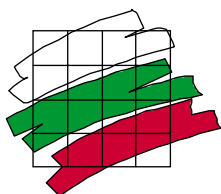


СЕРИЯ ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

**СВОБОДНА ТЪРГОВИЯ ИЛИ ПРОТЕКЦИОНИЗЪМ.
КОНКУРЕНЦИЯТА КАТО АНТИИНФЛАЦИОНЕН ФАКТОР**

Радослав Кръстев



**АГЕНЦИЯ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ
АНАЛИЗИ И ПРОГНОЗИ**

ул. „Аксаков“ 31, София 1000, България

© **Агенция за икономически анализи и прогнози 1998**

1000 София, ул. "Аксаков" №31

тел.: 980 04 84, 980 24 74

факс: 981 33 58, 980 93 22

e-mail: aecd@ttm.bg

Всички права запазени.

Никакви части от тази публикация не могат да бъдат репродуцирани, съхранявани (запаметявани) или разпространявани чрез електронни системи, фотокопиране или чрез други способи без предварителното изрично писмено съгласие на Агенцията за икономически анализи и прогнози.

ISBN 954-567-030-4

Изводите, интерпретациите и позициите изложени в това Икономическо изследване принадлежат изцяло на автора и не могат по никакъв начин да бъдат приписани на Агенцията за икономически анализи и прогнози.

1. ВЪВЕДЕНИЕ

Настоящото изследване отразява значението на конкуренцията като фактор за ограничаване на инфлацията. Емпиричният анализ на пазарните структури в България дава количествени оценки за нивото на концентрация по отрасли, която е предпоставка за монополна сила и възможности за манипулиране на цените. Сравненията с аналогични показатели за развити пазарни икономики показват свръхвисока концентрация. За малък вътрешен пазар тези резултати са гонякъде очаквани, но това в никакъв случай не намалява силата на фирмите монополисти.

Отделно са разгледани външната и вътрешната конкуренция. Изследването има за цел да определи границите на въздействие на фиксирания валутен курс върху общото ценово равнище при политика на либерална външна търговия срещу политика на протекционизъм. Разграничени са „търгуемите“ от „нетъргуемите“ стоки в потребителската кошница. Анализът на действащия търговски режим и митническа тарифа показва, че преобладаващата част от потребителските стоки (45.9%) имат мита с подчертано протекционистичен характер, а едва 14.1% имат относително ниски мита. Останалите стоки в потребителската кошница са класифицирани като „нетъргуеми“, поради физическата невъзможност да бъдат внесени. Теглото им в индекса на потребителските цени е 40%. За малка страна като България поддържането на такъв ограничителен търговски режим е съпроводено винаги от по-високи крайни цени и нетният резултат е винаги загуба за обществото като цяло. В теорията се посочват 3 основни причини за стимулиране на свободна външна търговия:

- различните условия за производство, които създават абсолютни и сравнителни предимства в производителността;
- икономии от мащаба, специализация на производството;
- ограничаване на монополната сила и стимулиране на конкуренцията.

Акцентът на изследването е върху третата причина, която често е пренебрегвана като аргумент за либерализация на търговията, но при наличието на свръхвисока концентрация и малък вътрешен пазар, външната конкуренция е бърз и изключително важен ресурс за антиинфлационно въздействие. От друга страна се анализират недостатъците от защитата на местните производители, което създава потенциална възможност за увеличаване на цените, влошаване на качеството, а в дългосрочен план намалява конкурентноспособността на българските стоки.

При нетъргуемите стоки единствената възможност за ограничаване на ценовия ръст е стимулиране на вътрешната конкуренция. Този процес е значително по-труден и бавен от либерализирането на вноса. Анализирани са необходимостта от премахването на административните и законодателни бариери за свободно влизане и излизане на нови фирми, приватизацията на държавните предприятия и създаване на подходяща законова среда, забраняваща неконкурентната практика.

Изследването разграничава естествените монополи като специфичен случай относно намесата на държавата върху поведението на предприятията и необходимостта от известен контрол върху ценообразуването. Посочени са възможностите за ускоряване темповете на приватизация чрез отделяне на дейностите подлежащи на конкуренция. □

2. КОНКУРЕНЦИЯ И ЦЕНИ

Цел на валутния съвет е постигане на финансова стабилизация чрез ограничаване на инфлацията. Факторите, които пряко влияят на развитието на инфлационните процеси са:

- Фиксиран валутен курс, в резултат на което цените на вносните стоки за крайно потребление и суровините са силно обвързани с международните и следват тяхната динамика, както и колебанията на валутата избрана за котва.
- Ограничени възможности на БНБ за инфлационно финансиране на бюджета и за рефинансиране на търговските банки.

Инфлационните фактори, които остават извън ограничителното въздействие на валутния съвет (ВС) са следните:

- Степен на развитие на пазарните структури: централизираната планова икономика създаде силно монополизирани, хоризонтално и вертикално интегрирани производствени структури, които ограничават конкуренцията и затрудняват възможностите за свободно навлизане на капитали. Отсъствието на конкуренция дава възможност за злоупотреба с монополна сила, тъй като оптималната печалба за монополистите се получава при по-високи цени и по-малък обем производство в сравнение с идеалната конкуренция.
- Несъответствие между структурата и количеството на търсене и предлагане: административният контрол и субсидирането на губещи производства създаде изкривени относителни цени. Преходът към пазарна икономика и свободно ценообразуване предразполага към изменение на относителните цени. Този процес ще бъде стимулиран и от промените в структурата на потребление, сериозно засегната от хиперинфлационния шок през първото тримесечие на 1997.
- Натискът за увеличение на реалните доходи в държавния сектор. Ако увеличението на доходите не бъде обвързано с производителността, цените ще растат по две причини: 1) увеличават се средните разходи за труд (cost-push); 2) увеличава се платежоспособното търсене на населението (demand-pull).
- Собствеността върху предприятията и бавните темпове на приватизация. Липсата на мотивация за ефективен мениджмънт в държавните предприятия не създава условия за увеличаване на производителността.

Забавянето на приватизацията с цел стабилизиране на предприятията и продажбата им на по-добра цена, не създава условия за реструктуриране и вземане на важни стратегически решения от страна на мениджърите, предвид неяснотата по бъдещата собственост и временния характер на управлението им.

Неутрализирането на инфлационните фактори трябва да бъде приоритет на икономическата политика. За страна с твърдо фиксиран валутен курс като България, наличието на инфлация чувствително над нивото в Германия (страната, към чиято валутна единица е фиксиран лева) намалява конкурентноспособността на експортно ориентирани фирми и в дългосрочен план представлява сериозна икономическа опасност. Доколкото износът съставлява около 50%¹ от БВП може да се очаква силен натиск за преоценка на валутния курс, ако реалното му ниво претърпи значителен спад в сравнение със стойността му преди официалното въвеждане на валутен съвет.

$$\text{Реален курс} = \text{Номинален курс} * (P^*/P),$$

където P е индекс на потребителските цени, а P^* е съответния индекс в страната, към чиято валута е фиксирана местната. Намаление в реалния курс означава надценяване на лева.

При валутен съвет номиналният курс е постоянен и нивото на реалния зависи изцяло от отношението (P^*/P) . Колкото по-голям е инфлационният диференциал, толкова повече намалява реалният курс и намалява конкурентноспособността на износителите. Ако в дългосрочен период инфлацията в България достигне ниво значително над инфлацията в числителя, може да се очаква натиск за преоценка на номиналния валутен курс. Самата психологическа нагласа за корекция на валутния курс ще разруши доверието в лева и ще създаде условия за валутна субституция, ремонтаризация и криза във финансовата система. Ето защо основната задача на икономическата политика трябва да бъде насочена към неутрализиране на инфлационните фактори, които остават извън ограничителното действие на паричния съвет.

В настоящия анализ подробно е разгледано значението на конкуренцията като фактор за поддържане на стабилни цени. В голяма степен останалите инфлационни фактори са следствие на отсъствието на нормална конкурентна среда и необходимостта от нейното стимулиране е безспорно.

¹ За 1996 г. по данни от платежния баланс и НСИ относителният дял на износа към БВП е 51,8%. По предварителни данни за 1997 г. този дял е 49%.

Основните предпоставки за развитието на икономиката в условия на конкуренция са:

- наличие на голям брой фирми;
- свободен достъп до информация за потребители и икономически субекти;
- условия за свободно влизане и бързо излизане на нови фирми.

Конкуренцията може да се раздели на 2 типа: външна и вътрешна. Външна конкуренция съществува за стоките, които могат безпрепятствено да бъдат внесени от друга страна, без това да води до значително оскъпяване на крайната цена. Вътрешната конкуренция обхваща само българските фирми, произвеждащи еднакви или аналогични, взаимнозаменяеми стоки и услуги. За някои дейности не съществуват възможности за конкуренция от страна на вноса.

Въпреки че в България бяха премахнати част от бариерите пред външната и вътрешната конкуренция, все още съществуват значителни ограничения пред развитието на свободния пазар. Либерализирани бяха условията за внос и повечето продукти бяха извадени от списъка на стоките подлежащи на разрешителен режим. Освободени бяха цените на хранителните продукти, горивата и отчасти на транспортните услуги, но все още съществуват множество ограничения породени главно от протекционистичната държавна собственост и „монополното“ поведение от страна на държавата. В табл. 1 са отразени факторите, които в момента ограничават конкуренцията.

Таблица 1

Държавни бариери за развитие на конкуренцията в България

Външна конкуренция	Вътрешна конкуренция
<p><i>Правни ограничения за вносителите:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Количествени ограничения за вноски квоти, разрешителен режим. - Високи /протекционистични/ мита - Ограничаващи свободния достъп условия - лицензи, разрешения, изключителни права. 	<p>1. Официални ограничения от страна на държавата. Ограничаване на свободното влизане и излизане на нови фирми:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Лицензи, концесии, патенти, здравни, екологични и др. стандарти, изключителни права - Финансови протекции за държавните предприятия: преференциални кредити, субсидии, разсрочване на задължения, гаранции - Регулиране условията на труд и ограничаване свободния пазар на работна ръка - минимална работна заплата, високи ставки на задължително социално осигуряване. - Контрол върху цените - Изпълнение на политически ангажменти-за осигуряване на заетост, работни заплати, спасяване на предприятия и прочие <p>2. Неконкурентна практика /неофициални ограничения/:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Налагане на стандарти и модели на поведение за държавните предприятия - Създаване на холдинги за централизирано управление на групи държавни предприятия - Монополизиране на входа и изхода на предприятията - Ценова дискриминация

3. ВЪНШНА КОНКУРЕНЦИЯ

Най-бързият и ефективен начин за развитие на конкуренцията е премахването на бариерите за навлизане на чужди стоки на вътрешния пазар. Тези бариери са създадени юридически от държавата (табл.1) и могат бързо да бъдат премахнати. Либерализацията на търговията е силно необходимо и ефективно средство за увеличаване на конкуренцията в малка страна като България, с високо интегрирани структури на производство и монополна сила в повечето отрасли.

Степен на концентрация

Данните в таблиците 2 и 3 дават количествена представа за концентрацията на промишления сектор в страната. Те показват, че достигането на едно от условията на идеалната конкуренция-достатъчно голям брой фирми е трудно постижимо, поне в кратки срокове. Изчисленията са направени от данните на НСИ за държавните и частни фирми с двустранно счетоводство от 1996 г., които обхващат около 10 000 държавни и 30 000 частни фирми. От тях са извадени фирмите от сферата на услугите и търговията на дребно, защото при тях е голям дялът на фирмите с едностранно счетоводство, за които не се събира информация. Използвани са отраслите на най-ниско ниво на агрегация по класификацията на НОК.

Таблица 2

Концентрация на отраслите
/относителен дял на броя на отраслите за съответен интервал/

DC-4	% от всички отрасли		
	САЩ	България	
		приходи	активи
80-100%	5	50	43
60-79%	12	19	17
40-59%	26	15	16
20-39%	37	13	14
0-19%	19	3	10
Общо (%)	100	100	100
Общ брой на отраслите	451	363	363

*Източник: Clive S. Gray and Anthony A. Davis,
The Antitrust Bulletin/Summer 1993.
За България - АИАП*

Концентрацията в таблица 2 е изчислена по индекса DC-4, който представлява отношение на сумата от приходите на 4-те най-големи предприятия в даден отрасъл към общите приходи за отрасъла². Първата колона показва разпределението на индекса в 5 интервала. Колкото е по-голям дялът на отраслите, чиито стойности на DC-4 попадат в границите на интервала от 80 до 100%, толкова по-голяма е концентрацията на производството за съответната страна. За България индексът е изчислен и за концентрацията на активите.

Количествените показатели за концентрацията на фирмите в България показват, че производството за половината от отраслите на най-ниско ниво на агрегация е концентрирано в не повече от 4 фирми. Сравнението със САЩ разкрива огромните разлики в конкурентната среда за двете страни. Само 5% от отраслите на САЩ имат висока концентрация (80-100%), а основната част от производството попада в интервалите от 0 до 40%. За малка страна като България е трудно да се достигне подобно разпределение, но това не прави по-малки възможностите на фирмите с монополна сила да увеличават цените над нивата в сравнение с идеалната конкуренция.

Таблица 3

**Разпределение на отраслите
по индекса на Хърфингайл - Хършман³**

Степен на концентрация	Брой отрасли		Относителен дял на отраслите (%)	
	<i>Активи</i>	<i>Приходи</i>	<i>Активи</i>	<i>Приходи</i>
<i>Пълна - 10 000</i>	29	29	8	8
<i>Висока - 1 800-10 000</i>	193	180	53	49
<i>Умерена - 1 000-1 800</i>	70	63	19	17
<i>Ниска - 0-1 000</i>	72	92	20	26
Общо	364	364	100	100

Друг често използван метод за количествена оценка на концентрацията е индексът на Хърфингайл-Хършман, известен още като индекс на концентрацията. Той е равен на сумата от квадратите на относителните дялове за

² Формулата за изчисление на индекса е следната: $DC-4 = [(R_1 + R_2 + R_3 + R_4) / \text{SUM}(R_n)] * 100$, като R_1, R_2, R_3, R_4 са приходите за 4-те най-големи фирми в съответния отрасъл, а $\text{SUM}(R_n)$ са приходите от всички n -на брой фирми в отрасъла.

³ Формулата за изчисление на индекса е: $HNI = (r_1)^2 + (r_2)^2 + \dots + (r_n)^2$, като r_n е относителния дял на приходите или активите на отделната фирма към общите приходи или активи за отрасъла.

всички фирми в съответния отрасъл. Представеното в табл.3 разделение при прилагане на американските антитръстови закони. Границите са условно приети и се базират предимно на практически наблюдения. Предимството на този индекс е, че дава информация и за отраслите с пълна степен на концентрация. Отрасли само с 1 производител (абсолютен монопол) имат стойност 10 000. При много на брой и малки фирми индексът клони към нула.

Изчисленията и за двата индекса показват сходни резултати, които категорично доказват необходимостта от поддържане на максимално либерален търговски режим с цел „внос“ на конкуренция. Външната конкуренция е единствената възможност в краткосрочен план за предотвратяване на злоупотребата с монополно положение.

Другото предимство на външната конкуренция е, че тя изпълнява условията по модела на Бертранг⁴, при който само с две фирми за отрасъл се достига обем на производството и цена както при идеална конкуренция. Екстремалният модел, който би могъл да се получи в България е ако има 1 производител и 1 вносител, но дори и тогава възможностите за доставка на неограничено количество и наличието на пълна информация са достатъчни, за да се поддържа минимална цена. Единствена възможност за злоупотреба възниква при абсолютно координирани действия между производителя и вносителя, което е малко вероятно.

Либерализиране на външната търговия

От началото на 1998 г. в България бе въведен нов търговски режим, който в голяма степен опрости условията по вноса и либерализира вноса за част от стоките. Обособени са две групи стоки подлежащи съответно на „разрешителен“ и „регистрационен“ режим. Регистрационният режим не може да се счита за ограничителен, тъй като не създава значителни формални затруднения за вносителите и не позволява забранителни действия от страна на администрацията. Разрешителният режим обхваща 16 вида стоки, които държавата смята за стратегически: ценни метали, оръжейни и опасни химически вещества, други специфични нетърговски продукти. От стоки-

⁴ Условието по модела на Бертранг са: 1) наличие на 2 фирми производители на даден продукт; 2) производствени функции с постоянна възвращаемост от мащаба; 3) постоянно намаляваща функция на търсене (при увеличение на цената търсеното количество намалява). В модела се правят и допусканията, че производителите определят независимо един от друг цените и всеки от тях може да задоволи сам цялото потребителско търсене. Равновесието (изведено чрез уравнението на Наш) се постига при цена $p_1 = p_2 = p^* = c$, като p_1 е цената на първия производител, p_2 е цената на втори производител, p^* е цената при идеална конкуренция, а c са средните разходи за производство на единица продукция.

те подлежащи на разрешителен режим в потребителската кошница за измерване на ИПЦ попадат само лекарствените вещества и природния газ. При съставянето на тарифите е следвана логиката, че всички стоки, които не могат да бъдат произведени в страната, както и тези използвани за суровини и материали в промишленото производство трябва да имат ниско мито (от 0 до 15%), а стоките за крайно потребление с висока степен на преработка имат защитни мита (от 25 до 75%).

В новата митническа тарифа остават високите протекционистични мита за следните групи стоки:

- Стоки с висока степен на обработка-колбаси, пакетирани продукти, консерви, облекло, както и почти всички стоки за крайно потребление;
- Основни хранителни стоки-сирене, пилешко и свинско месо, хляб и т.н.;
- Облекло и обувки;
- Автомобилни бензини.

В страна с действащ валутен съвет и твърдо фиксиран валутен курс, възможностите за развитие на инфлация са толкова по-малки, колкото по-отворена е страната.

Стоките, които се търгуват на вътрешния пазар могат да бъдат произведени вътре в страната или внесени отвън. Ако търговският режим е либерален и държавата не създава административни затруднения за вносителите, то вносните стоки конкурират цените на местните производители и ограничават възможностите им за поскъпване до ниво зависещо от международните цени и валутния курс. При относително постоянни международни цени и постоянен валутен курс е ясно, че цените на тези стоки не могат да се увеличават. За да изследваме границите на влияние на международните цени върху индекса на потребителските цени в България трябва да обособим самостоятелен индекс на „търгуемите“ стоки. Понятието „търгуеми“ стоки дефинираме по-следния начин:

Всички стоки, включени в ИПЦ, за които не съществуват административни бариери; транспортни затруднения или други причини, за да бъдат внесени. Административните бариери включват утежняващи условия по търговския режим (напр. включване на дадена стока в разрешителен режим по вноса), сложни процедурни изисквания, както и митническа ставка от и над 25% (вкл. експортната такса) от стойността на стоката. Критичната ставка от 25% е избрана като разделител за стоките, които подлежат на протекционистичен режим и е изчислена при условие, че заедно с ДДС и средната търговска надбавка за страната не съставляват повече от 50% от крайната цена. В противен случай потребителската цена е по-скоро зависима от вътрешни фактори, отколкото от международните цени.

За по-задълбочен анализ въвеждаме и междинна категория, условно наречена „потенциално търгуеми“ стоки. Това са всички стоки, за които съществуват само административни бариери по вноса.

Формулата за изчисление на ИПЦ, официално използвана от НСИ е:

$$\text{ИПЦ} = a_1 \cdot P_1 + a_2 \cdot P_2 + \dots + a_n \cdot P_n, \quad (1)$$

като $P_1, P_2 \dots P_n$ са базови индекси на цените за съответните стоки, а $a_1, a_2 \dots a_n$ са съответните им тегла в потребителската кошница.

Можем да обособим отделни групи на търгуемите и потенциално търгуемите стоки и чрез тях да изразим ИПЦ:

$$\text{ИПЦ} = b_1 \cdot P_1 + b_2 \cdot P_2 + (1 - b_1 - b_2) \cdot P_3, \quad (2)$$

където b_1 е теглото на търгуемите стоки, b_2 на потенциално търгуемите, а P_1, P_2, P_3 са съответно базовите индекси на цените на търгуваните, потенциално търгуемите и нетъргуемите стоки.

Като използваме за база потребителската кошница на НСИ за 1998 г. и теглата на отделните продукти и услуги получаваме следното разпределение на търгуемите и нетъргуеми стоки и услуги (табл.4):

Таблица 4

Тегла в ИПЦ и в основните потребителски групи на търгуемите, потенциално търгуемите и нетъргуемите стоки

Стокова група	Търгуеми (%)	Потенциално търгуеми (%)	Нетъргуеми (%)
ИПЦ	14.11	45.94	39.95
Хранителни стоки	17.24	46.82	35.94
Нехранителни стоки	16.69	72.87	10.44
Услуги	0	0	100.00

Първата група на търгуемите стоки включва продукти, за които няма българско производство: цитрусови плодове, кафе, какао, автомобили и т.н. и български стоки, които се конкурират с вносни аналози: електрически уреди, хранителни продукти и т.н. Втората група обхваща някои хранителни продукти като колбаси, консерви, млечни произведения, пилешко месо и нехранителни - облекло, лекарства, обувки и т.н. Нетъргуеми са всички останали - услуги, малотрайни хранителни продукти и специфични продукти „български патент“ като боза, козунак, китеници и прочие. Като заместим в равенство (2) се получава следната зависимост:

$$ИПЦ=0.1411P1+0.4594P2+0.3995P3, \quad (3)$$

а темпът на изменение на потребителските цени - $\Delta ИПЦ(\%)$ ще бъде

$$\Delta ИПЦ(\%)=0.1411\Delta P1(\%)+0.4594\Delta P2(\%)+0.3995\Delta P3(\%). \quad (4)$$

При фиксиран курс приемаме $P1$ за константа, следователно $\Delta P1(\%)=0$, което прави инфлацията зависима от $P2$ и $P3$ и коефициентите пред тях:

$$\Delta ИПЦ(\%) = 0.4594\Delta P2(\%)+0.3995\Delta P3(\%) \quad (5)$$

Колкото по-малки са коефициентите пред $P1$ и $P2$, толкова по-ограничени са факторите за нарастване на инфлацията.

Теглото на нетъргуемите стоки не зависи от либерализацията на търговията и външната конкуренция и възможностите за икономическата политика, по отношение на външнотърговския режим, се изразяват в превръщането на потенциално търгуемите стоки в търгуеми. Това ще намали възможностите за увеличение на ИПЦ с 45.94% (коефициента пред $P2$).

Таблица 5

Структура на потенциално търгуемите стоки

Потенциално търгуеми стоки	Тегло в ИПЦ	Мито	Концентрация ⁵	
			DC-4 (%)	НИИ
	(%)	(%)		
Хранителни стоки	25.82		65	2834
- пакетирани продукти, консерви, колбаси, захарни изделия	7.87	35-75	71	2390
- свинско месо, частично обработено месо	3.70	25	51	460
- птиче месо	1.42	25-74	85	1996
- млечни произведения	4.6	25-70	31	358
- брашно	0.68	25	30	443
- плодове и зеленчуци	4.33	25, 40	30	430
Нехранителни	16.68		74	3633
- лекарства	2.37	Разр. ⁶	95	3000
- природен газ	0.12	Разр.	100	10 000
- автомобилни бензини	3.10	25	100	10 000
- облекло и обувки	7.92	25-35	71	3261

⁵ Смисълът на тези индекси е обяснен в табл. 2 и 3

⁶ Подлежат на разрешителен режим.

За превръщането на потенциално търгуемите стоки в нетъргуеми е достатъчно единствено да се премахнат административните бариери като се изравнят митата със ставките за търгуемите стоки.

Таблица 6

Разпределение на търгуемите стоки

Търгуеми стоки	Тегло в ИПЦ (%)	Мито (%)
Хранителни	9.51	0-15
- цитрусови плодове	0.42	5-10
- яйца	0.98	0
- говеждо и необработено месо	1.24	5-15
- кафе, чай и какао	0.80	15
- ориз	1.06	15
- риба /неконсервирана/	0.86	10-15
Нехранителни	16.68	10-24
- автомобили и резервни части	2.37	10-15
- домакински електроуреди	0.12	20
- електронна техника	3.10	20

Свободна търговия срещу протекционизъм

Аргументите, с които се обосновава подгържането на административните бариери за потенциално търгуемите стоки са 2:

- Защита на местните производители.
- Осигуряване на по-високи приходи за бюджета от мита.

Първият от тези аргументи се счита за основен и най-важен и среща широка подкрепа от местните производители, които защитават монополното си положение спрямо чуждестранните производители.

В икономическата теория и практика тези аргументи са доказали своята несъстоятелност по следните причини:

- Крайният ефект от ограничителната външна политика е подгържане на по-високи цени от международните и по-малко по обем производство. Високите мита и количествените ограничения за внос (квоти) водят до нетни загуби за обществото (dead-weight loss). За малка страна, която не може да влияе на международните цени митата и квотите увеличават крайната цена, което води до по-високи приходи за производителите (producer surplus) и още по-големи загуби за потребителите (consumer surplus).

- Конкуренцията на вноса е силен анти-инфлационен фактор и при валутен съвет задържането на инфлацията трябва да има приоритет.
- Отсъствието на външна конкуренция дава възможност на местните производители да поддържат високи цени и не ги стимулира да увеличават производителността си като оптимизират дейността си.
- Технологиите и средствата на производство изостават от международните стандарти и правят в дългосрочен план местните произведения далече от световните стандарти.
- Условието за присъединяване на България към ЕС минават през пълната либерализация и забавянето на този процес само ще задълбочи кризата в производството на стоки със защитни мита.
- Диференциацията на митата създава неравноправни условия за развитие на различен вид дейности като ангажира трудов и производствен капитал в неконкурентни отрасли, вместо да го съсредоточава в най-печалившите сектори. Така се забавя структурната реформа и се отлага специализацията в дейности с абсолютно или сравнително предимство в международната търговия. Специализацията в тези дейности е единствената възможност за страната да произвежда конкурентноспособни стоки в дългосрочен план.
- Намаляването на митата ще увеличи обема на вноса и ще увеличи облагаемата база, както за митата така и за ДДС, така че приходите за бюджета може и да се увеличат. Освен това по-ниските митни ставки стимулират и събираемостта. □

4. ВЪТРЕШНА КОНКУРЕНЦИЯ

Една част от потребителските стоки остават извън конкуренцията на вносни стоки. Това са всички нематериални продукти като услугите, които физически не могат да бъдат транспортирани, както и стоки, които теоретично е възможно да бъдат внесени, но чрез големи транспортни разходи или влошаване на качеството. За тези стоки основен фактор при образуване на цените е наличието на вътрешна конкуренция.

Таблица 7

Структура на нетъргуемите стоки

Нетъргуеми стоки	Тегло в ИПЦ (%)	Концентрация	
		ДС-4 (%)	НИИ
Хранителни	19.81	65	2834
- хляб	14.45	20	179
- мляко /прясно и кисело/	2.18	34	350
Нехранителни	2.88	74	3633
- обемни строителни материали	1.19	85	5678
Услуги	15.52		
- ел. енергия	6.72	100	10 000
- телефони и пощи	1.30	100	10 000
- топлиенергия	1.51	100	10 000
- БДЖ	0.29	100	10 000

Инфлационен потенциал на нетъргуемите стоки

Преходът от централизирана към пазарна икономика е сериозно затруднен от монополното положение на голяма част от държавните предприятия. Тяхната приватизация се забавя от възможността бъдещите собственици да се възползват от монополната си сила като увеличат цените до ниво, осигуряващо им максимална печалба. Това би увеличило индексът на потребителските цени и още повече индексът на производствените цени. Към формулата (3) за ИПЦ можем да добавим допълнителен коефициент за степен на конкуренция:

$$\text{ИПЦ} = c_1 \cdot b_1 \cdot A_1 + c_2 \cdot b_2 \cdot A_2 + c_3 \cdot (1 - b_1 - b_2) \cdot A_3, \quad (6)$$

като A_1 , A_2 и A_3 в този случай са базисните индекси на средните разходи.

Коефициентите c_1 , c_2 , c_3 отчитат монополната сила, т.е възможността на фирмите да увеличават цените над нивото характерно за идеална конкуренция. Тази монополна сила зависи от коефициента на концентрация за съответния отрасъл и еластичността. При идеална конкуренция той е 1 и не оказва инфлационно влияние. Колкото е по-голяма неговата стойност толкова по-силна е възможността на монополните фирми да увеличават цените. В случаите на абсолютен монопол концентрацията е 1 и коефициентът зависи единствено от еластичността на потребителското търсене:

$$c = e/(e-1),$$

като e е еластичност⁷ на потребителското търсене.

При наличие на повече от 1 фирма (олигопол), монополната сила намалява и коефициента трябва да се коригира с нивото на концентрация. Колкото е по-ниска концентрацията, толкова по-малка е монополната сила. При олигополна конкуренция за c може да се използва индекса на Лернер⁸.

За да се оценят индексите при монопол и олигопол е необходимо построяване на иконометрични модели с надеждни данни за дълъг период от време. Изчислението им по отрасли или основни продукти може да служи за надеждно прогнозиране на цените за ключови производства като електроенергия, горива, хранителни продукти и прочие. Оценяването на еластичността не е предмет на настоящия анализ, но може да послужи за бъдещи изследвания, за които ще са необходими по-дълги динамични редове от данни.

За търгуемите стоки допусваме, че коефициента е 1 тъй като вносителите могат да гоставят неограничено количество и изпълняват условията по споменатия вече модел на Бертранг, за който се достигат цените при идеална конкуренция. Ако се премахнат административните бариери за внос на потенциално търгуемите стоки, c_2 също ще бъде единица. Приемаме също международните цени за постоянни и получаваме израза:

$$c_1 * b_1 * A_1 + c_2 * b_2 * A_2 = const. \text{ и}$$

$$\Delta(c_1 * b_1 * A_1 + c_2 * b_2 * A_2) = 0$$

⁷ Стойността на коефициента се извежда от условието за максимизиране на печалбата при пълен монопол. Условието е $P*(1-1/e) = MC$, където P е крайната цена, а MC са пределните разходи. В дългосрочен период няма фиксирани разходи и приблизително $MC = A$ /средни разходи. Така получаваме $A = P*(1-1/e)$ и $P = A * e / (e - 1)$.

⁸ При него се извежда също от условието $A = P*(1-1/e)$. След преобразуване получаваме $(P-A)/P = 1/e$, $[(P-A)*Q]/P*Q = 1/e$, $W/TR = 1/e$, като W е печалбата, а TR са общите приходи. Сравнението на индекса W/TR при олигопол с $1/e$ показва отклонението на рентабилността от тази при монопол. В общия случай $W/TR \leq 1/e$, отношението $W*e/TR \leq 1$ служи за коригиране на c .

Ако изразим процентното изменение на ИПЦ (темп на изменение) и заместим в (6), уравнението придобива вида:

$$\Delta\text{ИПЦ}(\%) = 0.3995 * c3 * \Delta A3(\%). \quad (7)$$

Стимулирането на вътрешната конкуренция може да постигне 2 цели:

- намаляване на коефициентите пред средните разходи;
- намаляване на самите средни разходи, тъй като наличието на конкуренция ще принуди фирмите да оптимизират дейността си, чрез по-висока производителност.

Икономии от мащаба

Съществуват производствени дейности, чиито производствени функции не предполагат съществени икономии от мащаба. Това са отрасли, които не изискват много големи инвестиции и капацитета на технологичния производствен процес е ограничен до нива, значително по-ниски от потребителското търсене. За някои отрасли, обаче, високата концентрация на капитали е неизбежна и при тях е трудно да се постигне първата цел. В международен план съществуват опити за разграничаване на тези дейности. Един от тях е направен в „Световния инвестиционен доклад“ на ООН за 1997 г.

Таблица 8

Сравнение на концентрацията по DC-4 за различните видове отрасли

Отрасъл	Концентрация - DC-4 (%)		
	Международен '87*	Великобр. '92	България '96
Значителни икономии от мащаба			
<i>Химикали</i>	45	44	94
<i>Електроуреди</i>	42	39	77
<i>Железопътни съоръжения</i>	54	64	81
<i>Преработени хран. продукти, напитки, тютюн</i>	46	62	71
<i>Телекомуникации</i>	47	37	100
<i>Стомана и желязо</i>	61	80	100
<i>Метали</i>	40	43	96
<i>Цимент</i>	51	78	88
<i>Стъкло</i>	40	50	88
Малки икономии от мащаба			
<i>Текстил</i>	24	28	71
<i>Основни хран. продукти</i>	34	34	51
<i>Строителни материали</i>	28	40	85
<i>Произведения от метали</i>	18	16	66
<i>Облекло</i>	14	27	71
<i>Мебели</i>	16	18	73
<i>Хартия и издателска дейност</i>	25	16	74

* Индексът е изчислен като средна стойност за страните САЩ, Япония, Великобритания, Германия, Италия и Белгия.

Източник: „Световен инвестиционен доклад“ на ООН за 1997

За всички отрасли концентрацията в България е чувствително по-голяма от тази за страните с развита пазарна икономика. Дори производството на стоки, които не предполагат съществени икономии от мащаба е силно монополизирано. Причината е в централизираната форма на управление на икономиката, която умишлено ограничава конкуренцията.

Естествени монополи

Съществуват отрасли, където свободният вход и изход и наличието на пълна информация не могат да гарантират ниска концентрация на пазара. Това са **естествените монополи**, за които големите икономии от мащаба и технологичните особености на производството предполагат значителна икономическа ефективност от концентрацията на производството, а в някои случаи практически е невъзможно наличието на повече от 1 продавач (доставки на вода и електроенергия за домакинствата). Характерно за естествените монополи е възможността им да задоволят целия пазар при средни разходи на производство под минималните им средни разходи. Традиционно това са дейностите производство и дистрибуция на електроенергия и топлоенергия, телефонни и пощенски услуги, доставка на вода, железопътен транспорт. В същото време развитието на нови технологии и техническият прогрес правят все по-малко влиянието и наличието на естествените монополи. Например телефонните услуги срещат все по-голяма индиректна конкуренция от клетъчните телефони и компютърните мрежи за трансфер на информация.

В много страни, както и в България, държавата стимулира монополното производство в тези отрасли и допълнително ограничава конкуренцията чрез създаване на множество бариери за навлизане на нови икономически субекти. Тези бариери могат да бъдат явни: изисквания на специални лицензи, патенти, концесии, субсидиране на производителите, законодателно създаване на държавен монопол или неявни-преференциални кредити, разсрочване на данъчни задължения и други. Създаването на допълнителни гаранции за монополно положение е ненужно и води до негативни ефекти, които обикновено надхвърлят ползите получени от икономии от мащаба. Когато естествените монополи са държавна собственост, в дългосрочен план общата икономическа ефективност постепенно намалява и става отрицателна, тъй като икономии от мащаба са по-малки от загубите, породени от липса на мотивация в мениджърските екипи, корупция, източване на средства от входа и изхода на предприятията, спад в производителността и липса на каквато и да е заплаха от навлизане на нови фирми.

Държавните естествени монополи в България освен по технологични причини се поддържат и от съображения за гарантиране на качество, спазване на различни стандарти и гарантиране на ниска цена за социално слабите слоеви. Досегашната практика обаче доказва точно обратните резултати, особено в областта на качеството. Предприятията поддържаха ниски крайни цени, но генерираха огромни по обем загуби субсидирани от бюджета. Директорите в тези предприятия използваха абсолютното си монополно положение, за да изнудват правителствата за повече средства, които не бяха насочени към инвестиции, технологично обновление и увеличаване на производителността.

Таблица 9

**Класификация на 10-те най-големи
държавни предприятия-монополисти, по активи за 1997 г.**

Предприятие	Относителен дял на активите от общите държавни активи (%)
ЕАД „Национална Електрическа Компания“	19.7
Национална Компания „БДЖ“	9.1
ЕАД „Българска Телекомуникационна Компания“	3.8
ЕАД „Кремиковци“	3.8
ЕАД „Нефтохим“	2.7
ЕАД „Параходство Български Морски Флот“	2.2
ЕАД „Мини Марица-Изток“	2.1
АД „Златни Пясъци-АД“	1.3
ЕАД „Булгаргаз-ЕАД“	1.0
АД „Стомана“	0.9
Общо	46.6

*Източник: НСИ, данните за счетоводните баланси
на държавните предприятия.*

Подхода към естествените монополи включва всички мерки изброени за изкуствено създадените монополи. Разликата идва от необходимостта за известен контрол върху образуването на цените. Ценовият контрол има негативни страни, но за важни отрасли с нееластично търсене той е неизбежен до създаване на условия за ефективна конкуренция. Основният недостатък се крие в асиметричното разпределение на информацията, което не позволява на контролиращия орган да изпълнява ефективно функциите си. Все пак при ценовия контрол остава мотивацията за предприятията да снижават разходите си чрез нови технологии и рационализация на производствения процес, което им позволява да увеличат печалбата си. Ефективното ценово регулиране на естествените монополи трябва да води до по-ниски цени, по-голямо производство и по-малко свободни производствени мощности. Наблю-

дението на свободния производствен капацитет може да служи за допълнителна информация за контролиращия орган. За да се осигури възможност за навлизане на капитали цените не трябва да се задържат под средните разходи, което означава, че държавата по никакъв начин не трябва да субсидира производството. Субсидирането на производството не създава стимули за снижаване на средните разходи, тъй като това би довело до намаляване на субсидиите за производителя. В същото време субсидията допълнително увеличава бариерите за навлизане на нови фирми. Субсидирането на естествените монополи теоритично може да доведе до нетни печалби за обществото, но практически води до изкуствено завишаване на средните разходи и намаляване на производителността.

Таблица 10

Контролирани цени в потребителската кошница за 1998 г.

Стоки и услуги	Тегло в потребителската кошница (%)
Фиксирани цени	12.88
- електроенергия	6.72
- топлоенергия	1.51
- въглища	0.81
- природен газ	0.12
- пощенски и телефонни услуги	1.30
- цигари	2.42
Наблюдавани цени	2.96
- вода за населението	0.59
- лекарства	2.37
Общо	15.84

Освен официално обявените контролирани цени индиректно държавата може да оказва и въздействие върху цените на бензините и железниците, защото цената се определя съответно от „Нефтохим“ и „БДЖ“, чийто собственик е държавата. Общото им тегло в потребителската кошница е 4%. Прякото влияние на естествените монополи в потребителските цени е сравнително малко, но косвено техните цени могат да окажат въздействие върху другите крайни цени, защото голяма част от продукцията им се потребява от предприятията и се отразява на средните разходи за производство.

Отсъствието на конкуренция не премахва нуждата от приватизация. За ускоряване на процеса е възможно да се отделят дейностите на естествените монополи, които могат да привлекат капитали на различни нива от про-

изводствената структура. Положителна стъпка в тази насока са намеренията за обособяване и приватизация на различните производители на електроенергия в системата на НЕК. Други възможности в тази насока са предоставяне на активите на БТК и БДЖ за експлоатация от други фирми и т.н. Възможности за бърза приватизация има и в редица съпътстващи дейности като събиране на такси, обслужване и други услуги извън основната дейност. Ако отделните дейности от производствената верига дават възможност за реализиране на печалби, те неминуемо ще доведат до конкуренция, ако не съществуват бариери за свободен вход и изход. □

5. МЕРКИ ЗА СТИМУЛИРАНЕ НА КОНКУРЕНЦИЯТА

Голямата част от бариерите и ограничителните мерки все още не са премахнати. Независимо от технологичните характеристики на производствените дейности стимулирането на конкуренцията не може да доведе до неблагоприятни последици за дейностите, класифицирани като естествени монополи. За да се създадат условия за развитие на конкурентна среда в страната трябва да се предприемат следните стъпки.

Премахване на държавните бариери

- Бърза приватизация: държавната собственост върху преобладаващата част от промишлените предприятия е основна пречка за навлизане на нови фирми и за закриване на неефективни предприятия. Поведението на управителите на държавните предприятия е неконкурентно, поради липса на мотивация за увеличаване на производителността, изпълнение на политически поръчки за поддържане на минимални работни заплати, висока заетост, социални ангажименти и прочие. Забавянето на процеса на приватизация има още по-тежки последици. В очакване за смяна на собственика мениджърите нямат абсолютно никакъв стимул за подобряване финансовите показатели и склонността към корупция е голяма. Когато работническо-мениджърски екипи кандидатстват за закупуване на предприятието тяхната естествена цел е да го закупят на възможно най-ниска цена като влошават производствената ефективност. Забавянето на приватизацията с цел постигане на по добри финансови резултати и получаване на по-висока цена е обречено на провал и не е необходимо да се търсят нови практически доказателства за това, че държавата е лош собственик.

Без да се осъществи раздържавяване на собствеността не може да се очаква пазарно ориентирано реструктуриране на икономиката най-вече поради ограничаването на свободния изход. Нежеланието за закриване на губещи предприятия в крайна сметка ограничава и навлизането на нови, защото частните капитали се ориентират към източване на средства от държавните предприятия и изчакват възможността да се включат в приватизацията.

- Премахване на бариерите за навлизане на нови конкурентни фирми, т.е. спиране на субсидиите и премахване на официалните бариери-лицензи за производство, концесии, патенти. Където това е невъзможно поради социални, екологични и други съображения да се опрости процедури-

те по издаване. В области свързани с националната сигурност, здравеопазването и други национални интереси изискванията за лицензи и отдаването на концесии е неизбежно. За да не се превърнат в сериозна пречка пред конкуренцията, процедурите по издаване трябва да бъдат максимално ясни и опростени, при гарантиране равни условия за всички участници.

- Премахване на „паразитните“ холдингови структури, които създават хоризонтална и вертикална интеграция на производствения процес. В някои отрасли като добив на въглища, необходимостта от премахването на тези структури бе осъзната и стимулирана от самите производствени работници.
- Законодателни промени
 - Увеличаване правата на банките за събиране задълженията на неизправните длъжници независимо дали те са частни или държавни. Целта е да се осигури бърз изход на неконкурентните фирми и пренасочване на трудовете и капиталови ресурси.
 - Либерализиране на правилата и нормите за защита на персонала. Изискванията за минимални работни заплати, задължителните вноски по социалното осигуряване от работодателя, както и ограниченията за съкращаване на персонал намаляват възможностите за ефективно управление на трудовия капитал и пречат за развитието на конкурентен пазар на труда.
 - Промени в закона за конкуренцията. Комисията за защита на конкуренцията трябва да има възможност и за корекции на нелоялната и неконкурентна практика на държавата.

Стимулиране на конкуренцията

- Законодателни мерки

Макар и със значително по-малки възможности частните фирми също са склонни към действия, които ограничават конкуренцията.

Борбата срещу тези действия е регламентирана в Закона за защита на конкуренцията, който реално не изпълнява своите цели. В него освен защита на конкуренцията са преплетени други несъвместими функции, една от които е защита на потребителите от нелоялна търговска дейност. Защитата на потребителите създава множество ограничения за бизнеса и естествено ѝ място е в отделен закон, който е в процес на обсъждане. Част от тази защита се осигурява от „Закона за борба със спекулата“. Ангажирането

на Комисията за защита на конкуренцията, съставена от 11 човека, със защита на потребителските интереси ще ги отклони от основната цел на закона. За да не се превърне комисията в „монополист“ за защита на конкуренцията е необходимо да се регламентират ясно дейностите, които представляват неконкурентна практика и те да се санкционират без да е необходима специална намеса на комисията. Основната роля на комисията би трябвало да бъде да следи за неконкурентното поведение на държавните изпълнителни и законодателни органи и за нарушенията на фирмите с голям пазарен дял, без значение от собствеността им.

Други слабости на закона са, че той не забранява категорично някои дейности, които ограничават конкуренцията като:

1. Хоризонтална интеграция на фирмите: ЗЗК не прави разлика между вертикалната и хоризонталната интеграция. В теорията се смята, че хоризонталната интеграция има само отрицателни последици и нетния социален ефект е винаги отрицателен. Вертикалната интеграция в някои случаи води до положителен социален ефект, поради възможността за намаляване на средните разходи и крайните цени.
2. Отказ на доставка.
3. Даване на изключителни права за продажба в определен район.
4. Налагане на дъмпингови цени.

Предходните законодателни мерки са необходими и с оглед на хармонизиране на законодателството с изискванията на Европейския съюз.

- Увеличаване на пазарната информация.

Другата възможност за стимулиране на конкуренцията е чрез увеличаване на информацията, както за фирмите така и за потребителите. В момента съществуват дейности, за които е необходима значителна изследователска работа, за да се събере необходимата информация за легално развитие на бизнес. Специализираните информационни агенции и консултантски услуги и развитието на борсовите пазари са традиционни пазарни механизми за увеличаване достъпа до информация. Стоковите и фондовите пазари освен изпълнение на посредническа функция са и основен носител на информация за цени, капиталови структури и доходност, като осигуряват пълна информация за участниците в борсовата търговия.

Сериозно ограничение на пазарната информация е контрола върху образуването на цените. „Невидимата ръка“ на пазарната икономика се направлява от цените, които определят търсенето и предлагането. Изкривяването на цените води до погрешна информация за икономическите субекти и създава неадекватно разпределение на ресурсите. За някои производства, обаче, ценовия контрол е неизбежен. □

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Въпреки ограниченото въздействие на валутния борг, съществуват инфлационни фактори, които трябва да бъдат неутрализирани. Тези фактори може да се разгледат като следствие на отсъствие на нормална конкурентна среда и наличие на силно интегрирани монополни структури.

За стоките, които могат да се конкурират на вътрешния пазар с вносни аналози, достатъчно условие за поддържане на стабилно ценово равнище е либерализацията на външнотърговския режим. Премахването на ограниченията пред външната конкуренция се свежда предимно до намаляване на високите митнически ставки за „потенциално търгуемите“ стоки и изравняването им с тези за „търгуемите“. Теглото на потенциално търгуемите стоки в потребителската кошница е близо 50% и представлява сериозен ресурс за анти-инфлационно въздействие.

За една част от стоките, включени в ИПЦ външната конкуренция не оказва влияние и определящ ценообразуващ фактор за тях е наличието на вътрешна конкуренция. Стимулирането на конкуренцията трябва да включва премахване на барьерите за свободно навлизане и излизане на фирми, приватизация, създаване на адекватна законова база за санкциониране и предотвратяване на неконкурентно поведение, увеличаване на достъпа до информация и не на последно място-премахване на държавното регулиране насочено към централизация и интеграция на производството. Изключение правят някои естествени монополи. За тях е необходим известен ценови контрол, но в същото време бързата приватизация и премахването на ненужните хоризонтални и вертикални структури, съпътстващи основната дейност на естествените монополи е необходимо за увеличаване мотивацията за ефективно управление и пазарно ориентирано реструктуриране на икономиката. □

Използвана литература:

Dexter A.S., M.D. Levi, B.R. Nault „Freely determined versus regulated prices: implications for the measured link between money and inflation.“ *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol.25, No.2 (May 1993), The Ohio State University Press.

Gray Clive S. „Deregulation and other regulatory issues in transition economies“ *Harvard Institute for International Development*, Paper for the World Bank’s Economic Development Institute, May 1995

Gray Clive S., Anthony A. Davis „Competition policy in developing countries pursuing structural adjustment“ *The Antitrust Bulletin/Summer 1993*

Hyman David N. „Modern microeconomics: analysis and applications“ 3-^{mo} изг. Richard D. Irwin INC. 1993

Winston Clifford „Economic deregulation: days of reckoning for microeconomists“ *Journal of Economic Literature* Vol.XXXI September 1993

„Световен инвестиционен доклад“ ООН, 1997

СЪДЪРЖАНИЕ

1. ВЪВЕДЕНИЕ	1
2. КОНКУРЕНЦИЯ И ЦЕНИ	3
3. ВЪНШНА КОНКУРЕНЦИЯ	6
Степен на концентрация	6
Либерализиране на външната търговия	8
Свободна търговия срещу протекционизъм	12
4. ВЪТРЕШНА КОНКУРЕНЦИЯ	14
Инфлационен потенциал на нетъргуемите стоки	14
Икономии от мащаба	16
Естествени монополи	17
5. МЕРКИ ЗА СТИМУЛИРАНЕ НА КОНКУРЕНЦИЯТА	21
Премахване на сържавните бариери	21
Стимулиране на конкуренцията	22
6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	24