдат купени
от интернет книжарница www.mobilis.bg,
www.ciela.com, от книжарница СИЕЛА Книгомания
в Mall of Sofia, бул. Ал. Стамболийски № 101,
City Center Sofia, бул. Арсеналски № 2,
Paradise Center, бул. Черни връх № 100,
Летище София – Терминал 2,
Книжарница Сиела – СУ „Св. Кл. Охридски“
Фестивален и конгресен център Варна
бул. Сливница № 2,
Mall Plovdiv, ул. Перушица № 8,
Park Mall, бул. Н. Петков № 52, Стара Загора,
Mall Rousse, бул. Липник № 121 Д, Mall Плевен,
както и от всички добри книжарници в страната.



Николай Василев е роден на 28 ноември 1969 г. във Варна. Учил е икономика и финанси в университети в Унгария, САЩ и Япония. Притежава професионалната степен CFA. Работил е като инвестиционен банкер в Будапеща, Токио, Ню Йорк и Лондон.

Бил е министър в две последователни правителства – Вицепремиер и министър на икономиката (2001–2003), Вицепремиер и министър на транспорта и съобщенията (2003–2005) и министър на държавната администрация и административната реформа (2005–2009). От 2009 г. Николай Василев е управляващ партньор в инвестиционната компания „Експат Капитал“ в София.

„Николай Василев прецизно дефинира икономическите реалности, каквито всички ги знаем, и чертае мост към бъдещето, ако правилните реформи се случат. Свежа и забавна, книгата не е типичното икономическо четиво.“

София Касидова

„Това не е просто визията на Николай Василев, а синтезирано представяне на най-добрите и успешни световни практики и модели в най-важните за съвременното общество системи. „Меню за реформатори“ не е претенциозен академичен продукт, нито икономическо-политологично-философско упражнение. Това е доста занимателна комбинация от истинска история и визия за това, което може да бъде обществото ни, ако вложим малко повече мисъл в действията си.“

Никола Янков

„Това е най-добре систематизираната защита на либералните реформаторски икономически политики от български автор, която е стигала до нашия читател. Надявам се сред читателите да има достатъчно критична маса бъдещи реформатори.“

проф. Валери Димитров



интернет книжарници
mobilis.bg и ciela.com

Цена 16 лв.

