

2005 IPF Continuous Fellow: Dr. Ivan Tchalakov, Bulgaria  
 Fellowship Topic Area: Business Development & Entrepreneurship (SME Policy & Entrepreneurship)  
 Project Title: *Policy Gaps In Promoting Innovative SME In Bulgaria*

Draft Research Paper (January 2006)

***Policy Environment and Patterns of Innovative Entrepreneurship in Bulgaria<sup>©</sup>***

Глава 1 - Методология и теоретична предистория на настоящето изследване .....	2
1.1. Методология на изследването. ....	2
Глава 2 - Мрежови ресурси и икономически дейтели в навечерието на прехода .....	6
2.1. Основните икономически ресурси в навечерието на прехода. ....	6
2.2. Таксономия на основните икономическите дейтели .....	11
Глава 3 - Икономическите дейтели през първите години на прехода. ....	23
3.1. Предприемачите .....	24
3.2. Заварената корпоративна структура на българската икономиката и нейната съдба през първите години на прехода. ....	33
3.3. Чуждестранните инвеститори .....	46
3.4. За “групите по интереси”, “официалната” и “неофициалната” линия на реформи .....	48
-----	
To be elaborated further:.....	50
Глава 4. - Иновативните предприемачи през втората половина на 1990-те и след 2000 г. Три случая на секторно развитие.....	50
4.1. Развитие в сектора на информационните и комуникационни технологии 50	
4.2. Иновативните предприемачи в сектор “парфюмерия и козметика”.....	50
4.3. Клъстерът от каростроителни фирми в региона на Пловдив – таридиции и иновации. ....	50
Глава 5. – Политическата и правна среда, в която се развиват иновативните предприемачи през втората половина на 1990-те и след 2000 г. ....	50
5.1. Радикалната промяна в темповете на приватизация след 1998 г. Политически и правни предпоставки. ....	50
5.2. Форми на политическото вмешателство в приватизационния процес в края на 1990-те и след 2000 година. Функциите на правораздавателната и правоприлагаща система. ....	50
5.3. Присъединителният процес и натискът за промяна на правната и политическата среда на предприемачеството. Новите тенденции при правителството на Симеон Сакскобурготски. ....	50
Глава 6. – Развитие на иновативното предприемачество в България след 2000 година и политиките спрямо него: основни проблеми .....	50

<sup>©</sup> Copiright Ivan Tchalakov. Not part of this text could be reproduced without permission of the author: [tchalakov@policy.hu](mailto:tchalakov@policy.hu)

## **Глава 1 - Методология и теоретична предистория на настоящето изследване**

### *1.1. Методология на изследването.*

Този раздел очертава методологията, от която изхожда предлаганият анализ на иновативното предприемачество в България, основаваща се на три теоретични традиции: *икономика на техническата промяна* и по специално еволюционистката парадигма в нея, *секторния подход към икономическото развитие* и *теорията за мрежите от актьори*. Посочени са изискванията, които тази методология налага към източниците на данни и особената времева структура, която придобива анализа.

Използваната от нас методология в своята най-съществена част е взаимствана от *икономиката на техническата промяна* (по специално *еволюционистката парадигма* в нея – виж Freeman & Dosi 1988). Според този подход сърцевината на анализа на една икономика е в разкриване на нейният потенциал за развитие – т.е. на механизмите, чрез които тя е в състояние да поражда локално (вътрешно) или успешно да инкорпорира създадени отвъд нови икономически комбинации (иновации), осъществявайки селекция и дифузия на най-ефективните от тях.<sup>1</sup> Този подход, чийто основи са поставени от Джузеф Шумпетер в далечната 1912 година, в последствие е развит от еволюционистите през 1970-те и 1980-те години. Той бе за първи път използван при изследване на социалистическите икономики и пост-социалистическият преход от Питър Мърел през 1990 и последвалите години (Murrell 1990 and 2003). Приложена към анализа на българския преход, най-важното следствие от тази методология е *преформулирането на проблема за собствеността* – тя се разбира не просто като “активи”, носещи някаква рента, *а като условие за присвояване на бъдещия резултат от икономическото поведение* (предприемаческата печалба). Собственическите права са важни като принцип на икономическо поведение, гарантиращ че бъдещият резултат от икономическата дейност на автономните субекти няма да бъде присвоен от друг.

Този нов акцент в разбирането на собствеността има две важни следствия. Първото се отнася до фундаменталната роля на справедливия достъп до кредит в хода на икономическия преход, защото *не просто собствеността (разбрана традиционно като притежание на някакви активи), а достъпът до кредит е най-важното условие*

---

<sup>1</sup> Или съответно преодоляване на вътрешните и външни бариери пред това развитие. Виж по този въпрос Чалъков 1997, 2003

за предприемаческа дейност. Кредитът, съчетан със собствеността разбира се като гаранция за присвояване на бъдещите резултати от дейността прави възможно частното предприемачество *независимо от притежаваните активи*.<sup>2</sup> Второто следствие от това разбиране е още по-голямото значение, което придобива *институционалната рамка на отношенията на собственост и наличието на ефективни правни механизми за тяхното налагане*.<sup>3</sup> Тези механизми трябва да гарантират не просто “притежаването” на активите и присвояването на резултатите от икономическата дейност, но да осигурят “тила” (или “инфраструктурата”) на предприемаческите усилия през целият процес на бизнеса, гарантирайки спазването на договорите и наказването на нарушителите.<sup>4</sup>

В предлагания анализ тази методология е съчетана – надяваме се не еkleктично – с елементи на *секторния подход към икономическото развитие*, развиван през 1990-те години от англосаксонски автори като Гари Джерефи и Майкъл Шафър.<sup>5</sup> Този подход е важен, защото *отчита влиянието на глобалното разделение на труда върху браншовия (секторния) профил на една национална икономика* и начинът, по който *технологичните и организационни характеристики на водещите отрасли определят типа отношения между икономическите дейтели* – националния и международен капитал, политическите елити, работната сила и нейните синдикални организации и т.н.<sup>6</sup> Бела Грешкович например твърди, че в края на 1990-те години експортната

---

<sup>2</sup> За достъпът до кредит като един от фундаменталните проблеми на трансформацията на банковата система след 1989 г. виж Чалъков и Киров 1999.

<sup>3</sup> За недооценяването на този проблем в пост-социалистическите страни през по-голямата част от 1990-те години виж Корнай 2000

<sup>4</sup> От тази гледна точка различните незаконни начини за присвояване на (често по-голямата) част от предприемаческата печалба като силово застраховане, налагане на монополни цени, лишаването от достъп до пазари и т.н. имат много по-голяма значение за развитието и мотивацията за бизнес, отколкото формалното спазване на правата на собственост.

<sup>5</sup> Виж по-специално Gereffly and Wyman 1990 и Michael Shafer 1994.

<sup>6</sup> Разработените подходи са част от по-широката дискусия те сред унгарските икономисти и социолози за “края на прехода” и са свързани с наблюдението, че “...икономическите реформи от втората половина на 1990-те се оказват по-малко ефективно средство за икономическо реструктуриране отколкото тези, предприети в началото на десетилетието. Вместо да доведат до радикално нови форми на икономическа дейност, тези реформи всъщност отразяват влиянието на структурите, които възникнаха до средата на 1990-те... Изглежда, че е налице една мощна логика в пост-социалистическите икономики, която е следствие от *типа на тяхното интегриране в глобалната икономика*... Тя е свързана с характеристиките на водещите сектори, чрез които дадена национална икономика се оказва свързана с глобалната.” (Greskovits 2003: 1-2) Акцентува се на ролята и възможностите на държавата за насочване на икономическото развитие, като същевременно се посочват че “...способността на държавата да влияе върху икономиката зависи от характеристиките на водещите сектори, чрез които страната се свързва с

специализация и установилите се водещи икономически сектори са довели до специфични видове капитализъм в Източна Европа, които може да се разделят на четири големи групи – *национален едър, национален дребен, доминиран от чужденци едър* и *доминиран от чужденци дребен капитализъм* (*national large-scale, national small-scale, foreign-led large-scale, foreign-led small-scale*). Тези четири “идеални типа” улавят важни характеристики на пост-социалистическия преход и позволяват да разберем локалните вариации в пътеките, следвани от всяка страна – например защо “...Централна Източна Европа специализира в индустрии, основани на широкото използване на чужд капитал, нови технологии и високвалифицирана работна ръка като производството на леки автомобили, електрически и електронни изделия, трайни потребителски стоки и компютри... докато Югоизточна Европа се превърна в текстилния, обувен и мебелен пояс на Западна Европа.”<sup>7</sup> (Greskovits 2003: 2)

Тясно свързан с еволюционистката парадигма е прилаганата особена версия на *мрежовия подход*, развита в рамките на *социология на иновациите* (M. Callon, B. Latour, J. Law). Мрежовият анализ е важен, защото способността за пораждаване и усвояване на иновации изисква мобилизация на ресурси, които далеч не се ограничават до икономическата сфера и които социолози като Пиер Бурдийо означават като различни видове капитал – политически, символен, когнитивен, културен и т.н. Мрежовия анализ е в самата сърцевина и на секторния подход, защото той предполага изследване тъкмо на специфичната взаимна връзка между технологични, организационни, политически, синдикални, образователни и т.н. отношения. В нашето изследване обаче става дума за *теорията за мрежите от актьори*, разработена от Бруно Латур и Мишел Калон, която съществено се различава от традиционните концепции за социалните мрежи, включително от тези на популярни автори като Пиер Бурдийо и Дейвид Старк. Без да навлизаме в методологически детайли (виж Чалъков

---

международната икономика. Специфичните характеристики на сектора задават различен вид международни пазарни структури, всяка от които възнаграждава различен вид актьори, предлага различни възможности и рискове, изисква различни стратегии. Тези структури обуславят както способността фирмите да следват необходимата стратегия, така и способността на държавата да предприема определени действия. (Shafer 1994: 3)

<sup>7</sup> Действително в България от средата на 1990-те години текстилният отрасъл се очертава като водещ. По данни на на Българската стопанска камара дялът на текстилните изделия (включително конфекция) в общия износ на страната нараства от по-малко от 10% през 1996 г. до 24% за 2002г. През последната 2004 година тази индустрия намали своя темпе на растеж, най-вече поради нарастналата конкуренция на Китай, но също и поради “изкуственото стимулиране на тежките производства става за сметка на леката промишленост” (доклад на INDUSTRY WATCH, в. “Капитал”, 14 май 2005) Преминаването към понискотехнологични сектори е очевидно, след като през осемдесетте години водещ отрасъл с почти същия дял на износа бе електрониката.

2002, 2003), ще посочим само, че *при този подход анализира конкретните процеси на взаимодействие без да се предзадават каквито и да било позиции, компетенции или други структурни елементи на мрежите и деятелите в тях*. Такива “структури” и “компетенции” се разглеждат по-скоро като вторични приписвания, които деятелите правят *след* взаимодействието и които всъщност може да се разглеждат като ресурс, създаван от деятелите с оглед реализирането на техните стратегии в последващите взаимодействия. В този смисъл *взаимодействията дефинират както онова, което ще се прояви и стабилизира като “позиции” и “деятели със специфични компетенции”, така и онова, което се използва като “ресурс” от тези дейтели*.

Това разбиране на мрежите веднага ни отвежда към проблема за източниците на данни и нашата роля като изследователи на икономическата промяна. Извън актуалното наблюдение и документиране на протичащите икономически процеси, ние нямаме друг източник на данни освен *описанията* или по-точно *текстовете от най-различен формат*, които актьорите на прехода са произвели или произвеждат под една или друга форма. Става дума за записани изказвания, спомени и разкази на участници, институционални документи, документи на политически партии и партийни лидери, журналистически публикации, научни текстове (социологически, икономически, и т.н.), или пък стандартизирани документи като икономическа и други статистика, документи с юридическо съдържание и т.н. Всички тези текстове бяха използвани като средство, чрез което се опитахме да идентифицираме икономическите процеси, участвалите в тях актьори, техните залозите и ресурсите, които са използвали. Ако е правилно проведен, анализът би позволил да се очертаят ключовите преходи, спектърът от възможни алтернативи на развитието на всеки етап и констелацията от обстоятелства, довели до реализацията на само една от тях.

## **Глава 2 - Мрежови ресурси и икономически дейатели в навечерието на прехода**

Както посочихме по-горе, нашето изследване започна с вторичен анализ на наличните икономически и статистически данни за прехода и вече осъществени икономически и социологически изследвания върху различни аспекти на икономическия преход. На тази основа екипът избра следните ключови области: *масовата приватизация, приватизацията по линия на РМД, приватизация от чуждестранни инвеститори*, както и на *автентични предприемачи*, стартирали и развили свой собствен бизнес. Във всяка от тези области бяха изследвани типологично подбрани случаи (на основа на предварително проучване на един по-широк брой обекти) и проведени дълбинни интервюта със експерти. Анализът на протеклите в хода на прехода взаимодействия и взаимното оглеждане на резултатите от тези анализи очертава сложната картина на автентичните икономически дейатели и релевантните им ресурси (дори когато самите дейатели първоначално съвсем не се схващат като такива, нито пък осъзнават притежаваните от тях активи като икономически ресурс). Изпреварвайки същинското изложение на резултатите и подготвяйки читателя за него, в тази глава правим класификация на откритите от нас ресурси и свързаните с тях икономически дейатели. Където е необходимо привеждаме исторически и логически аргументи за валидността на очертаните типове. Завършваме с извеждане на някои важни следствия от тази класификация за разбирането на икономическата трансформация в България през първата половина на 1990-те години, които според нас променят някои от наложилите схеми в нейното осмисляне.

### **2.1. Основните икономически ресурси в навечерието на прехода.**

Кои са ключовите ресурси, с които българската икономика разполага в навечерието на прехода и около които ще се завихри борбата между бъдещите икономически актьори (борба, в която те ще придобият своята нова идентичност)? - Предлагаме следната таксономия на най-важните от тях, без да претентираме за изчерпателност:

#### Материални активи

1. Индустриални активи, притежавани от държавата – природни ресурси и съответни добивни предприятия, промишлени и строителни предприятия,

туристически комплекси, транспортна, комуникационна и информационна инфраструктура, и др.

2. Селско-стопански активи – земя, трайни насаждения, животни и съответната инфраструктура.
3. Стокови запаси в държавната разпределителна мрежа – складове на едро и дребно, в магазинната мрежа и т.н.
4. Притежавана от държавните институции, партии, обществени организации, социалистически организации и т.н. едра недвижима собственост, особено в големите градове, зоните за отдих и др.
5. Личната собственост на гражданите, заедно с тощу-що зараждащата се колективна и фирмена собственост на първите частници, получили правна легитимация от средата на 1980-те години и особено след приемането на *Указ 56* през януари 1988 г.

#### Нематериални активи

6. Финансови активи в Българска народна банка, ДСК и съществуващите в края на 1980-те години търговски банки.
7. Защитена или незащитена юридически интелектуална собственост и търговски марки (авторски свидетелства, патенти, запазани марки, полезни модели и т.н., собственост на социалистическата държава).<sup>8</sup>
8. Контакти с икономически партньори в чужбина и други чуждестранни контакти с потенциал да се превърнат в икономически.
9. Специфични квалификационни знания и умения, притежавани от икономически активните лица. Сред тях особено значение ще придобият знания и умения във високите технологии (информационни, биотехнологии и т.н.), владенето на западни (английски) езици, юридическите и финансово-счетоводни знания и умения и др.

---

<sup>8</sup> Някои от тези и други активи първоначално дори не се осъзнават като ресурс – например имената на големите държавни фирми и обединения, с които е свързана продаваната и изнасяната от тях продукция. Примери за това са скандалите с регистрирането на запазени марки с имената на водещи български парфюмерийни и козметични фирми в чужбина от сръбски или руски фирми.

Позиции (като специфичен вид ресурс)

10. Специфичните позиции на икономически активните индивиди в общественото разделение на труд, които осигуряват привилегироваи права за разпореждане с различни ресурси:
- в управлението на стопанските организации;
  - във финансовата сфера;
  - в системата на разпределение и услуги;
  - в системата на външната търговия
11. Специфични за социализма позиции, които позволяват контрол върху всички останали позиции на икономически активните граждани, т.нар. “контрол върху кадрите”. *В навечерието и първите години на прехода групите, които притежават този контрол се оказват в привилегировано положение спрямо всички останали икономически актъори.*

Специални активи

12. Притежаването на лични данни за поведението и миналото на икономически активните индивиди също се оказва ключов ресурс за влияние върху тяхното поведение в години на прехода. Тази информация е съсредоточена в сравнително ограничен кръг лица от специалните служби.
13. С отпадане на възможностите за “контрол върху кадрите” (идеологически, организационен и т.н.) в началото на прехода нараства значението на силовите методи за контрол или това, което Красен Станчев ефемистично нарича “промишлена продажба на защита” – изнудването, сплашването, нелегитимното насилие и съответно защитата от тях, стават едно от най-динамично развиващите се икономически полета на дейност. (Станчев и др., 2004, с.195-198) Специфичните технически умения за осъществяване на този бизнес също превилигирова определени категории от правоохранителните органи и специалните служби, както и лица със специфични умения като бойни спортове и др.
14. Нова роля ще придобият институциите, които довчера са осигурявали идеологическата пропаганда, а утре ще формират общественото мнение на свободните граждани – *печатните и електронни медии, социологическите агенции и др.* Те все повече ще се превръщат в ключов ресурс за въздействие



*върху потенциалните клиенти, за публично легитимиране на икономическото поведение и за парирание на враждебни атаки от страна на конкурентите.* Бързото усвояване на умения за използване на този ресурс в икономическата (и политическа) борба ще оформи идентичността на част от възникващите икономически деятели и ще им осигури безспорни придимства пред конкурентите. Същевременно този процес ще породи един съвсем нов и бързо развиващ се пазар на този тип услуги. Същото се отнася и до услугите по предоставяне на обективна информация за предпочитанията на потребителите и гласоподавателите – т.е. пазара на политически и икономически маркетинг, на който скоро ще се настанят социологическите и други агенции.

### Нововъзникващи активи

15. Това са разнородни активи, които ги няма в началото на прехода. Те ще възникнат (и продължават да възникват) в хода на прехода. Примери за такива активи са

– *новата информационна инфраструктура Интернет*, която рязко поевтинява разходите за търсене и получаване на информация, намиране на клиенти и доставчици и т.н.;

– *умения да се ползва маркетинговата информация, да се организират рекламни и пропагандни кампании и др.* Тук особено полежни се оказват уменията за идеологическа обработка на масите, които ще се преродат в новите информационни медии, агенции за връзки с обществеността (PR-агенциите) и т.н.;

– *позиции с периферно значение при социализма*, например в професионалните съюзи<sup>9</sup>, които с формалното премахване на политическия контрол на икономиката изведнъж се оказват ключов посредник между нея и оформящата се политическа сфера;

– *позиции във външни на България икономически структури*, играещи важна роля в глобалната икономика. Типичен пример за това са юпитата от движение “Българския Великден”, част от които бяха интегрирани във правителство през 2001 г.

---

<sup>9</sup> Според Иво Христов подобна ролята придобива прокуратурата след приемането на новата конституция на Република България.

Съдържателно тези ресурси могат да бъдат подведени към различните категории, посочените по-горе. Важно е обаче да удържаме *тяхната новост като специфичен вид ресурс*, който дефинира определен тип дейтели и им осигурява определени икономически предимства, а с това променя и предшестващото съотношение на силите между икономическите актьори.<sup>10</sup>

Очертаната по-горе таксономия може да се разглежда като груба аналогия на *съвременните методи за оценка на фирмени активи* – там също влизат разнородни неща като материални активи, интелектуална и индустриална собственост (патенти, запазени марки), човешки компетенции, пазарни позиции и т.н. От друга страна, очевидна е и аналогията с теорията за трансакционните разходи, за агентността и други съвременни икономически концепции, анализиращи разделението на собственост и контрол в съвременния мениджърски капитализъм и свързаните с това противоречия. Национализирайки активите, включително научните и творчески постижения на индивидите, комунистическата партия е принудена да делегира тяхното управление на специфични категории лица и същевременно да изгради оригинални механизми за контрол.<sup>11</sup>

Така изброени, посочените ресурси са едва ли не в “насипно състояние”. Те обаче не съществуват въвн от тяхната включеност като *характеристика (свойство)* на икономическите дейтели, бивайки същевременно *ресурс (посредник)* в техните отношения.<sup>12</sup> При това не трябва да ги субстационализираме – даден икономически

---

<sup>10</sup> Например битката за марката “първи/а частен/частна”, явяваща се специфичен символ на капитал и определила много от знаковите стопански субекти от първите години след 1989. Или пък появата на Интернет и интернационализирането на системата на разплащане чрез кредитни карти през 1990-те години, позволи на част от автентичните частни бизнеси в страната, работещи с чуждестранни партньори, да заобикалят влада от представителите на политическата номенклатура финансова и данъчна система и по своеобразен начин да ги “имунизира” срещу враждебни икономически и политически вмешателства. Разбира се, същото се отнася и за т.нар. “сенчеста икономика”.

<sup>11</sup> Повече по този въпрос виж по-горе в края на първа глава, както и статите на А. Бунджулов и И. Чалъков в сп. *Социологически проблеми*, кн. 1-2, 2003

<sup>12</sup> И в двата случая това, което обособява дадена характеристика като актив е нейната бъдеща полезност, която обаче е извлечена “а постериори”, т.е. след *анализ на следите* от вече случилите се икономически битки. В една стабилна икономическа среда, в която практически не стават иновации, е възможно да привидим тези активи като стабилни характеристики на ясно определени дейтели, всички те “предшестващи” дадено икономическо събитие. Трябва да удържаме обаче техния “емергентен” характер, т.е. че те винаги възникват в хода на едно икономическо “премерване на силите”, където деятелите доказват своята “идентичност”, а ресурсите своята “ползност”. Това е особено важно при изследване на процесите на икономическа трансформация, където – за разлика от стабилния и установен икономически порядък, иновациите (разбирани в един по-широк смисъл) са масови и непредвидими.

ресурс като посредник може да се персонифицира (например да се види като специфична услуга на “преводач”, “охранител” или “брокер”), но същият този ресурс може да се еманципира и на своя ред превърне в ключов икономически деятел – например преводачите от английски или охранителите да започнат да конкурират тези, които са ги наели.<sup>13</sup> Именно специфичните съчетания от тези ресурси позволяват да определим конфигурацията от (потенциалните) икономически дейтели на прехода.

## 2.2. Таксономия на основните икономическите дейтели

Тук ще представим основните икономическите актьори в навечерието на прехода, като съзнателно се абстрахираме от някои специфични категории – като свързаните със селското стопанство, които в различна степен се доближават до някои от описваните дейтели, а от друга страна притежават собствена динамика, която обаче попада извън рамката на настоящото изследване.<sup>14</sup> На основата на техния достъп до и контрол върху специфичните ресурси, описани в предишния раздел, предлагаме типология, чийто основни категории са “*социалистическите труженици*” (държавни служители, работници и селяни), *стопанската номенклатура* (стопански ръководители от различни нива); *партийната номенклатура* (членове на организационните, кадрови и идеологически отдели на БКП, както и членовете на специалните служби като тяхна “дясна ръка”); *профсъюзните дейтели* (вкл. дисидентите от профсъюз “Подкрепа”); представителите на *юридическата професия и*

---

<sup>13</sup> “Посредникът може да бъде деятел, но разликата между тях е същностна, особено като си дадем сметка за *механизма на приписване*. Всяко взаимодействие включва механизъм на приписване на посредник. Често това приписване е записано върху самите посредници - научната статия се подписва, техническият обект има търговска марка. Същото важи и за възпелените умения (те се гарантират от дипломи, майсторски сертификати и др., издавани от съответните дейтели; същото важи и за т.нар. “task records”, документирани по съответен начин - например професионалната биография на един партиен функционер, служител в специалните служби, висококвалифициран инженер и т.н. – И.Ч.). Един от същностните елементи на описанието, съдържащо се в даден посредник е *идентифицирането на деятеля, който претендира за авторски права*. Това идентифициране винаги може да се подложи на дискусия. Неговата легитимност се основава на конвенции, които го предпоставят и всяка промяна може да става само в съответствие с тях. Така *макар да не може да се направи абсолютно разграничение между деятел и посредник, приписващият механизъм се свързва само с деятеля*. (курсивът навсякъде мой – И.Ч.)” (Callon 1992, с.80)

<sup>14</sup> Възможен е и етнически срез на основните икономически дейтели в навечерието на прехода от гледна точка на факта, че по време на самия преход “циганин” например се оказва характеристика, чието приписване затваря достъпа на съответния икономически деятел до множество потенциално печеливши взаимодействия. Това е важен аспект на икономическата и политическа трансформация, където мрежовият анализ също би могъл да доведе до интересни резултати и който заслужава самостоятелно изследване.

правоохранителните органи; и лицата, притежаващи “контакти с потенциални чуждестранни икономически партньори”.

Нека ги разгледаме по-подробно.

1. Това, което дефинира в една група *огромната и разнородна маса от “социалистическите труженици”* - държавни служители, работници и селяни с техните специфични компетенции, са техните *силно ограничени възможности за контрол върху останалите активи* (извън лично притежаваните и непосредствено достъпните им в хода на упражняваната от тях професия). Това са хората, които законово са лишени от правото на стопанска инициатива и достъп до кредитни ресурси за нея. Те всички обаче са активни участници в т.нар. “втори мрежи”, компенсиращи различните дефицити в социалистическата икономика и активно обменят своите специфични умения и “локално” контролирани ресурси срещу други, недостъпни за тях и статусно контролирани от официалните йерархии ресурси. Сред тях трябва да обособим *три подгрупи*, които по-късно ще се окажат със специфични предимства в прехода:

1.1. *Предвестниците на масовото частно предприемачество* от началото на прехода за които говорихме в предишната глава и които развиват своята дейност под евфемизми като “лична стопанства”, “лични фирми”, “арендоване”, “колективни фирми” и т.н. Те действат предимно с сферата на услугите и дребното производство на стоки за потребление, където “плановата икономика се оказва неефективна”. Създателите на такива фирми са от различни категории – сред тях първоначално са низши категории стопански ръководители, работници, селяни, служители от търговията, представители на интелигенцията и т.н. Указ 56 от началото на 1988 година разширява тази категория - в края на 1989 година вече има над 200 фирми, стотици арендатори, хиляди лични стопани и т.н. Като цяло обаче за мащабите на страната броят на тези стопански субекти е ограничен.

1.2. *Наследниците на градската и селска буржоазия* и други собственици от преди социализма, които през 1992 година ще получат по законите за реституцията значителни материални и финансови активи. Към тях трябва да добавим и политическите и икономически емигранти от времето на социализма, някои от които ще се успешно ще включат в икономическия и политически живот

благодарение на натрупаните умения за живот в пазарни условия, осигурили им специфични конкурентни предимства през първите години на прехода.

1.3. *Висококвалифицирани специалисти*, притежаващи знания и умения, които ги правят търсени на глобалния пазар на рабона сила – учени в специфични клонове на естествените и техническите науки<sup>15</sup>, инженери, лекари и медицински сестри, хора на изкуството и др. Те формират първата вълна на масова емиграция от България в края на 1980-те и началото на 1990-те години, като със задълбочаването на икономическата криза през 1990-те години възниква траен поток от напускащи страната специалисти, който се разширява и с други категории в хода на нарастващата безработица.

2. *Стопанската номенклатура*. Това са хората от различните нива на управление на социалистическите стопански и финансови организации. Това което я интегрира като специфична общност от времето на късния социализъм е нейната *професионализация* – т.е. на мястото на универсалните комисари от следреволюционния период, годни да работят “навсякъде където ги изпрати Партията”, с развитието и усложняването на социалистическата икономика нейното ръководство все повече изисква *някакви специализирани професионални знания и умения в определена област*. Това са хора, чиято квалификация е много близка до това, които съвременните социални изследвания на науката и технологиите определят като “*хетерогенно инженерство*”, т.е. съчетание от квалификация и практически опит в инженерните или естествените науки (т.е. в обслужването и управлението на природни процеси и технически комплекси), определена икономическа квалификация и заедно с това *умения по организация и управление на по-големи или по-малки производствени колективи*, свързани с индустриалното приложение на съответните природни процеси и технически системи. Това, което е важно да се удържа, когато говорим за стопанската номенклатура, е че става дума за *специлисти, които притежават професионална и често пъти личностна идентификация с определен сектор на икономиката* и които с изключение на най-висшето управленско ниво и много трудно не могат свободно да циркулират между различните сектори. Избързвайки ще

---

<sup>15</sup> Такива са например специалистите по компютрна техника и програмиране, хиляди от които ще емигрират в развитите западни страни в хода на Интернет-бума от началото на 1990-те години. Същото се отнася и за много учени от естествените и инженерните науки в перспективни области като молекулярна биология, физика на твърдото тяло и т.н.

посочим, че това е тяхното основно различие с представителите на партийната номенклатура, чиято професионална специализация (“работата с кадри”) им позволява много по-голяма мобилност.

С оглед на последвалите трансформации *уместно е да разграничим стопанската номенклатура от търговията, услугите (включително финансови) и туризма – от една страна, от тази в индустриалните организации – от друга.* Първо, защото в последни специализацията и секторната обвързаност е най-голяма и нейните кадри обикновено имат най-консервативна кариерата, докато при първите насочеността и непосредствената работа с клиентите изисква умения, сродни с тези на партийната номенклатура. Освен това, поради специфичните условия на “икономиката на дефицита” не само ръководителите, но и всички заети в търговията и услугите в по-голяма или по-малка степен притежават изключително важния за социализма ресурс “контрол върху дефицитните стокови запаси и услуги”.<sup>16</sup> Стопанските ръководители в сферата на туризма на свой ред са обект на особено внимание от страна на специалните служби и често на ръководни постове там се назначават организационни работници или щатни или нещатни сътрудници на службите. (виж Иванов 2004, с.166-173)

Секторът на търговията и услугите имат още едно важно различие от индустрията - *тъкмо възможността бързо да се трансформират активите в сферата на търговията дава особени предимства през първите години на прехода на онези, които контролират този ресурс.* Същото се отнася и за финансовата система, която и в условията на либерализация запазва качеството си на ефективно средство за контрол върху всички останали сектори на икономиката и социални живот като цяло. Затова едва ли е случайно, че *търговията се приватизира още в началото на 1990 години, следвана с бързи темпове от банковата система, докато огромната част от индустриалната собственост остана държавна чак до 1998 година!* В нея обаче са съсредоточени най-големите за мащабите на страната материални активи.

На пръв поглед стопанските ръководители в индустрията са в най-изгодни позиции за последвалия преход към пазарна икономика – повечето от тях притежават много по-адекватна представа за съвременната икономика и опит в управлението на предприятията. Заедно с развитието на предприемачеството, участието на тази категория в приватизацията, особено в съчетание със стратегически чужди

---

<sup>16</sup> Първоначални вариант на теорията за вторите мрежи улавя тъкмо този момент, игнорирайки, че втори мрежи съществуват и в производствения сектор.

инвеститори бе може би най-плавният и безболезен начин за трансформация на икономиката. Това се случи в Полша и Унгария, но не и в България (въпреки христоматийни примери като заводите на *Американ Стандарт*, Севлиево) и причината е, че

3. В цялата история на българския социализъм стопанската номенклатура винаги е била под контрола на *партийната номенклатура*, т.е. хората, разполагащи със “контролът върху кадрите” като най-важен ресурс в социалистическото общество.

Политическият капитал, дефиниращ партийната номенклатура, представлява сложен комплекс от знания, умения, текстове и технически ресурси. Освен “контролът върху кадрите” като негово ядро, според Андрей Бунжулов<sup>17</sup> той включва

- специфични знания за функционирането на апарата (умения да се мотивират, организират и насочват определени маси) ;
- *биография* (по-точно *биографична траектория*), която служи като “парола” (password) за допускане до определени възможности; една подходяща “биографията отваря врати” пред този, който я приетежава;
- *достигнато ниво в партийната йерархия*, един изключително важен ресурс, определящ до голяма степен обсега на останалите ресурси, до които има достъп съответни член на партийната номенклатура;
- *кръг от контакти* . т.е. “тефтерчето с имената”. Същността на този ресурс може да се улови в израза, използван от представителите на партийната номенклатура - “аз съм те назначавал”, което означава “аз мога и да те сваля”;
- *кадрови архиви и други бази данни*, в които се пази и обновява позят информацията за кадрите. Тези архиви се пазят на различни носители, като обаче преобладава традиционното съхраняване във *книжни файлове* (на хартиен носител).
- *сгради, транспортни средства, комуникационни системи и друга инфраструктура*, които освен че усилват и стабилизират доминиращото положение на парттийната номенклатура (включително и чрез стриктно налагания монопол върху използването им), визуализират доминиращото положение на партийната номенклатура, имат важен символен смисъл.

---

<sup>17</sup> Разговор с автора, септември 2005 г.;

Сградите на градските и окръжни партийни комитети, както и тази на Централния комитет определят пространствено центъра на обществения живот и властовото положение на работещите в тях. Същото важи и за марката и модела на ползваните коли, достъпът до “петолъчката” и други специални комуникационни системи и т.н.

- *специални технически средства за наблюдение и събиране на информация.* Като изключително мощно средство за контрол върху поведението на икономическите деятели прилагането на подобни средства е монопол на политическата номенклатура и по-специално на специалните служби като част от нея. В едно демократично общество има ясно различаване между използването на тези средства в икономиката (където това се нарича промишлен шпионаж и по правило попада под санкцията на закона) и тяхното използване при защитата на националната сигурост и борбата с престъпността. *При социализма такава граница липсва.*<sup>18</sup>

Партийната номенклатура се дефинира тъкмо чрез тези ключови ресурси. Както посочихме в първата част, тя се състои от *членовете на организационните, кадрови и идеологически отдели на комунстическата партия.* Важна част от партийната номенклатура са и специалните служби като “дясна ръка” на организационните и кадрови отдели<sup>19</sup> - най-вече службите, осъществяващи контрола върху стопанските субекти срещу “саботажи”, “разхищения” и “личното облагодетелстване” от предоставеното управление на социалистическата собственост. *Тъкмо огромните възможности за контрол върху деятелите в икономиката – както на обикновените хора, така и на стопанските ръководители, придават ключови икономически функции на партийната номенклатура и нейният специфичен “капитал”.*<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> Колко е трудно да се въведе и утвърди подобно разграничение през годините на прехода към демокрация и пазарна икономика (а с това реално да се овластят формално автономните икономически деятели) става ясно от многобройните скандали с неправомерното и използването на тези средства в икономическите и политически битки през последните 15 години.

<sup>19</sup> “Вашият ръководител е Централния комитет. Вие сте органи на Политбюро, наш инструмент, наши очи, уши, машини. Вие не можете да мислите иначе освен това, което мисли Политбюро, не може да действате иначе, освен както ви заповяда Политбюро” – из реч на Вълко Червенков на съвещание в МВР, 1951 г. (цит. по Д.Иванов 2004, с.37) Както заяви също един от интервюираните, “...да бъдеш партиен член беше по-важно от това да си офицер от службите”. За провинения служителите на ДС могат да бъдат наказвани с понижение и други административни наказания, но изключването от Партията означава радикално прекъсване на кариерата и изхвърляне от йерархията.

<sup>20</sup> От гледна точка на динамиката на прехода, особено важна е идеята на А. Бунжулов за *флукуациите* в “стойността” на заварения от 10 ноември 1989 г. политически капитал на партийната номенклатура:



4. *Профсъюзната и комсомолска номенклатура.* При социализма и двете винаги са били подчинени на партийната и остават в нейната сянка, поради което традиционно профсъюзните и младежки организации при социализма се определят като “казионни”. В края на 1989 г. година обаче стават събития, които радикално променят тяхното положение и изкарват на повърхността съществените различия между тях (във възрастта, но и също и функционални и икономически), а с това и различната роля, която те ще играят през 1990-те години.<sup>21</sup>

Промяната в конституцията и решенията на Народното събрание в края на 1989 година за премахване на партийните организации от предприятията и учрежденията радикално променя ситуацията – сега значението на контролираните от партийната номенклатура профсъюзи като инструмент за контрол на икономическите процеси рязко нараства. Подобно на други страни от Източна Европа, в България *профсъюзното движение се демократизира* – професионалният съюз “Подкрепа” идва с авторитета на едно от дисидентските движения и бързо печели подкрепа. Поставен е въпросът за огромното профсъюзно имущество. Тези и други събития принуждават довчерашните социалистически професионални съюзи бързо да се реформират, на което промяната на името през пролетта на 1990 г. е само един от индикаторите. Стачката, свалила първото Луканово правителство, подкрепена и от двата синдиката бе друг впечатляващ знак. *Така само за няколко месеца на политическата и икономическата сцена появяват нови автономни икономически дейтели – бързо оформящите се елити на двата професионални съюза*, както и няколко по-малки синдиката, които играят периферна роля през различните периоди на прехода.

Процесите на трансформация след 1989 година изкарват на повърхността и други специфичните компетенции, които притежават “казионните” профсъюзни дейтели. През десетилетията на социализма на профсъюзите бяха поверена почти изцяло дейностите от тъй-наречения “социално-битов комплекс” – работническите столове, почивните домове, оказването на различни видове услуги на трудовите

---

подобно на различните форми на икономическия капитал - недвижимости, валута, ценни книжа и други, “стойността” на политическите капитали също се променя във времето. В даден момент той може да се обезцени, но в следващ период стойността му да се покачи отново. Това действително се случва през различните периоди на “прехода” – например “биографиите” са една от първите жертви след 10 ноември 1989 г., тогава те изведнъж се изпаряват, “анихилират”. По-късно обаче, например след 1994 г. или пък сега след 2005 г., когато БСП отново идва на власт, биографиите частично или напълно възстановяват своята стойност и стават важен ресурс в политиката и икономиката.

<sup>21</sup> В разработката на този раздел съм особено задължен на критичните коментари и бележки на Андрей Бунджулов.

колективи и т.н. Техните представители притежават умения да управляват и развиват подобни дейности и както ще видим по-долу, подобно на икономическите деятели от сектора на услугите те се оказват във владение на ресурс, който дава който предоставя особени възможности за “частно владее на обществени активи” в края на 1980-те и началото на 1990-те години.

За разликата от профсъюзната номенклатура, *комсомолската номенклатура* е много по-тясно свързана с партийната – последната гледа на нея като свой “естествен резерв” и най-добрите комсомолските кадри естествено преминават на работа във партийните структури.<sup>22</sup> Ето защо подобно на партийната, комсомолската номенклатура имаше сходни проблеми със своята легитимация след 10 ноември 1989 година - за разлика от профсъюзната номенклатура, чието периферно положение в политическата система на социализма в съчетание с рязко нарастналата значимост на синдикалното движение позволи един много по-плавен процес на трансформация. Комсомолската номенклатура обаче също притежава свои специфични активи, които я определят като самостоятелен деятел в навечерието и в първите години на промените. На първо място, комсомолските кадри са предимно *млади хора* което чисто биографично ги прави много по-гъвкави при реагирането на настъпващите промени – пред тях като група възможността от радикална промяна в биографията е “онтологично възможна” в много по-голяма степен.

Комсомолските кадри притежават и специфичен опит в управлението на реални икономически активи, които също ще се превърнат в ценен ресурс след 1989 г. Комсомолът контролира добре обезпеченото финансово и със разгърнатата институционална структура *Движение за техническо и научно творчество на младежта* (ТНТМ), в което попадат и масово създаваните през 1980-те години Младежки клубове “Компютър”. Комсомолът контролира и т.нар. “бригадирско движение”, чрез което през летния период стотици хиляди млади хора организирано работят в селското стопанство, строителството и др. ДКМС владее младежките клубове и бази за отдих, притежава собствена туристическа агенция, контролира една значителна част от спортната база в страната. Именно тези реални икономически активи и опита в тяхното управление сближават комсомолската номенклатура със

---

<sup>22</sup> От гледна точка на историческата социология на социализма особен интерес представлява едно статистическо значимо изследване на биографиите на щатните комсомолски дейци – т.е. каква част от тях се интерират в партийната номенклатура и кои отиват в стопанската номенклатура, като тук особено важно е в кои точно са икономически сектори, в които бившите комсомолски кадри заемат позиции.

профсъюзната (и съответно ги различава от партийната) – те разполагат със собствен сграден фонд и собствени източници на финансови средства, чието набиране на ниво предприятия, региони и на национално равнище е законодателно уредено. Това са фондовете “Социално-битови и културни мероприятия” (СБКМ) и “Техническо и научно творчество на младежта” (ТНТМ), фиксирани като определен процент от бюджета на всяка социалистическа организация.

Всички тези активи и дейности ще се окажат потенциална бизнес ниша в идващата пазарна икономика и много от комсомолските и профсъюзни кадри ще се окажат сред първите частни предприемачи в тях – да не забравяме, че в хода на икономическите реформи през 1980-те години автономията на тези кадри в управлението на тези големи икономически активи нараства и много от тях натрупват ценен стопански опит.

Казаното обаче за отношенията между партийната и стопанката номенклатура в още по-голяма степен важи и тук - по дефиниция профсъюзната и комсомолска винаги са били под контрола на партийната и в края на 1980-те и началото на 1990-те играят важна роля в стратегията за трансформиране на нейния политически капитал в икономически. Затова едва ли е случайно, че една от първите стъпки на правителството на Андрей Луканов още през декември 1989 г. е да предостави разпореждането с контролираните от ДКМС и БПС фондове на техните новоучредени наследници – *Конфедерацията на независимите синдикати в България* (като наследник на Българските професионални съюзи) и *Българска демократична младеж* (като наследник на Димитровския комунистически младежки съюз). От тази гледна точка и двете новоучредени организации могат да бъдат разглеждани като специфични “бизнес-проекти” на партийната номенклатура, а не само като организационна трансформация. Едва ли е случайно, че българската общественост дълго след това ще бъде занимавана със съдбата на профсъюзното имущество и с “парите от фонд ТНТМ”. Това е и косвен индикатор за *относителната* независимост на двете организации – докато БДМ бързо изчезва от политическата и икономическа сцена след серия от скандали, то действията на *профсъюзните елити в икономиката често са в удивителен синхрон с тези на други дейтели, тясно свързани с политическата номенклатура*.

Изпреварвайки анализа може да се каже, че особено през първите години на прехода комсомолските и профсъюзни фондове осигуряват капитал за частния бизнес в

редица сектори, докато профсъюзните елити изиграват важна роля в преструктурирането на икономиката, действайки съвместно с представителите на партийната номенклатура при налагането на нов тип (неидеологически) контрол върху стопанските ръководители.

5. Представителите на *юридическата професия и правоохранителните органи*, които много скоро ще бъдат натоварени с ключови икономически функции. Тяхната роля в прехода трудно може да бъде подценена – с появата на автономни стопански субекти и рязко нараства необходимостта от правно регулиране на техните отношения, особено ако изхождаме от “предприемаческото” разбиране за собствеността, очертано в началото на доклада. Според Янош Корнай

"...след като се приемат новите [икономически] закони, основния въпрос е да се осигури тяхното дисциплинирано спазване. Това изисква съдилищата бързо и ефективно да раздават правосъдие и наказват тези, които не спазват договорите и нарушават финансовата дисциплина. Когато се налага, съдилищата трябва да обявяват фирмите в несъстоятелност и разпореждат тяхното ликвидиране. Юристите трябва да представят длъжниците и кредиторите професионално, чиновниците да прилагат решенията на съда и да провеждат съответните разпродажби, да са налице специализирани персонал и институции по реорганизацията и ликвидацията на фирмите и т.н. *Преди започването на пазарните реформи, в социалистическите страни нямаше и следа от подобен апарат, традиционно наличен в развитите пазарни икономики* (курсивът мой – И.Ч.)." (Корнай 2000, с.1573-1599)

Към това трябва да добавим следното важно наблюдение на Иво Христов относно причините за това състояние:

"...въпреки неговата относителна рудиментарност /в сравнение със софистицираните процедури на класическия “западен” арбитраж и правосъдие/, *социалистическия административен арбитраж по същество изпълнява подобни функции при наличието на колизии между наистина квазисамостоятелните субекти*, каквито са повечето икономически единици. *За съдебната система... са оставени периферни дребни интереси*, гравитиращи около и произтичащи от разрешената частна, евфемистично наречена, лична собственост на гражданите... *Това е една от съществените причини българската правосъдна система да не е в състояние да регулира ефективно драстично нарастания граждански и търговски оборот в годините на “прехода”* (курсивът мой – И.Ч.). Конструирана за качествено различен като форми, вид и съдържание граждански процес, нямащ нищо общо с регулирането на мащабни икономически и финансови потоци, българското гражданско и търговско правораздаване закономерно катастрофира в годините след 1989. (Христов 2004, с. 6)

В навечерието на 10 ноември 1989 г. *всички* представители на тази сфера са не просто зависими, а *буквално са част* партийната номенклатура. Обучението по право и в специалните школи на МВР бе една от областите, където кадрите се подлагаха на особени проучвания за благонадежност. Ето защо битката за контрол върху правоохранителните органи и съдебната система се превръща в една от горещите точки

на политическия живот през целия период на прехода. Това бе една от областите, където колизията между „официалната“ и „скритата“ стратегия на партийната номенклатура се прояви с особено сила - от една страна, още в самото начало на прехода тя съдейства тази сфера да получи „независимост“, като това се гарантира дори със специални раздели в новата конституция. От друга страна, победилата партийна номенклатура полага особени грижи за запазването на контрола върху практическите деятели в правоприлагащите и правоохранителните органи, с цел използването им като извън-икономически ресурс в конкурентната борба.

Юридическото съсловие заслужава особено внимание и поради факта, че то ще се окаже в центъра на основни за прехода процеси на „частно разпореждане с държавни активи“, каквито са управлението на наследената от социализма едра градска собственост, реституцията и връщането на земеделските земи. За съжаление, предвид ограниченията на настоящето изследване, този процес остава извън нашето внимание.<sup>23</sup>

6. Ресурът *“контакти с потенциалните чуждестранни партньори”* и умения за влизане в делови отношения с тях поражда *специфична категория, която постепенно започва да се структурира през последните години на социализма и която ще играе ключова роля през 1990-те години.*

Разнородният състав на нейните представители затруднява определянето ѝ с едно единствено име. Една от характеристиките, които ги свързва е, че поради специфичните условия на Студената война и опасността от идеологическо влияние на Запада, *всички те са тясно свързани със специалните служби – както посочват някои*

---

<sup>23</sup> Ролята на юридическото съсловие в икономическия преход си заслужава самостоятелно изследване. Като пример за потенциала на темата ще приведем един от изводите от изследването на Стефан Видев върху процеса на реституция. Анализирайки опита на Източно-Европейските страни в тази област, той разграничава два основни модела на реституция - *“икономически-ориентиран”* и *“юридически-ориентиран”*: *“...първият обвързва реституцията с извършваните реформи и създава условия за появата на интегрирани в пазарната система икономически субекти, а оттук с реални възможности за рекрутиране на следреституционни социални слоеве, докато вторият води до конституиране на поставени извън пазарната система дребни собственици и осигурява ми-нимални възможности за рекрутиране на такива слоеве.* Видев категорично определя реституцията в България като принадлежаща към *“юридическия модел”*, чиято най-важни черти еднозначно указват на ключовата роля на юридическото съсловие: *“... приоритета на реституцията пред приватизацията, при отсъствието на субординация между тях, превръщането на реституцията от механизъм за раздържавяване в съдебна битка за собственост, третирането на правоимащите като искатели, а не като потенциални участници в процеса на раздържавяване, сложната и дълга административна процедура до удовлетворяване на реституционните искове, липса на следреституционна регулация на процеса /по подобие на следприватизационната/ и др”.* (Видев 2004, с.7)

от интервюираните, наред с т.нар. “научно-техническо разузнаване”, *практически всички търговски представители на България в чужбина, както и служителите в многобройните секторно-профилирани външнотърговски обединения (ВТО), са щатни или нещатни служители на съответните отдели на държавна сигурност* (най-често първо и второ главни управления на ДС). Някои от тези кадрови служители са завършили школата в Симеоново, докато други преминават специализирано обучение след първоначално завършена икономическа или инженерна специалност.

С разпадането на социалистическия блок не по-малко важни се оказват и контактите с бившите партньори от СИБ, а с тях работят далеч не само представителите на търговските представителства и ВТО – както видяхме във втора глава, в края на 1981 г. приетият *Правилник на икономическия механизъм* предоставя право за външнотърговска дейност и на големите стопански единици (ДСО и други стопански организации), много от които в края на 1980-те вече притежават собствени външно-търговски звена. Тези звена се оказват истинска лаборатория за “външнотърговски маркетинг” и ние ще видим по-късно служители от тези звена като едни от най-мощните икономически актьори през 1990-те години.

Следователно *основната теза на нашето изследване е, че в навечерието на прехода и да края 1990 година основното икономическо напрежение е между стопанската и партийната номенклатура, а не между “номенклатурата” и “демократичната опозиция”*. До началото на 1991 година, когато започва работа правителството на Димитър Попов, демократичната опозиция оказва по-скоро индиректно влияние върху икономическите процеси.

### **Глава 3 - Икономическите деятели през първите години на прехода.**

Завършихме предишната глава с тезата, че основното за социализма противоречие между стопанската и партийната номенклатура действа до самия му край и съотношението на силите между тези две крила определя както начина, по който се извърши промяната от 10 ноември 1989 г., така и хода на икономическите реформи през първата половина на 1990-те години. В тази глава и следващите ще се опитаме да потърсим емпирични доказателства, подкрепящи или отхвърлящи тази теза. В тях синтезираме резултатите от проведени интервюта с предприемачи от малки и средни фирми (най-вече от секторите *Парфюмерия & козметика* и *Информационни & комуникационни технологии*), анализирани данни за процесите на масовата приватизация (МП) и приватизацията чрез работническо-мениджърските дружества (РМД) и изследвани *четири случая на приватизационни фондове* и *четири случая на приватизация чрез РМД*, както и *два случая на големи структуро-определящи предприятия, приватизирани от чуждестранни инвеститори*.

Изложението е структурирано около трите основни пункта в “официалната” линия на реформите, следвана от партийната номенклатура на БКП непосредствено преди и след 10 ноември 1989 година:

- а) широко развитие на предприемачеството и инициативата на гражданите и подкрепа на създаваните от тях микро, малки и средни фирми;
- б) автономия на съществуващите стопански единици, включително банковата система, чиято крайна форма е приватизацията;
- в) създаване на благоприятни условия за навлизане на чуждестранни инвеститори.

Анализът показва, че *практически при всеки от тях напрежението между официално пропагандираните реформи и “скритата” линия на поведение обуславя силно неравномерния характер на българския преход и поражда причудливи форми на икономическа дейност и техните странни дейци*: “номенклатурни” и “автентични” предприемачи; де-корпоративизирани държавни предприятия; единични чуждестранните инвеститори; както и създадените от партийната номенклатура специфични икономически деятели - “борците”, “застрахователите” и

“посредниците”<sup>24</sup>. Поради особена роля на последния тип деятели в българската икономика, те са разгледани в отделна глава, която проследява и динамиката на техните отношения с останалите икономически деятели до идването на правителството на Жан Виденов и първите месеци на неговото управление.

### 3.1. *Предприемачите*

Посочихме, че в края на 1989 година има над 200 действащи фирми по Указ 56, а още по-голям е броят на различните арендатори, лични собственици и т.н., които успяват да натрупат ценен опит, който им дава сериозни предимства пред по-късно появилите се предприемачи. За мащабите на българската икономика обаче делът на тези нови икономически субекти е твърде малък – съвкупно те едва ли надхвърлят една десета от произведения обществен продукт и в този смисъл частния сектор в у нас е много по-малък от този в Унгария или Полша, например.

В края на 1989 г. легитимирането на частната собственост като равнопоставена с останалите форми на собственост обаче създава качествено различна ситуация. В коментарите и анализите често се подчертава условността на този акт след като партийната номенклатура фактически запазва пълният си контрол върху банковата система и огромната държавна собственост. *Значимостта на правното признаване на частната собственост обаче е тъкмо в легитимирането на един принцип на икономическо поведение, който дава формални правови гаранции за присвояването на резултатите от предприемаческите усилия!*<sup>25</sup> И това действително мотивира хората - икономическата статистика отбелязва, че през първите две години след 1989 година в страната са регистрирани *няколко стотици хиляди нови частни фирми на еднолични търговци, събирателни и командитни дружества, еднолични акционерни дружества и др.* Предприемачите, създали тези фирми са от различен произход – сред тях са

---

<sup>24</sup> Известни също под различни нарицателни имена като “честните частници”, “национален” или “патриотичен” капитал, Г-13 и др. (Виж анализа на Нина Николова на в. “24 часа” и в. “168 часа”.)

<sup>25</sup> Новите възможности за превръщане на получаваните (законно или не) доходи в капитал илюстрира интервюто с анонимен спекулант, който в. “Демокрация” публикува в броя от 19 март 1991 г. Гост на “скромнен” коктейл” в Червения салон на гранд-хотел “София”, “на който би завидял и американският посланик”, той е описан като човек, който за един ден може да изкара 12 000 лв. И преди 10 ноември той е правел същото – “чейндж с дрехи, дефицитни стоки и твърда валута”. “Не исках да работя, защото моят труд не се заплащаше икономически адекватно... *Живеех ден за ден. Дори и да изкарах пари, ги проигравях на комар, защото нямаше възможност да се разиграят законно в някакъв бизнес*” (виж Николова 2005, с. 17)



откровени спекуланти от вторите мрежи и “сивата икономика” при социализма<sup>26</sup>, специалисти от научните и развойни звена; стопански ръководители, уволнени от управляващите през първите години на прехода; наследници на бившите капиталисти преди 1947 година, или просто таланти хора с предприемачески дух. Всички те са успели по един или друг начин да уловят възможностите за бизнес в новите условия. Техният път през десетилетието обаче е изпълнен с трудности, често и с враждебни действия от страна останалите икономически деятели.

#### *Началото на един “автентичен” предприемач*

През лятото на 1990 година, в разгара на петролната криза в страната наскоро пенсионира се главен икономист от автотранспортно предприятие в окръжен град, решава заедно със сина си да купи първата обявена за продан бензиностанция. Цената е 800 000 лева, но синът, също главен счетоводител в местния клон на “Балкантурист” успява с помощта на познат директор в новосъздадена търговска банка да уреди кредит. Вместо собствените апартаменти, двамат ипотекират новопридобитата бензиностанция – нещо, което бащата е правил и друг път, но като “държавен чиновник в железниците и в автокомбината”. Синът тръгва да търси гориво в София, обаче от “Петрол”<sup>27</sup> го връщат “защото не е бил планиран”. Един от служителите там обаче го насочва към също наскоро откритата частна кантора на негов колега, започнала малки доставки от западни фирми. Така синът се връщат в частната бензиностанция с първия договор за 3000 тона гориво. И веднага се връща за нов – този път баща му иска договор за 50 000 тона! Сключват договора с кантората – доставчик се оказва американска фирма от Ню Джърси. И започват да продават: “... тогава бях млад пенсионер, всичките ми приятели бяха още в автокомбинатите, бяха на власт. Аз тръгнах и почнах да им предлагам, а опашките бяха грамадни. Хванах ДАП-овете<sup>28</sup> в големите градове на Южна България, като и някои поделения на СО-МАТ<sup>29</sup> и започнах да продавам по 10 цистерни на седмица”. До края на годината продават всичко, печелейки по над 1000 лева на тон... Бизнеса тръгва, купуват още бензиностанции, построяват и нови...

Както видяхме по-горе, масовия старт на предприемачеството е подкрепен от благоприятното обществено мнение в началото на прехода, за което контролираните от комунистическата партия медии активно работят още от втората половина на 1980-те години. *Тази линия в подкрепа на масовото дребно предприемачество продължава в държавните медии и след 10 ноември 1989 г., като към нея се присъединява новия опозиционен печат. Едва в края на 1991 и началото на 1992 г. се регистрират*

<sup>26</sup> За нейното съществуване говори изследването на екип под ръководството на Стати Статев, според което “през 80-те години неотчетения брутен вътрешен продукт на страната е между 33 и 40% от официалния, а през 1990-те достига над 50% от официалния.” (Статев и др. 2003, гл.1)

<sup>27</sup> ДСО “Петрол” – също социалистически монополист в търговията на петролни продукти.

<sup>28</sup> ДАП - Държавно автомобилно предприятие, социалистическия монополист, който има поделения във всеки по-голям град.

<sup>29</sup> ДСО “СО-МАТ” – държавната фирма за международен автомобилен транспорт, създадена в края на 1960-те години от Георги Найденов, днес собственост на един от първите му представители тогава в Германия Вили Бец. (виж “Спомени за Георги Найденов”)

*първите симптоми на приближаващата промяна, в която образът на “автентичния предприемач” задълго ще бъде изтласкан на заден план и в масовите медии ще се настанят съвсем други приоритети.*

По-наблюдателните още тогава усещат, че зад “официалната линия” в подкрепата икономическата инициатива и предприемачеството на гражданите не стоят сериозни намерения:

“...през първите години [след 10 ноември 1989] нямаше никаква инфраструктура в Министерския съвет за предприемачеството – кредитиране, консултантски услуги, информация и други форми на подпомагане. *Никой не се занимаваше с тях...* В БСП доминираше страха СДС да не спечели изборите и да не почне реваншизъм. В СДС също нямаше системни възгледи за пазарната икономика. За “смяна на системата” започна да се говори след 1991 г. (интервю с К. Д., лятото на 2004 г.)

По парадоксален начин “скритата стратегия” на партийната номенклатура съвпада с линията на реформи, препоръчвана от западните финансови институции:

“...Идеята за целенасочени действия в подкрепа на предприемачеството отговаря на една държавна стратегия, а не на партийна стратегия. По това време обаче няма хора, които да се мислят като държава. Тогава доминиращия порив е *изтеглянето на държавата от икономиката*, вярваше се на МВФ и Световната банка, че като се преведе реформата – “либерализация, финансова стабилизация и приватизация” (двете международни институции държаха най-много на първите две) - икономиката сама ще се намести.” (интервю с експерт, есента на 2004 г.)

Въпреки липсата на практическа политика в подкрепа на предприемачеството, в началото на прехода то се развива с бързи темпове. Съпоставянето на посочения по-горе пример на автентичен предприемач от началото на прехода със “социалистическия частник” по Указ 56, анализиран в края на втора глава, очертава *два от основните типове предприемачество в началото на прехода*. То потвърждава направения извод за условността на 10 ноември 1989 г. като граница на прехода. И в двата типа наследените “капитали” (социални, политически, познавателни и т.н.) играят важна роля, но както ще видим по-долу, различията между доминиращия вид капитал, използван от предприемачите и степента на зависимост от тези капитали (особено политически) се оказват много съществени за по-нататъшното ми развитие.

В първите години след 1989 година обаче се раждат като *трети тип* нови форми на предприемачество, *много по-малко зависимо от “капиталите”, наследените от годините на социализма*.

*Новите форми на автентично предприемачество в началото на 1990-те години*

Фирмата Е е създадена през март, 1990 г като една от първите частни фабрики за парфюмерия и козметика. Започва като семейна фирма, водена от млад хуманен лекар. Работните

помещения са в приземния етаж на семейната къща, намираща се в село близо до малък провинциален град. Капиталът са семейните спестявания и пари, заети от приятели – “започнахме със семейството, три-четири души, кой когато има възможност да помага”. Първите продукти са шампоани за коса, произвеждани ръчно по рецепти от фирмите доставчици на суровини, а опаковките са купени от близкия Пловдив<sup>30</sup>. Пробивът е с първия български перлен шампоан за коса, който става популярен и носи добри печалби. Това позволява на собственика да развие дейността на фирмата – наема работници, разнообразява продукцията, купува машини. Построяват се първите производствени помещения, отговарящи на всички хигиенни изисквания за производство на козметика, фирмата създава и своята лаборатория. Фактът, че се намират на 50 километра от два големи индустриални центъра и добрите комуникации (магистрала и ж.п.линия) благоприятства това развитие.

*Фирмата Е.В.* е създадена през 1992 год. след като е реституирана и върната на наследниците на Е.Б. розоварната, построена от него в началото на века. Е.Б. се е занимавал с розопроизводство от 1909 г. Завършил бизнес училището в Лион, Франция. Установил търговски взаимоотношения с някои от големите парфюмерийни къщи за времето- Ярдли, Ширис, Сънлайт. Построената от него розоварна е приватизирана през 1947 год., но продължава да работи под ръководството на “Българска Роза” - Казанлък до 1967 год., когато е превърната в музей. През 1992 год. музеят-розоварна бе върнат на наследниците на Е.Б. със съдействието на управителя на “Българска Роза”. Повечето от съоръженията са запазени, но са необходими сериозни инвестиции, за да заработи дестилерията отново през 1993 год. В началото фирмата продава произведеното розово масло и розова вода чрез квотата и с помощта на “Българска Роза”. С течение на времето се установява собствена търговска мрежа, като принос за развитието на фирмата има нейният представител за САЩ.

Тези два типа предприемачество съществено се различават от първите, тъй като техните представители са много по-малко “вкоренени” в предишната социалистическа икономика. И тук наследените капитали присъстват под някаква форма, но същественото е друго – *това предприемачество става възможно благодарение на осъществените политически и законодателни инициативи*, включително законите за реституцията, които дори полвинчати и непълни, все пак възстановяват частната собственост и същевременно разрушават стария политически и държавен монопол. Благодарение на тази макар и относителна свобода за икономическа инициатива, първите предприемачи могат да започнат да осъществят своите идеи и постепенно да трупат опит. В това отношение изказването на предприемачът от *фирма Е* е показателно:

“Ако имаше стабилна валута, да кажем 1990-та година... ако имаше определени порядки, закони, каквито ги има сега – но не беше възможно да ги има - нещата нямаше да протекат по този начин. *Мисля, че щяха да бъдат по-зле, откровено казано. Инфлацията ни помогна, защото тя подпомогна експорта.* Колкото и странно да звучи, *бурната инфлация 93-та, 94-та и още по- бурната 96-та, 97-ма подпомогнаха да известна степен нашето развитие...* При сегашната ситуация - когато пазара е стагниран, когато

<sup>30</sup> Производството на пласмасови опаковки за различни хранителни и медицински течности става “частен” семеен бизнес още от средата на 1980-те години. Тяхната дейност и опитите за контрол върху тях е послужил за сюжет на известния филм от 1980-те години “Опасен чар” (сценарист Свобода Бъчварова, режисьор Иван Андонов, с участието на Тодор Колев, Невена Коканова и др.).

лева става все по-силен поради валутния борд - много по-трудно бихме направили производство, отколкото в онази, когато все още нещата не бяха толкова фискализирани, стриктни, точни, нямаше валутен борд. Така че първия етап беше етап на буря, на взрив, на хаос, но така или иначе правихме нещо в някаква посока.” (интервюто взето 2004 г.)

От гледна точка на предприемачеството първите две-три години след 1989 всъщност са един гигантски “полеви експеримент”, в който десетки и дори стотици хиляди автономни участници се впускат в една понякога неясна и за самите тях авантюра. В тази авантюра те трябва непрекъснато да отговарят на предизвикателствата на променящата се ситуация в страната и извън нея – инфлация, резки промени в търсенето на местните и чужди пазари, нелоялни доставчици и дистрибутори, враждебни атаки от страна конкурентите и т.н., но заедно с това реализират търговски и производствени успехи, където успяват бързо да отговорят на нарастналото търсене и същевременно да поддържат качеството, да решат къде точно да инвестират нарастващите приходи, да управляват увеличаващия се персонал и т.н. *Колко различен е техният хаотичен и изпълнен с рискове свят от уютния свят на “икономиката на дефицита”, в който през 1980-те живеят онези, на които е позволено да бъдат “социалстически предприемачи”!* Не че и те нямат своите проблеми, но степента на несигурност и риск между двата периода са несъизмерими.

Закономерно в този гигантски експеримент има много провали, но има и успехи. Защото риска и несигурността в бизнеса вървят ръка за ръка с нови възможности за печалба и тъкмо това е основния ресурс на автентичните предприемачи. Един типичен пример на такъв успех:

“ Когато започнахме да излизаме по телевизията, важен момент наред с глада за информация бе предприемчивостта на моя партньор, който каза: “Това е телевизия. Щом е телевизия, значи е *визия*. Не може да заставаш и да четеш някакви цифри!” И той инвестира сериозно в презентацията на данни - купи и подари [електронна] платка на телевизията - специално устройство, с което да се излъчват графиките. И като направихме този бум, веднага интересът на разни телевизионни предавания към нас нарастна... Те казваха “ние пари не можем да ви дадем, но ето ви място за спонсори”. Това си беше чиста печалба, защото рекламата има стандарт и се продаваше на определена цена. Примерно те ни дадат за 7 секунди едно пано... Ама с тия 7 секунди ние можем да си платим 5 изследвания. Така че остатъкът беше сериозен. Договорът беше така: плащат ти 50% в началото, 50 % след като излъчиш рекламата. Но парите бяха големи. Един ни плати 50%, а останалите трябваше да плати след излъчването. Той никога не ги плати, но тези 50% бяха стойността на едно ново “Пежо” тогава! А как си взехме офис, как се оборудвахме с компютри - пак на бартер: пускаме реклама, те ни даваха компютри. Всичко стана за броени седмици.” (*Интервю със създател на една от първите социологически агенции*)

Предприемачите, давайки най-доброто от себе си и мобилизирайки всички достъпни ресурси, се опитват да отговарят на тези предизвикателства. Разбира се, *те*

правят това по различен начин. Проучването на техния опит разкрива многообразие от траектории, което е твърде далеч от понякога твърде едномерната картина на прехода, натрапвана ни от медиите и повечето икономически и социологически анализи. Отказвайки се от теоретични обобщения, ще опишем накратко траекториите на тримата предприемачи, с които започнахме:

#### 1) “Номенклатурния” предприемач

В средата на 1990-те фирмата В успешно продава своята луксозна козметика у нас, Русия и страните от ОНД. Пазарът обаче се развива динамично - обедняващото население купува все по-малко, а новозабогателите предпочитат престижните западни марки. Появяват се нови частни фирми, които заедно със станалите самостоятелни държавни предприятия също навлизат в сектора на луксозната козметика, внасяйки опаковки директно от западните производители. До тогава успешният управленски “модел” на фирмата е предполагал не конкурентна среда, а нейната липса - т.е. привилегировано положение, добри контакти с централните власти и тяхната протекция. Този “модел” обаче увеличава административните разходи и прави фирмата силно уязвима при промени от политически или икономически характер. През 1997 година Русия въвежда 30% увеличение на митата за козметика, което засяга всички български износители. Но тогава на власт идва СДС, с което важни за фирма В държавни чиновници на централно и местно равнище загубват позициите си. Комбинираният ефект на тези две събития е опустошителен - в интервюто предприемачът обвинява правителството на СДС, че не е подпомагало българските износители, и дори съзнателно е препятствало търговските отношения с Русия. По същия начин про-западните местни власти според него провалят жизнено важна сделка на фирмата с китайски партньори.

С увеличаването на трудностите някои от най-добрите разработчици на нови изделия напускат фирмата. Много от добрите работници също отиват при конкуренцията. Оттеглят е и някои от съсобствениците. През 1998 г. фирмата преустановява дейността си, освобождава персонала и “замразява” производствените съоръжения.

#### 2) Ранния “автентичен” предприемач

Пенсионираният икономист и неговия син печелят добри пари от своите бензиностанции. Но много скоро “...се намесиха разни, тия с вратовете, почнаха курсове до Македония, Югославия... [Започнаха да ни притискат] и тогава казах на моите съдружници: “Дайте, сега ще ви направя една златна кокошка! И споделих идеята... Продадохме всичко, като запазахме само три бензиностанции, а парите вложихме в земя и фабрика за етерични масла.” Възможността идва с реституцията – той и жена му имат наследствена земя във Видинско и установяват, че може да я заменят с земя в едно карловско село – за техните 200 декара равнинна земя получават над 400 дека полупланинска земя. Когато договарят рязмяната, селяните (кмета) му казват: *Ще ти дадем земя при едно условие - трябва да направиш нещо за селото!* И той отговаря – “Розоварна ще направя!, просто така ми дойде. А пък аз с рози никога не съм се занимавал.” Започва с 15 декара, “едно живописно кътче до реката”, където за по-малко от година построява нова фабрика за етерични масла: “На 11 май 1993 г. почнахме да варим розово масло. Взехме технолози, които разбират от тоя занаят - един дядо като мене, после го замести един младеж, също много добър.”

Още първата година розоварната получава добра продукция, цената на международния пазар също е добра. И отново бариера – такива продукти могат да се изнасят само след сертификат от Лабораторията за етеричните масла в София: “Всичко беше още държавни структури, ние бяхме първата частна фирма. И не ни дадоха сертификат, казват “Не сте ни питали като сте строили фабриката!” Така ни държаха няколко години, пускаха ни по 10-15 кг квота за износ, колкото да не умрем гладни. И освен това говореха на чуждите фирми да не купуват от нас – че сме аджамии, че нямаме опит. Само през първите две години бяхме

произвели 160 кг масло, по едно време имахме 300-400 кг непродадено. Ако не бяхме запазили бензиностанциите, щяхме да фалираме. Докато един ден идва един французин: “Абе я да видя какво правите, защо другите ви плюят толкова?” Взе проба от продукцията, и след известно време получаваме факс – иска да купи цялото количество. И така тръгна отново, станахме една от най-големите фирми в бранша.”

### 3) Новия автентичен предприемач

“През първите десетина години развитието беше доста неравномерно... Мисля, че *тези спадове бяха и поради нашето незнание и малкия опит, който имахме по отношение на икономиката - като маркетинг, познаване на пазара, като производители въобще – то няма кой да ти каже как се прави производство!* Старите структури, направени от социализма, вероятно са имали някакви предимства, но не можеше да бъдат приложени... *Имаше такъв един лек хаос*, нямаше тясно специализирани длъжностни характеристики. Едва в последните години нещата се стабилизираха, постепенно се стигна един да се занимава само с лабораторна работа, друг само с администрация, трети само с дистрибуция, четвърти само със склад, пети само с производство.

По-рано беше трудно да плащаме на тесни специалисти. А човек ако иска да направи нещо сериозно, по-добре организирано, трябва да привлече такива хора, по-образовани, по-стабилни, на възраст 30-35. Те са по-отговорни, с реално мислене, с добри очаквания за фирмата, но и са по-предпазливи, мислят за своето бъдеще. И точно това се мъчим да правим: да успокояваме хората, че вече тенденцията в България е да има частни предприятия. Това не става за 1-2 години. *След 90-та година проблемите в мисленето на работниците бяха големи. Сега сякаш не са толкова – някак приемат нещата по-естествено, разбират, че трябва да работят, че трябва да бъдат упорити, че трябва да я има фирмата, че тя дава техните заплати, че трябва да са отговорни по отношение на производството – на крайния продукт, че трябва да мислят за клиента непрекъснато.* Да, далеч по-отговорни са вече и самите работници – т.е. ние като собственици израснахме за тези 14 години, но и работниците също израснаха покрай нас.”

Тези при пасажа илюстрират съществените различия в траекториите, следвани от различните типове предприемачи. Ресурсите и уменията, стремително извели *номенклатурния предприемач* на “висока бизнес орбита”, в края на периода се оказват контрапродуктивни, след като не са допълнени с нови, адекватни на променената бизнес среда. Неговата фирма така и не успява да се адаптира за работа в конкурентна среда и не издържа при наслагването на неблагоприятни фактори. Всъщност, анализирайки по-внимателно данните за този тип предприемач, откриваме още една важна особеност – *той почти не говори за своята иновационна и развойна дейност, почти няма истории за трудностите, но и успехите при разработването на нови изделия.* Изглежда, че след успешните първоначални инвестиции на един гарантиран и без конкуренти пазар, фирмата отделя малко внимание на обновлението на своята продукцията и търсенето на нови пазарни ниши. Вместо да инвестира значителния приток на ресурси в нови разработки, тя си позволява някои може би ефективни политически, но не и икономически, инвестиции – например влага 2.5 милиона лева в акции на създадената от приятели “Кристалбанк”, която скоро фалира. Сравнението

разкрива и още нещо – във фирмата на номенклатурния предприемач дефицитен се оказва още един елемент, който обаче според успешите предприемачи е много важен в бизнеса. Те го определят с термина “*доверие*” – доверие в отношенията с партньорите, в отношенията между ръководството на фирмата и нейните специалисти и работници. Същото онова доверие, което беше дефицитна стока и преди 1989 г.

По-различна е ситуацията при “*ранния автентичен предприемач*”, който много скоро се сблъсква със *силово наложени* ограничения на своята дейност – с тези специфични за българския (и някои страни от бившия Съветски съюз) преход форми контрол, изобретени от представителите на политическата номенклатура – “*намесиха се тия с вратовете*”, казва той, и успешния бизнес със бензиностанциите тръгва надолу! Случайт обаче разкрива и жилавостта на ранното предпримачеството, способността му да открива нови бизнес-възможности в променящата се среда, да рискува и пренасочва ресурсите, с които разполага. Нашия герой няколко пъти сменя своите начинания, *но без да се отказва напълно от постигнатото преди това* – това му осигурява икономически “*тил*” и ресурси, с които да реагира на непредвидените, но и неизбежни рискове – тъкмо бензиностанциите го спасяват от трудния период при “*прохождането*” на бизнеса с етерични масла. В края на интервюто той разкрива новите си бизнес планове, израз на тази осъзната *стратегия на диверсификация*:

“...Реших да разширя бизнеса и се занимавам с това, което се ражда най-много в Пловдивска област - плодове и зеленчуци. Правя преработвателна мощност в с. Х - купих 100 дка земя и започваме изграждането на цял комплекс – оранжерии, хладилник, сушилна, фуражен цех, всичко затворено по безотпадна технология. Понеже енергийните разходи ще са големи, ще имаме собствена централа на газ. Изграждам 18 км газопровод и правя ко-генераторна мощност от 5 MW, а НЕК ще закупува излишната енергия. Вече имаме договор за газта, а сега воювам за кредит от 3 млн евро...”

Нашите пари всички са вложени - с печалбата от фабриките синът ми и другите партньори купиха хотел на “Златни пясъци”, после още един на Пампорово. Хотела на “Златни” разширихме - беше на 4 етажа, сега е на 7...”

В началото на прехода за много от “*ранните*” автентичните предприемачи, диверсификацията е също така *стратегия на оцеляване*, начин да намалят неопределеността в бизнеса <sup>31</sup>. Това наблюдавахме и при фирмите от сектора на

---

<sup>31</sup> Израз на тази необходимост е и открития от Дейвид Старк и Ласло Бруз феномен, при който вместо да се стремят към пълен контрол на придобитите от тях фирми, унгарските предприемачи съзнателно се стремят държавата да остане акционер в тях, осигурявайки си по този начин защита от административен произвол и помощ при неблагоприятно стечение на обстоятелствата. (Stark & Bruszt 1998)

информационните и комуникационни технологии<sup>32</sup>, и при социологическите агенции – там водеща социологическа агенция започва производство на електроника за т.нар. “пийпълметрия”, а по-късно разкрива супермодерна лаборатория за генна диагностика, строи ваканционно селище и т.н. При икономическата стабилизация след 1997 г. тази “стратегия на оцеляване” се трансформира в *стратегия на експанзия*, за разширяване на бизнеса и инвестиране на нарастващите приходи.

Третата траектория на “*новия автентичен предприемач*” обаче ни показва съвсем друг тип развитие – гъвкаво реагиране на променящите се условия и използване на разкриващите се възможности, съчетани с постъпателно развитие на първоначално избрания бизнес, инвестиране в хора и ноу-хау, анализиране на грешките и трупане на опит. Тук характерното е, че *на иновационната дейност се отделя изключително внимание* – предприемачът е ангажиран лично с нея, като през годините успява да изгради малък, но висококвалифициран екип от специалисти по създаване на нови продукти и въвеждането им в производството. Фирмата поддържа връзки с учени от Аграрния университет и Университета по хранителни технологии (бившия ВИХВП) в Пловдив, ползва консултации от вносителите на суровини. Можем да кажем, че това поведение е мотивирано от *стратегия на “научаване” (apprentissage) и дългосрочно планиране на бизнеса*, последователно следвана в продължение на петнадесет години:

“... В момента съм обявил две стипендии за висше образование по химия. Ще учат пет години, после специализация, някаква преквалификация в зависимост от това, какво точно ще се прави... После ще инвестираме в икономически специалности.

Пътувам често в чужбина и трябва да заявя, че сме много напред като организация, като начин на мислене... *Откровено казано ние гледахме нещата, включително и на Запад – през 95-та, 96-та до към 2001/2002, но не прогледнахме. Има един такъв момент - човек да гледа, но да не проглежда, да не види всъщност къде са му основните проблеми.* Говоря като персонал, оборудване, пазар... Това е най-важното - *откриването на “ноу хау”*. От момента, когато въведем някакво “ноу-хау”, фирмата расте с часове. ... *Дори не винаги нови продукти - в самата организация на производство има “ноу-хау”, което носи пари* (курсивът мой – И.Ч). Едно реструктуриране на нещата носи пари и ние усещаме, че сме грешили с години наред и не сме променили даден сектор, не сме инвестирани, не сме мислили за него... Направим няколко хода и нещата живеят моментално.

Когато в началото тръгнахме от едно мазе и един шампоан, едва ли сме мислили че един ден ще направим тази фабрика, че тя ще се развива, ще определя живота и начина на мислене на тези кадри, техните перспективи - дори раждането на деца и умножаването на семействата им. Иска се смелост, нищо повече - ние сме също интелигентни хора, здрави, прави – малко сме позакъснели, но ще вървим напред... Миналата година нашият ръст беше 30 %, тази година мисля, че ще е над 50 %...” (интервюто взето в край на 2003 г.)

---

<sup>32</sup> Например известна компютърна фирма, специализирала в изграждане на компютърни мрежи и банков софтуер, дълги години поддържа отдел за търговия с горива, който се оказва решаващ за нейното оцеляване при колапса на банковата система през 1996-1997 г.



Така описаните истории разкриват жизнеността и потенциала на автентичните предприемачи. В нашето изследване обаче не успяхме за регистрираме *тъжните истории на неуспелите автентични предприемачи* – на десетките и стотиците хиляди, чийто фирми така и не успяват да проходим и се стабилизират като автономни пазарни агенти.<sup>33</sup> За някои от типичните трудности, които всички автентични предприемачи е трябвало да преодоляват, ще стане дума в следващата част.

### 3.2. *Заварената корпоративна структура на българската икономиката и нейната съдба през първите години на прехода.*

При цялата условност на термина “корпорация” приложен към социалистическата икономика, в края на 1980-те години в България доминират големите вертикално интегрирани индустриални комплекси – държавни стопански обединения (ДСО), често съставени от няколко десетки предприятия на цялата територия на страната.<sup>34</sup> Макар и действайки в условията на планова икономика, при реформите от втората половина на 1980-те години са направени опити тези ДСО да се развият като пълноценни икономически субекти, като им се предоставя право на външнотърговска дейност, и дори *появяват се елементи на кокуренция между тях*.<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup> Неотдавна в предаване по телевизията за българите на остров Крит, Гърция бе изнесен случай с основателката на дружеството на българите там, госпожа Х, която в средата на 1990-те години пристига като домашна прислужничка на възрастна дама, за да на прави по-късно забележителна кариера и изтегли по-късно цялото си семейство. Същата тази госпожа преди това има стремителна кариера на частен предприемач, която е прекършена след отвличането на член от семейството срещу голям откуп и серия от подобни методи за извъникономическа принуда. Това е само един от малкото подобни случаи на “неуспели” български предприемачи от началото на прехода.

<sup>34</sup> *Неизчерпателен списък на ДСО в края на 1980-те години:* Автопром; Агромашина; Балканкар; Балкантурист; БДЖ; Битова техника; Битово машиностроене; Булгаргеомин; Булгарконсерв; Българска полиграфия; Български тютюни; Българско пиво и безалкохолни напитки; Валентина; Винпром; Воден транспорт; Главболгарстрой; Гражданска авиация; Динамо – Габрово; ДЗУ; Електрификация, топлофикация и битова газификация; Електроенергетика; Електрон; Елпром; ЗММ; Зърнени храни; ИЗОТ-сервиз; Инжстрой; Инкомс; Исстрой; Каменна промишленост и строителни изделия; Кинкалория и текстил; Корабостроене; Мебел; Металснаб; Металхим; Минерални суровини; Младост; Млечна промишленост; Монтажи; Мототехника и автосервизи; Напоителни системи; Парфюмерия и козметика; Петрол; Пирин; Приборостроене и автоматизация; Промишлено строителство; Редки метали; Респром; Рибно стопанство; Рила; Родопа; Рудметал; Софстрой; Стара планина; Строителна керамика; Тежко машиностроене; Техноекспортстрой; Технопрогрес; Трансстрой; Туристстрой; Търговия на едро; Търговско обзавеждане; Тютюнева промишленост; Фармахим; Хидравлика; Хидрострой; Химическо машиностроене; Химснаб; Хранмаш; Целулоза и хартия; Червено знаме.

<sup>35</sup> Така например в средата на 1980-те години производството на персоналните компютри става не в рамките на гиганта ИЗОТ, а в ДСО “Научно приборостроене” – прототипите на първите български 8-битови персонални компютри се разработват едновременно от няколко колектива, като първи успява екипа към Института за техническа кибернетика към БАН и с помощта на ръководството на споменатото ДСО организира въвеждането му в приборостроителния завод в Правец. Докато екипа на ИЗОТ в Централния институт по изчислителна техника закъснява и така и не успява да организира масовото производство на своите прототипи.

За голяма част от тези обединения (ИЗОТ, Хранмаш, Балканкар, Металхим, Електрон, ЗММ и др.) истинските пазари не са в страната, а в страните от СИВ и третия свят, като обединения като СО “Рила” (конфекция), “Пирин” (обувна промишленост), “Динамо” (електротелфери и складова техника) и други изнасят продукцията си в развитите капиталистически страни и активно се кооперират със западни партньори. *Българската икономика е експортно ориентирана*, макар 82% от износа да е към партньорите от СИВ.

Разбира се, ДСО твърде много се различаваха от западните корпорации но факт е, че в тези обединения се осъществяваше координация на дейността на отделните предприятия при ясно разделение на отговорностите между висшия и средния мениджмънт. В тях бяха обособени специализирани звена за развойна дейност, за стратегическо планиране, външно-търговски отдели т.н. – все елементи, които са в основата на съвременното корпоративно управление. Във втора глава видяхме, че през 1980-те години са създадени търговски банки, които обслужват тези големи стопански субекти на браншови принцип – Минералбанк, банка “Електроника”, банка “Биохим”, “Стройбанк” и др. Тези банки предоставят текущи и инвестиционни кредити на отделните предприятия, свързани с разширяване и технологично обновление на производството. Важно е да се отбележи също, че решенията за инвестициите се вземат от ДСО, често в преговори със съответните стопански министерства. Макар обслужването на кредитите да става от съответните предприятия, гаранциите по него се носят от стопанските обединения.<sup>36</sup>

Разпадането на СИВ и особено разпадането на СССР поставя много от тези обединения в тежка ситуация – много от тях загубват пазарите си и са изместени от западни фирми или фирми от Далечния изток – например тези в електрониката, машиностроенето и др. Така възниква и феноменът на т.нар. “лоши кредити”:

“...След загубата на пазарите на СИВ и ценовата и търговска либерализация от началото на 1990-те тези държавни предприятия се оказаха неефективни и започнаха да генерират загуби. В същото време повечето от кредитите бяха в твърда валута и следователно не бяха стопени в реално изражение от инфлацията и обезценката на лева. В края на 1990 г. голяма част от държавните предприятия обявиха мораториум върху погасяването на кредитите си. ...Опит за цялостно решение обаче бе направен едва през 1993 г. с приемането на Закона за необслужваните кредити, договорени до края на 1990 г. (ЗУНК)...

<sup>36</sup> До 1987 г., когато е управлявана от Огнян Дойнов, административната система на отпускане на кредити е доста строга – кредитния ресурс на търговските банки се разпределя в съответните ДСО по квоти като своеобразен компромис между приоритетите на икономическото развитие и исканията на предприятията. Отделните предприятия получават кредит в рамките на квотата на съответното ДСО, но кредитът се отпуска с договор между банката и конкретното предприятие.

уреждането на тази категория необслужвани кредити доведе до емитирането на ЗУНК-облигации за 32 милиарда лева и 1.8 милиарда щатски долари.” (Станчев и др. 2004, с.75)

В проучените от нас икономически анализи, един от които цитираме, изобщо не е изследва връзката между разформироването на ДСО и “лошите кредити”. Интервютата със стопански дейци от времето на социализма показват, че и преди 1989 г. често се случва отделни предприятия да имат затруднения в обслужването на получените кредити. В тези случаи обаче обикновено се намесва ДСО, най-често чрез управлението от него фонд “Развитие и техническо усъвършенстване” (РТУ), в който всяко предприятие към обединението отчислява процент от приходите си. Ръководството на ДСО като структура, определяща стратегията за развитие на съответния под-отрасъл и контролираща оперативното управление на подчинените (понякога десетки) предприятия е в състояние да реагира на променящата се конюнктура или да вземе мерки при лошо управление на съответното поделение. Дори в някои сектори с разпадането на СИБ положението да става катастрофално и цялото обединение да изпадне във фактически фалит, това не може да бъде масовия случай. Факт е, че след 1989 г. редица обединения много бързо започват да се пренастройват към новите условия, какъвто е случаят с ДСО “Фармахим”, “Парфюмерия и козметика”, “Главболгарстрой” и др.

През лятото на 1991 г. обаче правителството на Димитър Попов издава постановление за трансформиране на стопанските обединения с цел демонополизация и повишаване на конкуренцията.<sup>37</sup> Преценявайки, че много от тези стопански субекти са монополи на нововъзникващи български пазар, икономическия екип на това правителство, част от който остава и в следващото правителство на Филип Димитров – напълно в духа на неолибералната идеология – решава да ги разформирова. Подобно на ликвидацията на ТКЗС в селското стопанство, *до края на 1992 година са*

---

<sup>37</sup> Всъщност първите стъпки за разделяне на големите ДСО – монополи в своя сектор, са направени още в хода на икономическите реформи през втората половина на 1980-те години. Така например през 1987 гигантът на българската електронна промишленост ДСО ИЗОТ се преобразува в три нови стопански формации - ИНКОМС със седалище в София, произвеждащо големи и мини ЕИМ, системи за телеобработка, микрокомпютри и мрежи; ДЗУ със седалище в Стара Загора, произвеждащо дискови запаметяващи устройства на магнитни и оптични носители; “Периферна техника” с седалище в Пловдив, произвеждащо лентови запаметяващи устройства, пишещи машини и печатащи устройства. По същия начин в средата на 1980-те години от ДСО “Фармахим” се отделя ДСО “Парфюмерия и козметика” със седалище също в Пловдив. Необходимо е специално изследване на мотивите, довели до тези стъпки, но факт е, че те съвпадат по време с разправата с редица изявиени и “бизнес ориентирани” стопански дейци, придобили голямо влияние в средата на 1980-те години – Огнян Дойнов, Бисер Димитров, Иван Андонов и др. И при социализма големите, мощни ДСО са заплаха и за партийната номенклатура...

ликвидирани няколко десетки ДСО в почти всички сектори на икономиката, като са запазени само малка част от тях, сред които НЕК, БТК, БДЖ, Булгартабак, Балканкар.

*Едно ДСО и неговите подразделения в началото на прехода*

До 1989 цялата индустрия си беше подчинена на стопанско обединение “У” и всичко се планираше на централно ниво - приходи, разходи, субсидии. Защото до 1989 г. отрасълът беше субсидиран. Партньорите ни бяха държавни фирми с които беше сключен договор и всичко ритмично се получаваше - *координация имаше*, тя координацията се осъществяваше от министерството и стопанското обединение. Ритмично всеки месец се правеха заявки за добавките, които са необходими. Съобразено с това, което имаме ние като консумация на произвеждания продукт - а тая консумация я определяше пак министерството...

Директора на предприятието - разбира се той изпълняваше и несвойствени функции, които не бяха работа на предприятието, *но неговата работа беше облекчена. Той беше един главен координатор на всички длъжностни лица*, които трябваше да контролират тия неща, да ги следят и така вървеше гладко. Към министерството, а от втората половина на 1980-те към обединението, имаше външно-търговска организация, която да търси и осъществява износ на продукцията.

В началото на 1991 г. шестте завода на обединението станаха самостоятелни. Освободи се цената на основния продукт, но точно тогава стана и големия спад на неговата консумация. Поради тая причина имаше доста ожесточена конкуренция между заводите, през периода 1991–96 година. Цените на вътрешния пазар бяха реално такива, че непокриваха разходите. В същото време цените на суровините и енергията взеха да се приближават до пазарните. И така всичките заводи започнаха да натрупват внушителни дългове... *(Из интервюта по случай У)*

Така че дори значителна част от ДСО е трябвало да загинат, на тях не им е даден шанс това да стане по естествения начин на пазарната конкуренция. Тази трансформация вътре в рамките на държавната собственост остава в страни от погледа на анализатори на прехода. Според нас *тя има фундаментални последици*, които досега почти не са анализирани. По-горе посочихме връзката между възникването на “лошите кредити” и разформироването на ДСО, което означава и изчезването на *гарантът от втора инстанция* по обслужването на кредитите на предприятията. Ето и други важни последици:

1) Ликвидиране на висшия мениджмънт в цели сектори от българската индустрия

С премахването на ДСО *от икономиката са изхвърлени стотици висши стопански ръководители*, притежаващи ценни умения по корпоративно управление на големи, вертикално интегрирани производствени комплекси. Всеки, който е запознат със същността на корпоративното управление знае, че тези умения се придобиват трудно, след десетилетен опит и тежка селекция с голям процент отпаднали. Противно на разпространените идеологическите клишета за стопанската номенклатура, някои от тях след това започват почти от нулата като дребни предприемачи, създавайки еднолични фирми. Доказателство за качествата на техните създатели е бързият разстеж

на повечето от тези фирми, като някои от тях още в средата на 1990-те години започват успешно да конкурират и изместват от пазарите големите държавните фирми от бившите обединения.<sup>38</sup> Други предстватели на висшата стопанска номенклатура попадат на работа при “посредниците”, за които ще говорим в следваща глава – новите икономически субекти на прехода, които партийната номенклатура отглежда в “парникови условия” в началото на 1990-те, подготвяйки ги за действителното овладяване на икономиката. Може би те също биха имали успех, ако тези планове се бяха осъществили. Но както ще видим в следващата част, в резултат на политическия и икономически конфликт между старото и новото поколение партийна номенклатура по време на управлението на Жан Виденов, това не се случва.

Само една малка трета част от висшата стопанска номенклатура успява да дочака появата и възхода на новите частни холдинги, възникнали през втората половина на 1990-те, повечето от тях създадени след преобразуването на фондовете от масовата приватизация (този процес също ще анализираме в следващата част). Опитни ръководители от бивши ДСО действително са привлечени в управлението на тези нови холдинги. Само че през първите години на прехода техния необходим за българската индустрия опит е загубен и повечето българските производители не успяват да отговорят адекватно на масираната конкуренция на чуждестранните производители, като много от тях фалират или са погълнати от техните чужди конкуренти.

## 2) Силно ограничаване на възможностите за експанзия на чужди пазари.

Макар да е вярно, че са били монополисти на българския пазар и преди 1989 г., и след нея, *за повечето ДСО истинските пазари са в чужбина!* Както показва опитът на организации като *Главбулгарстрой* и *Албена*, била е възможна и друга стратегия – *бърза приватизация на обединенията като цяло, по възможност с привличане на стратегически чуждестранен инвеститор* – по примера на приватизацията на големите държавни фирми във Франция през 1980те години, или както стана в Чехия, Русия и Украйна. Такава е и препоръката на известния доклад Ран-Ът от 1990 година за ДСО в електрониката, текстила и конфекцията, обувната промишленост, туризма и др.

---

<sup>38</sup> Има десетки примери на висши стопански ръководители, които в началото на 1990-те започват отначало като обикновени предприемачи. Един от тях е този на бившия заместник-генерален директор на ДСО “Парфюмерия и козметика” Димитър Георгиев и историята на неговата фирма “Розаимпекс”, която той създава след уволнението му през 1991 г.

Показателен е факта, че в нашите интервюта с представители на по-късно създадените приватизационни фондове открихме експлицитни стратегии за подбор на предприятия, чийто връзки да възстановят структурата на някои от бившите ДСО, като в новите управленски екипи от тези фондове участват бивши членове на техните ръководства! По-долу ще видим, че под друга форма това става и при приватизирането в сектори като фармацевтичната промишленост, строителната индустрия и други.

#### *Превращенията на социалистическия корпоративен опит*

“...Ако предположим, че масовата приватизация през 1996 г. е начало на бързото раздържавяване, тогава вече създадохме този фонд и започнахме да купуваме предприятия. Избрахме текстилната специализация. Като казвам “ние”, имам превид екипът който работи тогава, аз и други колеги, като някои от тях бяха работили в ДСО и познаваха този модел - ние съзнателно сме правили нещо като ДСО, така да се каже. Разбира се, когато държавата прави това, нещата са в идеален вид... При нас не беше така, защото имаше още осемдесет фонда и всеки играе за това нещо. Но тъй или иначе ... купихме една редица текстилни предприятия, като сме се опитвали те да бъдат разнообразни. Защото в този бранш основно се работи за външния пазар и има едни конюнктури, в зависимост от които някои [предприятия] са в криза, други печелят. И холдинга прехвърля капиталите. Фактически той е точно като “шапката” на едно ДСО - може, така да се каже, да уравнива условията и да създава, да подкрепя там където има потенциал, да закрива губещи звена.” (Из интервюто с управляващия холдинг X)

Разбиването на ДСО нанася тежък удар върху българския корпоративен бизнес и го изхвърля за десетилетия като самостоятелен актьор на международните пазари. Още дълго нашите компании няма да имат нито достатъчно ресурси, нито условия да експазия на тези пазари, както виждаме у нас да се завръщат като чуждестранни инвеститори чешки, унгарски или словенски компании. Впрочем словенския пример е много показателен – днес *Горенье*, *Крка* и други словенски концерни са действителни мултинационални компании, за разлика от агонизиращия *Балнканкар* или отдавна несъществуващия *ИЗОТ*.

#### 3) Разрушаване на иновационния потенциал на индустрията

Разрушаването на корпоративната структура на българската икономика нанесе *сериозен удар и върху нейния иновационен потенциал*. В края на 1980-години този потенциал бе съсредоточен основно в два типа институции – 1) БАН и в по-малка степен университетите и 2) научно-изследователските и развойни институти към съответните министерства и различните ДСО. Тъкмо тази втора група осъществяваше стратегическите задачи на ДСО и по разработването на оригинални изделия или трансфер на иновации от развитите западни страни. Например в прочутият ЦИИТ

(Централен институт по изчислителна техника) на ДСО “ИЗОТ” работят няколко стотици високвалифицирани инженери. Същото е с военния институт към ДСО “Металхим” в Казанлък, в институтите към ДСО “Балканкар”, “Фармахим” и т.н. С премахването на ДСО тези институти преминават към съответното най-голямо предприятие или стават самостоятелни. Какво става по-нататък е ясно:

“... В огромната си част институтите на ведомствената наука престанаха да съществуват. Едната от причините за това е, че предприятията са в криза – например машиностроенето работи само с 10% от мощността си. *Съответно заводите нямат средства за своите развойни звена и следователно не се правят иновации.* За БАН не си струва да се говори. Наличието на регрес е очевидно... [Но ако погледнем] повечето от преуспяващите днес частни фирми в България са на хора, работили в академията или ведомствените институти - например БАИТ (Българска асоциация за информационни технологии) се състои от фирми, почти всичките основани от работили в ЦИИТ и БАН.” (Интервю с акад. В. Сгурев, бивш директор на ИТКР-БАН, архив на автора)<sup>39</sup>

#### 4) Разпиляване на интелектуалната и индустриална собственост

Друга последица от разрушаването на корпоративната структура на българската икономика в началото на 1990-те години е *обезценяването на натрупаната в нея интелектуална собственост*. С премахването на ДСО в началото на прехода към пазарна икономика хилядите патенти, търговски марки, наименования за произход и т.н., притежавани от довчеращата социалистическа държава, се оказват без собственик. Според един от водещите днес специалисти по интелектуална собственост, създал своя собствена консултанска фирма,

“... след разпадането на бившите държавни стопански обединения /ДСО/ се закриха патентните им отдели. Няма звена и хора, които да се грижат за интелектуалната собственост на предприятията от тези структури. Затова се създават условия за проблемите, на които сме свидетели днес. В периода на приватизация не се отделяха средства да се защитят патенти и марки. Рядко се търсеше защита зад граница.

*Наскоро се заговори по-активно за някои марки на Булгартабак, регистрирани в Русия от частни фирми. Как бихте коментирали това?*

Случаят е характерен за всички марки, собственост на предишните ДСО-та. Дружествата не са отделяли средства и не са защитавали марките си в места с пазарно присъствие. Липсвали са стратегия и разбиране кога и как да пазят пазарите си... Така е с марките на Булгартабак, на винпромите, парфюмерийните и козметичните предприятия, Руен, Валентина.” (И.Иванов, IP Consulting, интервю с Гергана Митова, март 2004)

---

<sup>39</sup> В началото на 2005 г. авторите на проект за “Национална стратегия за научни изследвания” посочват, че според делът от учени на работа в предприятията България заема последно място сред 27-те страни членки на ЕС плюс България и Румъния. Днес едва 6,7% от изследователите в у нас работят във фирмите, срещу 27,8% в Унгария, 38,4% в Чехия и 62,6% в Австрия. За да се доближи до средните за ЕС-25 стойности, броят на изследователите в предприятията трябва да се увеличи около 10 пъти! Да припомним само, че в края на 1980-те години България бе на четвърто място в света по брой изследователи на 1 милион население, като по-голямата част от тях бяха заети тъкмо в ДСО.

Ще продължим изследването на ефектите от разрушаването на ДСО с още две много важни последици, които са в пряка връзка със случилото се в българската икономика през периода след 1991 и до началото на 1995 г.

- 5) Невъзможност собственикът (държавата) да упражнява ефективен контрол върху активите

Ликвидирането на ДСО, съчетано с отложената приватизация, оставя предприятията сами на себе си – без опит и ресурси за стратегическо планиране, едва прохождащи на международните пазари. Вярно е, че реформите от реформата от 1980-те години разбиват монопола на външно-търговските обединения и прехвърлят значителна част от външно-търговската дейност на ДСО. Но тя се осъществява от специализирани отдели и членове на ръководствата на тези обединения (или “комбинати”, както някои от тях започват да се наричат). Едва през последните няколко години преди 1989 г. в преговорите с чужденстранни партньори по-активно започват да участват ръководствата на самите предприятия-производители – “не ни стигнаха няколко години, за да се научим да се оправяме сами”, заявява един от интервюираните директори на предприятията. След 1991-1992 г. контролът върху (и грижата за) станалите независими хиляди предприятия е централизиран в ръцете на отрасловите министерства. Въведените по същото време промени в стопанското законодателство обаче практически лишават министерствата от лостове за контрол върху ръководителите на предприятията:

*Разпадането на контрола в икономиката*

“- Контролът беше слаб... Той не може да бъде силен като имаш седем хиляди предприятия. *Интервюер* - Искате да кажете, че между 1989 и 1995 директорите, макар и назначени от министерствата, фактически са били истинските управляващи?

- Да, казвам го направо... *Поне що се отнася до оперативното ръководство, да не говорим за инвестиционната дейност, но и за нея в определена степен - те си бяха почти абсолютно пълноправни господари...* И като психология, тоест като държание, манталитет, а и като реални действия... *Те примерно имат определен договор за управление със съответното министерство – по тия договори правата им бяха доста големи, да не кажем почти неограничени.* Имаше и практика, също порочна, в бордовете на директорите да има представители [на държавата], чиновници... повечето от които само си взимат заплатата без да участват, но дори да участват бързо забравиха държавните интереси... Тези, които се занимават с тази тематика го знаят... Имаше много злоупотреби, в големи мащаби.

*Интервюер* - Нормално ли е държавата да не изисква от тези предприятия приходи, както Вие изисквате сега от предприятията във Вашия холдинг?

- Нямахме конкретни изисквания. *В нормативна уредба такова изискване нямаше*, а чисто директно да се изисква, също нямаше как да стане. Максимумът е като се следи дадено дружество да се казва – „абе по-голяма загуба си направил, значи нещо тука не е във ред"... Значи през 1970-те или даже 1980-те просто е планова икономиката – там управлението на държавата е много по-директно. Държавата е имала ресурси за контрол, всъщност главно



контрол без стимули - партийни организации, ако трябва съд и прокуратура (смях)... Вече след 1989, *по-скоро след 1991*, когато дружествата се трансформираха в ЕАД, ЕООД и т.н. – ами те са си самостоятелни дружества! Нямаше никакъв директен инструмент, по който да ги накараш да работят по-добре. *А и целта в края на краищата беше приватизация*. Лошото е, че през този период бяха унищожени много дружества.

*Интервюер* - Това са цели шест години...

- Ами да, цели шест, даже и повече, защото някои и до днес са държавни (смях)." (интервю с бивш икономически министър в началото на 1990-те години, днес управляващ инвестиционен фонд.)

Не трябва да заправяме правната рамка, която прави възможно това състояние. Както посочва Иво Христов, според един процес, започнал *още през юли 1989 г.* с Постановление на МС №36 “За преобразуване на държавните и общински фирми в акционерни” и продължен с ПМС №7 от 25 януари 1994 г.

*“...държавата в лицето на своите министерства трансформира своите собственически /доскоро дори чисто административно-властнически/ права в права върху акции или дружествени дялове. Т.е. тя не е юридически собственик на имуществото вътре в търговското дружество, а е един по-скоро външен собственик – на ценни книжа, както е при акционерните дружества и на дружествени дялове, както е при дружествата с ограничена отговорност. Бидейки основен акционер или съдружник в тези търговскоправни структури, тя може да реализира своите права не по административен ред, а по реда указан в ПМС № 7 и най-вече по реда на Търговския закон. Следователно ...държавният контрол се редуцира до контрол върху политически контролирания и административно назначавания мениджмънт на държавните търговски дружества.”* (Христов 2004, с. 29)

Ето така е осъществено отделянето на държавния и партийния контрол върху икономиката. Според “официалната” линия на реформите, *това е трябвало да бъде кратък междинен период преди приватизацията и намиране на същинските собственици*. Огромното мнозинство от предприятията обаче остават в това състояние най-малко шест години (самото ПМС №7 е сила до май 2003 г.!). Имаме всички основания да твърдим, че това не случайно – всъщност то е в пряка връзка със “скритата линия” на реформи, провеждана от партийната номенклатура, т.е. със

б) Зараждането на “групите по интереси” – неясният нов господар на икономиката

Цитираното изказване очертава условията, при които възниква “частното ползване на държавни активи”, както го нарича Красен Станчев. С “оттеглянето” на държавата обаче само привидно стопанските ръководители са оставени “на свобода”. Изследването на Евгени Пеев на управлението на трансформираните държавни предприятия (ЕАД) в началото на 1990-те години показва, че държавата (в лицето на нейните чиновници) далеч не е единствената, която оказва контрол върху мениджърите – често много по-важни се оказват *групите по интереси*, дефинирани като “...всички особени икономически агенти извън държавата и мениджърите, които участват в

*контрола на предприятията: профсъюзи, политически сили, финансови групи и др. Въздействието на тези групи е неформално, но осезателно, варирайки в различни граници в различните дружества... Тяхното влияние е задкулисно, те носят власт без отговорност.*” (Пеев 2002, с. 121-122)

И така, след като в през 1991-1992 корпоративната структура на българската икономика бе радикално променена, с изключение на споменатите по-горе няколко монопола, на мястото на десетките вертикално интегрирани корпоративни структури се появиха няколко хиляди автономни големи и средни държавни фирми, с разкъсани технологични връзки и без ресурси да се защитават на чуждите конкуренти, от местните силови структури и финансовите групировки. Повечето от мениджърите на повечето от тези “осиротели” предприятия са “отстреляни” като зайци и бързо попадат под властта на “групите по интереси” (профсъюзи, политически сили, финансови групи, силови групировки и др.).

*Патилата на един стопански ръководител от ранния преход*

Когато настъпи така наречения “активен период” на прехода, *държавата напълно започна да не се интересува от това предприятие.* Не говоря за останалите – в това предприятие съм работил и за него знам. В това предприятие има 2 000 човека, тя не се интересува по какъв начин ще се плати на тези 2 000 човека ако то не работи. *По рано за доставки, заплати и т.н. директора го изстискаха като мокра кърпа, че не си изпълнява задълженията. Сега вече никой не се интересува...* Разпадна се тая централна доставка, предприятието се остави до край да се изцеди и да спре. Нещата почнаха да се мътят още преди това, и тя стана ясна картината, на къде отиват нещата - да може да се продаде за 1 лев, това беше целта...

Само, че за съжаление имаше и човеци вътре, които имаха семейства, деца, които трябваше да се издържат по някакъв начин, а никой не мислеше вече за тях. ... Тогава започнахме с моя колега, който е много опитен в търговията, да обхождаме стари наши клиенти - той взима малко, она взима малко. Колегата получи задграничен паспорт за излизане по всяко време. Почнахме от Турция, защото те бяха най-близо. В Сърбия тогава имаше ембарго, това също ни доразсипа хубаво, разчитахме на свършване на войната да внасяме там. Но пък се явиха *частни лица* - купуваха от нас, плащат ни, товарят си техни коли и заминават. Къде - не ни интересува! В последствие появиха се *посредници*, с които сделките бяха изгодни - по р. Дунав сме изнасяли до Швейцария, също в Германия, в Австрия.” (Интервю с бивш директор на станала самостоятелна голяма държавна фирма)

За произхода, самоличността и поведението на тези “частни лица” и “посредници”, появили се на входа и на изхода на автономните държавни предприятия, ще говорим отделно. Те са последният от ключовите икономически деятели през първите години на прехода, чието описание започнахме в тази глава. Но поради тяхната изключителна важност за разбиране на икономическите процеси в началото на 1990-те години, ще им посветим следващата глава.

Преди това ще завършим този раздел с кратко обобщение на изброените до тук последици<sup>40</sup> от разрушаването на корпоративната структура на българската икономика и причините, поради които това е сторено. Една от тези причините без съмнение е *външния натиск*. Според един от експертите

“...Това разграждане [на ДСО] стана по поръка на американците и Европейския съюз. *Нямало нужда тука да има големи предприятия!* Затова в момента нямаме нито една голяма корпорация, транснационална... Мога да ви кажа и кой участваше директно в това разграждане - наприр У, известен икономист и политик. Той ликвидира Балканкар...

*Интервюер:* Това може би все пак не е било наложено директно...

- Моля Ви се! Аз съм участвал в разговори - директно така бяха формулирани техните изисквания. Дори в програмата “Ран” го имаше записано. Изискването бе това да стане на 100 процента, но [в хода на преговорите] го намалиха. Та г-н У. участваше в някаква програма за реструктуриране на Балканкар и те на практика го ликвидираха...

*Интервюер:* Това едва ли е станало целенасочено: “Дай да съсипе българската икономика!” По-скоро се е търсел някакъв по-оптимален модел на функциониране...

- Нямам представа там дали са искали да ликвидират, или... Според мен *тези, които го препоръчваха, това не бяха сериозни учени...* Неолиберални ли, не ги знам.

*Интервюер:* Имало е обаче и групи в страната, които са били заинтересовани...

- Естествено, вероятно има и такъв момент... Но главното е, че тогава беше спуснато като идеология: трябва всичко това да се разпусне, в България да не останат големи индустриални обединения.” (Интервю с Г. Г., икономист)

Това е линията, провеждана от икономическите експерти на три правителства - на Димитър Попов, Филип Димитров и Любен Беров. Целта, независимо дали под външен натиск или не, едва ли е била “да се съсипе икономиката”, а по-скоро тя да се “демонополизира” и създавайки множество стопански субекти със сходен предмет на дейност, да се стимулира конкуренцията. Но от днешна гледна точка може да се каже, че към момента на тези действия тази цел навярно вече е била постигната с либерализацията на външната търговия и отварянето на българските пазари за чуждестранните производители и търговци. Конкуренцията, която те наложиха на местните монополи така или иначе доведе до фалит много от тях. Но премахването на огромната част от ДСО не позволи на българските производители да дадат *корпоративен отговор* на тази конкуренция<sup>41</sup>, като на свой ред навлязат на западните пазари и се опитат да заемат специфични ниши в тях. А да припомним отново, че благодарение на реформите през втората половина на 1980-те години част от тези ДСО

---

<sup>40</sup> Всъщност вместо за “причини”, можем да говорим за “ефекти” в протичането на икономически процеси през 1990-те години, които днес като изследователи можем да регистрираме като свързани с разрушаването на ДСО.

<sup>41</sup> С малки изключения като БТК, Булгартабак, НЕК и др., които запазват монопола си до началото на новия век.

– особено в сектори като конфекция, обувната и текстилна промишленост, определени сектори на машиностроенето и други, вече бяха установили трайни контакти със западни партньори и можеха лесно да бъдат приватизирани и реструктурирани.

Според нас не може да има чисто икономическо обяснение за мотивите на икономическите екипи от тези правителства така охотно да предприемат подобни стъпки, нито пък можем да обясняваме станалото с личностни и психологически причини. Според нас отговорът е по-скоро е социологически – *станалото до голяма степен се вписва в първоначалната матрица на икономическото и социално мислене, наследена от социализма и по парадоксален начин усилена и закрепена от доминиращите по това време неокласически икономически модели.*

Ето един пример: в постановление №12 на МС от 7 февруари 1991 г., определящо функциите и задачите на новото Министерство на индустрията четем: “... анализира и оценява въздействието на монополния натиск на фирмите и предприятията от индустрията и *предлага решения за демонополизация*”. (ал.3, чл.2) Едва следващата алинея посочва като функция на министерството да “...разработва предложения за раздържавяване (приватизация) на държавни обекти от индустрията”. Дали монополизацията не била един от “демоните” в икономическото мислене на неолиберално български министри, така както е била и на социалистическата икономическа мисъл няколко години по-рано?<sup>42</sup> – И двете родени в условия, в които икономиките от бившия СИВ така и не са познали действителна мултинационална конкуренция. Не е случаен факта, че както през 1980-те години, така и през по-голяма част от 1990-те години в нашата популярна и специализирана икономическа литература практически не се разработва проблема за корпорациите и конкуренцията между тях, за конкуренцията на олигополистичните пазари и т.н. За това свидетелства и интервю с водещ деятел на българската електронна промишленост от 1980-те години:

“Имах следния случай с висш чиновник от СИВ, един от най-големите шефове в Междуправителствената комисия по изчислителна техника. Казах му, че ако искаме нещата да вървят, трябва да направим транснационални корпорации в СИВ, т.е. не трябва фирмите на територията на България да са непременно български и фирмите на територията на Русия да са непременно руски. Защото в края на краищата ако аз мога да правя нещо по-добре и ти правиш друго по-добре, защо да нямам фабрика в Русия? Или обратното! Той каза - Да, да, мислим по въпроса. Това беше някъде 81 година... Толкова и го измислиха.” (архив на автора, Проект *TACTICS*)

---

<sup>42</sup> Както и на западни експерти, макар там това да идва от друг контекст – натрупания положителен опит от подобна борба с монополите, обоснована от неолибералните икономисти от Чикагската школа и проведена практически от Маргарет Татчър и Роналд Рейгън.

Така от гледна точка на неговия ефект върху корпоративната структура на икономиката, има пълна синергия между направеното от правителствата на Андрей Луканов, Димитър Попов и Филип Димитров – *и трите по свой начин воюват със стопанската номенклатура*. Разликата между тях е, че *при първото това е част от “неофициалната” стратегия на партийната номенклатура*, докато третото и отчасти второто вече се опитват да следват официалните, легитимирани от западните експерти и закрепени нормативно цели.

Както ще видим по-долу, тази икономическа линия от първите три години на прехода, не само не противоречи, но дори благоприятства стратегията на представителите на партийната номенклатура – особено след като тя успява да блокира идеите за бърза приватизация на “демонополизираните” предприятия. За създадените от нея в началото на 1990-те години *посредници* е много по-лесно да поставят под контрол отделните предприятия, отколкото да имат за противник мощни корпоративни структури, обединяващи десетки предприятия и разполагащи с достатъчно ресурси да устоят на финансов, прокурорски, силов и т.н. натиск. Може би затова и тази линия не среща сериозен отпор в ръководните среди на опозиционната тогава БСП.

Да завършим този раздел с коментара на един от малцината изследователи, работили през 1980-те години върху развитието на ново-индустриализираните страни като Корея и Тайван. Днес успешен бизнесмен, той критикува разрушаването на корпоративната структура на българската икономиката *тъкмо от гледната точка на победената стопанската номенклатура в България*:

“Ако сравним постсоциалистическия преход на България с новоиндустриализирали се държави като Южна Корея, ще видим че *там самите корпорации* са държавно създадени и защитени, докато в България не е така... Партията не застава открито зад хора като Моллов, Гущеров и др., докато в Корея те застават зад тях – там те дори казват: „това са частници, обаче парите се дават от държавата. И те сега ще правят частен бизнес тук в Корея, защото държавата не е така гъвкава и не може до безкрай да инспирира растежа”. Тук започнаха по друг начин - *може би със самото заиграване на партията с дисидентството нещата стават тайно...* Аз не искам да ви казвам неща които не знам, но в икономиката е абсолютно тайно - в смисъл, че привидно Моллов излиза от нищото, а в действителност Моллов и редица като него очевидно са били подготвени и вкарани в стопански оборот. Но някакси *да овладеят структурите, които пазарът създава наново, а не старите структури*. В смисъл, на тях не са им дадени активите. *[Наследените] активи или се разрушават, или всичко това става много бавно*. Изобщо това не е корейски опит – корейският опит е много успешен, българският е много неуспешен.”

Това кратко изказване синтезира един съвсем друг “наложен отгоре модел”, ако използваме израза на М. Димитров, по който да се трансформира социалистическата

индустриална собственост и се интегрира в глобалната икономика след края на Студената война. В условия на отпадналите икономическите ограничения със западните страни може би този модел би бил значително по-успешен - стига тези корпорации да бяха водени от най-добрите представители на социалистическия стопански елит или от поканени от Запад професионални мениджъри, а не от подставените лица на партийната номенклатура. Тъжното е, че това мислене господства и днес, както заключава един от цитираните по-горе експерти:

“...Това нещо продължава и досега – все още не мислим как да изградим български транснационални корпорации. Ние живеем в глобална епоха или в епохата на транснационалните корпорации... Примерно сега в енергетиката спокойно може така да приватизираме НЕК, че той да стане една мощна транснационална корпорация на Балканите... която си притежава всичките тези електростанции и дори започва да купува нови - в Гърция, в Румъния. Като се приватизира чрез борсата, примерно Лондонската борса.” (интервю с Г.Г., лятото на 2004 г.)

### 3.3. Чуждестранните инвеститори

В сферата на чуждестранните инвестиции противоречието между “официалната” и “скритата” линия на икономически реформи в България, следвана през втората на 1980-те и началото на 1990-те е особено ясно. Въпреки че Указ 56 създава изключителни предимства на чуждите инвеститори, такива през първите няколко години след 10 ноември 1989 г. практически липсват – за периода 1990-1991 *официалната икономическа статистика не дава никакви данни за направени чужди инвестиции!* Може би причината за това е изискването за определено минимално ниво, над което тези инвестиции попадат в регистрите – защото както видяхме по-горе и от примерите на “ранния” и “новия” автентични предприемачи, още в началото на 1990-те в България се настаняват западните търговски фирми, доставчици на горива, суровини и потребителски стоки. Те регистрират своите търговски представителства и опипвайки пазарите, започват да проучват почвата за инвестиции.

Но за разлика от случилото се по това време в Унгария, Чехия или Полша, изследванията на чуждестранните инвестиции у нас показват нищожни темпове чак до средата на 1990-те години – за целия период 1990-1996 средногодишния обем на чуждестранни инвестиции у нас е 63.2 милиона долара, което е 0.8% от брутният обществен продукт на страната. (Станчев и др., 2004, с.49).<sup>43</sup> При това през първата

---

<sup>43</sup> През 1997-2002 г. средногодишно чуждестранните инвестиции са 692.4 млн долара или 5.6% от БВП, а за 2005 г. се очаква да надхвърлят 2 млрд долара!

половина на периода този дял е много по-малък, след като между 1993 и 1996 г. инвестициите надхвърлят 100 милиона долара годишно.

В сравнение с масовите процеси, които описвахме до тук – стотиците хиляди регистрирани частни фирми, стотиците разформироваани ДСО и хилядите държавни предприятия, в първите години на прехода по-скоро имаме няколко отделни събития на чужди инвестиции, които поради тяхната изключителност по-скоро са плод на уникално стечение на обстоятелствата, а не на закономерни процеси. Такава е инвестицията на *Американ Стандарт* в Севлиево в края на 1991 г., резултат на сътрудничеството с местния завод преди 1989 г., активността на местните власти и липсата на специфичен интерес от заинтересованите групи в София. Подобни са покупката през 1993 г. на недостроения Завод за царевични продукти край Разград от американската фирма “Амилум” или продажбата на пивоварната *Загорка* на белгийския концерн “Брюинвест”.

#### *Българският модел на приватизация*

“Българският модел на приватизация, или по скоро липсата на модел, започна със смесените дружества между държавни фирми и чуждестранни компании в началото на 90-те години. Донякъде е парадоксално, но въпреки липсата на консултанти и специализирани приватизационни органи тези проекти се оказаха по-жизнени и в момента предприятия като “Фаянс Лауфен”, “Сердика Данон”, “Видима Идеал”, “Берг фитинги”, “Делта” са най-добре работещите предприятия в цели райони и сектори от икономиката. Последвалото институционализиране на приватизацията и регламентирането ѝ чрез закон се оказа задача с повишена трудност, в която всяко правителство след 1992 г. амбициозно заявяваше в началото на мандата си, а накрая оставяше в наследство на следващото все по-обезценени активи и все по-зле работещ държавен сектор... Всички наблюдатели на процеса са съгласни, че най-оптимистичната година на българската приватизация е била първата 1993 г., когато за консултанти по основните сделки бяха избрани реномирани международни фирми като Deloitte & Touche, Barentz, швейцарската банка UBS AG, американската Bankers Trust... Този модел, следващ най-доброто от примера на централноевропейските страни, се оказа най-ефективната приватизационна практика. Само за няколко месеца бяха сключени сделки с инвеститори като “Крафт Якобс” и “Нестле”, а сегашните приватизатори могат само да мечтаят за тогавашния интерес към предприятия, които пет години по-късно станаха символ на провала на българското раздържавяване: “Авиокомпания Балкан”, гигантите на електрониката като ДЗУ и “Микропроцесорни системи”, сагата около БТК... (курсивът мой – И.Ч.)” Н. Стайков, Т. Василева, П. Кушалиева, “Приватизация без визия, икономика без посока”, в. Капитал, бр. 42/2000 г.

Ето защо в началото на прехода чуждестранните инвеститори липсват като значим деятел в българската икономика. Тази липса нанася сериозни вреди на икономическото развитие като цяло, лишайвайки възникващите автентични предприемачи и опитващите се да работят ефективно мениджъри на държавните предприятия от сериозни, предвидими в своето икономическо поведение и добре

интегрирани в глобалните пазари партньори и съюзници. Целият последвал опит от българската приватизация, както и този на другите страни в преход показва, че присъствието на сериозен чуждестранен инвеститор има благотворна роля за развитието на малките и средни бизнеси в съответния регион – било чрез възлагане на поръчки на местни производители илу купувайки предоставяните от тях услуги, било чрез ефективен трансфер на знания и ноу-хау на заетите в него.

Защо е станало така? – Уместно е да цитираме заключението на изследователите от Института по пазарна икономика, които изследвайки българската приватизация през периода преди 1998 година анализират десете най-големи сделки от този период:

*“От стопанско гледище ефективната приватизация е онази, в която участват чуждестранни стратегически инвеститори. Този извод се налага недвусмислено от практиката преди 1998 г. и по настояване на МВФ и Световната банка такъв бе подходът при приватизацията на банките.... Сумарният приход от тези десет сделки е 38% от всички приходи от приватизация за периода. Предприятията са от различни отрасли и сред тях има дори едно продадено чрез масова приватизация. Някои сделки довеждат до забележителен успех на вече приватизираното предприятие. Например “МДК Пирдоп” през 1996 г. е сред последните пет от сто подобни предприятия в света; през 2001 г. то е вече сред първите пет. Не е ясно защо не се търси такъв път на приватизация изобщо... Моментът такъв подход се прилага в Сърбия. Такава е традицията в приватизацията в Унгария. Едно от обясненията е, че цели задържане на контрола върху икономиката за групи, получили го благодарение на частното използване на държавни активи (курсивът мой – И.Ч.).” (Станчев 2004, с.131-132)*

В следващата глава ще се опитаме да допълним и конкретизираме това заключение, посочвайки тези конкретни групи и техните мотиви за недопускане на значими чуждестранни инвеститори. Но още тук можем да посочим връзката с закриването на ДСО – “заинтересованите групи”, овладяли “осиротелите” и разпокъсани предприятия, дълго нямат интерес от тяхната приватизация. А тъкмо сред големите вертикално интегрирани стопански комплекси – с техните човешки ресурси, интелектуална собственост, запазани марки и др., е можело да бъдат намерени действителните партньори на чуждестранните инвеститори.

#### **3.4. За “групите по интереси”, “официалната” и “неофициалната” линия на реформи**

В хода на анализа в тази глава стигнахме до един ключов деятел – “групите по интереси”, които различни изследователи на прехода (Е.Пеев, Кр. Станчев и др.) идентифицират като една от причините за забавяне на приватизацията и лошото управление на държавните предприятия. Според нас обаче идеята за “групи по интереси, противопоставящи се на приватизацията”, малко опростява нещата – тя допуска, че от самото начало на прехода икономическите агенти са имали прозрачна



яснота за случващото се и са могли напълно да оценят ситуацията и формулират своите интереси. Ние обаче от самото начало отхвърлихме предзададеността на позиции, компетенции или други структурни елементи на мрежите и деятелите в тях и приехме да ги разглеждаме по-скоро като вторични приписвания, които деятелите правят след взаимодействието. Ето защо за нас цитирания по-горе текст на Красен Станчев отразява по-скоро неговата специфична позиция в реалното протичалите тогава процеси и твърденията, изразени в него трудно могат да бъдат приети за чиста монета (*face value*). Продуктивният път е тяхното допълване с подобни *a posteriori* интерпретации и на други действителни деятели, участвали в събитията тогава. Ето една такава оценка

“... [В] Унгария ми казаха: избрахме в един списък 50 най-атрактивни предприятия и ги предложихме на инвеститори с ясен адрес, т.е. големи легитимни фирми като General Electric и др., а не офшорки... Като се върнахме предложих тази идея в СДС. Но там бяха категорично против – това означава да дадем всичко на комунистическата стопанска номенклатура! И затова се хвърлиха към реституцията... [Така] огромна обществена енергия беше отиде в погрешна посока. Дойдоха стари индустриалци като Саръиванов и започнаха да разправят как собствеността била важна, как имали трайни приятелства със Запада отпреди 50 години, как щели да възстановят връзките с децата на едновременните им партъори и т.н. Пълна утопия. Но искаха да си върнат постройките, дюкянчетата, складовете на едро и дребно...

А нещата бяха съвсем други – за тези 50 години възникнаха съвсем нови индустрии, от които едно време е нямало и помен. Старите индустрии пък са станали несравними с едно време. За мен правилното беше бившите собственици да бъдат компенсирани в пари в кеш и получат възможности за бизнес “сега”. Интересно е, че БСП не се възпротиви на курса към реституция преди приватизация – там се намериха хора, които се радваха че ще получат 300 декара в Добруджа или апартамент в София... Това им беше нивото на икономическо мислене... Никой не е мислил да стане “капитан на индустрията”, да се съревновава със големите световни бизнеси. Както може би е мислил Дойнов, но той беше бита карта – вече беше нарочен да бъде един от виновниците.” (Интервю с един от икономическите експерти на СДС в началото на 1990-те, лятото на 2004 г.)

Ние нямаме достъп до действителните спорове сред експерти и политици от това време относно хода на реформите и техните аргументи при налагането на едно или друго решение. Но съпоставянето на различите тези на интервюираните от нас експертите ни позволява поне отчасти да реконструираме ситуацията и оценим значението на “представите” – и за току-що отминалия социализъм, и за това какъв капитализъм идва – като ресурс, чрез който деятелите тогава актьори са осмисляли ставащото, формулирали своите интереси и мотивирали своите решения.

To be elaborated further:

**Глава 4. - Иновативните предприемачи през втората половина на 1990-те и след 2000 г. Три случая на секторно развитие.**

4.1. *Развитието в сектора на информационните и комуникационни технологии*

-----

4.2. *Иновативните предприемачи в сектор “парфюмерия и козметика”*

-----

4.3. *Клъстерът от каростроителни фирми в региона на Пловдив – таридиции и иновации.*

**Глава 5. – Политическата и правна среда, в която се развиват иновативните предприемачи през втората половина на 1990-те и след 2000 г.**

5.1. *Радикалната промяна в темповете на приватизиция след 1998 г. Политически и правни предпоставки.*

5.2. *Форми на политическото вмешателство в приватизационния процес в края на 1990-те и след 2000 година. Функциите на правораздавателната и правоприлагаща система.*

5.3. *Присъединителният процес и натискът за промяна на правната и политическата среда на предприемачеството. Новите тенденции при правителството на Симеон Сакскобурготски.*

**Глава 6. – Развитието на иновативното предприемачество в България след 2000 година и политиките спрямо него: основни проблеми**