

Година IX

Книга 2, 2000 година

СЪДЪРЖАНИЕ

<i>Методи Кънев</i> – Преходът към пазарна икономика – обусловеност, референтни модели и политика	3
<i>Николай Игов, Васил Тодоров</i> – Хомогенност на паричните оценки на продукцията	32
<i>Параскева Димитрова</i> – Подобряване на хомогенността при оценяване на продукцията	54
<i>Светла Ракаджийска</i> – Мониторинг на туристическия бизнес	83
<i>Ирена Зарева</i> – Преструктуриране на работната сила и развитие на системата на образование и квалификация	113
<i>Атанасиос Политис</i> – Стимули за икономическо развитие на Гърция след присъединяването ѝ към Европейския съюз	145
Резюмета на английски език	171

РЕДАКЦИОННА
КОЛЕГИЯ

CONTENTS

Ст.н.с. д-р МИТКО ДИМИТРОВ (Главен редактор)	<i>Metodi Kanev – The Transition to Market Economy – Determination, Referent Models and Policy</i>	3
Проф. д. ик.н. ДИМИТЪР ПАНАЙОТОВ (Зам. главен редактор)	<i>Vassil Todorov, Nikolay Igov – Homogeneity of the Monetary Estimations of the Production</i>	32
Доц. д.ик.н. БОЙКО АТАНАСОВ	<i>Paraskeva Dimitrova – Improvement of the Homogeneity at Evaluation of the Output</i>	54
Проф. д.ик.н. КАЛЪО ДОНЕВ	<i>Svetla Rakadgiiska – Monitoring of the Tourism</i>	83
Ст.н.с. д-р МАЛИНКА КОПАРАНОВА	<i>Irena Zareva – Labor Force Restructuring and Development of the System of Education and Training</i>	113
Проф. д.ик.н. ИВАН СТОЙКОВ	<i>Athanasios Politis – Incentives for Economic Development of Greece after Its Incorporation to European Union</i>	145
Проф. д.ик.н. МЕТОДИ КЪНЕВ	Summaries in English	171
Доц. д-р НЕНО ПАВЛОВ		
Ст.н.с. д-р ГЕОРГИ ШОПОВ		
Ст.н.с. д-р НИКОЛА ВЪЛЧЕВ		
Доц. д-р СВЕТЛА РАКАДЖИЙСКА		
Ст.н.с. д-р ТАТЯНА ХУБЕНОВА		
ДИАНА ДИМИТРОВА - секретар		

Редактори:

Христо Ангелов
Ноемзар Маринова

Адрес: Икономически институт на БАН, ул. "Аксаков" № 3, София 1040
Главен редактор: тел: (02) 9875 879, факс: (02) 9882 108, e-mail: m.dimitrov@iki.bas.bg;
Секретар: тел: (02) 9875 879; 9890 595 (в. 824), факс: (02) 9882 108, e-mail: diana@iki.bas.bg

ISSN 0205-3292

© Икономически институт на Българска академия на науките, 2000

ПРЕХОДЪТ КЪМ ПАЗАРНА ИКОНОМИКА – ОБУСЛОВЕНОСТ, РЕФЕРЕНТНИ МОДЕЛИ И ПОЛИТИКА

Дефинирано е понятието преход. Аргументирана е тезата, че преходът не е нито случаен, нито се дължи на субективни управленски грешки. Той е обективно обусловен от това, че социалистическият експеримент като "отклонение" от общоцивилизационното русло на развитие обрече на изоставане страните от Централна и Източна Европа в сравнение не само с икономически най-напредналите държави, а и спрямо света средно. Промяната се обуславя и от формиращата се в света "нова икономика" – еко-социално-пазарна, от третично-информационен тип, способна да се интегрира в световните мрежи.

Изведени са конституиращите принципи и референтните модели на нововъзникващите пазарни икономики. Те обясняват защо преходът изглежда като "консервативна революция". Направена е съпоставка на принципите, върху които почиват англо-саксонският и германо-японският модел.

Дадена е обобщаваща оценка на напредъка на страните в преход и е очертано мястото им (в т.ч. и на България) в трансформационния процес. Посочени са причините за дивергенция на тези държави и е анализирано значението на типа на икономическата политика. Обоснован е изводът, че изборът ни трябва да е недвусмислено в посока към либерализъм, съчетан със стратегическата роля на държавата.

Защитена е тезата за прехода като дуалистичен процес, т.е. за неговата управляемост и спонтанност. И от двата момента произтича конфликт на зараждащата се пазарна логика с квазиолигархичния начин на промяната, заложен в природата на прехода. Интерпретирани са някои критерии за завършеност на прехода.

Преходът към демокрация и пазарна икономика беше посрещнат с еуфория. И с прекомерни надежди. Сега – 10 години по-късно, се говори за разочарования, дори за провал. Със сарказъм. И с много въпроси. Сякаш историята е "послушен роб", който трябва да бъде научен да върви след нас. Всъщност нейната "диалектика" е друга и тя е формулирана от един гений: "Времето е в нас и ние сме във времето. То нас обръща и ние него обръщаме."

Защо извършваме преход? Очевидно не само заради "социална умора" от съществуващото. Или заради субективни управленски грешки и "външен натиск". Ще се опитам да докажа, че той е обективно обусловен.

Накъде вървим? Въз основа на какви конституиращи принципи и референтни модели? Прав е Ф. Бродел, че е решаваща общата насока на

¹ Методи Кънев, проф. д-р ик.н. в Стопанска Академия "Д. А. Ценов", Свищов, тел: (0631) 23976

движение на света.² И Е. Майминас, че да вървим не натам, накъдето върви светът, означава да вървим наникъде.³

По какъв начин осъществяваме прехода? Управляем ли е той или е спонтанен? “Социалното инженерство – с основание пише Л. Търоу – често пъти не действа, обаче необходимост от социална визия за едно по-добро бъдеще винаги има.”⁴ Разбира се, животът е по-малко “каноничен” отколкото спонтанен. Подчинява се повече на обстоятелства, отколкото на принципи. И е функция на сблъсъка на милиони лични интереси. Затова сякаш винаги става неочакваното.

Еволюцията на обществото приема характер и на приспособяване, и на промяна. Приспособяване има, когато обществото в даденото си качество може да абсорбира императивите на времето и средата, като се преоформя. Промяната става, когато обществото, за да предпази инвариантните си основи (индивидите, семейството, държавата) от разрушителното влияние на времето и средата, е принудено да придаде ново качество на своите форми (институции, порядък, механизми). Разбира се, приспособяването също е промяна, но не от принципно естество, докато промяната е приспособяване от принципно значение.

Всичко това е важно, тъй като обяснява защо през определени периоди обществото извършва преход от едно качество в друго и какво засяга този преход. Вижда се, че **в най-общ смисъл преходът е приспособяване на инвариантните основи на обществото към императивите на времето и средата чрез качествена промяна на неговите форми.**

При социализма държавата беше “разтворила” човека, неговата дейност и гражданското общество в себе си и всички отношения бяха превърнати в отношения “държава – индивид”, т.е. в политически. Сега, предвид на общата насока на развитието, **преходът в политически план е преход към демокрация, в социален план е процес на еманципиране на човека и гражданското общество от държавата, а в икономически – преминаване от централно управлявана икономика (ЦУИ) към свободна пазарна икономика, чието функциониране се съчетава със стратегическата роля на държавата и на наднационални органи.**⁵

1. Обусловеност на прехода

Наивно е там, където става въпрос за безизходни противоречия, нещата да се обясняват със “социална умора от съществуващото”, с “**външен натиск**” или със “субективни управленски грешки”.⁶

² Бродель, Ф. Динамика капитализма. Смоленск, 1993, с. 68.

³ Майминас, Е. Российский социально-экономический гентип. – Вопросы экономики, 1996, N 7, с. 141.

⁴ Търоу, Л. Бъдещето на капитализма. С., Изд. “В. Люцканова”, 2000, с. 383.

⁵ Вж. друга дефиниция за прехода в: “Преходът”. Под ред. на Р. Аврамов и В. Антонов. С., 1994, с. 5.

⁶ Вж. Проданов, В. Глобалните промени и съдбата на България. С., Изд. “Хр. Ботев”, 1999, с. 374, 375.

1.1. Вътрешна обусловеност на прехода: от дисфункционалност на ЦУИ към трансформация

След първия “петролен шок” в края на 1973г.⁷ световната икономика навлезе в **спадаща фаза на Кондратиевия цикъл**. Тя неизбежно води до дълбока и продължителна структурна криза в икономиката и до социални пертурбации (внезапни промени, нарушаващи нормалния ход на нещата). Както всички други държави, экс-социалистическите страни имаха възходяща фаза (1950 – 1973). И както тях не можах да избягнат низходящата. Световната икономика силно забави своя растеж. Поради вградени слабости икономиката на страните от Източна Европа понесе най-брутални удари. Кризата прие тотален характер – икономически, етнически, екологични, морален и накрая – политически. Стана ясен един имплицитен факт: неестественият характер на социалистическата система. За това свидетелства прекалено бързият ѝ разпад. Не е тема на тази студия да се спирам на “вградените” ѝ слабости и на причините за този разпад. Ще отбележа само някои последици:

- постепенно темповете на икономическия растеж се превърнаха в отрицателни;
- икономиката стана явно дефицитна⁸ и се появи значителен пазар “на черно”;
- външният дълг прерасна в непосилен (за да не обяви България мораториум, западните банки рефинансираха дълга ѝ през 1987-1989 г.);
- елитите в страните от социалистическия лагер нито можеха повече да управляват по старому, нито можеха да се самосвалят от власт;
- “социалистическата деструкция” започна да се съпътства с “капиталистическа конструкция” (спонтанен пазар, спонтанна приватизация, спонтанна либерализация) още преди 1989г.⁹

Крайната последица беше т. нар. нежна революция. Държавата беше масово нападната, но тя отказа да се защитава.

Сред главните причини за разпада ще спомена само три: липса на естествени адаптивни механизми; тотален монополизъм (политически, идеологически, икономически); изолация от световния научно-технически прогрес. Известно е, че когато икономиката е в подем, всички противоречия се притъпяват, когато е в упадък – те се изострят. А какво ставаше в света? (вж. табл. 1)

Впечатляват три факта:

1) през периода 1950 – 1973г. страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) са се развивали по-бързо от света средно, но по-бавно от Азия и Европа;

2) през 1973 – 1992г. ЦИЕ е почти единственият регион в света, отбелязал отрицателни темпове на прираст на БВП;

⁷ Някои посочват за начална година 1980. Вж. Scandella, L. Le cycle Kondratieff dans tous ses etats. Problemes economiques, 1999, 2599.

⁸ Корнай, Я. Трансформация след социализъм. С., АИАП, 1998, с. 47 и сл.

⁹ Улюкаев, А. Переход (о политико-економических проблемах системной трансформации России). – Вопросы экономики, 1999, N 10, с. 10.

3) страните с пазарна икономика са се приспособили по-лесно към низходящата фаза на Кондратиевия цикъл.

Таблица 1

Средногодишен темп на растеж на БВП на глава през периодите 1950 – 1973 и 1973 – 1992г. (%)

Региони	1950-1973г.	1973-1992г.
Азия и Океания	3,8	3,2
Западна Европа	3,9	1,8
Южна Европа	4,9	1,7
С. Америка, Австралия и Нова Зеландия	2,4	1,4
Латинска Америка	2,5	0,5
Африка	2,6	-0,1
Източна Европа	3,5	-1,1
Светът средно:	2,9	1,2

Източник. OCDE, 1995.

Нека проверим тези факти за по-продължителен период и в по-конкретен план (вж. табл. 2).

Таблица 2

Изменение на БВП на човек от населението в някои страни през периода 1913 – 1998г.*

Групи страни	Изменение на БВП		Изменение на БВП от в % спрямо средното световно равнище = 0,0	Дял на БВП от БВП на САЩ през 1998 г. (%)
	ср.годишен темп на растеж (%)	абсолютен растеж (пъти)		
I група				
Япония	3,24	14,98	262,8	76,2
Норвегия	2,71	9,71	238,4	84,2
Гърция	2,33	7,10	95,9	43,9
Турция	2,11	5,90	37,4	22,0
Германия	1,93	5,09	92,5	74,5
САЩ	1,90	4,94	113,6	100,0
Египет	1,83	4,67	18,2	19,3
II група				
Чехия	1,75	4,38	24,6	35,1
Унгария	1,39	3,24	-17,5	25,9
БЪЛГАРИЯ	1,16	2,66	-27,6	15,2
Русия	1,10	2,54	-30,6	14,4
Югославия	1,09	2,51	-21,6	9,9
КНДР	0,74	1,87	-30,7	6,7
Куба	0,38	1,38	-72,9	9,4
Светът средно:	1,56	3,71	0,0	21,8

* Изчислено от Института за икономически анализ, Москва. (вж. Вопросы экономики, 2000, N 1)

Както се вижда от табл. 2, почти през целия XX век страните от II група, в т. ч. и България – имат:

- по-нисък средногодишен темп на растеж – например Египет: 1,83%, а България – 1,16%, да не говорим за Япония или за Куба;
- по-слаб абсолютен прираст на БВП: Гърция го е увеличила 7 пъти, Турция около 6, Египет – близо 5, а България – само 2,66 пъти;
- най-тревожен е фактът, че изоставаме и спрямо средното световно равнище: Гърция го е превишила двойно, Турция – с около 37%, Египет – с над 18%, а България е паднала под него с 27,6%.¹⁰

Главният въпрос е дали националният ни генотип позволява да постигнем резултати, присъщи на англосаксонския и конфуцианския генотип? Или причините за изоставането ни са в типа на икономиката и в нейното управление?

Табл. 3 и фиг. 1 дават емпиричен отговор на този въпрос, тъй като чехи, унгарци, поляци, българи, румънци и др. имаха сходни социално-икономически системи, но едва ли еднакъв генотип.

Таблица 3

Фактически и “пропуснат” БВП на човек от населението в някои страни през 1937-1992г. (щ. дол., ППС)

Показатели	Чехия	Унгария	Полша	България	Румъния
1. БВП на човек, 1937г.	2882	2543	1915	1566	1130
2. Хипотетичен средно годишен темп на растеж (1937-1992г.)	5,44	5,28	5,42	4,92	5,47
3. Хипотетичен БВП на човек, 1992г.	15845	15448	14584	14000	13102
4. Фактически БВП на човек, 1992г.	6845	5638	4726	4054	2565
5. “Пропуснат” БВП на човек (3-4)	9000	9810	9858	9946	10537
6. “Пропуснати години”	15	20	21	26	31

Източник: OCDE, FMI. (По Problèmes économiques, N 2638-2639, 78-79.

През 1937г. БВП на човек от населението в България е бил 39,0%, а през 1992г. – само 26,0% от средния за Западна Европа. Изостанали са и другите страни от ЦИЕ. Това най-добре се разбира, като сравним фактическия БВП на човек през 1992 г. с “хипотетичния” (изразен на фиг. 1 с пунктираните стълбове) към същата година. Ако през този период се бяхме развивали със средногодишния темп на растеж например в Южна Европа, през 1992 г. щяхме да имаме БВП на човек, сравним с този на ЕС – по паритет на покупателната способност (ППС) около 14 000 щ. дол. Фактическият е само 4054 щ. дол. “Пропуснатият” БВП (9946 щ. дол.) е равнозначен на 26 години, т.е. на трудовия живот на една генерация. Изводът е, че националният генотип не е причина, или не е толкова сериозна причина за изоставането ни, колкото се мисли.¹¹ Моята теза е, че главната причина е

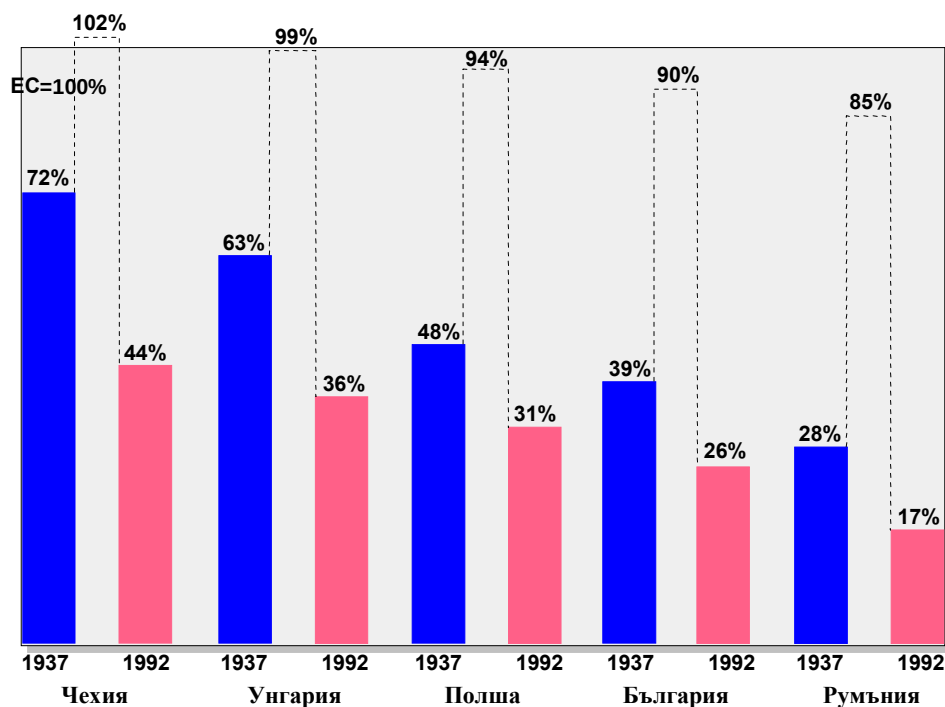
¹⁰ Добре е, че съвременната глобализация благодарение на новите информационно-комуникационни технологии ограничава възможността за изолация. Създава се възможност за съизмерване с другите по креативност.

¹¹ Вж. Проданов, В. Българската менталност и българският преход. – В: Общества в преход. 1998, Изд. “ПАН” В. Търново, с. 36 и сл.

във вградените недостатъци на ЦУИ, обусловили изпадането ѝ в дисфункционалност, а с това – и прехода. Това обаче не е всичко.

Фигура 1

Относителен дял на БВП на човек в 5 страни в преход от БВП на човек в ЕС
(%, фактически – 1937 г., хипотетичен – 1992 г. и фактически – 1992 г.)



Източник: EBRD Transition Report, 1998 .

1.2. Външна обусловеност на прехода: предизвикателствата на “новата икономика”

Както винаги при низходящата фаза на Кондратиевия цикъл, така и сега в световната икономика се извършват дълбоки структурни промени от технологично, отраслово-продуктово, управленско и друго естество. Според мен **пет са водещите структурни тенденции на световната икономическа промяна:**

- безпрецедентно разпространение на нови информационно-комуникационни технологии (НИКТ);
- глобализация на икономическите процеси;
- терциаризация на икономическите дейности;
- екологизация на дейностите и продуктите;
- хуманизиране на икономиката.

Водещата структурна промяна е въвеждането на нови **информационно-комуникационни технологии**. Това е фундаментът на всяко реструктуриране. По тази причина масово се инвестира в информатизация и комуникации, вкл. в Интернет-технологията и електронната търговия. То засяга факторите време и пространство¹² в икономиката; приспособява по-бързо и лесно предлагането към търсенето, при това – в много по-голям мащаб; увеличава възвръщаемостта на факторите; подобрява управлението на доставките; ускорява размените и разплащанията.

Втората проява на формиращата се “нова икономика” е тенденцията към **глобализация**. Тази структурна промяна налага на фирмите да основават дейността си на международни стратегии. Новите информационно-комуникационни технологии благоприятстват тази еволюция. Международното коопериране на производството, свободното движение на стоки, информация, капитали и хора, откриването на нови пазари, формирането на смесени предприятия, задграничното инвестиране на капитали и т.н. – всичко това засилва взаимната зависимост и обвързаност на националните икономики по “керемидообразен начин” (принцип на имбрикацията). Включването в такива международни мрежи носи изключителен ефект, но и заплашва с изостряне на конкуренцията, с несигурност на капиталовия фактор, търсещ постоянно зони на сигурност и на качество.¹³

Третата фундаментална структурна промяна е **терциаризацията** на икономиката. Тя е свързана с тенденцията все повече потребности да се задоволяват не с материални продукти, а непосредствено с дейности, независимо дали имат, или нямат материален носител, позволяващ преместването им в пространството, запасяването и т.н. НИКТ решават този проблем. Терциаризацията се състои и в това, че самото материално производство все повече се “облича” като вход, процес и изход в услуги, които конкурират ключовите фази на преобразуването и разпределението на продуктите. По тази причина се изменя самият характер на производствената дейност – на преден план излизат интелектуалните, организационните, комуникативните и др. умения. Именно терциаризацията на икономиката позволява да се откриват нови работни места. Освен комплексното обслужване на предприятията и на населението в национален план бързо се развиват международните услуги от всякакво естество – транспортно, комуникационно, финансово, юридическо, информационно, битово и т.н., пряко свързани с тенденциите към информатизация и глобализация.

Четвъртият белег на формиращата се “нова икономика” е **екологизацията** на човешката дейност и човешките продукти от всякакво естество. Това е сега факторът за конкурентоспособност, за висок индекс на човешкото развитие. В една отворена и информатизирана международна икономика да не се съобразяваш с фактора екологизация, означава самоизолация и декласиране.

¹² Вж. Проданов, В. Глобалните промени и съдбата на България. С., ИК “Хр. Ботев”, 1999, с. 36 и сл.

¹³ Вж. Търоу, Л. Бъдещото на капитализма. С., “В. Люцканов”, 2000, гл. 6.

Петият белег на идващата “нова икономика” е нейното **хуманизиране**.¹⁴ Най-после може би ще се осъществи принципът на Протагор, че човекът е мярката на всички неща, или на Дидро, че той е пунктът, от който всичко изхожда и към който всичко се завръща. Обществото се икономизира поради закона за оскъдността на ресурсите, ала икономиката се прониква от социалност.

От гледна точка на посочените пет тенденции преходът към пазарна икономика, за който говорим, е само начин да се издигнем до орбитата на прехода, който осъществява днес цивилизованият свят – към еко-социално-пазарна икономика от третично-информационен тип, способна да се интегрира в световните мрежи.

В това се състоят вътрешната и външната обусловеност на пазарния преход. **Достъпът до информация позволява формиране на човешките потребности според най-новите постижения в света, а задоволяването им може да стане само в рамките на националните възможности. Това противоречие според мен движи промените.**

Някои¹⁵ обясняват промяната с **модела на Й. Шумпетер** за равновесието и неравенството. Най-напред в социалистическата система се установява в някаква степен вътрешно равновесие. След това идват ударите върху системата отвътре и отвън, които нарушават равновесието и водят до криза. Настъпва процес на промяна и адаптация в съответствие с новите условия и се установяват нов порядък и ново разпределение на ресурсите, а с това – и ново равновесие. Такова е съдържанието на прехода.

2. Конституиращи принципи и референтни модели на пазарната икономика

Провалът на ЦУИ и налагащата се “нова икономика” в света правят в някаква степен приемлив отговора на въпроса защо извършваме преход. Не е така ясен отговорът на въпросите: Накъде вървим? Към какви ценности се стремим? С какви идеи? Защо преходът изглежда като “консервативна” революция?

2.1. Общи конституиращи принципи на пазарната икономика

В научната мисъл има две основни линии на интерпретация на икономиката – позитивна и нормативна. Според първата (либерално-класическата) икономиката се самоизгражда спонтанно, въз основа на пазарно-конкурентните сили и механизми. Според втората (историко-социологическата) типът на икономиката се установява съзнателно-субективно, и тя се управлява от държавата. Или най-малко държавата

¹⁴ Може и да е вярно твърдението, че икономиката има надчовешка логика и по същината си не е морална. Но също толкова е вярно, че хората не могат да живеят и обществата не могат да получат кохерентност без някаква повече или по-малко утопична визия.

¹⁵ Richet, X. Comment les theoricienens analysaient – ils la transition en 1990?. – Problemes economiqcus, 1999, N 2638-2639.

интервенира при целеполагането на дейностите и мобилизирането на ресурсите.¹⁶

Този спор всъщност се свежда до общото и специфичното в националната икономика. Същностното не е в специфичното, тъй като то е само начин общото да си пробие път. А то е това, което прави икономиката „икономика“ във всяко време и пространство – законът за оскъдността и оттук нуждата да се минимизират разходите и рисковете и да се максимизират ползите. Можем да перифразираме маркиз Де Мирабо: ако икономиката следва обща насока, е излишно да измисляме „нов път“, тъй като той ще е погрешен.

Доколкото икономиката следва общ път – както подчертава В. Проданов, – „в една или в друга степен процесите в нея са обусловени от системни дадености“. Но общото се осъществява винаги в специфична форма, чиято „задача“ е да приспособява принципите към обстоятелствата. Затова с основание В. Проданов по-нататък пише, че „идващите по-късно в историята не могат и не трябва да имитират (К. М., М. К.) тези, които са преди тях“. Защото „всеки опит за имитация на нечие друго развитие се натъква на съпротивата на социалната и културната среда и традиция ...“¹⁷ Подценяването, както и надценяването на специфичното в националния път на развитие е еднакво погрешно. Акцентът само върху общото не отчита конкретните условия. Хипертрофията пък на специфичното ни лишава от хоризонт, обрича на изолационизъм и отнема примата на съдържателното общо.¹⁸ А в общото е континуитетът на цивилизационния процес.

Стратегията да се „овладеят“ стихийните сили в обществото, да се реши „социалният въпрос“ и да се догонят по-напредналите страни обуслови отклоненията от еволюционно-пазарната икономика и прилагането на радикален подход: държавата вместо пазарът да разпределя ресурсите и да субординира действията на милионите фирми и домакинства. Общоекономическият проблем за рационалността в поведението на стопанските субекти се разтвори в социални и морални проблеми, сами по себе си изискващи за решението им наличие на икономически ресурси. Резултатът е не само структурна икономическа криза, а и социална аномия. Оттук изводът за завръщането ни в естественото общоцивилизационно русло

¹⁶ И двете линии на интерпретация на икономиката водят началото си от Аристотел, но са се оформили през XVII-XVIII век под влияние на философиите на теизма и на деизма. Двете концепции – нормативно-телеологическата (на теизма) и позитивно-механистичната (на деизма) – са тясно свързани с концепцията за Космоса и за мястото и ролята на Бога в него. За нормативистите икономиката е „божествен план за спасение на хората“, осъществяван от държавата по божествено веление. Последователите на деизма (Дж. Лок, Волтер и др.) смятат, че Бог е първопричина, но отричат вмешателството му, следователно на държавата в икономическия и социалния живот и се застъпват за „еманципиране на икономиката от моралната теология“. Тази социална метафизика е отдавна изоставена, но позитивизмът и нормативизмът са останали и до днес. (Вж. Козловски, П. Етика капитализма. Еволюция и общество. Санкт-Петербург, „Экономическая школа“, 1996, с. 29 и сл.)

¹⁷ Проданов, В. Глобалните промени и съдбата на България. С., Изд. „Хр. Ботев“, с. 358, 377.

¹⁸ Ако това е апория, тя не е логическа, а е на самия живот. В друга работа В. Проданов се ограничава изключително с един ментално-субективистичен модел за обяснение на българския преход. Пренебрегването на обективно-общото и ограничаването в субективно-специфичното го изправя не пред проблема за икономическата рационалност, а за моралния избор на българина. Вж. Проданов, В. „Българската менталност и българският преход“. – ..., 36-49.

на развитието, основаващо се върху пазарната организация на икономиката, т.е. за “консервативна революция”.

Пазарната икономика е тип, при който връзката между производството и потреблението се осъществява от пазара. Решенията се вземат от суверенните икономически агенти, но въз основа на пазарната информация и в рамките на правилата, предписани от държавата (закона). Над всичко стои нейният дух – философията на индивидуализма и на либерализма, приоритетът на индивида пред общността. Личната свобода и отговорност са фундаментът на социалния и стопанския порядък, а на свой ред той е тяхна граница: свобода и отговорност в рамките на закона. Който взема решенията, той понася последиците. Отговорността е несъвместима с безнаказаността. Правовият порядък е “сиамски близък” на стопанския и социалния ред. Затова и свободата не е нито стихия, нито анархия.

Духът на пазарната икономика се конституира от редица взаимосвързани принципи:

1. Ясни частни¹⁹ стопански субекти с недвусмислено определени права на собственост, осигуряващи суверенност и свобода на договаряне, на вземане на решения и на действия.

2. Пазарна организация на икономиката, свободно пазарно ценообразуване (вкл. на заплати, лихви, ренти, наеми и др.) и пазарно разпределение на ресурсите в конкурентна среда. Равнопоставеност на пазарните субекти при решаване на въпросите какво, как и от кого да се произвежда, продава, купува и консумира с оглед на най-голяма изгода. Пазарна координация, а не субординация, на взаимоотношенията въз основа на принципа “диалог – споразумение” в рамките на законовите “правила на играта”. Отговорност на пазарите, т.е. свободен достъп и свободно движение на производствените фактори, конкуренция, приспособяване и обновяване. Наличието на монополи или на намеса на държавата в полза на групови интереси изкривява пазарната информация, нарушава пазарните връзки и пречи на цените да изпълняват регулиращата си функция.

3. Стабилност на стойността на парите с оглед на нормалното функциониране на пазарните механизми: цени, търсене, предлагане, конкуренция, равнище на ефективност и т.н. В противен случай цените се изменят с различна скорост и възникват неравновесия, “пазар на черно”, бартерни сделки, доларизация и др.

4. Последователност на икономическата и социалната политика на правителството. Честите промени разрушават стопанския порядък, дезорганизируют стопанските субекти и не създават хоризонт за пресметливи действия.

5. Обхватност на социалното пространство от свободно гражданско общество, контролиращо властовите центрове и свеждащо политическите партии и движения до посредник между себе си и държавата, а самата държава – до инструмент, гарантиращ правовия порядък и защитаващ личните и обществените интереси.²⁰

¹⁹ На пазара частни агенти са и самите публични предприятия, ако действат на конкурентен принцип като равноправни субекти.

²⁰ Сравни с Ойкен, В. Основные принципы экономической политики. Пер. С немецкого. М., “Прогресс-Универс”, 1995, с. 335 и сл.

Пазарната икономика е емергент на реализирането на посочените принципи в тяхното единство. Осъществени, те се превръщат в структурни признаци на икономиката. Политиката на либерализация и макроикономическа стабилизация, на приватизация и реструктуриране на икономиката у нас има за цел да се постигнат тези структурни признаци.

Посочените принципи са изведени при значителна степен на абстракция. Те са най-обща визия за градивните отношения, ценности и институции на пазарната икономика. Същевременно те показват колко дълбока е извършващата се промяна в икономически, социален и дори в ментален план. Тя е нещо като "новопокръстване" предвид смяната на доминантите във вечните дилеми "индивидуализъм – колективизъм", "пазар – държава", "свобода – сигурност", "ефективност – справедливост", "неравенство – равенство" и т.н.

Доминацията на индивидуализма над колективизма е възможност за стопанска свобода и отговорност, но и за един нов солидаризъм вместо пасивния и егалитарен колективизъм. Единството на принципите на пазарната икономика поражда пазарна синергия (дружно действие) вместо непродуктивния държавно-патерналистичен синкретизъм (дружно съществуване). Ефективността е фундаментален, непренебрежим принцип, синоним на понятието икономика. Стремещт към равенство и справедливост е от социално и морално естество и не може да бъде системообразуващ принцип на икономиката. Стопанската свобода, ефективност и неравенство са условията на прогреса, а несигурността и имущественото неравенство са неговата цена. Само доколкото има взаимна предпоставеност между икономическото и социалното равновесие, от гледна точка на дълъг срок се налага да се търси едновременно икономически и социален компромис: преразпределение на доходи без да се подкопава принципът на ефективността, за да се постига незареден със социално напрежение икономически и социален "климат".²¹ Всичко това рефлектира в типа на самата пазарна икономика и в модела на икономическата политика, отчитаща връзката между принципи и обстоятелства (традиции, менталитет, среда и др.).

2.2. Референтни модели на пазарната икономика

Въпросът за типа (модела) на пазарна икономика, към който се стремим, е важен, защото при пазарна икономика едни страни (САЩ) изпреварват, а други (Индия) изостават от средното световно равнище на развитие. И още нещо: при различни условия еднакви модели дават различни резултати, а различни модели могат да имат еднакви последици (например Швейцария – Норвегия, или в условията на преход Полша – Словения).

Зад националните специфики биха могли да се изолират четири основни модела (типа) на организация и функциониране на икономиката:

1. Централно управлявана икономика въз основа на директивен държавен план (марксистка логика, израз на последователен етатизъм).

²¹ Вж. по-подробно: Кънев, М. Макроикономика. В. Търново, Изд. "Абагар", 1998, гл. 11.

2. Централно насочвана икономика (национал-интервенционистка логика, израз на съчетаване на пазарните принципи с умерен етатизъм).

3. Социално-пазарна икономика (реформистка логика, израз на съгласуване на пазарните принципи с активна социална политика на държавата и фирмите).

4. Пазарна икономика (консервативна логика, израз на последователен либерализъм).

След Втората световна война Западът – родина на социалния радикализъм – се върна към нормалното пазарно еволюционно развитие. В ЦИЕ, обратно, се утвърди последователният етатизъм. Този дух завладя и Азия. Потърсена беше “опора в собствените сили” (моделът “self-help”), т.е. в изключителната мобилизация на вътрешното спестяване и на масовия човешки труд. Някои страни (Индия, Бразилия) се ориентираха към заемане на чужди капитали с оглед на “оттласкване” чрез развитие на инфраструктурата и тежката индустрия (моделът big push на У. Ростоу или на “полюсите на развитието” на Фр. Перу). Други акцентираха върху стратегията на заместване на вноса, специализацията и износа на суровини (идеи на Вайнер, Хаберлер и Пребиш). Проблемите изглеждаха лесно решими. Мнозина в ЦИЕ и в други страни (Перу в Индия) в духа на Сен Симон схващаха икономистите-плановици като инженери, конструиращи мост между изостаналостта и благоденствието. Ударението върху тежката промишленост за сметка на изсмукването на ресурси от селското стопанство породиха големи проблеми по изхранването на населението (в Съветския съюз, Китай, Индия и др.). Тази стратегия, основана идеологически върху “противоборството със световния империализъм”, постепенно подкопа устоите на икономиката в почти всички страни, следващи етатисткия модел на развитие.

От гледна точка на днешните икономики в преход е интересна еволюцията на държавите от Югоизточна Азия (Япония, Р. Корея, Тайван, Хонконг, Сингапур и др.). Те се опряха едновременно на свободния пазар и на стратегическата роля на държавата при формиране на стопанския порядък. “Индустриализиращата индустрия” (развитието на транспорта, комуникациите, енергетиката, микроелектрониката) и стратегията на масирания износ изиграха ролята на “локомотив” за цялата икономика поради мултиплициращите си ефекти. На тази основа за сравнително кратък исторически период беше извървян пътът от патриархалното селско стопанство, текстила и комуналната взаимопомощ до “зелената революция” и високите информационно-комуникационни технологии.

Към 80-те – 90-те години национал-интервенционисткият модел на пазарна икономика в Югоизточна Азия се оказа изчерпан. Появи се, макар и забавен в сравнение с Европа, ефектът на спадащата фаза на Кондратиевия цикъл. Регионът навлезе в полосата на кризисните сътресения, интерпретирани от неолибералите като “отмъщение” на пазара за прекаления интервенционизъм на “конкурентната държава”. Както в ЦИЕ, така и в Югоизточна Азия успехът прикрива слабостите и противоречията, а кризата ги извежда на преден план. Страните от Югоизточна Азия и Латинска Америка наложиха курс към приватизация на цели отрасли, силна либерализация, премахване на субсидиите, отваряне на пазарите,

финансова стабилизация, стратегия на качеството, развитие на научните изследвания, издигане ролята на човешкия фактор, формирането на културна среда. Старата меркантилистична политика на “конкурентна държава” се смени с немеркантилистичния подход на формиране на благоприятна либерална бизнес-среда с оглед на новите реалности. И Югоизточна Азия, и Латинска Америка се преориентираха към стратегията на умерения либерализъм, а Чили и Мексико – дори към последователен либерализъм от неоконсервативен тип. Доказателство е и самият Китай, който още от края на 70-те години ревизира автентичния етатистки модел и предприе тиха еволюция към пазарна икономика.

Процес на сближаване има и между моделите на европейския регулативизъм и американския либерализъм - например Холандия, Германия, Франция, да не говорим за Англия.²² Отхвърлен беше и “шведският модел”, при това – от самото социалдемократическо правителство.²³ При все това е погрешно да се смята, че светът върви към еднополюсен икономически ред, както внушава Фр. Фукуяма.²⁴ Животът не е “каноничен”, а и да искаме – не може да бъде. Ето схемата на различията между англосаксонския и германо-японския капитализъм:

Англо-саксонски модел	Германо-японски модел
• икономика на акционерите, • целяща краткосрочни печалби, • центрирана върху конкуренцията, • склонността към рискове, • индивидуалната отговорност за бъдещето.	• икономика на партньорите, • целяща дългосрочен растеж, • центрирана върху хармонизирането на интересите, • склонността към сигурност, • солидарността при осигуряване на бъдещето

От схемата се виждат принципните различия между двата модела. Англо-саксонският модел е все още близо до т. нар. лесеферистки капитализъм, а германо-японският е израз на един вече организиран (асоцииран, съгласуван) пазар. Има различия и между германския²⁵ (наричан още “рейнски”, “алпийски”) и японския капитализъм по степента на развитие на акционерното дело, на децентрализма, на социалната осигуреност и т.н. Но приликите са повече и най-важното, общ е духът на двата модела, изразен в горната схема.

Трябва да се подчертае, че различията между англо-саксонския и германо-японския капитализъм не заличават общото между тях. И в двата случая пазарът координира решенията на милионите домакинства и фирми и

²² Pays-Bas. Les veritables raisons du succes. – Problemes economiques, 1999, N 2643; Brodersen, H. L'economie social de marche est-elle depassee?. – Problemes economiques, 2000, N 2649, 7-15.

²³ Альбер, М. Капитализм против капитализма. Пер. с французского. Санкт-Петербург, 1998, с. 17. Хайлбронър, Р. Капитализмът на 21 век. С., 1997, с. 102.

²⁴ Фукуяма, Фр. Краят на историята и последният човек. С., 1993.

²⁵ Според лондонския “Икономист” “Рейнският модел може да се дефинира като регламентирана пазарна икономика, снабдена с твърде развита система за социални протекции... Държавата-покровител върви редом с една съгласувана (между правителството, патроната и синдикатите) икономика.” Problemes economiques, 1999, N 2643, p. 1.)

ги принуждава към приспособяване с оглед максимизиране на ползите. Това става само като допринасят ползи на другите и по този начин реализират както своя частен, така и общия интерес. И двата модела отразяват трансформацията на капитализма от времето на Дж. М. Кейнс насам, насочена към регламентация (овладяване и поставяне в приемливи юридически рамки) в по-малка или в по-голяма степен на пазарните отношения и хуманизиране на капитализма.

Такива са референтните модели на пазарната икономика, които трябва да се имат предвид при политиката на трансформацията на ЦУИ в пазарна. Бъдещето ще покаже дали се формира и източноевропейски модел за разлика от англо-саксонския и германо-японския. Това е твърде вероятно, като се има предвид, че става въпрос за преход от една стандартна ЦУИ към определени общоцивилизационни принципи, които не могат да не придобият специфична форма на реализация. Референтните модели не са идеал, който трябва да бъде постигнат, а метод за оценка на собственото ни движение напред.

3. Обща оценка на процеса на прехода. Значение на типа на икономическата политика

3.1. Място на България сред страните в преход

Поради планово-централизираното управление на икономиката при социализма пазарните отношения имаха ограничен и формален характер. Относителните цени бяха силно деформирани, а парите, кредитът и земята просто нямаша цени. Ликвидирани бяха частната собственост, предприемачеството, индустриалците, търговците, банкерите. Държавата стана единствен разпределител на ресурсите. Гражданските отношения придобиха характер на отношения държава - индивид, за което има предупреждение още в миналия век.²⁶ Гражданското общество беше заместено с държавен патернализъм.²⁷

Понеже пазарът има императивен характер, "в цялата ни история – както правилно пише Р. Аврамов – има стремеж ... той да бъде заобиколен. Социализмът е връх в това отношение... Но в края на краищата пазарът се връща и предявява сметката."²⁸ Универсалният инструмент за това е кризата. Доколкото е структурна – тя обезсмисля институциите, а като икономическа – обезценява натрупаните фондове. Възниква продължителен "трансформационен икономически спад" (вж. табл. 4).

Полша прилага най-радикален подход. В резултат вече 8 поредни години има растеж. В България и Румъния растежът е колеблив поради непоследователност на политиката на реформи. Причината е в безпорядъка в обществените възгледи за човешките ценности. Докато не се стигне до категорична доминация на пазарния манталитет, реформите ще буксват.

²⁶ Вж. Спенсър, Х. Човекът срещу държавата. С., Изд. "З. Стоянов", 1999.

²⁷ Вж. подробности в: Хайек, Ф. Фаталната самонадеяност. Грешките на социализма. С., Изд. "Отворено общество", 1997.

²⁸ Сега, 19 февруари 2000.

Въпреки това може да се твърди със сигурност, че икономиката ни е вече пазарна, макар и далеч от западните стандарти. Доминира частният сектор, цените са свободни, а пазарите – отворени. Съществуват свободен избор и конкуренция.

Таблица 4

Динамика на БВП (в % към предходната година)

	1990г.	1991г.	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.
Полша	-11,3	-7,6	3,0	3,8	4,5	4,5	6,0	6,9	4,8
Унгария	-3,3	-11,9	-4,5	-2,3	3,0	0,5	1,3	4,6	5,1
Чехия	-1,2	-14,2	-7,1	-0,3	2,6	5,0	3,9	1,0	-2,7
Словакия	-2,5	-14,5	-7,0	-4,1	4,8	5,0	6,6	6,5	4,4
България	-9,1	-11,7	-7,7	-4,2	0,0	4,0	-10,1	-6,9	3,5
Румъния	-8,2	-13,7	-15,4	1,3	3,4	3,0	3,9	-6,9	-7,3
Русия	-2,0	-12,9	-18,5	-12,1	-15,0	-4,0	-3,5	0,8	-4,6

Източник. United Nation publication, 1999. Economic Survey of Europe, 1999, N 2.

Ето как изглежда към 1998г. напредъкът на трансформационния процес – общо и по основни характеристики на прехода (вж. табл. 5).

В първата колона страните са подредени по степен на общия напредък и по региони: Централна Европа, Балтика, Югоизточна Европа, Кавказ, Източна Европа и Централна Азия. Ние сме в III група.

Втората колона представя в процентно изражение общия напредък. Както се вижда, България е по-близо до водещите в трансформационния процес страни, но е очевидно изоставането ѝ спрямо повечето от тях. Следващите колони представят (в процентно изражение) постиженията по отношение на основните елементи (характеристики) на прехода. Правната реформа у нас е на равнището на най-напредналите. Изоставането ни спрямо тях е по отношение на степента на либерализация, на приватизация и на формиране на частния сектор на икономиката, а както видяхме от данните в табл. 4 – и по отношение на темпа на растежа.

Данните от колона 2 на табл. 5 са нанесени на фиг. 2. От нея се вижда мястото на всяка страна, в т.ч. и на България, в общия трансформационен процес. Във вертикал е отразена степента на преход, а по хоризонтал – във възходящ вид – групите страни, във всяка от които подреждането е по степен на напредъка. България е: 1) изостанала по отношение на Унгария, Полша, Чехия, Естония, Словения; 2) на почти еднакво равнище е със Словакия, Хърватска и Литва и 3) е пред всички останали от 25-те страни в преход.

През 1999г. отбелязахме чувствителния напредък по всички основни елементи на трансформационния процес – либерализацията, приватизацията и реструктурирането, юридическата реформа, растежа на БВП, чуждестранните инвестиции и др. Ето някои данни за ситуацията в икономиката ни от 1997 г. насам (вж. табл. 6). Те не се нуждаят от особен коментар. Положителните тенденции са очевидни, ако изключим въпроса за безработицата, произтичаща от реструктурирането на икономиката. Проблемът е да не проявим отново непоследователност.

Таблица 5

Степен на трансформация на икономиката в 25 страни в преход (% , 1998г.)

Групи страни	Основни характеристики				
	Общ напредък	Правна реформа	Либерализация	Приватизация	Частен сектор (% от БВП)
1	2	3	4	5	6
ЦЕНТРАЛНА ЕВРОПА					
Унгария	86,0	89,0	85,0	89,0	80,0
Полша	82,0	89,0	85,0	81,0	65,0
Чехия	80,0	89,0	78,0	85,0	75,0
Словения	71,0	67,0	78,0	78,0	75,0
Словакия	70,0	56,0	70,0	81,0	75,0
Хърватско	69,0	78,0	67,0	74,0	55,0
БАЛТИКА					
Естония	77,0	78,0	70,0	85,0	70,0
Литва	70,0	78,0	70,0	70,0	70,0
Латвия	66,0	61,0	70,0	70,0	60,0
ЮГОИЗТОЧНА ЕВРОПА					
БЪЛГАРИЯ	68,0	89,0	67,0	63,0	60,0
Румъния	66,0	89,0	67,0	59,0	60,0
Молдова	64,0	78,0	67,0	63,0	55,0
Македония	63,0	78,0	59,0	67,0	55,0
Албания	54,0	44,0	67,0	59,0	75,0
КАВКАЗ					
Армения	63,0	78,0	67,0	59,0	60,0
Грузия	62,0	67,0	67,0	70,0	60,0
Азербайджан	50,0	56,0	52,0	52,0	45,0
ИЗТОЧНА ЕВРОПА					
Русия	59,0	67,0	56,0	70,0	70,0
Украйна	52,0	44,0	56,0	59,0	55,0
Беларус	33,0	44,0	37,0	30,0	20,0
ЦЕНТРАЛНА АЗИЯ					
Киргистан	61,0	56,0	67,0	67,0	60,0
Казахстан	60,0	50,0	67,0	67,0	55,0
Узбекистан	47,0	50,0	41,0	56,0	45,0
Таджикистан	43,0	56,0	58,0	44,0	30,0
Туркменистан	31,0	-	30,0	37,0	25,0

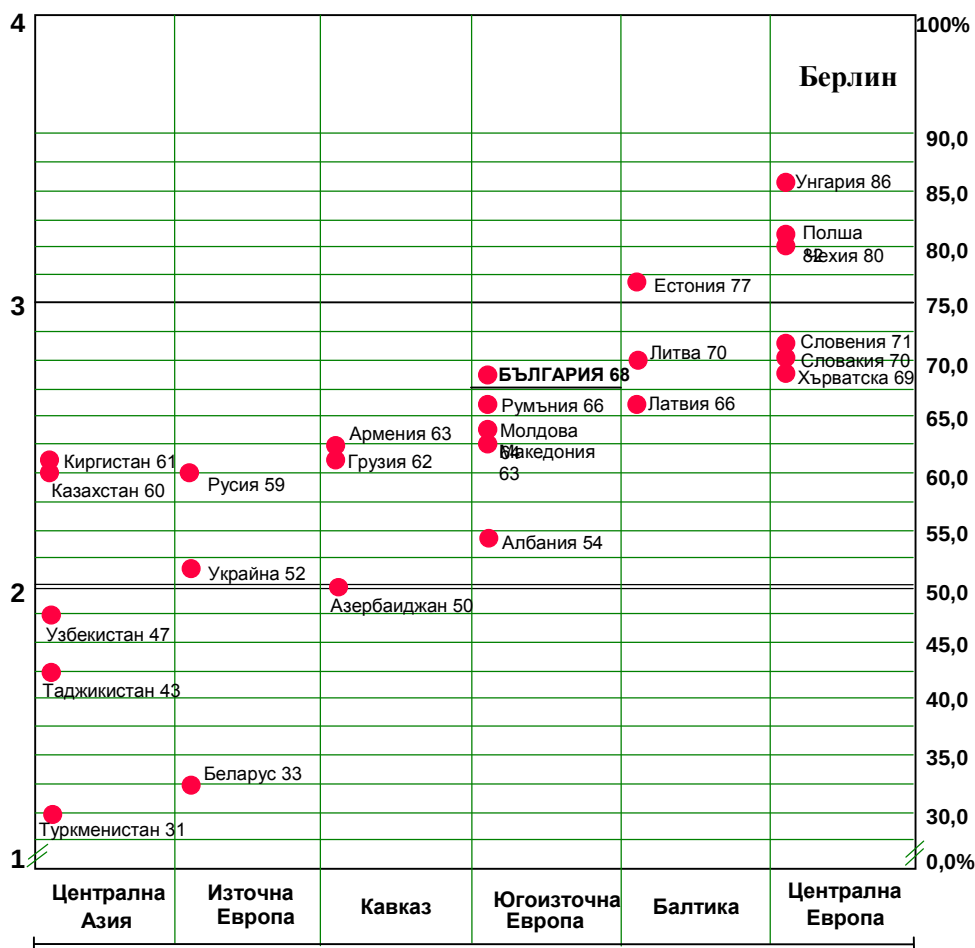
Източник. EBRD Transition Report, 1998.

Ние се намираме и географски, и исторически в зона на сблъсък на различни култури: византийска, ориенталска, руска, европейска. Това безспорно ни формира като по-особен генотип.²⁹

²⁹ Вж. за значението на социално-икономическия генотип при прехода: Майминас, Е. Цит. съч.; Горин, Н. Особенности психологического склада жители России. – Вопросы экономики, 1999, N 9; Проданов, В. Българската менталност и българският преход..., 36-49.

Фигура 2

Място на страните в трансформационния процес в края на 1998г. (% на покритие на обобщаващия индикатор)



Източник: EBRO Transition Report, 1998 .

Таблица 6

Основни индикатори на икономиката на България (%)

	1997г.	1998г.	1999г.	2000*
Норма на растеж на БВП	-6,9	3,5	2,4	4,0
Норма на инфлацията	578,5	1,0	6,2	3,5
Основен лихвен процент	5,0	7,0	5,2	4,6
Кредити за частния сектор	-56,0	5,3	3,4	11,3
Норма на безработицата	13,7	12,2	16,0	---
Публичен дълг (в % от БВП)	110,4	80,2	87,7	79,4

* Прогноза на МВФ.

Източник: БНБ, МФ.

Оттук произтичат по-дълбоката и по-продължителна фрагментация на възгледите в обществото, борбата на мнения, еуфоричните представи за бъдещето – бързо последвани от разочарования, защото прекалените очаквания никога не се сбъдват, или поне не се сбъдват бързо. По-изостаналите страни в социалистическата трансформация (Унгария, Полша, Чехословакия) в сравнение с нас се оказаха пригодни за по-бърза ретрансформация. Плюс това в тях още от 60-те години насам започна еволюция към елементи на пазарни отношения – не само в масовото съзнание, а и като практика. Близко половината от външния им стокооборот още преди 1989 г. беше с развитите страни. У нас едва през 90-те години трябваше да решаваме такива въпроси като: търсенето на нови търговски партньори и пазари, създаване на частно-стопанско поведение, ново място на държавата в икономиката. С една дума, по-радикалният социалистически преврат сега налага по-радикален и по-продължителен процес на ретрансформация. Беше нужно повече време:

- за законодателни промени;
- за либерализация на цените, търговията, валутния пазар, движението на капиталите;
- за преобразуване на държавните активи в частни, за премахване на държавния монополизъм и за въвеждане на конкуренция;
- за изграждане на финансови институции и на парична и фискална политика;
- за създаване на пазари на ресурси – трудов, капиталов, на земя, на интелектуална собственост;
- за преодоляване на “социалистическото състояние на духа” и за формиране на дух на свободна инициатива, на конкуренция, на риск и отговорност, на национално съгласие и социална солидарност.

Към всичко това трябва да прибавим ограничеността и несигурността на вътрешния пазар; неблагоприятната международна конюнктура; ниската платежоспособност на фирмите и на населението; финансовите проблеми на много предприятия и др.³⁰

Препятствие за нормалното протичане на процесите у нас е и партизирането и криминализирането на реформите. Властващите задушават (с основание) криминалните групировки, но създават (без основание) свои на тяхно място. Възникнаха такива явления като огромна “икономика в сянка”, “номенклатурен капитализъм”, “партийно предприемачество”, корупция. Победители от “нежната революция” излязоха консумеризмът вместо спестовността, рентниерството вместо инвестирането на капитали, социалното поляризиране.³¹

Една от най-важните характеристики на прехода е състоянието на трудовия пазар. От него в голяма степен произтичат или подкрепата на реформите, или съпротивата срещу тях. Страните от Централна Европа

³⁰ Вж. АИАП. Месечен конюнктурен обзор. 1999, бр. 12, с. 41.

³¹ Rutland, P. Les revolution de 1989 reconsiderees. – Problemes economiques, 1999, N 2638-2639, 7-9. Ослунд, А. Ренто-ориентиrowанное поведение в Российской переходной экономике. – Вопросы экономики”, 1996, N 8, с. 101, 104.

постигнаха адаптиране на трудовия пазар към промените и нормата на безработицата е сравнима с тази в ЕС. У нас трудовият пазар все още е хаотичен – заплатите са откъснати от равнището на производителността, поради което липсва приемливо съответствие между тях; съществуват заплати в натура или неизплащане; преплитат се структурната и конюнктурната безработица. Поради неукрепналостта на частния сектор на икономиката все още има сериозна намеса на държавата в трудовия пазар и трудовите отношения.

Така стои според мен въпросът с общата оценка на трансформационния процес у нас. Казаното дотук изостря проблема за избора на типа на икономическата политика, както и за нейната последователност. Защото ако изборът на модел на пазарна икономика определя насоката на развитието, практическата реализация на този избор е въпрос на политика.

3.2. Значение на типа на икономическата политика

Политиката изобщо, в т.ч. и икономическата, е не само изкуство на възможното, т.е. да се разграничава това, което можем да изменим и наистина да го изменим, от това, което не можем и към което да се приспособим. Тя е и умение да разграничаваме конституиращата политика от текущата, да извеждаме текущата политика от конституиращата и да я използваме като средство за решаване на стратегическите проблеми, а не само на конюнктурните. **Смесването на двата вида икономическа политика според мен е съществена слабост на българската политика на преход.**

Конституиращата политика е избраната стратегия в действие, преследваща дългосрочни цели. Нейният критерий за успех е последователното, неотклонно следване на избраната насока (модел) на развитието. Тя прокарва пътя, формира статичната структура, качеството на обществото и икономиката. В конкретен план това е политиката на: законотворчество; институционализиране; приватизация; реструктуриране; външна ориентация на икономиката и обществото; стабилността на националната парична единица; развитие на инфраструктурата, на пазарните структури и т.н. **Ако липсва ясна конституираща политика, има не преход, а перманентна структурна криза. Обществото и икономиката нямат образ, структура, водещ дух.** А текущата политика дава само мимолетни резултати.

Текущата политика се свързва с всички области и функции в икономиката: цените, доходите, финансите, търговията, инфлацията, индустриалните отношения, външнотърговския режим, валутния курс, лихвените равнища, кредита и т.н. Типичен пример за такава политика, свързана както със стратегията на развитието, така и с всекидневния живот е например, политиката на доходите или на контрол и регулиране, на икономически растеж и др. Тук критериите са темпът, стабилността, сигурността, справедливостта.

От казаното се вижда (с оглед ограничаване слабостите на българския преход към пазарна икономика) колко е важно да имаме ясна визия за конституираща и текуща политика, практически решаващи проблемите

“накъде” и “как”. **Различията в траекторията на прехода между държавите от Централна Европа, от една страна, Балтика и Югоизточна Европа, от втора страна, и Кавказ и Източна Европа, от трета, произтичат наред със всичко друго от съдържателността на конституиращата и текущата политика.**

Конституиращата и текущата икономическа политика формират новата роля на държавата в условията на преход. При пазарна икономика държавата не трябва да е най-големият собственик, банкер, производител, търговец и т.н. В това се състои нейното оттегляне. Но държавата е “акушерът” на прехода, изразителят на политическата воля, създателят на новите правила, институции, коректор на отрицателните прояви на прехода, пазител на социалното равновесие. Това означава ограничена, но силна държава. Без всичко това преходът е преход от диктатура към анархия – състояние, което дискредитира самия преход.

Икономическата политика може да е последователно етатистка и популистка и да изключва пазара, например в Куба или КНДР. Може да е от смесен тип, т.е. да допуска и пазар, и умерен държавен интервенционализъм, например в Египет, или да е умерено-либерална като в Канада, Испания, Португалия. Накрая, може да е последователно либерална, какъвто е примерът на САЩ, Швейцария, Тайван. Това градиране е в значителна степен условно, но фактите, извлечени от тези страни, разкриват недвусмислено тенденциите (вж. табл. 7).

Таблица 7

Влияние на типовете икономическа политика в различните страни върху БВП на човек от населението през 1913 – 1998г.*

Страни и типове на икономическата политика	БВП на човек от населението			Нарастване на БВП на човек през 1913 - 1998г.	
	през 1998г. в щ.дол., ППС и цени от 1993г.	в % от средното световно равнище = на 100,0		средногодишен темп (%)	за периода (пъти)
		1913г.	1998г.		
Последователен либерализъм • Тайван	17907	51,6	290,4	3,64	20,91
Умерен либерализъм • Португалия	14174	88,0	229,9	2,71	9,71
Умерен интервенционализъм • Египет • България	5458	70,4	88,5	1,83	4,67
	4301	97,3	69,7	1,16	2,66
Последователен етатизъм • Куба	2663	116,1	43,2	0,38	1,38

* По данни на Института за икономически анализ, Москва. (Илларионов. А. Как Россия потеряла XX столетие. – Вопросы экономики, 2000, N 1)

Водейки последователно либералната политика (подобно на САЩ), за 1985г. Тайван увеличава своя БВП на човек от населението 21 пъти. Куба, следвайки политика на твърд етатизъм, постига само 0,38% средногодишен

темп на растеж и не успява дори да удвои своя БВП. Близки до нейните са и резултатите на България. По-добри са икономическите резултати при умерен интервенционализъм (Египет), но още повече – при умерен либерализъм, какъвто е случаят с Португалия, Канада, Испания.

Вследствие на това по БВП на човек България и още повече Куба падат далеч под средното световно равнище; Египет (при политика на намеса) се приближава до него; Португалия и Тайван, следвайки политика на умерен или на последователен либерализъм, са успели да го надхвърлят 2-3 пъти, макар през 1913г. да са били далеч под него. Такова е влиянието на типа на икономическата политика. **Изборът ни в това отношение би трябвало да е недвусмислено в посока към последователен либерализъм или поне към умерен либерализъм**, какъвто е духът на икономическата политика в Европа.

В литературата,³² въз основа на обстоен анализ на фактически данни за голям брой страни (от 76 до 140 по различните показатели) за сравнително дълъг период (1975 – 1995 г.) по категоричен начин е доказано в кои държави темпът на растеж е висок и в кои е нисък. Той е висок в тези, в които:

- средният годишен темп на прираст на паричната маса незначително изпреварва темпа на прираста на БВП на човек от населението;
- средната годишна норма на инфлацията е под 5,0%;
- държавното предприемачество е минимално (до 7,0% от БВП);
- държавното потребление е под 12,0% от БВП;
- ограниченията на външноикономическите връзки са минимални.

И обратно, в страни, в които прирастът на паричната маса далеч изпреварва този на БВП и инфлацията е висока, където публичният сектор създава преобладаващата или най-малкото значителна част от БВП, а държавното потребление надхвърля 20,0–30,0% от БВП и външноикономическите връзки са силно ограничени, темпът на растеж е много нисък, в някои случаи под 1,0% средногодишно.

Изводът от емпиричния анализ е, че с нарастването на държавната намеса в икономиката развитието силно се забавя, а с ограничаването ѝ то се ускорява, и съответно на това – стагнира или бързо се подобрява благосъстоянието. Потвърждение на този извод дава и опитът за либерална политика на страните в преход. Онези от тях, които водят последователна радикално-либерална политика, след относително кратък период на трансформационен спад преминаха към впечатляващ икономически растеж, сравним с този в Източна Азия и Ирландия. Такъв е примерът на Полша. Обратно, държави, показващи последователна етатистка политика (Украйна), още не могат да преодолеят икономическия спад. В страни, които показват непоследователност и колебания като България и Румъния, и растежът е колеблив.

Накрая изрично бих искал да отбележа, че освен принципи в живота има и обстоятелства: традиции, социално-икономически генотип,

³² Вж. Илларионов, А. Модели экономического развития и Россия. – Вопросы экономики, 1996, N 7; - Основные тенденции развития мировой экономики во второй половине XX века. Вопросы экономики, 1997, N 10.

геостратегически фактори, окръжаваща среда и др. Линията обаче трябва да е ясна и последователна по отношение на модела на пазарна икономика, на конструиращата и на текущата икономическа политика.

Ако използваме метафората на Дж. Стиглиц – това е пътят. Колата и шофьорът могат да се сменят.

4. За начина на извършване на прехода

Както е известно, за еволюцията на социалните системи от гледна точка на дълъг срок са характерни три момента: интегрираното общество се дезинтегрира и след това се реинтегрира на нова основа; има движение от еднородност към диференциация и пак към еднородност; развитието е от определеност към неопределеност и след това към нова определеност. Тази спираловидност се приема от някои автори като закон на социалната еволюция. Тук ще засегна важните въпроси за управляемостта и спонтанността на прехода и за конфликта между нововъзникващата пазарна логика и квазиолигархичния начин за извършване на прехода.

4.1. Управляемост и спонтанност на прехода

Наред с всичко друго преходът има две иманентни характеристики. Първата е, че е исторически процес, т.е. съвкупност от реални действия, има фундаментален характер (засяга изоснови обществото и икономиката) и се осъществява в **продължителен период**. В резултат ЦУИ губи почва и значение и на нейно място се установява нов порядък – този на пазарната икономика. Трансформационният процес протича по различен начин в отделните страни:

- като опит да се усъвършенства старият порядък и чрез тиха еволюция да се премине към нов (Китай);
- като продължително противоборство на тенденции и контратенденции и постепенно налагане на промяната (България, Русия);
- като радикален и бърз преход, правещ процесите необратими (Полша).

Втората характеристика е, че е **дуалистичен процес**³³, т.е. с две начала – управленско-политическо и спонтанно.

Като **управляван процес** преходът има съзнателен, целенасочен характер – резултат от определена политика. Той се инициира, стратегира и управлява “отгоре”. Поради това по характер е телеологичен.

Като **спонтанен процес** преходът е импулсивен, инициира се “отдолу” по волята на индивидите и обществото. Поради това по характер е генетичен. Ако политическите идеи се възприемат масово и станат норма на социално поведение, той завършва бързо. Ако обаче масовото съзнание е хаотично, управлението изпада в безизходица и процесът на преход се криминализира.

Обикновено управленската логика почива върху проект със силна пропагандна обвивка. Тя поражда прекомерни очаквания, които никога не

³³ Вж. Леонидов, Ат. Трансформационният процес: основни аспекти и елементи. – Народностапански архив, 1999, N 2, с. 5.

съвпадат с реалните резултати – плод на спонтанния сблъсък на много интереси. Създава се впечатлението за “отклонение” и дори за “изграждане” на прехода, понеже не съвпада с идеала. Но идеалът никога не е бил възможна реалистична цел, а само критерий за оценка. Преходът трябва да е морален, нещо повече: хората признават само такъв преход. На практика обаче да искаме това, означава той никога да не бъде извършен. Несправедливото разпределение на националните активи е главна морална характеристика на прехода. Ала нито икономиката е морална категория, нито моралът е икономическо свойство. Само времето е разрешавало този проблем, като го е покривало със забрва.

Практически преходът не може да бъде нито само управляван процес, нито само спонтанна трансформация. Най-напред стои спонтанната реакция на определени социални групи. В резултат се формира политическа воля да се решат определени проблеми “отгоре”, по съзнателен път, за да се избягнат хаосът и неконтролираният опит да се решат “отдолу”. Политиката на либерализация и стабилизация на икономиката поставя началото на нейната “маркетизация”. Тя се съпровожда с дългосрочни институционални изменения (собственически права, държавни структури, пазарни отношения и др.). Така политиката дава нова насока на начина на мислене на хората.

Реалният трансформационен процес е дело на спонтанните действия на хората. Те могат да са реализация на политиката, но и да са автономни по дух, при наблюдаващото ги бездействие на законите и на институциите. Ето някои прояви на спонтанността на прехода:

- бързо формиране на лични, егоистични интереси и на нови частно-стопански субекти по законен път или по пътя на “скритата” приватизация с неясен произход на капиталите;
- разпадане на плановите и административните механизми на ЦУИ и поява на автономни пазарни отношения – легални или “на черно”;
- изграждане на значителна по обем на операциите “икономика в сянка”;
- създаване на неправителствени организации от всякакво естество и на свободно гражданско общество, еманципирано от държавата;
- легален и нелегален международен трафик, особено с “ембаргови” страни;
- все по-голямо разминаване между проекти и очаквания, от една страна, и действителността, от друга;
- формиране на нов начин на мислене у хората и на нов стопански етнос – стремеж към обогатяване.

Отрицателните ефекти на спонтанния преход изострят в определени (неактивни) социални среди чувството за справедливост и обуславят искания за “здрава ръка”, за “силна държава”. Тези претенции се засилват и от факта, че не малка част от “спонтанните прояви” всъщност се дирижират от скрити, паралелни на властта структури из средите на бившите и сегашните елити. Така или иначе, достоверно е становището, че “В трансформацията, преценявана от гледна точка на обективните ѝ резултати, преобладаващо

значение има стихийното развитие на процесите въпреки съзнателно предприеманите действия на правителствата³⁴.

Обществото ни се сблъсква с хаос – диаметрално противоположното състояние на диктатурата. Но утвърдената на Запад традиция доказва, че свободата и порядъкът не си противоречат. За да се запази самата свобода като висша човешка ценност, тя се ограничава от правовия ред, който легитимира и спонтанността, и координиращите, и ограничаващите действия в желаното от обществото направление. Заплахите за порядъка формират границите на свободата и в обществото, и в бизнеса.³⁵

Спонтанният характер на прехода не противоречи и на идеалните визии на хората. Мнозина консервативни политици са заимствали положителни идеи от левите сили: Бисмарк – държавните пенсии, Чърчил – застраховките за безработицата и т.н.

От казаното се вижда, че ограничената, но силна управленска политика е необходимо допълнение на спонтанното пазарно стопанство. Именно заради това в съвременния му вариант то е все повече дуалистично.

4.2. Конфликт на зараждащата се пазарна логика с квазиолигархичния начин на промяната

Преходът към пазарна икономика е едновременно деструктивен и конструктивен процес, "демонтаж" на ЦУИ, прехвърляне на икономическото богатство в частни ръце и заместване на партийно-етатисткия контрол върху икономиката със спонтанната логика на пазара. Тази съдържателна страна на прехода определя неговата насока.

Самостоятелно значение има обаче и начинът на извършване на промяната. Тя може да почива на категоричната доминация на определени социални сили (а ако липсва такава – на общоприемлив консенсус) и да ускори промяната. Но може да се основава, както у нас, на противопоставянето на интересите на различните социални групи и по този начин да забави, да деформира и дори да дискредитира прехода.

Промяната се прие от всички като необходимост. В духа на демократична Европа социалният конфликт неизбежно прие формата на борба за "ляв" или "десен" преход: "ляв", извеждащ на преден план **социалния проблем в новия тип икономически отношения** (социална цена на прехода, справедливост, равенство); "десен", търсещ решение на **икономическия проблем в социалните отношения** – този за ефективността, за да се решат и социалните проблеми.

Отстояването на идеалите предполага борба кой да контролира трансформационния процес – застъпници на старата номенклатура, инициирала промените, или представители на новоформирани интереси. Както винаги в историята, настъпва инверсия: стремежът към власт като средство за защита на идеала изтиква на заден план самия идеал. Той става реторично средство, а властовото средство – пресметнат прагматичен идеал.

Миналото никога не е съвсем минало. ЦУИ функционираше въз основа на срастването на партийната, държавната и икономическата власт, на

³⁴ Леонидов, Ат. Цит. съч., с. 6.

³⁵ Ойкен, В. Цит. съч., с. 253.

партийните, държавните и икономическите интереси – независимо как се нарича това сега: държавен социализъм, командно-административна система, цезаропапизъм или просто популистка олигархия. Такъв е политическият ни опит – друг нямаме. И е естествено той да фундамира прехода. У нас (а и в останалите страни в преход) липсваше етапът на “узряване” на новите икономически структури в недра на социалистическото общество, формирането на богатство, което може да донесе власт. Но остана валидно обратното – властта да носи богатство като основа за нова власт, още повече, че именно държавата сама прехвърля собствеността си в частни ръце. Повторното раждане на капитализма естествено зависи от властовите позиции. Това обяснява, от една страна, естествения държавен контрол върху трансформационния процес, а от друга, нерегламентираните отношения “партия – власт – икономика”.

Формирането на новите “елити” стана в пряка връзка и едновременно с преминаването на държавните активи в частни ръце. То можеше да се осъществи и се осъществи от три социални групи:

- бившата номенклатура, значителна част от която превърна обезсмисленото си политическо положение в осмислени икономически връзки;
- наследниците на стария буржоазен елит, добили право на реституиране на собственост;
- най-прагматичната част от обществото, добрала се до власт или поначало склонна към икономическо поведение извън закона, особено в условията на ненаказуемост.

Тези три социални групи, формирайки структурите на първоначалното натрупване на капитала, станаха движещи сили на прехода. Както се казва, тонът прави музиката. Началото постави бившата номенклатура, притежаваща достъп до икономически ресурси. Осъщественията от нея политикоикономическа осмоза остави без шансове дори собствената ѝ електорална маса, “подгрявана” само със стари утопии. В противовес и като реванш за “несправедливия старт” на реформите възниква реституционната привилегированост – огледално отражение на “номенклатурния капитализъм”. Придобиването на собственост чрез власт създаде благоприятна среда на третата социална група – на предприемчивите, но без власт. Корупцията се превърна в средство за контрол, от една, на администрацията върху икономически дейните, а от друга страна, на икономическите агенти върху политическите решения. Най-ярките ѝ прояви са “кредитните милионери”, “назначените капиталисти”, представителите на “входно-изходната икономика” към държавните фирми, “партийното предприемачество”, “коалирането” на различни представители на висшата администрация за извършване на незаконни сделки и др. Резултатът е натрупването на капитал чрез пряко присвояване на държавни активи или чрез приватизиране на печалби и одържавяване на загуби и дългове.

Така се конституира двуполусният модел на политическия преход, довел до вторични реванши най-напред на “номенклатурния”, а след това – на “реститутския” капитализъм, формирайки благоприятна среда за почти (още незрял, квази) олигархичен модел на промяната. И двуполусният модел на политическия преход, и квазиолигархичният начин на прехода, опиращи се

на срastването на политическите и икономическите интереси, лежат в природата на самия преход – смяната на формата на собствеността и на икономическите взаимоотношения. В това се състои фундаменталната характеристика на начина на извършване на промяната.

Този подход е в състояние да прехвърли и наистина прехвърля държавните активи в частни ръце, но поради природата си не може да създаде за продължителен период благоприятен бизнес-климат и дългосрочен растеж. Той влиза в конфликт с формиращата се пазарна логика на прехода. Криминалният му характер поражда периодични политически сътресения и обрича икономиката на незавършени бизнес-цикли. Това пречи на хилядите законно образувани и законосъобразно функциониращи фирми да обрнат цялостно инерционността на икономиката, да се изграждат пазарна среда и пазарни механизми и да се постигне пазарна синергия. Обектите на собственост трудно се превръщат в капитал-функция (действащи производствени фактори, носещи доходи – от труд, от капитал, от земя, от интелектуална собственост). Пазарите на ресурси не могат пълноценно да заработят и държавата е принудена да запълва вакуума. Поради това, че ѝ трябва ресурс, тя преразпределя чрез държавния бюджет нарастваща част от БВП и така свива и доходите за потребление, и тези за инвестиции. Ограничават се социалната енергия, икономическият растеж и самият преход. Свободата преминава в беззащитност, а социалната политика – в контрол. Растат само “сивата икономика”, корупцията и безработицата. Губи се оптимистичната визия. Както се изразяват някои политолози, преходът е “игра на правилата”. Едва когато тя завърши, ще се премине към “правила на играта”. Защото, за да станеш богат, не са нужни правила. Но за да останеш богат – трябва правила.³⁶

Актуалната задача на прехода сега е да се преодолее статуквото, да се нормализира обществото, да завърши преходният период. Без затрогващи нравствени утопии.

Критерии за завършеност на прехода

Това е важен въпрос поради обществените нагласи и очаквания. Понеже преходът е всеобхватен, завършекът му има политически, социални и икономически критерии. Сега може да се говори само за относителна завършеност на трансформационния процес, като полагане на основите на пазарното стопанство; като цялостно реструктуриране на икономиката и обществото; като конвергенция с ЕС преходът има различни смислови значения.

Ще се спра само на три критерия за завършеност на трансформационния процес:

- преодоляването на квазиолигархичния корупционен механизъм и нормализация на обществото;
- пазарното поведение на икономическите агенти;

³⁶ Вж. Капитал - дискусия. Приложение към в. “Капитал”, 3-9 юни 2000.

- способността на икономиката да се справя с външните шокове и с вътрешните напрежения.

Първият критерий е нормализация на обществените отношения. Условие за това е да се преодолее квалиолигархичният корупционен механизъм на прехода. Това предполага:

- приключване на процеса на приватизацията;
- дисоциация на политическата и икономическата власт. Връщане на политическите партии към позициите само на политически посредници между гражданското общество и държавата, а на икономическите агенти – към общоприети, законово установени “правила на играта”. Нерегламентираните партийно-икономически отношения не произтичат от демократичната система, а са нейна провокация;
- съдебно преследване на стопанските престъпления (поне на най-големите и известни вече в обществото);
- пределна прозрачност на приватизацията на големите обекти с възлово значение за икономиката, както и на всякакви по-нататъшни приватизационни сделки;
- най-строг регламент на дейността на всички фондации;
- широк граждански контрол върху дейността на властовите центрове.

Така общественото мнение ясно и категорично ще подкрепи демократичните промени и пазарната трансформация на икономиката.

Вторият критерий за завършеност на прехода е естествено достигането на целевата точка – пазарния характер на икономиката. Това нейно качество се експлицира в **пазарното поведение на икономическите субекти**, а именно:

- свобода на избора и равнопоставяне на производителите и на потребителите. Функциониране на икономиката не по принципа “нареждане – изпълнение”, а по принципа “диалог – споразумение”;
- комерсиализиране на обектите на собственост и превръщането им в източници на доходи;
- лоялност на конкуренцията, несъвместима с прояви на монополизъм, натрапване на договори, укриване на доходи и др.;
- еластичност на предлагането и на търсенето и постигане на пазарно равновесие;
- социална отговорност на бизнеса, тъй като устойчиво икономическо развитие може да има само при социално равновесие, и обратно – социална хармония е налице само при процъфтяваща икономика.

В съвкупност всичко това означава **икономическа рационалност** в действията на икономическите агенти.

Все още не е налице динамична промяна – растеж от 3 – 4% не може да реши въпроса с безработицата и ниските доходи, но положителната тенденция е налице и трябва да се подкрепя. Страните в преход се различават не само по избрания модел на пазарна икономика, а и по това

дали чрез честите смени на типа икономическа политика прекъсват или не ритъма и последователността на промените.

Не става въпрос за сто процентови факти, ала сме на път да констатираме, че **институционалният и организационният вакуум, получен след разпадането на социалистическата система, вече се запълва.** Преразпределението на националното имущество като главно съдържание на прехода е към своя край. Населението почти няма нетни пасиви. Диференциацията на доходите все повече ще отговаря на различията в квалификацията и рисковите начинания на работещите. Съществува зависимост между нормата на възнаграждаване на факторите и тяхното междуотраслово и териториално движение. Националната икономика е в процес на интегриране в европейското стопанско пространство.

Наред с пазарния характер на икономиката и благодарение на него е налице **трети качествен критерий за завършеност на прехода.** Това е придобиващата от икономиката **способност да се противопоставя както на шоковете отвън, така и на вътрешните напрежения.** Доказателство е изпитанието, на което беше подложена страната ни през 1999 г. във връзка с азиатската и руската финансова криза, Косовската криза, кризата в търговския баланс, срива на курса на еврото спрямо долара и оттук нарастването на нашата дългова тежест, сегашните корупционни сътресения. Преодоляването на тези шокове изисква социален консенсус в обществото, съчетаване на икономическото със социалното равновесие, граждански контрол върху властовите центрове.

Като говорим за относителен завършек на трансформационния процес, следва да сме наясно и за това, че у нас:

- Процесите са все още диалогични – укрепването на държавността се разбира като “белезници за бизнеса”; стопанският либерализъм увеличава социалната несигурност; в последователността на политиката на преход някои съзират “пазарен фундаментализъм”. Тази двусмисленост не говори още за зрелост.
- Частният сектор е анемичен, не заема бързо пазарните ниши, освободени от приватизираните или затворените държавни предприятия. Налице са стари стереотипи на поведение: очакване на решения “отгоре”, непоемане на рискови начинания, правена на икономика “на черно”.
- БВП на човек от населението (с изключение на Румъния) е най-нисък сред страните-кандидатки за членство в ЕС. Сред много пенсионери и изостанали райони се шири бедност. Безработицата е висока и е с тенденция да нараства.
- Непрозрачно работещата държавна администрация, обременена с премного разрешителни функции, също формира дестабилизиращи сили.

Тези моменти не създават, а лишават обществото от енергия, пораждат социална апатия и междуличностни агресии. Липсва чувството за гражданска солидарност.

Независимо от всичко това критичната точка на прехода е премината. В битието си сме пред свършения факт на промяната, макар тя да се разминава (както винаги в историята) с обществените нагласи и очаквания.

Както гласи поговорката – краят краси работата. А той все още предстои – постигането на устойчив растеж, на благоденствие и присъединяване към ЕС.

ХОМОГЕННОСТ НА ПАРИЧНИТЕ ОЦЕНКИ НА ПРОДУКЦИЯТА

Това изследване е въведение в проблема за хомогенност на паричните (стойностните) оценки на продукцията. Обсъдени са въпроси, свързани с участието на парите и цените в измерването на стойностния обем на продукцията. Хомогенността на паричните оценки се дефинира като съпоставимост между паричните оценки (стойността) на различни продукти (стоки и услуги), разглеждани в рамките на един и същ период. Въведено е понятието "статична съпоставимост на стойностните обеми." Направен се сравнителен анализ между съпоставимостта на стойностните обеми в динамичен и статичен аспект. В динамичен аспект се сравнява стойността на даден продукт през различни периоди: различията са следствие от изменението на цените и инфлацията между двата периода и се преодоляват чрез използване на различни цени и дефлатори. В статичен аспект стойността на един продукт се съпоставя със стойността на други продукти в рамките на един и същ период. Изследван е въпросът при какви условия стойността на един продукт е съпоставима със стойността на друг в рамките на един и същ период и кога тези условия са налице.

1. Хомогенност в икономическата статистика и в СНС

Понятието "хомогенност" е от гръцки произход и означава "от еднакъв род". То се среща в различни области от науката и практиката. Общото в частнонаучните термини е: еднородност, еднаквост, адекватност, еднообразност, еднозвучност. Чрез термините еднородност (съответно нееднородност) икономическата статистика обсъжда въпроси на хомогенността във връзка с изучаването на статистически единици, съвкупности, групировки, класификации, натуралното измерване на продукция, изчисляването на натурални обеми, съпоставимостта на данните и др.

Статистическата съвкупност е фундаментално понятие за статистиката изобщо и за икономическата статистика. Тя се дефинира спрямо общото свойство (признака), по което е образувана или спрямо признака, по който се изследва. Ако една съвкупност е образувана по един признак, а се изследва по друг, тя може да е еднородна (хомогенна) относно първия признак, но да е нееднородна по втория.

¹ Васил Тодоров – ст.н.с. I ст. д-р ик.н.; Николай Игов – ст.н.с. II ст. д-р; Икономически институт на БАН, секция "Макроикономика", тел: 989 05 95 (в. 856), факс: 988 21 08.

Чрез термина хомогенност СНС изследва единиците за наблюдение на икономическите дейности. Проблемът е при многообразните реални субекти (корпорации, домакинства, държавни органи и т.н.) да се дефинират вътрешно еднородни единици за наблюдение, позволяващи групиране в относително еднородни съвкупности. Единиците трябва да се дефинират така, че да може да се идентифицират практически. Еднородността се търси по признаци като характер на произвежданите продукти (стоки и услуги), използвани суровини, материали и технологии, местоположение на дейността и др. За целта се използват редица класификации за производството, производствените дейности и продукцията. СНС работи главно с две класификации: СРС, разграничаваща продуктите по вид; ISIC, за икономическите дейности. И в двете класификации се обсъжда хомогенността при единиците за наблюдение. С други термини тя се разисква и в Националната отраслова класификация, въведена в българската статистика от началото на 1998г.²

Познати са проблемите на натуралното измерване на продукцията и разходите. Натуралните единици предполагат трудно постижимата силна еднородност на измерваните съвкупности. От най-ниските равнища на обединяване на продуктовете позиции еднородността се нарушава и измерването се превръща от натурално в условно-натурално. Икономическата статистика отчита тези проблеми, а дисциплини като квалиметрия и стокознание им отделят подчертано внимание. Проблемите се пренасят и при по-сложни методи и процедури - например в индексния анализ.

Труден въпрос за икономическата статистика е съпоставимостта на данните. Те често са несъпоставими (несравними) поради различия в предметното им съдържание, методиката на изчисление, мерните единици и т.н.³ Според нас несъпоставимостта е едно от проявленията на нееднородността на данните относно определени техни характеристики. Например, данните за брутната (общата) продукция на един отрасъл са несъпоставими с тези за брутния вътрешен продукт (БВП) на друг отрасъл. Ако двата вида се смятат за данни от една група, последната е нехомогенна. В такива случаи статистиката често казва, че данните са несъпоставими по съдържание. Но ако данните в групата са само за брутна продукция или за БВП, групата е хомогенна.

Известни са различни методи за преминаване от несъпоставими към съпоставими данни, където най-често се използва терминът "привеждане към съпоставимост". Един от най-простите е първичното прегрупиране: ако в горния пример образуваме две подгрупи (само за брутната продукция и само за БВП), постигаме еднородност за двете, третирани поотделно; данните в тях са съпоставими по съдържание.

² Класификация основных продуктов. ООН (Серия М., N 77), 1988; Central Product Classification. Version 1.0 (Series M., N 77, Ver. 1.0). United Nations, New York, 1998; Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности. ООН (Серия М., N 4, Rev. 3), 1990; International Standard Industrial Classification of All Economic Activities. United Nations (Series M., N 4, Ser. 3), 1988; Национална отраслова класификация (НОК). С., Национален статистически институт, 1998.

³ Статистический словарь. Москва, Финансы и статистика, 1989, с. 457.

Въпроси на еднородността засягат още статистическият и икономическият анализ на доходите, инвестициите, концентрацията и др. В тези случаи се използват и термините хомогенност и хетерогенност.

В заключение може да се обобщи: **извън паричните оценки на продукцията** хомогенността е проблем, на който СНС и икономическата статистика отделят подобаващо внимание.

2. Начална представа за естеството на проблема

2.1. Продукция. Парични оценки на продукцията

За СНС стоките и услугите са **продукти**, т.е. "продукти = стоки и/или услуги". Те се създават в производството (производствената сфера). Не се дефинира изрично какво е "продукция". За националната икономика това е съвкупността от създадените през даден период продукти.⁴ В България се ползват равнозначно "брутна", "обща" и "свкупна" продукция, като се е наложил първият термин. Съществуват и понятията "брутен", "общ" и "свкупен" продукт. Двете групи се смятат за равнозначни: "брутна (обща, свкупна) продукция" = "брутен (общ, свкупен) продукт". Основни понятия при свкупности от продукти и свързани с брутната продукция (продукт) са също: крайна продукция, крайно потребление, крайно използване на продукцията, междинно потребление, износ и др. Те изразяват свкупности от продукция, които пък са подсвкупности на свкупността "брутна продукция"

СНС схваща термина "оценяване" в обичайния му смисъл - като остойностяване, изразяване (измерване) на продукцията чрез цените ѝ. Тя работи основно с парична оценка на продукцията в национални парични единици (терминът "парична оценка" се използва слабо, по-често се среща "парично изражение"). СНС нарича паричната оценка **стойностна**, съответно стойност на продукцията или само **стойност**, като "стойност = цена x количество"⁵. Тук последното е в смисъл физическо (натурално) количество.

2.2. Парично измерване, цени и стойностен обем

В измерванията в техниката, физиката и в други сфери извън икономиката са натрупани вековни знания и опит. Разработени са принципи и процедури, измерителни средства и уреди. Производството на измерителна техника е отрасъл на икономиката. Постигната е национална и международна регламентираност по много от въпросите на измерванията. Създадени са специализирани държавни органи и нормативна база за контрол върху тях.⁶

⁴ За по-строга дефиниция трябва да се вземат предвид постановките на СНС за "географски" и "икономически" граници и за "производители-резиденти".

⁵ Национальные счета в переходный период. ООН, 1993, с.96,124; Система национальных счетов: пересмотренный вариант. Проект глав и приложения (Ser. F, N 2, Rev. 4). ООН, 1991, с.209,211,218,230,472.

⁶ Додова, М., М. Йорданова. Системи от единици на величините и внедряването им в България. - Стандартизация, метрология, сертификация, 1993, N 7; Закон за измерванията. - Държавен вестник, бр. 45/21.04.1998; Коцева, Венета. Стари и съвременни методи за определяне на времето. - Стандартизация, метрология, сертификация, 1991, N 5.

Физическото (натуралното) измерване на продукцията става чрез съответни мерни единици - обикновено в бройки, метри, литри или килограми - спрямо определено свойство (признак, "размерност") на продуктите.⁷ Известни са и се вземат предвид изискванията към мерните единици, измерителните уреди и процедури – например, сумират се бройки с бройки или метри с метри, но не бройки с литри или метри с килограми. Мерната единица трябва да бъде фиксирана - неизменна по съдържание и големина (размер, количество). За очевидно недопустимо се смята сумирането на резултати от измервания с различни мерни единици (например, намирането общата дължина на три обекта, като първият се измерва с единицата "метър = 100 см", вторият - с "метър = 78 см", а третият - с "метър = 146 см."). Въпросите в тази област са уредени нормативно в цивилизования свят и са приети международни спогодби.

Икономическата статистика и СНС съблюдают изискванията към натуралното измерване. Те следят равнището на нееднородност на продукцията, до което е допустимо да се използват натуралните единици и отвъд което измерването започва да губи икономически смисъл; различават натурално от условно-натурално измерване.

При паричното измерване на продукцията, в сравнение с натуралното има много повече недоизяснени, спорни или изобщо непоставени въпроси. Две от причините за това, са:

1) натуралното измерване в икономиката е еднотипно с това (физическото) в неикономическите области. Натрупаните знания и опит по измерванията във физиката и техниката, които са от значение за икономиката (мерки, теглилки, измерителни процедури) могат пряко да се пренесат при икономическите измервания, вкл. при натуралните. **Но при паричното измерване няма подобен опит в неикономическите области;**

2) икономическите измервания чрез пари и цени, вкл. измерванията на продукцията имат една съществена особеност. Мерните единици и процедури за измерване на физически обекти са създадени за тази цел и съобразени с изискванията на измерването като познавателна и практическа дейност. Механизмите, принципите и начините на образуване и изменение на парите и цените **не са създадени ("направени") заради статистическите изследвания.** Те са елементи на реалната икономика, породени от несвързани със статистическите измервания закономерности и фактори. За да се използват в измерването на продукцията, цените трябва да отговарят на определени изисквания. Но след като **тези изисквания не са сред факторите и условията, определящи цените,** "не се вземат предвид" от реалния процес на ценообразуване.

⁷ Съответствието между споменатите четири единици и измерваното свойство има следния вид:

Свойство	Мерна единица
Единично съществуване на обектите	бройки
Линейност	метри
Протяжност (способност на телата да заемат определена част от пространството)	литри, м ³
Тежест	килограми

Статистиката е установила, че в някои отношения реалните (фактическите) цени не отговарят на нейните изисквания (например, за измерване на динамика) и е разработила специален апарат за анализ и корекция на резултатите от използване реалните цени на икономиката. Има ли и какви са изискванията към цените при измерване обеми на продукция към даден момент или период? Отговарят ли цените на тях?

СНС не оперира с единични продукти, а с групи (съвкупности) от продукти. Такива са брутната продукция на секторите, подотраслите, отраслите, предприятията, домакинствата и другите институционни единици, националната икономика, износа по отрасли, подотрасли и общо за страната, междинното или крайното потребление и т.н. По принцип, където СНС се докосне до "продукция", има **съвкупност от продукция**: произведена, потребена, брутна, междинна, крайна, запаси и т.н.

В статистическата дефиниция за стойностен обем на продукцията се съдържа едно фундаментално положение: стойностният обем е **сума от**

цени. Наистина, статистическият стойностен обем е $\sum_{i=1}^k q_i \cdot p_i$, където q_i е

натуралното количество от i -ти продукт в натурални мерни единици, p_i -

цената на една натурална единица от i -ти продукт, k - брой продукти (или подсъвкупности на видовете продукти) в съвкупността. В най-елементарния случай $q_i = 1$ за $i = 1, 2, \dots, k$, т.е. всички продукти участват в съвкупността с

по една натурална единица. Тогава

$$\sum_{i=1}^k q_i \cdot p_i = 1 \cdot p_1 + 1 \cdot p_2 + \dots + 1 \cdot p_k = p_1 + p_2 + \dots + p_k, \text{ т.е. обемът е сума от}$$

цени. Това важи за всяка (натурално еднородна или разнородна) съвкупност;

Пример за еднородна съвкупност: 5 еднакви велосипеда, всеки от който

$$\text{има цена 10 лв.; тогава } \sum_{i=1}^5 q_i \cdot p_i = 1 \cdot 10 + 1 \cdot 10 + 1 \cdot 10 + 1 \cdot 10 + 1 \cdot 10 = 10 + 10 + 10 + 10 + 10;$$

Пример с нарушаване на еднородността: велосипедите са 5, но от

$$\text{различни модели и с различни цени - 10, 8, 9, 8,50, 12,40 лв. Тогава } \sum_{i=1}^5 q_i \cdot p_i$$

$$= 1 \cdot 10 + 1 \cdot 8 + 1 \cdot 9 + 1 \cdot 8,50 + 1 \cdot 12,40 = 10 + 8 + 9 + 8,50 + 12,40;$$

Пример за разнородна съвкупност: нека при запазен брой (5) продукти в съвкупността това са първите 3 велосипеда от горния пример и 2 стола от

$$\text{различни модели с цени 3,80 и 4,60 лв. Тогава } \sum_{i=1}^5 q_i \cdot p_i = 1 \cdot 10 + 1 \cdot 8 + 1 \cdot 9 + 1 \cdot 3,80 + 1 \cdot 4,60 = 10 + 8 + 9 + 3,80 + 4,60.$$

Усложняваме примера: продуктите участват в съвкупността с натурални количества повече от една натурална единица, а за всеки вид продукти продуктите подсъвкупности са еднородни. Нека продуктите са: 2 еднакви велосипеда по 10лв., 4 линейни метра плат от един и същ вид и качество по

6,20 лв. и 5 литра олио от еднакъв вид и качество по 2,10 лв. Стойностният обем е: $\sum_{i=1}^3 q_i \cdot p_i = 2 \cdot 10 + 4 \cdot 6,20 + 5 \cdot 2,10 = (10 + 10) + (6,20 + 6,20 + 6,20 + 6,20) + (2,10 + 2,10 + 2,10 + 2,10 + 2,10)$.

Резултатът е същият и за по-сложни съвкупности – например, включващи разнородни подсъвкупности, някои от които съдържат такива от по-нисък ред, част от последните също включват разнородни подсъвкупности от по-нисък ред и т.н. Във всички случаи се стига до цени за натурални единици и до сумиране на цените.

Цените са елементарни съставки, сумирани при изчисляване обема на продукцията. За науката, в т.ч. за икономическата статистика е фундаментално положението, че **данни, които се сумират, трябва да бъдат съпоставими. Но** СНС не обсъжда въпроса за съпоставимостта на цените, които се сумират в обема на продукцията.

При натуралното измерване има условия, които трябва да се спазват, за да бъдат резултатите съпоставими:

- измерването е винаги спрямо някакъв признак (свойство, качество, “размерност”) на продуктите, което е посочено в явен вид.
- мерната единица трябва да бъде еднаква по съдържание.
- тя трябва да е еднаква и по големина.
- да бъде с фиксиран размер - неизменно равна на определена стандартна големина, зададена чрез съответни дефиниции и еталони.

Ако не отговарят на първите две условия, резултатите нямат общ смисъл, по принцип са несъпоставими и не могат да се сумират: данни от измерване на линейна дължина, изразени в линейни метри, не могат да се сумират с данни от измерване на тегло, изразени в килограми.

Ако първите две условия са спазени, но третото не е, резултатите имат икономически смисъл, но са несъпоставими. Нека мерим дължина на две бюра в линейни метри, като в единия случай 1 м. = 90 см., в другия 1 м. = 144 см. Резултатът в метри има смисъл (измерена е дължината), но двете дължини са несъпоставими и не могат да се сумират. Но ако използваната единица метър в единия случай има 90 см., а в другия - 114 и резултатите изразим в сантиметри (т.е. единицата е сантиметър, а не метър), третото условие е изпълнено и резултатите могат да се сумират.⁸

Ако първите три условия са спазени, а четвъртото - не, резултатите имат смисъл, но са ограничено съпоставими. Например, поради неизправен уред измерваме дължината и на двете бюра с единица мярка метър, равен на 90 см; чрез получените резултати можем да установим съотношения от типа “по-дълго - по-късо”, но не да сумираме резултатите от това измерване с тези от други измервания на дължини, където е работено с единица мярка 1 м. = 100 см.

Възникват ли подобни ситуации при измерванията на продукцията чрез цени или всеки резултат е сравним с всички останали, независимо от

⁸ Тук не обсъждаме единицата мярка сантиметър и приемаме, че големината ѝ в двата случая е еднаква.

характеристиките (свойствата, особеностите) на използваните цени? По-нататък ще видим, че при измерване на продукцията СНС използва цени с различни характеристики. Сравними ли са такива цени, като изразяващи обеми и могат ли безпроблемно да се сумират?

Някои характеристики на цените и произтичащи от тях въпроси при измерване на продукцията отдавна са пред погледа на СНС и икономическата статистика. Например, решавайки проблема за изменението на цените във времето, науката е създавала апарата на постоянните цени. Чрез тях се довеждат до съпоставимост реалните цени на еднакви продукти, взети през различни периоди. Проблемът, решаван с постоянните цени, е ясен: нека цената на един велосипед през период t_0 е 9 лв., а през t_1 - 10 лв.; стойностният обем на продукцията, съдържаща 3 велосипеда, през период t_0 е 27 лв, а през t_1 е 30 лв.; сравняването на стойностните обеми в текущи цени

показва растеж на продукцията $\frac{30}{27} \cdot 100 = 111.1\%$ чрез постоянните цени

разбираме, че ръст всъщност няма - физическият обем е еднакъв през двата периода.

Ако през период t_0 цената на един велосипед е 9 лв., а през t_1 друг от същия модел и качество струва 10 лв., икономическата статистика смята това за проблем при определяне **динамиката** на продукцията, решава го чрез постоянни цени и отчита двата велосипеда с еднаква цена - 9, 10 лв. или друга. А ако през един и същ период (t_0 или t_1) един велосипед се отчита с цена 9 лв., а друг от същия модел и качество - с 10 лв., това не е ли проблем при определяне **структурата** на продукцията през периода? Дори най-общата логика и научната интуиция подсказват, че тук става въпрос за един и същ проблем, плод на използване на цени с различни характеристики при измерване на продукцията: едната е "обем при измерване на динамика", а другата - "обем при измерване на структура". **И в двата случая проблемът прилича на натурално измерване, при което метърът веднъж е 90 см., а друг път - 100 см.**

2.3. Причини за съществуването на проблема, породени от концепциите и процедурите на СНС за оценяване на продукцията

Оценяването е труден въпрос за СНС, възникващ при въвежданите в производството междинни продукти, потреблението на основен капитал, крайното потребление, износа, имуществото и др. В центъра му стои измерването на произведената продукция: тя се оценява като произведени и реализирани (стигнали до потребителя) продукти, а следващите оценки като междинно или крайно потребление продукция, износ и т.н. са свързани с първоначалната им оценка като произведени продукти.

Концепцията на СНС за оценяване на продукцията е: **стоките и услугите се оценяват по фактически пазарни цени**; пазарът казва кое колко струва и дава оценката на продукцията. Тази концепция има фундаментално значение за СНС. Тя е теоретично издържана от гледище на основните постановки на теорията за пазарната икономика: от производството излизат стоки и услуги; пазарът ги оценява; за пазарната

икономика меродавни ("истински", "обективни") са пазарните цени; с тях именно СНС оценява стоките и услугите.

Но коя е **пазарната** цена на продукта? Този въпрос, изглеждащ не на място и елементарен, е доста основателен, защото идентифицирането на пазарната цена се натъква на трудни проблеми:

1. Реална пазарна цена. Абстрактно гледан, пазарът има две страни (предлагане и търсене, продавач и купувач) и една пазарна цена - по нея продавачът продава, а купувачът купува. Но по-отблизо в реалната икономика и пазар виждаме производители и потребители, междинни и крайни потребители и купувачи⁹ и различни цени.

Ако между производителя и крайния купувач застане междинен купувач, пазарната цена на продукта се раздвоява на цена, по която производителят продава, и на цена, по която крайният купувач купува.¹⁰

Ако данъчната система включва данък върху добавената стойност (ДДС) или подобни данъци, продавачът върши дейности по първично събиране на данъка. Той го включва в цената и след това го превежда на данъчната служба. Продавачът всъщност оперира с две цени: цена без данъка, която **реално** получава за продукта и цена с данъка, която **също реално** взема от купувача. Последният плаща цената с данъка. Но за междинен или краен купувач-производител данъкът се възстановява (у нас, ако е регистриран по ДДС), т.е. той **реално** пак борави с две цени, една след друга във времето: първо плаща цена с данъка, която после за него се редуцира на цена без данъка. При краен купувач -непроизводител цената ще си остане с данък. Същото е и за междинен или краен купувач-производител, нерегистриран по ДДС. Следователно цената може да бъде различна (със или без данъка) и това не зависи от продукта, а от данъчния статут на продавача и купувача.

Относно разнообразието от видове реални пазарни цени СНС сочи, че когато за производителя и потребителя цената не е еднаква поради наличието на данъци, които не се възстановяват на потребителя, продуктът има две пазарни цени; за производителя пазарна е едната цена, а за потребителя - другата. При ДДС или други данъци, които частично или изцяло се възстановяват на производителя, не може да се даде концептуално ясно определение на цената на производител. В този случай, отбелязва СНС, в концепцията за цената на производител присъства елемент на двусмисленост и мъглявост и самото понятие "пазарна" цена става донякъде неопределено. Цената на производител трудно може да се приеме за пазарна в традиционното разбиране на този термин. От нея СНС извежда базисната цена, която е по-ясно понятие и за предпочитане за оценка на продукцията на производителите. И тя е **реална** цена на продукта¹¹

⁹ Междинният потребител е производител - произвежда едни продукти, потребявайки други. Крайният потребител потребява, без да произвежда. Междинният купувач купува, за да продаде (търговец на едро или на дребно); крайният купувач - за да потреби (производствено или не). СНС обръща внимание на това различие между потребители и купувачи.

¹⁰ СНС третира разликата между двете цени като парична оценка на продукцията, създадена от междинния купувач (търговец).

¹¹ Национальные счета в переходный период. ООН, 1993, с.127; Система национальных счетов: пересмотренный вариант. Проект глав и приложения (Ser. F, N 2, Rev. 4). ООН, 1991, с.242-243.

В последна сметка при оценяване на продукцията СНС използва не една, а **три** вида пазарни цени: базисна; на производител; на потребител. И трите са **реални пазарни цени**, различаващи се по състав (елементи) и **размер**¹². В общия случай цената на производител е по-висока от базисната, а цената на купувач - от тази на производител. Но в определянето на стойностния обем на продукцията цената участва именно чрез размера си.

2. Реални и условни пазарни цени. Реална пазарна цена получават продуктите, минали през пазара. Но някои от тях не минават през него – например, оставащите за собствено междинно или крайно потребление или за натрупване на производителя. Тогава СНС оценява продукцията чрез **условни (предполагаеми) цени**, каквито се приема, че би получила, ако мине през пазар.

Известни и неизвестни реални пазарни цени. Реализираните на нелегални пазари продукти получават реална пазарна оценка, но тя остава неизвестна за статистиката. Оценяването на тази продукция се извършва също чрез предполагаеми (условни) пазарни цени.

3. Фактически разходи вместо реални цени. Значителна част от продукцията на цели сектори и подсектори на пазарната икономика (например, продукцията от дейността на държавата и нейните институции и продукцията на некомерческите организации) не минава през пазара, защото поначало за нея не се образува такъв и тя се придвижва от производителя към потребителя чрез други механизми. СНС я измерва (оценява) с фактическите разходи, с които е произведена. Разходите се вземат без или със нетните (без субсидиите) продуктови данъци.

Прочее, оценяването на продукцията в СНС се извършва чрез:

(1) реални пазарни цени, които се делят на (1.1) базисни; (1.2) на производител;

(2) условни (предполагаеми) пазарни цени, които биват: (2.1) базисни; (2.2) на производител;

(3) фактически разходи, които могат да бъдат: (3.1) без или; (3.2) със чистите (без субсидиите) продуктови данъци.

Поначало СНС предпочита базисните цени пред тези на производител и разходите без (чистите продуктови) данъци пред тези с данъци.

Направеното обобщение¹³ за начините на оценяване на произведената продукция е представено в таблица 1. В последната колона са дадени примери за продукция, оценявана по трите основни начина (чрез реални пазарни цени, условни пазарни цени и фактически разходи).

Проучвайки Системата на национални сметки, установихме следните случаи, в които тя оценява продукцията чрез разходите¹⁴:

¹² Национальные счета в переходный период. ООН, 1993, с.124-125.

¹³ Нашето обобщение се потвърждава от общите принципи за оценка на продукцията, изложени в "Национальные счета в переходный период". ООН, 1993, с.128.

¹⁴ Случаите са систематизирани въз основа на: "Национальные счета в переходный период". ООН, 1993, с.15,86,88,91-94,97-99,103-107,111-113,139-144,150,153,154,261; "Система национальных счетов: пересмотренный вариант. Проект глав и приложения". (Ser.F,N 2,Rev.4). ООН,1991, с.104,137-139,204-208,212,215-219, 222-228,275. Ако вземем пак означенията Q и P за натурално количество и цена, паричната оценка е $Q \cdot P$. За една натурална единица

Таблица 1

Оценяване на произведената продукция в СНС

Начини на оценяване			Примери за продукция, оценявана по съответния начин
Чрез реални пазарни цени	Базисни	СНС предпочита базисните цени	Продукция, която минава през пазара: обичайни и масово произвеждани стоки и услуги за крайно (непроизводствено) и междинно (производствено) потребление, напр. храна, облекло, обувки, домакински уреди и битова техника, детски играчки, козметика, химическо чистене, бръснаро-фризьорски услуги, химикали, метали, металорежещи машини, компютри, обичайни транспортни средства и др.
	На производител		
Чрез условни (предполагаеми)	Базисни	СНС предпочита базисните цени	Продукция, за която има пазар, но не е минала през него или за която поначало няма пазар: незавършено производство; готова продукция за собствено междинно потребление, натрупване и крайно потребление, вкл. стоките, произвеждани и потребявани в домакинства; продукция, предоставяна като работна заплата в натура; бартерни сделки; собствена продукция на складово стопанство в търговията на едро; ползване на собствени жилища. Продукция, която се реализира на нелегални пазари.
	На производител		
Чрез фактически разходи	Без чистите продуктови данъци	СНС предпочита фактическите разходи без данъците	Продукция (от дейността) на: - държавата и нейните институции, вкл. правителство, министерства, централни ведомства и служби, общини, армия, полиция, правораздавателна система и т.н. - науката, културата, изкуството, образованието, здравеопазването, осъществяването на некомерческа основа от недържавни некомерчески организации; - политически партии и обществени организации, синдикати, църква и др. от този род.
	С чистите продуктови данъци		

1) Обекти с продължителен производствен цикъл, превишаващ един отчетен период: строителство на големи сгради, предприятия, крупни съоръжения в хидро- и хидромелиоративното строителство, големи кораби и

($q = 1$) тази оценка е цената p , а за съвкупност от продукция - $\sum q \cdot p$. Сумирането е за продуктите от съвкупността. Ако част от продукцията се оценява в СНС не с цени (реални или условни), а с разходите за производството y , формулата "цена $\times$ количество" се преобразува в "разходи $\times$ количество"; ако разходите за една натурална единица са s , паричната оценка е $q \cdot s$. При оценяване с разходи за една натурална единица ($q=1$) парична оценка са разходите s , а за съвкупност от продукция тя е $\sum q \cdot s$. Ако в съвкупността част от продуктите са определени чрез цени, а друга част - чрез разходи, паричната оценка на продукцията е от вида $\sum q \cdot p + \sum q \cdot s$.

др. Те се отчитат като незавършено производство, оценявано чрез направените за него разходи. Допуска се оценяване и чрез предполагаема или договорена пълна стойност на продукта, разнесена по периоди пропорционално на: направените разходи; степента на технологична завършеност на продукта или в строителството чрез отчитане по пълна стойност на отделните завършени етапи или подобекти на голям обект. Подобни случаи в селското, горското и рибовъдното стопанство се решават, като продукцията се отчита за незавършено производство пак чрез направените за него разходи.

2) Натрупването чрез собствено производство, вкл. строителство се изразява в натрупване на запаси от незавършено производство и готова продукция, в т.ч. за собствено междинно потребление и в прираст на основни фондове. Последният може да е резултат и от услуги – например, основен ремонт. Незавършеното производство се оценява по описаните начини, готовата продукция за собствено междинно потребление и натрупване - по базисни цени, основният ремонт и услугите от този род - чрез разходите, запасите от готовата продукция за други потребители - по предполагаеми пазарни цени или чрез разходите, ако за дадения вид продукция или за негови аналози няма пазарни цени.

3) В селското, горското и рибното стопанство има участие на природата и стои въпросът за разграничаване на продукцията, резултат на производствения процес и резултат на чисто природни процеси, които са извън границите на производството. Това важи особено за прираста на горите, овощните насаждения, животните, рибата. Общият принцип е: природният процес, въвличен в икономическия кръгооборот, е производство в икономически смисъл. Дали той е производство и в смисъл на СНС, зависи от конкретния случай. Прирастът на животните, горите и други се оценява като натрупване от собствено производство.

4) Продукцията за собствено крайно (непроизводствено) потребление, без тази на домакинствата, включва стоки и услуги и се оценява по условни базисни цени или по разходи (вкл. чистите производствени данъци). Стоките, произведени в домакинството за собствено крайно потребление се оценяват по условни базисни цени. Услугите на домакинството за собствено потребление остават извън производствената сфера. Частен случай е дейността "направи си сам": отчитат се като продукция само стоките и по-сериозните ремонти на жилищни сгради, като последните се отчитат чрез разходите.

5) Услугите в домакинството от наета платена прислуга се смятат за производство, но се оценяват чрез разходите.

6) Ползването на собствено жилище е услуга със специален статут в СНС в рамките на домакинството и се смята за продукт на производствената сфера. Оценява се чрез условна пазарна цена (наемът, който ще се получи, ако жилището се даде под наем). Текущи ремонти, извършени от собственика, не се броят за производствена дейност освен по-сериозните, които се оценяват чрез разходите¹⁵.

¹⁵ Ползването на собствени сгради в другите сектори освен домакинския, вкл. от държавни учреждения и нестопански организации се смята за спомагателна производствена дейност, чийто

7) Продукцията, предоставяна като работна заплата (възнаграждение, премиране) в натура се отчита като производствена и се оценява по условни базисни цени, ако няма пазарен аналог.

8) Продукцията, реализирана чрез бартер се оценява също по условни базисни цени.

9) Продукцията на търговията на едро и дребно се смята за търговска услуга, отделена от продаваната стока и оценявана с разликата между покупната и продажната пазарна цена. Съхраняването на стоките може да бъде част от търговската услуга и да не се възприема като самостоятелна продукция. Но може да бъде и отделна производствена дейност, оценявана по условна пазарна цена. В този случай не бива да се смесва услугата съхраняване с търговската услуга. В отчитането на последната не трябва да има елементи като начислена печалба за съхраняването на стоките.

10) Дейността на финансовите предприятия СНС разделя на три групи. В първата включва финансовото посредничество - набиране на средства чрез приемане на депозити и влогове, пускане на ценни книжа, предоставяне на кредити, т.е. дейността на банки, спестовни каси и др. Продукция на финансовия посредник е услугата, оказвана на влагащите при него средства и на получаващите кредити. Тя се оценява по сложна концептуална и методическа схема. Оценката е равна на разликата между постъпленията от предоставените кредити и плащанията на финансовия посредник за ползваните от него неособствени средства плюс постъпленията от такси за банковите услуги по приемането на средства и отпускането на кредити.

Даването на кредити със собствени средства не се смята за производствена дейност. Постъпленията от лихвите в този случай не се възприемат за финансова продукция. Същото е при финансовия лизинг.

Финансовите предприятия могат да извършват и други видове услуги: покупка и продажба на ценни книжа, поръчка на свои клиенти за тяхна сметка, обмяна на валута, финансови консултации, покупка на недвижима собственост и др. Продукцията на тази дейност се оценява чрез получените от нея постъпления.

Във втората група дейности влиза застраховането като особена форма финансово посредничество. И тук продукцията се оценява по сложна схема. Оценката е равна на разликата между постъпленията от застрахователните вноски и дохода от тяхното инвестиране, от една страна, и изплатените застраховки и специфични плащания. Особеното спрямо чистото финансово посредничество в първата група е, че ползването на разполагаеми средства чрез вторична инвестиционна дейност се смята за част от застрахователната дейност. При тази трактовка се отчита и продукцията.

В третата група се включват пенсионните фондове извън системата на задължителното държавно социално осигуряване. Дейността на тези фондове наподобява застраховането, вкл. с разполагаемите средства. Те извършват собствена финансово-инвестиционна дейност, но продукцията им се третира по коренно различен начин, подобно на тази от държавните учреждения. Тя им се оценява чрез разходите за дейността на фондовете.

резултат не се отчита като производствена продукция. Разходите по ползване на собствените сгради, вкл. условно начислен наем се отнасят към междинното потребление.

11) Научно-развойната и проучвателната дейност на предприятията, осъществявана на непазарен принцип, се смята за вторична производствена. Продукцията ѝ се оценява чрез разходи или чрез условни базисни цени и се отчита отделно от общата продукция на предприятието. Маркетингът се приема за спомагателна дейност. Той не създава самостоятелна продукция и разходите по него се третират като междинно потребление.

Продукцията на геолого-проучвателната дейност, извършвана от предприятия за собствени нужди или от държавни учреждения или некомерчески организации, се оценява чрез разходите.

Продукцията от изследователската дейност на самостоятелни нестопански научни организации, университети, държавни органи и други се третира по концепцията за обществените блага и се оценява чрез разходите, вкл. условен наем за ползване на собствени сгради или помещения.

12) Продукцията на културата и изкуството на нестопанска основа се оценява чрез разходите.

13) За продукцията от огромната по мащаб дейност на държавата и институциите ѝ (правителство, министерства, други централни ведомства, местни органи на изпълнителната власт, парламент, президентство, правораздавателна система, полиция, армия и т.н.) СНС използва понятията обществени блага или продукти, държавни продукти, колективни услуги. Тук продукцията се оценява чрез разходите, в които се включват условни наеми за ползване на собствени сгради.

14) Продукция на образованието и здравеопазването и други стоки и услуги, предоставяни безплатно или на символични цени. Част от образованието и здравеопазването може да е организирано на пазарен принцип и тогава заплащането на услугите в тези два отрасъла има качествата на пазарна оценка. Но друга част предоставя продукцията си напълно или почти безплатно. Подобни ситуации могат да съществуват и при стоки и услуги от друго естество.

Напълно или частично безплатно предоставената продукция се оценява чрез разходите (вкл. производствените данъци) или чрез условни базисни цени. СНС препоръчва първия принцип като основен.

15) Продукцията от дейността на политически партии, обществени организации, синдикати, професионални общества, църкви и други организации, включени в сектора "Некомерчески организации, обслужващи населението", се оценява чрез разходите, вкл. условните наеми за ползване на собствени сгради.

16) СНС признава за производство дейности, забранени от закона (наркотици, проституция) и дейности, които по начало не са незаконни, но стават такива, ако се упражняват от неспособни лица (например, лекарска дейност). СНС ги признава за производство. Продукцията им се оценява по фактически или условни пазарни цени.

По подобен начин се третира т.нар. "скрита икономика": производствена дейност, която не се обявява, за да не се плащат данъци, да се избегне спазването на задължителни стандарти по условията на труда и др. Продукцията ѝ се оценява по фактически или условни пазарни цени.

17) Продукцията от производството на оригинали и копия на книги, музикални записи, филми, компютърни програми и др. от този род се проявява в няколко различни форми:

Оригиналът се третира като нематериален актив от основния капитал на собственика му. Ако бъде продаден, се оценява чрез получената за него цена; ако не се продаде – чрез условна цена, съставена от фактическите разходи плюс условна печалба, при формирането на която се имат предвид очакваните бъдещи постъпления от неговото използване. СНС изрично отбелязва, че тази оценка е твърде ненадеждна. Копията се оценяват по пазарната им цена.

Собственикът на оригинала може да издава лиценз за неговото използване. Последният донякъде е аналогичен на производствения лизинг. Лицензът се смята за услуга, предоставяна на собственика на оригинала и се оценява чрез сумата, получена от него – хонорари, комисионни, авторско право и др. от този род.

18) Стоките и услугите за собствено междинно потребление на домакинството, не се смятат за негова продукция. Производството им се третира като спомагателна производствена дейност. Но стоките и услугите, произведени от некорпоративното предприятие и потребени от владеещото го домакинство, се приемат за продукция, вкл. ако предприятието се състои от едно заведение, т.е. самото то е заведение. Оценяването се извършва по разходите или чрез условни базисни цени.

Предложената систематизация на случаите, в които продукцията се оценява чрез разходите ясно показва, че **в СНС този вид оценяване не е изолирано явление, а става дума за огромни количества.** Така се оценява (продукцията от) дейността на държавата и нейните институции, науката, културата, изкуството, образованието, здравеопазването, осъществени на нестопанска основа, дейността на политически и обществени организации, синдикати, църква и т.н.

3. Хомогенност на оценките за обема на продажбите и на продукцията

Икономическата статистика се произнася за съпоставимостта на данните чрез съдържателен анализ за всеки конкретен случай. Изследвайки съпоставимостта на цените, сумирани в паричните оценки на продуктовите съвкупности, ще разграничим използването на цените при определяне обема на продажбите и на продукцията. В СНС данните за тях са силно преплетени и обемът на продукцията се определя главно чрез продажбите. Но нашият анализ води до извода, че въпросът за съпоставимостта на цените стои по друг начин при отчитане на продажбите и при определяне обема на продукцията.

При изследване на цените и на оценките е удобно да разграничим също хомогенност в продуктово еднородна съвкупност от хомогенност в продуктово разнородна съвкупност.

Обем на продажбите. При продажбата, общо казано продуктът преминава от продавача в купувача. Всяка продажба се извършва по конкретна цена; реализира се приход за продавача. Ако искаме да установим обема на фактическите продажби и приходи, цените и приходите трябва да

се вземат такива, каквито са. За да отговарят на смисъла си – осъществени продажби и реализирани приходи – данните би трябвало да бъдат в цените, по които действително са извършени продажбите, независимо от другите характеристики на тези цени. Два еднакви продукта може да се продават по много различни цени, по сравнително занижени (например, поради държавно регулиране) или завишени (например при реален или изкуствен дефицит, поради монопол) и т.н. Но това остава на втори план. При отчитане на продажбите цените ще бъдат **съпоставими**, ако са действителните, по които са извършени тези продажби. Тъкмо така СНС отчита продажбите - чрез действителните цени, по които са осъществени.

Можем да направим заключението, че паричните оценки на продажбите са хомогенни, тъй като се състоят от цени-съставки, които са съпоставими във връзка със смисъла (съдържанието) на данните за продажбите. При данни, които имат друг икономически смисъл и съдържание същите цени могат да бъдат несъпоставими.

Този извод за съпоставимост по съдържание е на равнище концепция. На равнище процедури възникват въпроси при замяна на реалните цени с условни. Резултатите от тях могат да нюансират, но не да променят общия извод за хомогенност на паричните оценки на продажбите, получени чрез действителните цени.

Обем на продукцията. Статистическата представа за обем продукция произлиза от представата на общата теория на статистиката за обем на съвкупност. За общата теория на статистиката обем на една статистическа съвкупност е броят на единиците в нея. Относно връзката “обем на съвкупност”: “обем продукция” стигнахме до заключенията:

1) **продукцията е съвкупност от продукти; обемът на съвкупността е броят на продуктите (или на подсъвкупностите от продукти) в нея; обемът на продукцията от съвкупността е сумата на продуктите в нея.** "Сумата на продуктите" успешно предава икономическото гледище за съвкупността от продукти като количество с дадени размери;

2) **обемът на продукцията е числово равен на обема на съвкупността при условията:** (1) продукцията се взема в нейното физическо съществуване и се има пред вид **натуралният** ѝ обем; (2) съвкупността е продуктово еднородна, а натуралната мерна единица на продукцията е бройки. (Обемът на съвкупност от 50 велосипеда е 50 единици на съвкупността, обемът на продукцията – също 50 (велосипеда). Това е един от най-леките случаи за измерване на обем продукция. Ако горните условия липсват, обемът на продукцията се отдалечава от този на съвкупността и за изчисляването му се прилага друг статистически апарат.

Икономическата статистика разграничава **натурален, стойностен и физически** обем на продукцията. Обикновено натуралният се представя чрез записи от вида $\sum q_i$, където q_i е натуралното количество на i -ти продукт от съвкупността. Стойностният обем на продукцията обикновено се представя чрез $\sum q_i p_i$, където q_i е както при натуралния обем, а p_i - цената на i -ти продукт от съвкупността.

За целите на нашето изследване смятаме, че физическият обем е стойностен обем в постоянни (неизменни) цени. Той се представя обикновено

чрез записи от вида $\sum q_i p_i^c$, където p_i^c е постоянна цена на i -ти продукт от съвкупността.

Количество и обем. Цените в измерването на обеми продукция. Представата за количество е фундаментална за всяка област на науката и практиката, в която има измерване. Тя често изглежда нещо известно и елементарно, но всъщност не е така. Да се дефинира какво е количество е твърде трудно и на абстрактното равнище на философската представа за него, и за която и да е конкретна научна и практическа област, вкл. за икономическата наука и статистиката.

Икономическата статистика и СНС обикновено не обсъждат въпроса за **количество** продукция извън натурално еднородната съвкупност. В тези рамки то е **натурално** количество. На **последното** отговаря **натурален обем** и при съответни условия двете се покриват. Но представата за количество се развива извън натуралната еднородност. Остава само представата за обем, като се преминава от натурален към стойностен обем. **Обемът** продукция - натурален или стойностен - характеризира нейното **количество**.

Всъщност начинът, по който третираме количеството продукция е по-близо до отчетността, отколкото до статистиката. Отчетността работи обикновено с една количествена характеристика, спрямо която наблюдава и съпоставя количеството продукция по видове, предприятия, отрасли, сектори, в динамика и т.н. Това предполага еднообразно третиране на количеството. Статистиката възприема съвкупността не като еднозначно определено количество, а именно като съвкупност, която може да се характеризира количествено в различни отношения.

Показателно е третирането на обемите продукция в индексния анализ - добре развита област в общата теория на статистиката и икономическата статистика, използвана и в практиката. При анализа на продукцията се използват основно три вида агрегатни индекси:

- индекс на натурален обем от вида

$$\frac{\sum q_1}{\sum q_0} \quad (1)$$

- индекс на стойностен обем (индекс на маса), от вида

$$\frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0} \quad (2)$$

- индекс на физически обем от вида

$$\frac{\sum q_1 p_c}{\sum q_0 p_c}, \quad (3)$$

който, ако за постоянни се вземат цените от базисния период, има вида

$$\frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}, \quad (4)$$

а при използване на цените от отчетния период

$$\frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_1} \quad (5)$$

В (1) - (5) означенията са в обичайния им смисъл.

Във всички индекси (1) - (5) се съпоставят обеми продукция. Обемът на продукцията представлява произведената през даден период "сума от продуктите"¹⁶. Най-пряко това е изразено в обемите при индекса (1). При единици на съвкупността, пряко несъпоставими в натурално изражение, изчисляване на обеми, а оттук и на агрегатен индекс по посочената

формула $\left[\frac{\sum q_1}{\sum q_0} \right]$ е невъзможно, тъй като е невъзможно сумирането. В такъв

случай трябва двете съвкупности да се приведат в съизмерим вид чрез някакъв общ съизмерител (например коефициент, с който единиците на съвкупността се привеждат в условни единици). Най-често при икономическите индекси за такъв служи цената. Теоретично се смята, че в съвкупност от разнородни продукти изразите $\sum q_1$ и $\sum q_0$ нямат икономически смисъл, не се тълкуват и сравняват. Такова сравнение се прави чрез измерване на продуктите посредством цените им.¹⁷ Така че чрез тях в (1) - (5) се съизмерва продукция, която натурално не може да се обхване и да се изрази като обеми. В (2) се използват текущи, а в (3) - (5) - постоянни (неизменни) цени; последните са текущи цени от базисния, отчетния или някакъв друг период.

В индекса на физическия обем (3) - (5) се съпоставят стойностни, а не натурални обеми. Понеже цените, чрез които се получават стойностните обеми в числителя и в знаменателя са едни и същи, изменението в стойностните обеми изразява това в натуралните обеми.¹⁸

В индексния анализ използването на цените не е цел, а средство. Натуралните обеми и индекси имат ясен икономически смисъл - продуктово еднородни съвкупности. При продуктово разнородни съвкупности този апарат не е в състояние да представи количествата продукция и за изразяването им се въвеждат цените. Целта е да се установи количеството продукция, а цените са част от инструментариума.

Стойностните обеми, получени чрез цени (текущи или постоянни) са начин за изразяване на продукцията като **количество**.

В българската терминология по СНС вместо "продукция" говорят обикновено за "брутна продукция". Според нас **не са добре отграничени и се смесват** два нюанса на брутната продукция. Първият се свързва с натуралното битие на продукцията: брутна (обща, съвкупна) продукция е **стойностният израз на натуралните количества продукти**, произведени за

¹⁶ Костов, Ст., Д. Радилов, Ст. Цветков. Икономическа статистика. Свищов, ВФСИ "Д. И. Ценов", 1991, с.83,101.

¹⁷ Гатев, К. Обща теория на статистиката. София, ВИИ "К. Маркс", 1986, с.457-458; Цветков, Ст. Осигуряване на съпоставимост на стойностни величини с помощта на дефлатори. - Статистика, 1991, N 3, с.74.

¹⁸ Това третиране на обемите и индекса е безпроблемно само ако съвкупността е продуктово еднородна и цената е еднаква за всички продуктови единици от нея.

даден период в определена икономическа структура (предприятие, заведение, отрасъл, сектор, национална икономика). При втория нюанс, който преобладава, се възприема само стойностният израз.

Има различия в статистическото тълкуване на данните за двата нюанса. При първия брутната продукция е стойностният израз на натуралната съвкупност на продукцията. Въпрос е доколко стойностният израз представя количествените характеристики на натуралната съвкупност като размер, структура, съотношения и др. При втория нюанс брутната продукция е самият стойностен израз. В този случай въпросът за адекватното изразяване на съвкупността на продукцията в натуралното ѝ съществуване изследнява.

Нашето твърдение за двата нюанса в представите на СНС и икономическата статистика за продукция вероятно би могло да се оспори в смисъл, че такова нюансиране не съществува. На опонентите ще посочим, че ако няма нюансиране, би трябвало то експлицитно да се въведе и двата нюанса да се отграничат един от друг. Това ще помогне да се дадат посмислени интерпретации на данните за продукцията, разглеждани във връзка с нейното количество и като стойност.

Измервайки обема на продукцията за продуктово еднородна съвкупност, в която натуралната мярка на продуктите-единици е бройки, икономическата статистика получава резултат, числово равен на обема на съвкупността и с ясен икономически смисъл - изразява се количество продукция. При друга мерна единица резултатът няма да е равен на обема на съвкупността, но отново ще бъде с ясен икономически смисъл. За свинеферма от 50 прасета обемът на продукцията, измерен в бройки, е числово равен на обема на съвкупността; ако прасетата са с различно тегло и искаме да отчетем това, измерваме продукцията в тегловни единици: обемът ѝ ще бъде сумата от теглата на петдесетте прасета. Сега обемът продукция не е равен на обема на съвкупността, но пак е с ясен икономически смисъл, като изразяващ количеството продукция.

Ако еднородността на продукцията започне да се нарушава, преминава се към условно-натурални мерни единици. При нарушаване над определено равнище резултатът, получен чрез натурални или условно-натурални измерители, започва да губи икономически смисъл. Остават само цените. Обемът на продукцията се измерва, като се сумират цените ѝ. Би могло да се замислим дали полученият резултат, разглеждан във връзка с количеството на продукцията, е безпроблемен, или възникват въпроси за смисъла и числовите му стойности.

4. Обобщения и определения за хомогенност на паричните оценки на продукцията

Икономическата статистика и СНС работят със съвкупности от продукция, а не с отделни продукти. Еднородната съвкупност се разглежда във връзка с натуралното битие на продукцията: еднородни са еднакви или подобни по вид и качество. Тази хомогенност наричаме "продуктова". Количеството на продукцията СНС третира преди всичко като обем продукция, измерван като стойностен обем, т.е. като парична оценка,

посредством цените. Стойностният обем на продукцията в последна сметка е сума от цените на продуктите в съвкупността.

Сумирането предполага съпоставимост на цените като съставки, от които се образува обемът. Ще дадем начално определение: паричната оценка на съвкупност от продукти е хомогенна, ако съставките-цени, образувачи тази оценка, са съпоставими помежду си. Това определение е твърде общо. То може да се уточни, ако дефинираме съпоставимостта на съставките-цени, чрез съответни условия за съпоставимост (цените, отговарящи на тези условия, са съпоставими).

Терминът "хомогенност" използваме за означаване на вътрешната еднородност на паричните оценки, като включващи съставки-цени. Хомогенността разглеждаме преди всичко във връзка със съпоставимостта на съставките като данни, които се сумират, с допустимостта на това сумиране и с произтичащите оттук въпроси пред паричното (стойностното) измерване на обема на продукцията.

Хомогенността на оценката не е свързана непременно с хомогенността на продуктите. Една съвкупност може да е продуктово хомогенна, но оценката ѝ да не е хомогенна, и обратно – то може да е продуктово нехомогенна, но оценката ѝ да е хомогенна.

Естеството и предназначението на измерването и получаваните резултати налагат, при измерване на продажбите реалните цени, по които се извършват покупко-продажбите, да се вземат каквито са, независимо от останалите фактори като начин на образуване, вид, размер и др; тези цени трябва да се смятат за съпоставими, а получените чрез тях парични оценки - за хомогенни. Това заключение за измерването на продажбите е на равнище концепции на СНС. На равнище процедури и техники на отчитане възникват проблеми за хомогенността на оценките, дължими на това, че реалната цена не е нещо еднозначно дефинирано (има различни видове реални цени) и че се заменят реални цени с условни.

Много по-сложни са проблемите при измерванията на обеми продукция. Обект на тези измервания е преди всичко количеството продукция. В такъв смисъл данните за обемите продукция се третират от икономическата наука и обществената практика. От тези данни се правят изводи за повече или по-малко произведена или потребена продукция, за увеличаване или намаляване относителния дял на един или друг отрасъл в общото производство на страната, за промени в структурата на износа, за наличие или липса на прираст на продукцията и т.н. Проблемът е не само теоретичен, а и практически, с широк обществен резонанс.

Във връзка с измерването на **динамиката** на продукцията икономическата статистика обръща внимание на въпроси, аналогични на тези, които се поставят в това изследване и е разработила специален аналитичен апарат. Централно място в този апарат заемат постоянните цени и изчисляваният чрез тях физически обем на продукцията. Същността на постоянните цени при участието им в измерването на динамиката е, че те са **съпоставими във времето**. Проблемът пак опира до съпоставимост на цените, но не в динамика, а в **статика** - към даден момент или за определен период. Във връзка с това ще въведем понятие, аналогично на физическия обем при динамичните проучвания на продукцията, където физическият обем

е стойностен, определен в съпоставими във времето цени. Това понятие ще наречем условно "статичен физически обем" - стойностен обем, в който сумираните цени-съставки са съпоставими помежду си (а не спрямо цените от друг период).

Принципната разлика между статичната и динамичната съпоставимост на цените е, че в първия случай се съпоставят помежду си цените, участващи в изчисляването на даден обем, а във втория, тези цени се съпоставят не помежду си, а с цените на същите или аналогични продукти от друг период или момент.

5. Опит за интерпретация на оценяването на продукцията в СНС във връзка с хомогенността на оценките (вместо заключение)

Погледнато откъм хомогенността на оценките, онова, което СНС прави при оценяване и отчитане на продукцията, се свежда до следното:

1) Обемът на продукцията се измерва спрямо признака цена. Продуктите се съизмерват и отчитат (сумират) чрез цените си.

2) В обема се сумират конкретните цени на продуктите, т.е. значенията на признака при единиците на съвкупността. Ако не е известно значението на признака, то се "приписва" като условна цена. "Приписването" на значение е приём от общата теория на статистиката и затова може да се счита за теоретично и практически допустим.

3) Ако продуктът не притежава признака цена, той се заменя с признака "разход". В сумирането участват значенията на този признак. Ако значението не е известно, приписва се като условен разход.

4) Цените и разходите са в еднакви мерни единици, парични. Това прави възможно "аритметичното" сумиране на цени с разходи.

Относно така очертаните принципи на оценяване на продукцията и определяне на стойностните обеми възниква поредица от въпроси, някои от които са от фундаментално естество:

а) СНС използва реалните пазарни цени не в една, а в няколко различни по размер разновидности. **Като количество** продуктът се представя от цената си. Но цените са различни по вид. Следователно значението на признака при отделните единици на съвкупността се третира нееднозначно. Проблемът се смекчава от препоръката на СНС при отчитане на продукцията по възможност да се ползват базисни цени. Те имат определени предимства пред другите видове реални (фактически, конкретни, текущи) цени;

б) Оценките в реални цени са подходящи за отчитане на продажбите;

в) Оценките в реални цени, вкл. ако те са само базисни, съдържат условности - може би дори значителни условности, като изразяващи физическото количество на продукцията.

Стойностните обеми вероятно са нехомогенни. Главното основание на това предположение е, че в СНС по начало не са заложили изисквания към оценяването, които биха водили към хомогенни оценки;

г) СНС не си поставя задача стойностно да изрази физическото количество на продукцията и достигне до "статичен физически обем". И наистина, тя по начало дефинира брутната продукция като "**стойност** на продукцията", а "**стойност** = цена x (натурално) количество". Целта е не да

се измери количеството продукция като физическо количество, а да се установи фактичестката ѝ стойност в реални пазарни цени. Чрез тях се установява обемът на продажбите, но не се определя коректно обемът на физическото количество продукция.

Големият проблем всъщност е, че **СНС наблюдава стойността, с която продукцията се реализира**, а резултатите от наблюдението статистици, икономисти, политици **възприемат** като израз на **физическо количество** произведена, потребена, разпределена и т.н. **продукция**. От този ъгъл проблемът не е статистически. Но той може да се постави и по друг начин: статистиката да не спира до (повърхностна) регистрация на фактичестката пазарна стойност, а оставайки в сферата на паричните оценки, по-осезаемо да изрази продукцията като физическо количество. Точно това се прави при динамичните анализи с въвеждане на постоянни (съпоставими във времето) цени. Подобни решения при статичните анализи са принципно възможни, като се използват статично съпоставими цени и статично хомогенни стойностни обеми. Не е ли това твърде абстрактно и непостижимо? Преди 200 години динамичната съпоставимост е изглеждала, може би също така трудно постижима!

д) Реалните пазарни цени са подходящи като признак при измерване обема на продажбите. Но трябва да се потърси отговор на въпроса дали и доколко те са подходящи също като признак за измерване на физическото количество на продукцията?

е) СНС не обсъжда **какво представлява резултатът при оценяване чрез разходите**: условна оценка за стойността на продукцията ("разходи $\times$ количество" вместо "цена $\times$ количество"), парична оценка на количеството продукция или нещо трето?

Оценяването чрез разходите може да се приеме, ако те не се сумират с цени. Тогава разходите могат да се приемат за възможен признак за количествено характеризирание на продукцията. Теоретично те имат сравнително ясен смисъл и отграничими количествени значения;

ж) Продуктът е произведен с определени разходи и обикновено има цена. По икономически смисъл цената, която пазарът дава на продукта, и разходите, с които е произведен са различни негови характеристики. Сумирането на цени и разходи в стойностните обеми е неприемливо по принцип, още повече ако съпоставят цените на едни продукти с разходите на други и резултатът се смята за стойностен обем.

Всъщност тук има измерване по два различни признака: едни от единиците на съвкупността се измерват по един признак (цена), други - по друг (разходи) и резултатите се сумират. Пред такова измерване стоят тежки теоретични въпроси! Но в СНС те не се обсъждат.

Сумирането на разходи и цени изглежда по-приемливо, ако разходите се третират като условни оценки, заменящи липсващите оценки чрез цените. Такава интерпретация в СНС няма;

з) Технически цените и разходите могат да се сумират, защото са в еднакви (парични) мерни единици. Но от това не следва, че сумирането е безпроблемно. Ако измерваме височината и гръдната обиколка на учениците от един клас, резултатите и в двата случая са в еднакви мерни единици.

Можем ли да сумираме височината на едни ученици с гръдната обиколка на други? Какво ще се получи?

и) Възможно логично обяснение на сумирането на цени с разходи е, че СНС измерва продукцията по признака **“парична оценка”**. Всеки продукт има парична оценка, получена по **някакъв** начин: чрез цени, разходи или изчислена по някаква методика. Този отговор като че ли е най-близо до действителността, дори за особени случаи на оценяване на продукцията - незавършено строителство, прираст в животновъдството, рибовъдното и горското стопанство, наемни услуги, ползване на собствено жилище, продукция на финансовите предприятия, нематериални активи и др.

Тази интерпретация изглежда твърде правдоподобна (като се има предвид онова, което всъщност се прави при оценяване на продукцията в СНС), но пред нея стоят също сериозни теоретични въпроси.

Според нас при измерването на продукцията икономическата статистика и СНС трябва да отделят повече внимание на икономическите основания на прилаганите методи, техники, процедури и получаваните резултати. Въпросът не е само **как** се прави дадено измерване, а **защо** така се прави, **какъв** е смисълът на резултата.

Посредством наш модел беше изследвано паричното оценяване на брутната, междинната и крайно използваната продукция в националната икономика, **структурирани по различни признаци**. Изводът е: постоянно се сумира продукцията, съизмерена чрез цени, т.е. проблемът за хомогенността на паричните оценки стои при отчитане на продукцията във всички нейни разрези. Това не означава, че оценките винаги са нехомогенни, но те трябва да се изследват за хомогенност.

ПОДОБРЯВАНЕ НА ХОМОГЕННОСТТА ПРИ ОЦЕНЯВАНЕ НА ПРОДУКЦИЯТА

Разгледани са проблеми, свързани с методологията за подобряване на хомогенността на статистическата информация за оценяване на продукцията във връзка с привеждането ѝ към изискванията на Евростат. Предложени са подходи за създаване на статистически единици на наблюдение с цел подобряване на еднородността на съответстващата на тях информация.

Показано е влиянието на скритата икономика и на инфлацията върху нееднородността на оценяваната продукция. Разработени са методи за обхващане на скрита икономика по отрасли и общо за цялата икономика във връзка с подобряването на хомогенността на оценявания производствен резултат.

Разгледани са линеен модел и модел за преобразуване на показателите на вход/изход таблицата посредством ценностен фактор с отчитане на фактора време и темпа на инфлация при определяне на величината на оценяваните стоки и услуги за постигане на продуктова хомогенност и хомогенност на паричните им оценки в Системата на национални сметки.

1. Хомогенност на икономическите и статистическите единици и на тяхната продукция

Икономическите единици² (икономическите агенти, субекти) в реалната икономика обикновено са нееднородни по отношение на осъществяваните от тях производствени дейности и на произвежданите стоки и услуги.

СНС наблюдава реалната икономика, "преструктурирайки"³ икономическите единици в единици на наблюдение (статистически единици), които са (в по-висока степен) хомогенни по отношение на произвежданите продукти и осъществяваните дейности. За постигане на по-голяма еднородност се използват различни класификации на дейностите, отраслите и продуктите като международната стандартна класификация на видовете дейности⁴, класификацията на основните продукти⁵, националната отраслова

¹ Параскева Димитрова – ст.н.с. II ст. д-р в Икономически институт на БАН, секция "Макроикономика", тел. 989 05 95 (в. 856), факс: 988 21 08.

² Икономически единици са различните фирми, холдинги, кооперации и др., които вземат самостоятелно решения относно своите основни функции и съхраняват всички сметки, съставени въз основа на дейността им.

³ Данните за резултатите от дейността в икономическите единици служат за получаването на по-малки съвкупности, въз основа на които се образуват статистическите единици.

⁴ Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности. ООН, Серия М., № 4, Rev. 3, 1990.

класификация⁶ и т.н., чрез които наблюдаваните единици се групират в относително еднородни съвкупности. Критериите за еднородност при групирането са: “1. сходство в технологията на производството; 2. сходство в използваните суровини и материали; 3. сходство в икономическото предназначение на продукцията; 4. сходство в количеството и качеството на извършвания труд при производството или при оказване на услугите; 5. възможност за комбиниране на производството или услугите по вертикала”⁷.

Прилагайки един или няколко от посочените критерии, се стига до отраслови съвкупности от различни йерархични равнища.

Отрасловите структури представляват групировка от статистически единици на наблюдение с една и съща отраслова принадлежност. В икономическата практика на страните от ЕС съществуват “осем вида статистически единици за наблюдение и анализ на производствената система: предприятие, институционална единица, група предприятия, единица по вид дейност, единица с еднородна продукция, местна единица, местна единица по вид дейност и местна единица с еднородна продукция”⁸. Тези единици, съобразени с условията в страната, се прилагат в статистическата практика у нас.

Отрасловата структура се формира чрез използване на различни по вид статистически единици на основата на една и съща отраслова класификация. В този смисъл обхватът на отрасловите съвкупности, образувани с използването на различни статистически единици, не зависи от отрасловата класификация, а от степента на еднородност на продукцията и на повторното ѝ броене, характерни за вида на стопанската единица като структура с определени производствено-технологични и икономически характеристики.

1.1. Оценяване на продукцията по “чисти отрасли”

В процеса на внедряване на СНС в статистическата практика на България се прилагат два подхода за агрегиране на статистическите данни по отрасли, при които се използват различни единици на наблюдение. *Първият* се основава на образуването на статистическа единица с хомогенно производство или т.нар. “чист отрасъл” въз основа на данни за предприятията⁹. При *втория подход* “единицата с хомогенно производство бе заменена със статистическа единица, която се дефинира като поделение на предприятието или предприятие без поделения и се отнася с цялостната си дейност към съответния отрасъл на базата на осъществяваната от нея

⁵ Класификация основных продуктов. ООН, Серия М., № 77, 1988.

⁶ Национална отраслова класификация (НОК). С., НСИ, 1998.

⁷ НОК. Цит. съч., с. 9.

⁸ Там там, с. 10.

⁹ Предприятието е институционална единица. Тя има право да притежава стоки и активи, да поема задължения и да реализира това право, встъпвайки в сделки с други институционални единици от свое име. Те носят непосредствена отговорност пред закона за действията и решенията, които предприемат. За тях е налице пълен комплект сметки, вкл. за активите и пасивите. Под институционални единици, заети в производството, се разбират не само производствени предприятия, но и нетърговски учреждения и органите на управление.

основна дейност”¹⁰. В този параграф последователно се разглеждат двата подхода при агрегиране на статистическите данни от гледна точка на тяхната хомогенност.

Съществуват редица затруднения, произтичащи от съдържанието на “чистия отрасъл”, относно хомогенността на неговата продукция.

Понятието “отрасъл” участва навсякъде в сметките, в които се отчита и оценява продукцията. То е свързано и с взаимоотношението “разход-производство”. Посредством него в СНС се въвеждат сметки от два класа. Те изразяват ресурсите от даден вид стока и нейното разпределение, производство на продукция и структурата на производствените разходи.

От голямо значение е точното формулиране на понятието “отрасъл”, тъй като то рефлектира върху хомогенността на отрасловата продукция. Продукцията на даден отрасъл е съвкупност от продукциите на отделните предприятия. Последните произвеждат две групи продукция – основна и второстепенна. При оценяването ѝ понякога вместо цени се използват разходи, направени за нея. На равнище предприятие в повечето случаи отсъстват данни за производствените разходи на второстепенната продукция. Те не са отграничени от разходите за основната, като в този вид данните се подават в НСИ. Ето защо се налага предприятията условно да се третират като производители на однородни стоки и услуги. Това нарушава хомогенността при определяне и оценяване на тяхната продукция и на отраслите, в които са включени. В този случай единиците, от които е съставена съвкупността отрасъл, не притежават един и същ признак – да съдържат или само основна, или само второстепенна продукция от един и същ вид.

Построяването на хомогенни статистически единици на равнище предприятия би се усъвършенствало, ако се спазват следните два аспекта, основаващи се на разграничаването на двата вида продукция и разходите за тях:

1. На основната продукция на предприятието трябва да се съпоставят разходите, направени за нея, а не общо извършените разходи за основна и за второстепенна продукции. При обобщаване на данните за предприятията се натрупват грешки, които се дължат на събиране в едно на данни не само за основната, но и за второстепенната продукция от даден отрасъл. Възможно е последната продукция да е от профила на различни отрасли. Следователно тя трябва да бъде разграничена и разпределена по видовете отрасли.

2. От продукцията на отрасъла трябва да се изключи тази нейна част, която не се причислява към основната и не принадлежи към този отрасъл. По този начин биха могли да се получат отрасли с однородна продукция. Такива отрасли се приемат за хомогенни по отношение на тяхната продукция.

Прехвърлянето на продукцията на дадено предприятие от един отрасъл към друг е сложен практически проблем. Главната трудност е, че заедно с продукцията трябва да се прехвърлят и направените за нея разходи. На сегашния етап при обработката на статистическата информация няма

¹⁰ Национални сметки за България - източници, методи и оценки. С., НСИ, Център за сътрудничество с икономиките в преход (OECD), 1996, с. 21.

достатъчно данни за структурата на разходите за основна и второстепенна продукция. Организирането на допълнителни наблюдения с оглед получаването на такава информация означава да се правят допълнителни разходи. Това практически е трудно изпълнимо, дори само поради незаинтересуваността на предприятията.

При оценяването на продукцията се допускат някои условности по отношение на нейната хомогенност на единицата на наблюдение "предприятие", а именно:

1. Приема се, че продукцията се произвежда чрез една и съща технология както в предприятието, където е основна, така и в това, в което е второстепенна. Така структурата на производството и на разходите за основна и второстепенна продукция в различни предприятия става еднаква.

2. Когато технологията на основната и второстепенната продукция в едно и също предприятие е еднаква, структурата на издръжката им е една и съща и не се влияе от вида на продукцията.

Предимството на тези допускания се изразява във възможността да се получи съвкупност (отрасъл), в която всички нейни единици да притежават един и същ признак - еднакви разходи за единица произведена продукция. Този признак много често в практиката се спазва дори поради наличие на несъответствие между разходите за производството на основна продукция в различните предприятия на отрасъла. Като сумираме тези разходи за отрасъла, се получава съвкупност, която има нееднородни елементи относно даден признак (за единица от един и същ вид продукция – еднакви разходи).

В първия квадрант на таблицата "вход-изход" (инпут-аутпут таблицата) се съдържат данни, свързани с прехвърляне на разходите за продукцията (вкл. услугите) от един отрасъл в друг. В този квадрант се проявява зависимостта между отраслите по редове и стълбове. Всяко несъответствие, предизвикано от сумиране на нееднородни данни за основната и второстепенната продукция в даден отрасъл, се отразява върху резултата за обема на продукцията в друг отрасъл.

Включването на услугите като вид продукция още повече затруднява разпределянето им между основната и второстепенната продукция в дадено предприятие. Обикновено те се разпределят пропорционално на величината на съответната продукция. Това невинаги е точно. Много често на единица основна продукция отговаря разход от даден вид услуга, различен от този, съответстващ на второстепенната продукция в предприятието. От друга страна, разходът за един и същ вид услуга в предприятията на даден отрасъл е различен. И в двата случая се нарушава признакът еднакъв разход на един и същ вид услуга на единица основна или второстепенна продукция в различните предприятия на отрасъла. Неспазването на това изискване води до нарушаване на хомогенността на продукцията на съвкупността отрасъл относно неговите елементи.

Освен това условно се приема, че обемът на продукцията на отраслите, извършващи непазарни услуги, е равен на разходите за тяхната издръжка. Това допускане довежда до нарушаване на хомогенността на оценяваната продукция, тъй като една част от нея се оценява чрез разходите, а другата по пазарни цени. Както е известно, стойностният обем на продукцията (услуги) е равен на сумата от цените на отделните услуги,

участващи в съвкупността (отрасъл). В случая се събират разходи и цени, което води до нарушаване на съпоставимостта на съставките като данни, които се сумират.

Същевременно структурата на разходите за един и същ вид услуги в различни отрасли е различна. Налице е и разлика в техните размери. Една от причините може да бъде несъответствието между цената и качеството на извършената услуга. Подобни примери в реалния живот има много. Един такъв, който служи като илюстрация, е как един и същ вид услуга се оценява по различен начин. Той е свързан с таксите за лекарските прегледи. Цената на лекарската услуга зависи от ранга на лекаря, а не от качеството ѝ. Ако той е професор, тя се приема за по-голяма. Това не означава, че качеството на прегледа е по-високо, а само се предполага, че е такова. Съотношението между цената на услугата на професора и тази на обикновения лекар е различно от отношението на разходите за тях (за заплати и научни изследвания). Различно е отношението между качеството на осъществената от тях услуга и направените разходи за нея. Следователно се получава съвкупност (медицински услуги), чиято оценка не е хомогенна относно елементите ѝ – цената на отделните прегледи. Тъй като има разминаване между разходите и качеството на извършената услуга, между разходи и цена на един и същ вид услуга, се стига до съвкупност, нехомогенна относно съставлящите я единици.

Когато лекарската услуга се осъществява в предприятие на транспорта, тя може да има една цена, която да бъде различна от тази за предприятия от сферата на управлението. Следователно при получаването на обема на продукцията на отрасъл “Здравеопазване” като съвкупност от парични оценки на един и същ вид услуга в различните отрасли на икономиката се нарушава хомогенността. Причината е, че съставките-цени, образуващи тази оценка, са несъпоставими помежду си. Това несъответствие е дори в рамките на един и същ отрасъл.

Налице са и други причини, поради които се налага изследването на образуването на статистическите единици от гледна точка на проблема за хомогенността. Две от тях могат да се приемат за основни. Първата се отнася до нарастването на броя на предприятията (фирмите), служещи като статистически единици на наблюдение,¹¹ с което се увеличава и разнородността по отношение на осъществяваната от тях дейност.

Втората причина се свързва с намирането на подходяща структура на системата от данни, представени чрез СНС. Непрекъснато се правят подобрения на структурата на СНС, като периодично се извършват ревизии както на структурата ѝ, така и на методологията за обработване и представяне на информацията в нея.

“В реалните стопански условия в страната може да се формират различни по своята степен на агрегация като отраслови системи стопански субекти: от силно специализирани и извършващи една-единствена дейност до производствени единици с голяма степен на комбиниране на производството (или по хоризонталата, или по вертикалата на

¹¹ Налице е увеличаване броя на фирмите поради раздробяване на извършваните от тях дейности.

производствено-технологичните вериги”).¹² С цел подобряване на хомогенността на съдържащите се в статистическите единици процеси и съответстващата им информация за различни икономически показатели възникват много проблеми. Те произтичат от факта, че една съвкупност може да е продуктово хомогенна, но оценката ѝ да не е хомогенна и обратно. Следователно възниква въпросът как икономическите агенти да бъдат трансформирани в статистически единици, така че те да съответстват на структурата на СНС съгласно последните постановки в нейната методология. Получените чрез тях съвкупности трябва да бъдат хомогенни относно даден признак. Основното изискване за хомогенност на съвкупността спрямо съставлящите го единици предполага използване на различни равнища на агрегация и класификация, съответстващи на всяко конкретно статистическо изследване. Спазването на това изискване би довело до използването на различни отраслови структури, което е много трудно да се реализира практически. Поради това възниква въпросът “дали не е възможно да се използва една и съща агрегация на статистическите единици на наблюдения за целите на различни статистически изследвания. Във връзка с това в СНС се предлага да се използва интегрирана межосистема¹³ от данни (по подотрасли, групи предприятия), обобщени и представени посредством съответни таблици. По този начин става възможно получаването на макроагрегати от по-ниска степен на агрегация с по-голяма хомогенност на съдържащата се в тях продукция. Тези агрегати представляват съвкупности, чиито елементи са еднородни относно даден признак, спрямо който се осъществява съизмерването на продукцията чрез цените.

Както е известно, вход-изход таблиците могат да бъдат съставени на межо- и макроравнище. Според нас връзката между създаването на добавената стойност и нейното разпределение е по-целесъобразно да бъде описана на межоравнище. То позволява чрез подходящо групиране на статистически единиците в подотрасли и групи предприятия да се установяват по-точно и детайлно производствените и разпределителните процеси в икономиката. Тези съвкупности съдържат едни и същи статистически единици, чрез които се описва както производственият процес, така и процесът на разпределение и преразпределение на дохода, разходите и финансирането.

В досегашната практика СНС описва икономическия процес като потоци на парично обръщение на макроравнище. Те показват как производството води към създаване на доход, как този доход се разпределя и преразпределя, как резултиращите значения се добавят или изваждат във финансовия процес и накрая как те се изразходват за потребителски и инвестиционни стоки, които са произведени в рамките на един цикъл. Във всяка фаза на производствения процес има и международно участие, което

¹² НОК. Цит. съч., с. 13.

¹³ Под межоравнище в изследването се разбира такова обединяване на предприятия (фирми) с еднородни продукти и дейности в нашата икономика, чрез които се получават статистически съвкупности, по-малки по обем на съдържащата се в тях информация, отколкото тази, съответстваща на съвкупностите – сектори и отрасли. Така се получава съдържанието на подотрасловите съвкупности. То е зададено чрез описание на произвежданите продукти или извършваните услуги, характерни за подотрасъла.

трябва да намери място при неговото описание в СНС. Всичките тези подпроцеси се обхващат посредством сметките, като производственият се описва под формата на вход-изход таблици.

Разграничаването на двата важни компоненти - производствен процес, от една страна, и процеси на разпределението и преразпределението на дохода, разхода и финансирането (финансовия процес), от друга, е важно от гледна точка осигуряване на хомогенността¹⁴ на информацията. По този начин тя ще съответства на съвкупностите, образувани от статистическите единици на наблюдение. Тези процеси трябва да бъдат описани чрез съвкупности, съдържащи едни и същи статистически единици на наблюдение. Неспазването на това изискване води до нарушаване на съответствието между тези компоненти. Налице е липса на хомогенност между данните за съответните показатели поради наличие на несъпоставимост на съставките, от които те се получават.

1.2. Обхващане на продукцията чрез статистическите единици "предприятие" и "заведение"

За дефинирането на съвкупности от статистически хомогенни единици на наблюдение в различните ревизии (варианти на методологии) на СНС се въвеждат два термина - "заведение" и "хомогенна производствена единица". Приема се, че те са съществени "изпълнители" в производството и могат да служат за неговото контролиране и оценяване. "Заведението се определя като производствена единица, състояща се от предприятие или част от предприятие, което се занимава с един вид производствена дейност на едно място".¹⁵ Във връзка с коректното използване на единицата заведение е необходимо да се изясни какво се разбира под един вид дейност и на едно място. При определянето на един и същ вид дейност основният проблем произтича от точното установяване в рамките на предприятието на границата между осъществяваните дейности и услуги за негово (вътрешно) потребление и тези, които са предназначени за пазара. По отношение на местонахождението проблемът е свързан с липсата на дефиниция относно "местоположение". Поради това могат да възникнат различни тълкувания на местонахождението: широко (административен район) или тясно (отделни райони в селището или отделни части на сградата). И при заведението, както при предприятието, могат да се срещнат два фундаментално различни типа производствени дейности, които не зависят нито от характера на дейността му, нито от неговия размер. Към първия тип се отнасят основните и второстепенните видове дейности, чрез които се произвеждат стоки и услуги, предназначени за пазара или за други цели. Вторият тип са спомагателните дейности. Те предоставят услуги, които се потребяват в качеството на входни ресурси за основната дейност. Спомагателната дейност е поддържаща за

¹⁴ Хомогенността се проследява по отношение на съдържанието на информацията. Например като разход на фирми се третира разход за лични потребности, което представлява потребление на домакинствата и би трябвало да се отнесе във втори квадрант на вход-изход таблицата.

¹⁵ Система национальных счетов: пересмотренный вариант. Проект глав и приложения. Ser. F, № 2, Rev. 4, ООН, 1991, с. 304.

основните видове дейности. Понякога някои предприятия смятат за по-ефективно да си купят тези услуги на пазара, вместо да ги осигуряват чрез собствена дейност. Следователно спомагателната дейност може да бъде твърде различна за разглежданите предприятия, вкл. за такива с еднотипна основна и спомагателна дейност. Практически е много трудно да се определи размерът на спомагателната дейност и как тя се разпределя между основната и второстепенната. Последствията са влошаване на хомогенността на продукцията на предприятията като статистически единици на наблюдение и на подотраслите, подсекторите и секторите, в които те се групират.

При заведенията, както при предприятията, възникват проблеми по разграничаването на основната от второстепенната им продукция, а оттук и при разпределението на разходите между тези две категории. Това е една от основните причини, водещи до нарушаване на хомогенността на продукцията на заведенията.

Броят на заведенията в рамките на едно предприятие зависи от основните и второстепенните дейности, осъществявани в него, и от местата, където те се осъществяват. Заведенията не би трябвало да се образуват за спомагателни видове дейности. Продукцията на тези дейности не се фиксира самостоятелно в СНС, а се включва в основната или второстепенната, което означава тя да се разпредели между последните. Това е много трудно, тъй като не може да се определи точно каква част от спомагателните дейности обслужват основната и каква - второстепенната продукция. В практиката спомагателната дейност се разпределя пропорционално на обема на основната и второстепенната продукция. Това довежда до нарушаване на хомогенността при оценяване на продукцията на отрасъла, получена чрез сумиране на продукцията на заведенията. В случая е нарушен признакът една и съща величина на спомагателната дейност да съответства на един и същ вид продукция (основна и второстепенна).

Заведенията са част от предприятията. По този начин те не са самостоятелни (независими) по отношение на предприятията. Това не позволява да се отделят от тях не само вторичните, но и други дейности, като например финансовите операции, съпътстващи цялостната им дейност. За финансовата дейност също е трудно да бъде определена частта от нея, отговаряща на основната и на второстепенната продукция. Ако предприятието се състои от няколко заведения с различен профил на дейностите, отново възникват трудности за разпределянето на финансовите дейности между отделните заведения. При групиране на заведенията в съвкупности се нарушава съпоставимостта на съставките като данни, които се сумират.

С приемането на заведенията като основни статистически единици се стига до значителни отклонения при технологичното описание на производствения процес във функционалните таблици. За да се избегнат (или да се намалят) отклоненията, е необходимо **детайлно да се опишат осъществяваните в заведението производствени процеси**. Не е ясно обаче как да се постигне това, ако производствените процеси не могат да се отграничат помежду си. Явно е, че за да се дефинират и идентифицират по-високо хомогенни статистически единици, се използва допълнителна

информация. Ако такава липсва, може да се прибегне до **разграничаване на технологията и единиците да се очертаят на базата на използваната технология.**

Въпреки тези проблеми заведенията са по-хомогенни и като статистически единици за наблюдение са за предпочитане пред предприятията. Този въпрос не е спорен за СНС. Поради това заведението като реално функционираща единица би трябвало да бъде избрано като основна единица за описание на производствените единици.

1.3. Хомогенност и независимост

Когато се анализира хомогенността на **група предприятия**, тя трябва да се разглежда спрямо всеки от процесите – финансов, производствен, технологичен и т.н. Като пример за “група предприятия” могат да се вземат различните холдинги. Те осъществяват разнообразна дейност: производствена, рекламна, инвестиционна, застрахователна и т.н. Производствената дейност може да бъде разнообразна. Измежду предприятията може да има такива, в които отделни техни части да се занимават с финансови дейности, с търговия на дребно и/или на едро, да извършват производствена дейност и др. Във връзка с хомогенността на извършваната дейност би трябвало да се търси разделяне на информацията на “групата предприятия” в съответствие на трите статистически единици на наблюдение. Първата трябва да включва данни, свързани с банковата дейност, втората – с търговията на едро и/или дребно и третата – с производствената дейност. Преди разделянето на информацията е необходимо да се установи дали различните финансови процеси са вътрешносвързани, или са независими. Ако дадено предприятие (фирма) (например за търговия на дребно) желае в него да се инвестира с цел разширяване на производството и дейността му, то започва да търси форми за реализиране на инвестиционната си дейност чрез продажба на акции, вземане на кредити, заеми и т.н. Това може да се приеме като спомагателна дейност и в този случай независимостта от гледна точка на финансовия процес може да се смята за условна. Все пак възприемането на независимостта като условна или пълна трябва да става не самоцелно, а въз основа на критерий за независимостта относно осъществяваната основна дейност. Този критерий може да служи като признак за оценка на хомогенността на съвкупността “група предприятия” спрямо нейните елементи – отделните предприятия или осъществявани дейности.

Съществуват различни изисквания (критерии), с помощта на които може да се определи хомогенността на съвкупността относно единиците, които я съставят.

Първият критерий (изискване) се отнася до обема на финансовата дейност. Тя може да бъде свързана с разпределението на дохода, оперирането с печалбата, избора на финансовите инструменти, компетентността да се вземат заеми или кредити, както и да се преговаря върху техните условия. Обаче в практиката има много възможни варианти за решаване (с различно качество) на всеки от тези финансови процеси. В зависимост от това може обемът на извършените финансови дейности общо,

а както и спрямо посочените по-горе операции, да бъде различен за предприятията на холдинга. Той зависи и от диапазона на извършените финансови дейности. Например възможно е в едно от поделенията (предприятие) на "групата предприятия" да се вземат кредити, а в друго да се търсят заеми или да се продават ценни книжа. Всичките тези дейности са различни по качество и количество, но те са свързани все с инвестирането на "групата предприятия" (холдингите). Независимо от качеството и съотношението между обемите на финансовите операции за всяко предприятие, се извършва сумиране за получаване обема на финансовите дейности на съвкупността. Така получената сума се включва в таблиците на СНС, свързани с инвестирането на даден холдинг. Като се има предвид, че в едно предприятие се извършва повече продажба на ценни книжа, а в друго се прибягва до вземане на кредити, се нарушава съпоставимостта на оценките, отговарящи на отделните предприятия в даден холдинг относно вида на финансовите операции. Възможно е в предприятията на съвкупността да се извършват едновременно няколко вида финансови операции в различна пропорция. Независимо от тяхното съотношение обемът на извършените финансови дейности на съвкупността "група предприятия" се получава чрез сумирането им по предприятия. Така получената сума се включва в таблиците, описващи инвестиционния процес в холдинга. В този случай се нарушава хомогенността на информацията на съвкупността "група предприятия" по отношение на признака - вид и обем на финансовата дейност на всяко предприятие от нея. Следователно наблюдението се извършва по предприятия.

Освен това финансовите дейности могат да се различават по характера на извършените операции – вземане кредити, продаване на ценни книжа и акции. Това също води до получаването на несъпоставима информация за обема на инвестиционната дейност на съвкупността (холдинги) относно признака качество на финансовата дейност в отделните му предприятия.

Вторият критерий е свързан с установяване наличие на финансови операции извън "групата предприятия" и с посочване на пътищата за тяхното отчитане и оценяване в СНС. Възможно е предприятията от съвкупността да участват в закупуване на акции и ценни книжа на други предприятия извън "групата предприятия" (холдинга) в различни размери за всеки от разглежданите видове финансова дейност. За подобряване на хомогенността на информацията на съвкупността "група предприятия" относно финансовите дейности на предприятията му според нас е необходимо да се извърши отделянето на всеки вид финансова дейност за всяко от предприятията и след това да се извърши сумиране по видове. Практически това е трудно. Обикновено се извършва осредняване на обема на извършените финансови дейности по предприятия. С оглед подобряване хомогенността на съвкупността "група предприятия" относно признака вид финансова дейност, осъществявана извън предприятията му, е необходимо те да се отделят по вид за всяко предприятие и след това да се извършва сумиране за съвкупността.

Спазването на изискванията, произтичащи от двата критерия за осигуряване на хомогенност на съвкупността, дава основания за

дефинирането на понятието предприятие като вътрешноконтролирана единица. Определение е: "Предприятието е независимо по отношение на неговата роля във финансовите процеси и в същото време хомогенно по отношение на тези процеси".¹⁶

Когато едно предприятие има значителна дейност извън основната, възниква въпросът какво да се направи, за да се отдели спомагателната и второстепенната дейности от основната. Как да се разпредели дялът на разходите за всяка една от тези дейности или дялът на финансовите операции, свързани с тях. Ситуацията се усложнява, когато основните дейности са повече от една. За да се опише точно икономическата реалност, е необходимо в предприятието да се обособят различни статистически единици на наблюдение. Тук обаче отново възниква отново въпросът как да се разпределят разходите за всяка от тези дейности и в какво съотношение. Пропорционалното разпределение на разходите на обема на основната дейност в повечето случаи е неточно и неправилно. Възможно е съотношенията да са обратни. Същият проблем се отнася и до финансовите дейности, свързани с всяка от основните. В различните предприятия дялът на второстепенната дейност варира, т.е. нарушава се пропорцията между основна и второстепенна дейност. Обикновено в нашата статистика поради невъзможност за получаване на детайлни данни, съответстващи на основните, второстепенните и спомагателните дейности, се прибегва до обединяване на информацията без нейното разчленяване. При групиране на обема на продукцията на статистическите единици на наблюдение – предприятията, се получава съвкупност, която не е хомогенна спрямо признака еднакво съотношение на видовете основна, второстепенна и спомагателна дейност за единиците на наблюдение. По този начин се нарушава качеството на информацията относно хомогенността на съдържащата се в статистическите единици информацията за извършваните дейности. Следователно възникват проблеми, чието решаване е важно. Необходимо е подобряване на наличните данни за дейността на предприятията и тяхното отразяване в статистиката на страната с цел осигуряване на хомогенност на информацията относно признака съотношение между основната и второстепенната продукция и тяхното правилно отразяване в СНС. Същевременно е полезно да се подават данни за извършваната основна и спомагателна дейност (дейности) и съответстващите на тях показатели. Имайки предвид изискването за спазване на признака еднакво съотношение между тези дейности във всички предприятия, които се групират за получаване на съвкупността група предприятия, отрасъл, подсектор и сектор, може да се даде ново определение на предприятие: "Предприятието е вътрешно (собствено) контролирана единица или част от него, което е независимо по отношение на неговата роля във финансовите процеси и в същото време хомогенно по отношение на тези процеси".¹⁷ Това усъвършенстване на определението позволява да се извърши разпределяне на дейността му и нейното отнасяне

¹⁶ Central Product Classification. United Nations, Ser. M., № 77, 1988, p. 280.

¹⁷ Bloem, A. Units in National Accounts and the Basic System of Economic Statistics. - Review of Economic Statistics (Review of the Income and Wealth) No 3, Series 36, New York, IX 1990, p. 284.

към различни групи предприятия и отрасли. Според A. Bloem¹⁸ могат да се предложат различни схеми за група предприятия, отделно предприятия и заведение. Те позволяват да се види какви дейности биха съществували във всяка от тези възможности, за да се приеме дейността им за независима, а информацията им да е хомогенна относно този признак.

Тези схеми могат да служат като илюстрация на разделянето на групата предприятия, предприятието и заведението в зависимост от изпълняваните дейности за получаване на съвкупности с хомогенни единици в тях.

Схема 1. Група предприятия ¹⁹			
Производствени дейности	Банкова дейност	Маркетингова дейност	Застрахователна дейност
A	B	C	D
Производство	Застраховане	Застраховане	Транспорт
Застраховане	Вземане на кредити	Охрана	Охрана
Търговия на едро и дребно	Имитиране на ценни книжа	Рекламна дейност	Рекламна дейност
Транспорт	Транспорт	Банкова дейност	Банкова дейност
Рекламна дейност	Охрана		
Застраховане	Банкова дейност		
Охрана	Рекламна дейност		
Банкова дейност			
Рекламна дейност			

Схема 2. Предприятия			
Предприятие A	Предприятие B	Предприятие C	Предприятие D
Производствена дейност	Маркетингова дейност	Застрахователна дейност	Банкова дейност



¹⁸ Пак там, с. 283.

¹⁹ При разглеждането на "група предприятия" се има предвид дейността на различни холдинги.

В схема 1 е представена “групата предприятия”, състояща се от няколко юридически единици – отделните предприятия с различна производствена, банкова, маркетингова и застрахователна дейности. Възможно е да се създадат отделни дружества за банково, маркетингово и застрахователно обслужване на всяко от предприятията на “групата предприятия”. Такова разглеждане на дейностите във вътрешноконтролираната “група предприятия” (холдингите) позволява да се осигури обособяване на хомогенни дейности в нея.

Uohopjhbkl;nmklmkljuigtydrtfviunkpl,l,konuhbubhnm,l

Kjiojipk

Lpkioknjionkom

Lmkmjkomjokm

Lk,l,ml,l,,;

L,,ml,,l,l,;

В схема 2 е извършено групиране на предприятията от “групата предприятия” по вид дейност. По този признак съвкупността става хомогенна. В съответствие с него са очертани четири вида дейности, а “групата предприятия” се разделя на четири вида предприятия. В първия се включват производствените дейности. Останалите три се отнасят за дейности от банковото, застрахователното и рекламното обслужване, т.е. такива, които представляват услуги. В този случай на разделяне на съвкупността “група предприятия” става хомогенна относно признака еднородност на осъществяваната дейност в предприятията. Следователно тази съвкупност е еднородна по отношение на осъществяваната дейност на неговите единици – предприятията. Тя обаче може да не е хомогенна спрямо друг признак - финансовата роля, поведение и опитност на предприятията от съвкупността.

Наличието на хомогенност или на нехомогенност на съвкупностите в статистиката зависи до голяма степен от класификацията на дейностите и продуктите, които се използват за групиране. На съвкупността “институционален сектор” съответства неясен критерий, въз основа на който се групират единиците в него. Не се взема под внимание характерът на някои процеси, които оказват влияние върху еднородността на съвкупността относно признак, свързан с тези процеси. Това несъответствие се проявява особено в сектора “Домакинства”. Той се различава съществено от другите не само по финансово поведение на съставлящите го елементи – отделните домакинства, а преди всичко по разходите си. Налице са големи разлики между домакинствата в тяхното финансово поведение. Възможно е домакинствата да притежават предприятия, т.е. т. н. семеен бизнес. Те не са юридически единици, но съществено се различават от домакинствата без предприятия, което се изразява преди всичко в разпределението и привличането на средства (капитал). Тези домакинства могат да използват своите спестявания за финансиране на преките си инвестиции в тяхната собствена компания, както и кредити, взети за потребителски цели. В този случай се нарушава хомогенността на кореспондиращите с тях показатели и на информацията за тях, съответстваща на едната група домакинства със собствена компания и другата група без наличие на собственост. За постигане на хомогенност на сектора “Домакинства” относно неговите единици – отделните домакинства, е необходимо да се извърши: разделяне

на единицата (домакинството) на нови единици в зависимост от осъществявания от тях финансов процес или в съответствие с природата на подпроцесите. Постигането на хомогенност на съвкупността относно тези признаци се затруднява и след прилагане на двата подхода. При първия се постига комплексност на домакинствата по отношение на тях. В този случай се появява различие спрямо характера на финансовите процеси. Поведението на домакинствата се разглежда откъснато от извършените от тях финансови дейности, т.е. отчитат се общо извършените финансови операции без уточняване на вида им. Според нас би било по-добре домакинствата да се подразделят в зависимост от осъществяваните от тях финансови процеси (разпределение и преразпределение на дохода, получаването на доходи, тяхното разпределение и използване). По отношение на разпределението на дохода са налице различни възможности. В зависимост от признака разпределение на дохода секторът "Домакинства" е нехомогенен спрямо статистическите единици – отделните домакинства. Възможно е доходът да се получава като резултат от осъществен производствен процес, използване на труд и финансови фондове или събиране на такси, както и от преразпределени дейности или от продажбите на продукция. Той може да е частично или изцяло използван за инвестиране. Аналогични са въпросите, свързани с използването и възстановяването на финансовите фондове. Следователно секторът "Домакинства" е нехомогенна съвкупност спрямо единиците, които го образуват, по отношение на всеки отделен признак или на обобщаващия признак – доход на домакинствата.

Предприятията много често изпълняват различни производствени дейности и произвеждат разнообразни продукти. В зависимост от потребността за осигуряване на хомогенност на съвкупностите, които се получават чрез групиране на статистическите единици на наблюдение – предприятия и заведенията, трябва да се подразделят на подединици (заведения). Това деление би трябвало да стане в зависимост от това дали е възможно продукцията да бъде подразделена на основна и второстепенна, а производствените дейности - на основни и спомагателни.

За да е възможно реалното описание на икономическата структура, не е необходимо създаване на статистически единици за всяка икономическа подструктура, за всеки подпроизводствен процес и т.н. Едновременно спазване на изискването за еднородност спрямо признака вид продукция или вид дейност за всяка подструктура или всеки подпроцес е невъзможно. Прекаленото разделяне би довело до изкривяване на реалността. В потвърждение на този извод е примерът, свързан с производството на коли. То включва произвеждане на колела, двигатели, корпуси и т.н., както и тяхното сглобяване. Това не означава, че дейността на предприятието трябва да бъде подразделена на подединици, съответстващи на производството на отделните части на колите - колела, двигатели, корпуси и т.н. При такова подразделяне възникват трудности, тъй като производствените и финансовите процеси на тези производства взаимно се преплитат. Оттук възниква въпросът как да се определят статистическите единици за описание на производството, така че да се осигурява необходимата връзка за неговото осъществяване в зависимост от начините

за организиране на този процес. Съвкупностите, които се получават чрез групиране на единиците, трябва да бъдат хомогенни спрямо признака начин на организиране на производствения процес. По този начин се постига съпоставимост на съставките на съвкупността като данни, които се сумират. Друг признак, който може да се използва за постигане на хомогенност на единиците в нея, е критерият за независимост за поддържане на производствената връзка. Този критерий трябва да отговаря на изискването относно достоверност на реални производствени връзки, като тя е направена операционално и се основава на достоверни източници за информация относно икономическите процеси. Източник на информация за такова разделяне спрямо производствения процес в зависимост от обема на производството може да бъде осъществяването на търговската и производствената дейност. Това изреждане може да бъде продължено, без обаче да се претендира за пълнота. Разглеждането на съвкупността, получена чрез групиране на единиците спрямо някой от тези признаци, води до постигане на хомогенност по отношение на съставлящите я елементи, но в същото време хомогенността се нарушава по отношение на останалите признаци. Така отново се стига до създаване на съвкупност, за която хомогенността е нарушена спрямо други признаци.

Друг критерий (признак) за получаване на хомогенна съвкупност е изискването, свързано със сделките на отделните части на предприятието извън него. В този случай се търсят пътища за постигане на хомогенност, оценяващи независимостта на отделните части в предприятието. Ако независимата единица (производството на коли) се занимава с различни дейности, тогава е необходимо да бъде извършено отново разделяне, спазващо изискването за хомогенност спрямо всяка от тези дейности. В този случай всяка дейност служи като признак за оценка на хомогенността на съвкупността.

Големината на операциите може да се използва като признак, който се предявява към съвкупността предприятие, за да се приеме тя за хомогенна относно частите му. Този признак може да бъде спазен само ако съвкупността е хомогенна относно признака осъществявани дейности в неговите части.

Хомогенността на съвкупността може да се търси и по отношение на признака пазарни процеси, които се осъществяват в неговите части. Всяко разглеждане на съвкупността относно хомогенността на частите му спрямо всеки отделен пазарен процес води до постигане на хомогенност спрямо него, но до нарушаване на независимостта им спрямо останалите. Така съвкупността става нехомогенна относно признака независимост.

Следователно една съвкупност може да е хомогенна относно даден признак (осъществявана дейност в частите му), но не изобщо (едновременно по отношение на няколко признака).

Както се посочи, в предприятието може да се осъществяват основна, второстепенна и спомогателна дейности. Всяка от тях може да служи като признак за еднородност на частите, които го образуват. Тук възниква трудността, произтичаща от разделянето на предприятието на заведения спрямо вида дейност, като хомогенността би трябвало да се запазва и по отношение на характеристики на предприятието - производствени,

финансови или пазарни дейности. В този случай като допълнителен критерий за осигуряване на хомогенността може да се използва спазването на признака независимост на частите на предприятието.

Съвкупното разглеждане на посочените изисквания за подразделяне на предприятието на части, чрез които се получава съвкупност, хомогенна относно даден признак, позволява да се дефинира понятието заведение. „Заведение е предприятие или част от него, независимо по отношения на решения, свързани с производствения процес и спрямо критерия за хомогенност”.²⁰ Това определение се илюстрира чрез схема 3. Заведенията Е, Н и М в този пример имат еднородни дейности – рекламна, застрахователна, административна. Предприятието А обаче извършва две много важни дейности – търговия на дребно и транспорт. Те са взаимосвързани, но се различават по качеството на осъществяваната чрез тях дейност. Поради това предприятието А може да бъде разделено на две заведения – Е и Н. Едното включва търговията на дребно, а другото – транспорта. Според нас статистическите единици – предприятията, и техните части – заведенията, могат да бъдат избрани по такъв начин, че описанието на производствения процес да бъде свързано с това на финансовите процеси при спазването на признака независимост по отношение на тях.

Уточняването на съдържанието на статистическите единици на наблюдение по отношение на даден критерий е важно условие за подобряването на хомогенността на съвкупностите, които се получават чрез тяхното групиране спрямо определен признак. Критериите могат да бъдат различни. Според нас за основен критерий може да служи независимостта на частите (заведенията), на които се разделят предприятията. Неспазването на изискванията за наличие на хомогенност на съвкупностите спрямо даден признак може да стане предпоставка за намирането на обеми за основни икономически показатели, които да са неверни и да не описват реално икономическата действителност.

2. Хомогенност и скрита икономика

В тази част на изследването са разгледани проблеми, свързани със скритата икономика (СИ) като източник на нехомогенност (продуктова и на паричните оценки на продукцията).

Под СИ²¹ се разбира тази част от икономиката, за която сделките на икономическите единици не се регистрират от държавните (финансови, статистически и др.) органи. Тя се проявява под различни разновидности. СИ съществува във всички държави, но в бившите социалистически страни (в т.ч. и България) тя има значителни размери. През последните години се работи по нейното дефиниране, оценяване и отчитане при определяне на brutния вътрешен продукт (БВП). Правилното ѝ отразяване в статистическата система на страната е възможно само чрез разкриване на голямото ѝ

²⁰ Блоем, А. Цит. съч., с. 287.

²¹ Съществуват различни понятия за скрита икономика като: сенчеста, черна, подмолна, сива, неформална и т.н. Виж по-подробно Димитрова, П. Скритата икономика – измерване и влияние. – В: Икономически изследвания, 1999, кн. 1, 3-10; Стойков, Ив., П. Димитрова, Скритата икономика в България. – В: Икономически изследвания, 1999, кн. 1, 44-76.

многообразие и изясняване на съдържанието на всяко от нейните проявления, което невинаги е възможно. Има стоки и услуги, които се произвеждат и потребяват в страната, но не могат да бъдат цялостно или частично описвани, количествено измервани и оценявани. Примери за това са производството и разпространението на наркотици, корупцията, поръчковите убийства и т.н. Такива стоки и услуги не фигурират в класификациите на продуктите и дейностите, валидни за статистиката в страната, по тази причина не могат да се разглеждат, оценяват и отразяват в СНС. Определянето на количествените параметри на СИ изобщо изисква разкриване на нейната качествена природа, изясняване на съдържанието, формите и силата на проявлението ѝ в различните сфери на икономиката и свързаното с това оценяване. Силата на проявление на СИ по отрасли се мени. Голямо е многообразието ѝ по отношение на стоките и услугите, които частично или изцяло не се обявяват. Следователно СИ произвежда стоки и услуги, които не отчита. За тях тя извършва разходи, които също не се наблюдават. Понякога част от произведената продукция се декларира, а друга остава скрита. Обикновено продукцията на СИ – обявена частично или необявена, но обхваната по някакъв начин от статистиката – се предлага на по-ниски и силно вариращи цени в сравнение с продукцията на легалните производители. Всичко това – необявени разходи, занижени и силно вариращи цени, влияе негативно върху хомогенността на обхващаните в българската статистика продуктови съвкупности и на техните парични оценки. Това засяга отчитането на БВП, на производствено и непроизводствено потребление и т.н. Създаването и използването на методология за определяне размера на СИ в детайлност (по стоки и услуги) би спомогнало за образуването на подходящи хомогенни статистически единици, чрез които да е възможно нейното обхващане. Потребността от такава методология е голяма, още повече, че делът на СИ в БВП е значителен в България.

СНС използва понятието СИ във връзка с производствените сметки. Разграничава се “формална” от “неформална” икономика. Чрез тези понятия се извършва деление на икономиката на две части и се търси проявлението на СИ в тях. Приема се, че тя съществува предимно в неформалната. Създаването на методология за нейното оценяване в различните отрасли на стопанството²² ще допринесе за подобряване на хомогенността на данните и показателите за продукцията.

В нашата страна СИ, наблюдавана по стоки и услуги, се проявява предимно в търговията на стоки за наслаждение (алкохол, цигари, кафе и др.), за които се плащат мито и акцизи. При тях СИ е между 15-20%. При търговията с дрехи неригистрираните продажби възлизат на 27% от общия им оборот, а при продажбите на обувки - 22%. Характерно е наличието на укривани доходи предимно в по-малките магазини и при уличните търговци.

Тъй като цените на стоките, продавани по посочения начин, са по-ниски и се изменят в диапазони, зависещи от предлагането и търсенето им, могат да се направят следните изводи:

²² В съответствие на целта на това изследване не се разглеждат проблеми, свързани с причините и формите на проявление на скритата икономика в страната.

- продуктите, реализирани на нелегални пазари, получават пазарна оценка, която изцяло или частично не се обхваща от националната статистика;
- оценките на едни и същи стоки, продавани на улицата или в малките магазини в по-отдалечени райони, варират силно. Дори да бяха обявявани и отчитани от статистиката, те биха довели до нарушаване на еднородността на паричните оценки на съответните съвкупности, получени чрез групирането им. Оттук възникват въпроси, отнасящи се до възможността да се събират тези оценки, за допустимостта и достоверността на получаваните суми и за адекватността на стойностното измерване на обема на оценяваната продукция и за нейната хомогенност;
- значителен е делът на необявените стоки. Например установява се, че половината от покупките на горно облекло и една трета от покупките на обувки не се обявяват, т.е. те са в сферата на СИ;
- изкривява се картината за структурата на продадените видове стоки и техните цени. В потвърждение на този извод са направените наблюдения относно продажбата на часовници. Установено е, че 41.3% от тях са обект на СИ. Стойността на този вид стоки представлява 23.1% от общия им оборот, а средната цена на часовниците на черния пазар е 45.5% от легитимната им цена. Аналогични изводи могат да се направят при продажбата на златни и сребърни бижута, джобни калкулатори, очила и др. Тези данни показват, че при установяване обема на продукцията часовници се събират цени, които имат различен размер за едни и същи видове продукти; влошава се хомогенността на паричните оценки за този вид продукция. От друга страна, 40% от купувачите на часовници не са получавали документ за покупката. Почти 39% от оборота на пазара на джобните калкулатори се осъществява, без да се регистрират покупките. Този факт говори отново за нарушаването на хомогенността при отчитане на обемите продукция в различно съотношение и на цените на тези стоки.

По отношение на продуктите с дълготрайна употреба на 78% от купувачите е даден документ за покупката. Този процент е различен за видовете стоки. Например стоките, за които е валиден по-продължителен гаранционен срок, са с по-висок процент на регистриране е по-висок, отколкото тези с по-малък гаранционен срок.

Почти половината от извършените технически услуги не се регистрират като дейност и продукцията и техните цени силно варират. При групиране на паричните оценки по видове технически услуги се нарушва хомогенността на съвкупностите по признака цена, т.е. не е изпълнено условието за един и същ вид услуга – една и съща цена. Нефактурираният дял на техническите услуги възлиза на 30% от общите им разходи. По видове услуги делът е различен. Този факт показва наличие на нееднородност при оценяването на услугите както поради варирането на цените на едни и същи дейности, така и поради нееднаквото им обявяване и отчитане в статистиката. Делът на нефактурираните услуги за ремонт на домашни уреди и изобщо при повечето ремонти е изключително висок. Произведената

продукция, направените разходи и получените доходи в съответните икономически единици се обхващат в различна степен от статистиката. При групиране на данните за тези показатели на съответните статистически единици на наблюдение се получават съвкупности, които не са хомогенни относно признака честота на неригистрираните услуги и дял на нефактурираната стойност.

У нас е проведено анкетно проучване²³ за оценяване на величината на скритата икономика, икономическите причини и фактори, които я пораждат, както и за перспективите за нейното разпространение в близкото бъдеще. Установените отрицателните последици от СИ показват причините, водещи до нарушаване на хомогенността на отчетените продукти. Основната причина е неплащането на данъци, което варира по отношение на различните видове продукти и извършени услуги. В резултат от това се получава понижение на отчетения БВП – 35-40%, което води до нарушаване на еднородността на отчетената и оценената продукция в същия размер.

Относителните дялове на неформалните дейности, в които се проявява СИ, показват с колко се намалява обемът на БВП за всеки вид. Тези дялове могат да се приемат като показател за т.нар. от нас “степен на хомогенност”. Показателят “степен на хомогенност” характеризира различната част от продукцията, която не се обявява и не се включва в обема на БВП по съвкупности. Може да се приеме, че с включването в БВП на различна продукция, пропорционална на съответните относителни дялове, се подобрява хомогенността на съвкупността по отношение на компонентите му. Формите за укриване на неформалните дейности са: нерегистриране на част от приходите от продажби – 42%; подкупи – 17%; невярно деклариране – 15%; валутни операции – 8%; отчитане на разходи, които не са направени в действителност – 9%; отчитане на покупки за крайно потребление на домакинствата като разход на фирмата – 6%; отстъпки и комисиони при продажба на стоки – 3%.

За всяка от разгледаните форми на проявление на СИ се определя каква част от продукцията се обявява и каква не. Сумирането на тези обеми по видове позволява да се определи частта от продукцията, която не се включва, наблюдава и оценява от статистиката. Чрез сумирания по съвкупности се получава обемът на тази част от продукцията, която не се регистрира от СНС и не се включва в БВП на страната. Установява се значителен дял на продукцията (около 35-40%), която не се отчита. Тя представлява дела на СИ в БВП. Направен е опит да се установи частта от продукцията, която не се обхваща за основните отрасли на икономиката по форми на проявление. Установява се, че в почти всички сфери на стопанството има скрита икономика, като в различните отрасли тя варира. Този дял е разпределен между отделните области на нейното проявление чрез неригистриране на доходи, както следва от: легални дейности – 63%, забранени дейности – 28% и от дейности в домашни стопанства – 9%.

²³ Анкетното проучване се отнася до СИ по отрасли, а не по групи производства или отделни изделия. На анализ не се подлагат нито причините и факторите, които я обуславят, нито техните дялове на въздействие. Не се разглеждат също проблемите, свързани със състава на групата специалисти и произтичащите от това резултати. Специално се разглежда влиянието на СИ върху величината на БВП с оглед подобряване на хомогенността при неговото оценяване.

Полученият резултат за размера на СИ може да се приеме като показател за това как и в какви пропорции се нарушава хомогенността на оценките за обема на продукцията по отрасли. Следователно обхващането на СИ чрез статистическите единици на наблюдение неминуемо ще доведе до постигането на по-висока хомогенност при оценяването на продукцията в съвкупностите по отрасли.

Може да се приеме, че основен резултат от статистическото обхващане на СИ е подобряване на продуктовата хомогенност и на хомогенността на паричните оценки на продукцията в националната икономика.

От нас са разработени и приложени различни методи за оценяване на СИ.²⁴ По този начин са потърсени средства за нейното обхващане, измерване и оценяване като дял от БВП. Един от тях е индексният метод. Той може да се използва за приблизително определяне на величината на СИ, с която би трябвало да се коригира (завишава) величината на БВП.

Посредством приложения сравнителен метод за изчисляване на СИ се разкриват зависимости между икономически показатели за установяване на обстоятелства, подсказващи съществуването на СИ. Те спомагат за формулиране и оценяване на нерегистрираната продукция от статистиката, с която би могъл да се повишава БВП общо и по отрасли. При него се приема, че съществува пропорционална зависимост между обема на произвежданата продукция и необходимите разходи за производството ѝ. Статистически установява се, че разходите за производството на продукцията нарастват по видове. Ако се допусне, че ефективността на производството на продукцията е една и съща в две последователни години, може чрез разходите да се определи каква продукция трябва да се произведе с тях. Прилагането на този метод позволява да се определи възможният (действителният) обем продукция, съответстващ на изразходваните ресурси. Като сравним този обем с отчетения, се определя приблизително размерът на СИ общо за цялата икономика, по сектори, подсектори, отрасли и подотрасли.

В нашата икономика, намираща се в преход по отношение на въвеждането на статистиката, съобразно методологията на СНС не се извършват специални наблюдения, чрез които да се установяват несъответствия между разходи и резултати. Тези несъответствия биха спомогнали за разкриване на отклонения от закономерностите, чрез които би могло да се установява съществуване на СИ. Освен това не всички несъответствия означават съществуване на СИ. Затова се подхожда внимателно при анализирането на получените чрез извършените от нас сравнения резултати.

Произведената продукция в страната се обявява обикновено частично и много рядко изцяло. Съотношението на нерегистрираните към изобщо произведените стоки и услуги варира. По този начин се нарушава (снижава) степента (пълнотата) на обхващане на съответните видове продукция, тъй като продукцията от СИ не се обхваща еднакво. При групиране на данните за обема на продукцията по видове в съвкупността отрасъл се получава обем на продукцията, нехомогенен относно признака степен на обхващане на

²⁴ Стойков, Ив. П. Димитрова. Цит. Съч., 55-66.

продукцията му. Установява се, че значителен е обемът на продукцията, който не се наблюдава и включва в БВП. В потвърждение на това са и следните сравнения: отношението на доходите в домашното стопанство средногодишно на човек от домакинството спрямо средния доход за страната е 24.93%, докато отношението на работната заплата спрямо общия доход е 37.15%. Същевременно отношението на общия доход на домакинствата без заети спрямо общия доход е 43.81%. Тези отношения показват, че домашното стопанство има значителен дял в общите доходи на едно лице от домакинствата. От друга страна, отношението на общия доход на домакинствата без заети надвишава с 18.88% доходите на домакинствата общо. Това не може да се осъществи без участие на членовете на домакинствата в допълнителни дейности, които да увеличават доходите им. Тези доходи не могат да се получат по друг начин освен от участието на домакинството в дейности от сферата на СИ. Тъй като те се проявяват във всички области от икономиката в различни размери, то в аналогична степен се нарушава (понижава) обхващането на съответните видове дейности. По признака степен на обхващане на дейностите в обема на продукцията на отраслите се нарушава хомогенността относно данните за обема на продукцията по видове дейности. Следователно обемът на БВП се получава чрез събиране на обеми, в които липсват части от тях в различно отношение.

На сравнение биха могли да се подложат и други статистически показатели. Общото за тях е, че съотношението регистрирана и произведена продукция е различно в статистическите единици на наблюдение и то при групирането им по отрасли се получават съвкупности нехомогенни по даден показател.

Търсенето на методология за отразяване на скритата икономика за всяка статистическа единица би спомогнало за подобряване на продуктовата хомогенност и на тази на оценките на получаваните показатели за съвкупностите.

На базата на получените резултати от оценяването на скритата икономика по отрасли и общо за икономиката може да се направи изводът, че тя е източник на нехомогенност както при обхващане на продуктите, така и при нейното оценяване.

3. Хомогенност и инфлация

В тази част на изследването са разгледани проблеми, свързани с инфлацията като източник на нехомогенност на паричните оценки на продукцията.

Първоначално се изяснява съдържанието на понятието "динамична съпоставимост на цените". Ако при сравняването на цените на продуктите от една съвкупност съотношението между тях се запазва през два различни периода, тогава има динамична съпоставимост на цените. С други думи, това означава: в период t_0 има едни съотношения между цените $p_1, p_2, p_3, \dots$. Отивайки към период t_1 цените се изменят, но скоростта на изменение е еднаква. Тогава съотношенията между цените се запазва. И обратно, цените могат да се изменят от t_0 към t_1 , но ако скоростта на

изменението им е различна, съотношението между тях се променя. В първия случай е налице динамична съпоставимост, а във втория - динамична несъпоставимост на цените.

Понятието "хомогенност на цените" означава спазването на изискването на еднакви продукти да отговарят еднакви цени.

Икономическата статистика и СНС отделят голямо внимание на динамичната съпоставимост на цените. Тя проследява съпоставимостта на цените, сумирани в стойностни обеми и разглеждани в плоскостта на времето (в определен момент или в рамките на период – месец, тримесечие, година). Цените на стоките и услугите се менят във времето различно (с различни темпове), което много често води до нарушаване на еднородността им, т.е. не се спазва признакът една и съща скорост на изменение на цените в два различни периода.

Следователно под динамичната съпоставимост на цените разбираме следното:

- при продуктово еднородни съвкупности се извършва сумиране на цени на еднородни продукти, за които паричните оценки се изменят в едно и също съотношение в два различни момента (два периода). В този случай е изпълнено равенството:

$$\frac{p_1^{t_1}}{p_1^{t_0}} = \frac{p_2^{t_1}}{p_2^{t_0}} = \dots = \frac{p_i^{t_1}}{p_i^{t_0}},$$

където $p_i^{t_0}$ и $p_i^{t_1}$ са цените на i -тия продукт в периодите t_0 и t_1 ;

- при продуктово разнородна съвкупност - отношението $\frac{p_i^{t_0}}{R_i^{t_0}} = \frac{p_i^{t_1}}{R_i^{t_1}} = \dots = const$, където R е признакът,²⁵ притежаван от всички единици (i) на дадена съвкупност в съответните периоди t_0 и t_1 .

Независимо от това че сега инфлацията в нашата икономика е малка, цените на едни и същи продукти продължават да се променят различно във времето. По този начин се стига до нарушаване на тяхната динамична съпоставимост. Като пример може да се посочи изменението на цената на сиренето в продължение на няколко месеца - от август до края на 1999г. Това изменение е, както следва: август – 2.68 лв., септември 3.00 лв., октомври 3.10 лв., ноември – 3.30 лв., декември – 3.50 лв. Аналогична е тенденцията в изменението на цените и на други хранителни и нехранителни продукти. Установява се неравномерно изменение във времето, което влияе върху хомогенността на цените и на получаваните чрез тях парични оценки на продукцията.

Цените на един и същ вид услуги се променят също различно във времето. Например цените на фризьорските услуги се повишават през септември 1999 г. с 20 %, а през декември същата година с 50%.

²⁵ За признак могат да служат различните дейности, които се изпълняват от дадена съвкупност, разглеждани в динамика спрямо даден критерий, по отношение на определящите ги фактори.

Приблизителна е тенденцията на неравномерно изменение на цените и за други услуги като ремонти на телевизори или домашни електроуреди. Същевременно в определен период цените на продуктите и на дейностите варират по отношение на статистическите единици на наблюдение. Различна е цената по месеци на сиренето, произведено в млекоцентралата в гр. Червен бряг, и тази на млекоцентралата в гр. Плевен. Следователно е нарушено съотношението между цените на продуктите по месеци както за определен производител, така и за производители.

Сравнявайки цените по видове продукти и дейности на различните производители по месеци от година, се стига до наличието на нехомогенни цени, а получените чрез тях парични оценки на продукцията са нехомогенни. Следователно нарушената динамичната съпоставимост на цените на сиренето влияе върху хомогенността на цените и на получаваните чрез тях парична оценка на продукцията "сирене". Посоченият пример за вариране на цените на сиренето по месеци показва, че съществува връзка между хомогенност при оценяване на продукцията и темпа на инфлация.

Наличието на висока инфлация в предишните години и на инфлация 6.25% за 1999г. показва, че всички икономически индикатори, използващи операциите сумиране, представляват общи резултати (осреднени) от различни месеци в текущи цени. Това методически е некоректно, тъй като води до нарушаване на съпоставимостта на съставките като данни, които се сумират. По този начин се получават съвкупности, за които възниква въпросът относно допустимостта на тяхното сумиране. Нарушена е хомогенността на информацията относно признака еднакво съотношение на цените в различни периоди.

Крайните резултати от действието сумиране са общи сборове, които се получават както по отношение на периода, така и на съвкупността от статистическите единици на наблюдение, т.е. извършва се сумиране в пространството и времето. Тези суми се получават в текущи цени и поради това се стига до резултати, които са некоректни спрямо хомогенността на съдържащата се в тях информация за цените на продуктите по месеци и за година поради променящия се темп на инфлация на потребителските цени. Негледайки на цялата очевидност на този извод и начина за преодоляване на тази некоректност посредством използването на неизменни цени на всички етапи при осъществяването на изчисленията и на съществуващи методики и основания, такива сумирания са разпространени изключително много при изчисляването на отделни показатели и при съставяне на таблиците на СНС. Особено често се използват сумирания с нарастващи сборове в границата на дадена календарна година. Достатъчно е да се посочи определянето на БВП, обема на продукцията на отделните отрасли и подотрасли в действителни цени, инвестициите общо и по отрасли и подотрасли, на отделни фирми (статистически единици на наблюдение), стокооборота и много други важни показатели. Тази методика се използва и при съставянето на бюджета на страната, въз основа на нея се определя бюджетният дефицит и всички пропорции на бюджета, събираемостта на данъците и т.н. Очевидно инфлацията на отделните видове продукция на отраслите, подотраслите и статистически единици е различна. Използването на методиката, без да се отразява инфлацията по видове при изчисляване на общия обем на

продукцията, без да се държи сметка за динамичната съпоставимост на цените, води до появата на нехомогенност на паричните оценки на продукцията по съвкупности. Тази нехомогенност произтича от наличието на вътрешна нееднородност на паричните оценки, получени чрез сумиране на променящите се във времето цени на продуктите. Следователно нееднородността се дължи на факта, че се извършва сумиране на нехомогенни цени, различаващи се по различния темп на инфлация по месеци и изобщо за целия годишен период на изследване.

В потвърждение на това, че продуктите се характеризират с различни темпове на индексите на потребителските цени по групи стоки и услуги, са данните от таблица 1.

Таблица 1.

Индекси на потребителските цени на стоки и услуги за 1998 г. по месеци (XII 1997 г. = 100)

Групи стоки и услуги	Януари	Февруари	Март
Хранителни стоки	103,2	105,5	105,8
Нехранителни стоки	99,7	99,8	98,0
Услуги	101,7	104,4	106,0
Хлебни и тестени изделия	100,0	99,9	97,9
Хляб	99,9	100,7	100,6
Брашно	98,5	98,6	97,6
Месо	100,0	99,9	96,1
Свинско	102,9	101,4	93,6
Телешко	98,4	99,2	98,8
Птиче	96,6	92,4	89,9
Месни продукти	99,5	97,0	95,2
Цимент	99,8	101,4	103,7
Тухли	100,7	100,8	103,3
Керамични плочки за подове	102,8	103,0	105,6
Подови настилки	100,2	100,5	101,5

Източник: Статистически справочник. НСИ, 1998, 66-67.

Анализът на данните за темпа на инфлация на потребителските цени на различните видове продукти показва, че те варират не само по видове продукти, но и по месеци. Дори варирането е достатъчно голямо, когато се сравняват данни за стоки от определена група продукти. Например при месните продукти общо и по видове месо за някои от тях се забелязва повишение на темпа на инфлацията по месеци (цените на свинското месо и птичето месо), докато цените на телешкото месо могат да се приемат за постоянни, макар и в този малък период. Цените на месото се променят с различни темпове в сравнение на видовете месо, както и спрямо цените на месните продукти. Тези резултати показват, че сумирането на величини за обема на продукцията от една и съща група при различно изменение на темпове на техните цени води до получаване на нехомогенни парични оценки на продукцията, защото се нарушава хомогенността на цените и свързаната с тях парична оцѐка на продукцията. Паричната оценка на продукцията се

получава при сумиране на цени на продукти с различни темпове на изменение на потребителските им цени във времето. Колкото по-голямо е варирането във времето на темповете на потребителските цени на видовете продукти, толкова повече се нарушава хомогенността на свързаната с тях информация относно признака еднакво съотношение на цените в различни периоди.

Аналогична е тенденцията и при групата хлебни и тестени изделия. Докато при брашното се забелязва повишение на темпа на потребителските цени, то при хляба и при тестените изделия той все още не се променя значително. Следователно в тази група има продукти, които имат променяща се тенденция към изменение на потребителските цени по периоди (месеци). Сумирането на цени, съответстващи на продукти с променящи се тенденции на изменение на потребителските им цени във времето, води до нарушаване на хомогенността на цените и на получените чрез тях парични оценки на продукцията.

Не правят изключение и инвестиционните стоки. Те също се характеризират с различни темпове на изменение на цените им във времето и по видове продукти. Макар че тези продукти имат нарастваща тенденция към изменение на потребителските цени в различни периоди, то темпът на изменението им варира по видовете стоки. Например докато индексът на потребителските цени на тухлите варира в интервала (100.7 – 103.3), то при цимента това изменение е (99.9 – 103.7) и при керамичните плочки за подове диапазонът е (102.8-105.6). Данните на таблицата показват наличие на неравномерност в изменението на цените, което влияе силно върху хомогенността на цените на стоките и услугите. Сумирането на величините за обема на продукцията чрез използване на тези цени неминуемо води до нарушаване на хомогенността на получените чрез тях парични оценки на продукцията. Налице е динамична несъпоставимост на цените. Неправилно е да се сумират цени на продукти при различен темп на инфлация на потребителските цени (105.6 и 100.7). Това противоречие се засилва особено, когато се извършва сумиране с натрупване във времето. Дори за продукта цимент изменението на цените му варира в значителен диапазон за целия годишен период. Чрез сумиране на цените на този продукт във времето, когато не се отразява изменението на темпа на инфлация на потребителските му цени в продължителен период (година), се получава нехомогенна парична оценка на продукцията. В този случай се стига до некоректност при нейното оценяване.

Начин за преодоляване на посочената нееднородност, произтичаща от сумиране на обема на продукции с различни индекси на потребителските цени, е използването на неизменни цени на всички етапи на проведените изчисления. Това обаче в сегашния момент не се прави поради това, че не съществува нормативна база в практиката на статистическото отчитане и анализ, въз основа на която да се отразява инфлацията за всеки вид отделно, проследено в динамика. Посочената методология е сформирана при пренебрегване на инфлационните процеси за отделни видове стоки. Методологията на СНС, която сега се въвежда и използва в нашата страна, също не съдържа начини за отразяване на инфлацията по видове стоки и услуги във времето и стремеж за получаване на хомогенни съвкупности при

спазване изискването на динамична съпоставимост на цените. Това се обяснява с факта, че в страните, за които е създадена методологията на СНС, равнището на инфлацията е в интервала (1 - 3%) за годишен период от време. При такава ситуация може да се приеме, че отклоненията в този интервал са в границата на допустимата грешка. Цените на продуктите и услугите в посочените страни се характеризират с приблизително една и съща скорост на изменение за период от една година.

Съществен проблем на макроравнище е фактът, че при сумирания с нарастващи сборове в текущи цени в условията на инфлация (особено при високо равнище) определящо значение имат резултатите за обемите на основните показатели - стойностите им през последните месеци. Останалите месеци практически отпадат от отчитането (или се отразяват в съществено малка степен). Когато така получените показатели се съпоставят с аналогично изчислени други показатели, резултатите се определят от ситуацията в последните месеци, на които оказват влияние както текущата конюнктура, така и сезонните фактори. Така особеностите, специфични за последните месеци, а не за целия период на съпоставяне, погрешно се пренасят за целия период, което води до намирането на изместени във времето оценки. Те не са хомогенни както по отношение на темпа на инфлация за целия годишен период по месеци, така и спрямо времето на съпоставяне. Необходимо е да си отговорим на въпроса (индикатор) – налице ли е динамична съпоставимост на цените, т.е. получава ли се едно и също отношение при съпоставянето на състоянието на дадена съвкупност в различни моменти или периоди.

Използването на такива индикатори за целите на оперативното управление може да доведе до "разклащане на ситуацията в границата на годината. Така например, ако тези показатели са свързани с бюджетния дефицит, би могло да се стигне до ситуация, при която да се изискват допълнителни парични ограничения в края на календарната година. Това се дължи на факта, че растежът на бюджетните разходи в началото на календарната година слабо влияе на общата сума на годината, което да стимулира намаляването на паричните ограничения в съответстващите месеци".²⁶ По този начин получените показатели не са хомогенни относно тяхното съдържание във времето, което води до нарушаване на съпоставимостта им. За преодоляването на тези несъвършенства в методологията, свързана с отразяване на инфлацията за получаване на хомогенни цени при спазване на изискването за динамична съпоставимост на цените, се налага да се търсят методи за подобряване на информацията за инфлацията по видове продукти в динамика. Първоначално се разглеждат съществуващи методи, които се оценяват от гледна точка на получаваните чрез тях резултати и разкриването на техните несъвършенства.

Линейни модели с отчитане на темпа на инфлация

В момента в българската статистика е разпространено използването на т.нар. линейни модели с отчитане на темпа на инфлация на потребителските

²⁶ Съйкова, Ив. Преподаването на статистика за икономисти. - Статистика, 1994, № 5, 37 - 49.

цени на продуктите при получаване на паричните оценки на продукцията. За тях е характерно използването на линейни зависимости по отношение на процентните ставки и доходността на финансовите инструменти, когато се прилага формулата за простия процент без посочване на срока.

Подходът да се линеализират моделите на сложния процент е коректен при малка инфлация (до 1-2%) и става некоректен при темпове на инфлация повече от 2%, характерни за нашата икономика в преход. По този начин използваният приблизителния модел излиза извън границата на неговата приложимост. При него се прилага формулата за простия процент без посочване на срока на кредитиране или без отразяване на индекса на потребителските цени във времето. Следователно причината да се използва неподходящ за действителността модел за отразяване на инфлацията при оценяването на продукцията и достигане на хомогенност при образуване на съвкупности се дължи на инерцията на прилаганата у нас методика. Тя се основава на методологията на СНС, съставена за случаи с ниска инфлация. Прилагайки тази методология при повече от 2% инфлация на цените, се стига до получаването на несъответстващи на икономиката ни резултати за обема на продукцията и до нарушаване на хомогенността на оценките на продуктите и услугите.

Следователно търсенето на други модели за оценяване на продукцията е наложително с оглед подобряване на хомогенността на цените, свързана със съществуването на равномерност или неравномерност в тяхното изменение в различни периоди. Такива модели могат да бъдат сложният процент или модели, основаващи се на вход-изход таблиците. По-подробно ще бъде разгледан вторият метод, чрез който се използва т.нар. ценностен фактор.²⁷ Независимо от относително ниския темп на инфлация на стоките с потребителско предназначение се забелязва колебание на неговото изменение по месеци (вж табл. 2). Следователно отчитането на влиянието на инфлацията върху величината на обема на продукцията за всяка група продукция е начин за подобряване на хомогенността на информацията за обема на продукцията. Това е обаче едно приближение, тъй като всеки вид продукция от дадена група се характеризира с различен темп на инфлация по месеци. Ако тя се отчете за всеки вид от дадена група и за всяка група стоки, би се получил резултат за обема на продукцията, прудставляващ хомогенна съвкупност. Това би било по-точно, ако изчисленията се осъществяват за целия период на изследване.

Темпът на инфлация на инвестиционните стоки е различен от този при потребителските стоки. За него се съди по някои от наблюдаваните строителни материали: цимент, тухли, плочки и др. Характерното за последните е малкото повишение на цените им. Индексът на цените на тези стоки се изменя в интервала (0.1 – 3.8)%. Резултатите показват, че за инвестиционните стоки (в случая за строителните материали) е характерен друг закон за изменение на индекса на цените, а оттук - и на темпа на инфлация във времето. Установяването на тази зависимост би спомогнало за

²⁷ Щепинов, М. Г. Расширенное воспроизводство, инфляция и ее измерение. - Вестник Московского университета, серия "Экономика", № 4, 1992, 9-10.

подобряване хомогенността на цените и на получаваните чрез тях парични оценки на продукцията.

За да се опише влиянието на инфлацията върху величината на инвестициите се излиза от призмцията, че инфлацията е следствие от дисбаланса на националното възпроизводство, т.е. “динамиката на националното производство се влияе от комбинираното въздействие на структурно-производствените и ценови промени”.²⁸ В случай на дисбаланс се губи част от стойността на БВП, т.е. капиталът не реализира себе си като стойност, произвеждаща добавена стойност. Тази загуба зависи от различната степен на влияние на инвестиционните стоки върху обема на продукцията. Оценката на стоковата маса се основава на текущо създадените цени. Поради това пазарните цени не могат да служат като реална основа за определяне на инфлационния индекс за различните видове стоки с цел подобряване хомогенността на цените, на тяхната динамична съпоставимост.

На този етап на изследването е трудно да се определи еднотипен модел за определяне на обема за всеки вид инвестиционни стоки в зависимост от индекса на инфлацията за едногодишен период. Засега се предлага метод, чрез който се изчислява обемът на инвестициите общо в зависимост от индекса на инфлация на инвестиционните стоки за продължителен период (година). Макар и приложен само за инвестиционните стоки, той спомага за подобряване на хомогенността на цените, чрез които се получават паричните оценки на инвестиционната продукция. За целта се използва статичният модел на вход-изход таблицата. Този модел обединява анализа на разходите за производството и приходите от реализацията на продукцията по технологично взаимосвързани отрасли и подотрасли в рамките на цялата икономика. Вход-изход таблицата дава възможност в достатъчна приближеност да се отдели от всички отрасли тази част на крайния продукт, която отива за материално-стойностно осигуряване на всички парични доходи на населението. Отделянето от крайната продукция на вход-изход таблицата на стоковия оборот се осъществява с помощта на т.нар. потребителна диагонална матрица $S^{29}: S = [s_{ij}]$, за $i = j, s_j \neq 0$, а за $i \neq j, s_j = 0$, където s_j е процентът, показващ дела на общата стойност на стоките на i -тия отрасъл, използван за осигуряване на паричните доходи на населението.

Произведението на матрицата S с матрицата на крайната продукция Y ($S.Y$) определя обема на тази част от крайната продукция във всеки отрасъл, която се използва за паричните доходи на населението за задоволяване на техните потребности. Тези обеми се изразяват в текущи цени на крайното потребление. Прилагането на такива цени, както беше посочено в другите точки, силно изопачава реалната основа на стокооборота за цялата икономика, защото нарастването на стокооборота се дължи не само на изменение във физическия обем и структурата на стоковата маса. Тъй като

²⁸ Икономиката днес и утре. Икономически институт на БАН, колектив, 1992, т. 4.1., разработена от проф. Ас.Ковачев.

²⁹ Щепинов, М. Г. Цит. съч., 9-10.

изменението на цените в различни периоди за един и същ вид продукти се осъществява с различни индекси, се нарушава хомогенността на цените на съвкупностите, чрез които се определят паричните оценки на продукцията. Според нас оценката на стокооборота би трябвало да се коригира с изменението на цените по видовете стоки. По-специално това се налага при извършване на сравнявания по време. Той трябва да бъде дефиниран така, че посредством него да се отразява обществената издръжка на производството на стоковата продукция във всеки отрасъл на стопанството ни, по подотрасли, по групи стоки.

От своя страна обществената издръжка на производството би трябвало да бъде намерена по такъв начин, че да елиминира диференциацията на цените и да се изхожда от устойчивостта на икономическата тенденция, в която се намира сега нашата икономика. Тази тенденция се обуславя от разпределението на труда, т.е. колкото повече е изразходван труд с отчитане на неговото качество и количество, толкова по-голяма е създадената стойност, а следователно и прибавената стойност. За намирането на ценонностния фактор се изчислява коефициентът $\mu = \frac{M_1}{V_1} = \frac{M_2}{V_2} = \dots = \frac{M_i}{V_i}$, където M_i е добавената стойност, V_i - работната заплата на i -та статистическа единица.

За по-точното определяне на μ , избягвайки разнопосочните изменения в отношенията, се използва общото отношение между цялата стойност на прибавения продукт – $\sum_{j=1}^n M_j$, реализиран в цялата икономика, и

общия фонд на работната заплата – $\sum_{j=1}^n V_j$, т.е. – $\mu = \frac{\sum_{j=1}^n M_j}{\sum_{j=1}^n V_j}$. Въз

основа на този показател μ се намира ценностният фактор Z с отчитане на фактора време от равенството:³⁰ $Z = [a + (1 + \mu)v]^t \cdot (E - A)^{-1}$, където a са относителните коефициенти на амортизацията на единица обща продукция, v – относителните нормативи на работната заплата на единица обща продукция, A – матрицата на преките материални разходи. С този ценностен фактор според нас е възможно да се коригира величината на всички показатели от вход-изход таблицата. Така се получават парични оценки на продукцията при спазване на изискването на динамична съпоставимост на цените, а следователно - и на тяхната хомогенност.

*

Подобряването на хомогенността при отчитане на продукцията в контекста на разгледаните проблеми, свързани със статистическите единици, отразяване на СИ и на инфлацията, е важно условие за получаването на реална информация за нея.

³⁰ Пак там, 9-10.

МОНИТОРИНГ НА ТУРИСТИЧЕСКИЯ БИЗНЕС

Изследването синтезира проучените от автора чужди идеи и опит на приложение на мониторинг на бизнеса и в частност на туристическия бизнес. Развива се идеята, че мониторингът е управленска функция, чрез която непрекъснато се събира информация за изпълнението на предварително определена стратегия, политика или комплексна програма, с оглед на ревизия на реалните събития без съобразяване с установени позиции. Посочва се, че в съвременните условия на непрекъснато изостряща се конкуренция, развитие на нови технологии и глобализация, бизнесът се нуждае от непрекъснато наблюдение на текущите промени. Мониторингът открива различията в поведението на фирмите или организациите по отношение на предначертаните позиции, инициира "завръщане" към верния път до окончателно изпълнение на поставените цели и задачи или модифицира самите цели и задачи.

Особеностите на туристическия бизнес, които го правят силно зависим от много фактори, се разглеждат като предпоставка за мониторинг. Липсата на мониторинг на българския туристически бизнес прави фирмите и организациите слабо маневрени в трудните условия на формиране на българския туристически пазар. Препоръчва се осъществяване на мониторинг като се използват разработките на Световната туристическа организация за индикаторите на туристическия бизнес, методите на сателитната сметка и индексът на туристическо проникване, както и опитът на развитите туристически страни.

Мониторингът като понятие придоби гражданственост в България в процеса на изпълнение на изискванията към страната за присъединяването ѝ към ЕС. Традиционно свързан с екологията и екосистемите през последните няколко години мониторингът се превръща в неотменна част на съвременните концепции за ефективно управление на всякакви процеси и явления, и особено на бизнеса. Причините могат да се търсят във все по-сложните условия за осъществяване на перспективна печеливша стопанска дейност, при съкращаване на възможностите за дългосрочно прилагане на едни и същи подходи на бизнес-поведение, вследствие от непрекъснато изострящата се конкуренция, развитието на модерните технологии и глобализацията. Преките и косвените участници в бизнеса са принудени да търсят нови инструменти за ефективно управление. Мониторингът се определя като един от тях. Все още обаче той е новост за бизнеса. Направените от автора проучвания на литературни източници и практически действия показват, че първите опити за теоретично изясняване на мониторинга на бизнеса датират от края на 80-те и началото на 90-те години.

¹ Светла Ракаджийска – доц. д-р в Икономическия Университет – Варна.

Макар абсолютно (като брой заглавия) и относително (като обем информация) литературните източници да нарастват, липсват самостоятелни издания, посветени на мониторинга на бизнеса. Компиляцията между изразените от различните автори становища, както и появилата се практика, позволяват да се синтезират философията и основните характеристики на мониторинга на бизнеса. Български публикации по този проблем няма.

Туристическият бизнес като добър пример за многофакторна зависимост може би най-много се нуждае от мониторинг. В България в условията на тежък преход към пазарна икономика с приватизацията на големите държавни структури в туризма и формирането на паралелен частен сектор се създадоха условия за полополни пазарни структури с ниска конкурентна способност и основна цел на бизнеса – оцеляване. Това обстоятелство ограничава съществено възможностите за модерно с дълготрайна перспектива управление на туризма, като създава предпоставки за изпреварващо проявление на негативните му страни – хаотично свръхпредлагане, натиск от страна на мощните чуждестранни туроператори върху равнището на цените на туристическите услуги, преразпределение на печалбата, реализирана на територията на страната за чуждестранни бизнес-агенти, свиване на пазара на труда в количествено (намален обем дейност при малък туристически сезон) и качествено отношение (заместване на квалифицирания персонал с неквалифициран за ограничаване на разходите за работна заплата), неkoordinирани действия на стопанските субекти при защита на интересите, “черен пазар”, т.е. предлагане на услуги от нерегистрирани, нелицензирани и некатегоризирани участници в бизнеса. Посочените неблагоприятни аспекти на развитие на туристическия бизнес в България предполагат и оправдават извършването на цялостен мониторинг повсеместно, на всички равнища чрез възможно най-пълно представяне на различните дейности и оценка на резултатите от тях.

В студията вниманието е насочено към изясняване на идеята, предпоставките и необходимостта от мониторинг на туристическия бизнес. Целта е да се представят аргументи в полза на организирането и провеждането на такъв мониторинг в България като предпоставка за по-добро ориентиране на дейността на туристическите фирми и организации при търсенето на ефективни решения в сложна, многофакторно зависима бизнес-среда.

1. Основни позиции на съвременния туристически бизнес

Съвременното широкомащабно развитие на туризма в света е неоспорим факт. То е мощен фактор на социално-икономическото развитие, на връзката на постиженията на съвременната цивилизация и потребностите на хората да живеят природосъобразно, да опознават миналото, културата, традициите, бита, себе си, като се доверяват на директните контакти с обектите и субектите на специфичните си желания и интереси. Съгласно последните публикувани данни от Световната туристическа организация (World Tourism Organization) от 1960 г. туризмът се развива с относително стабилни високи средногодишни темпове. Броят на туристите се е увеличил 10 пъти, за да достигне 663 млн., а обемът на реализираните приходи е

нараснал 65 пъти и днес е 453 млрд. щ. дол. Приходите от международен туризъм растат по-бързо от тези на световната търговия, представляват висок относителен дял от нея и като самостоятелен приходаизточник се нареждат след тези от суровия петрол и петролните продукти, автомобилната търговия и аксесоарите за автомобили. По изчисления на Световния съвет за пътуване и туризъм (World Travel Tourism Council) туризмът осигурява 10,9% от световния БВП, 10,7% от работните места (всяко едно от девет), 11,4% от капиталовите разходи, 11,1% от платените от корпорациите и физическите лица такси, 12,6% от печалбите на износа.² Пряко в туристическото обслужване са заети повече от 100 млн. човека. Туризмът е секторът, създаващ най-много работни места.

Прогнозите на Световната туристическа организация за хоризонт от 20 години (до 2020г.) предполагат нарастване на туристическите пътувания в света до 1561 млн., на приходите до 2000 млрд. дол., а средните постъпления от едно пътуване – до 1281 щ. дол. (сега те са в размер на 707 щ. дол.).

Разпределението на туристическите пътувания към Европа по основни емитивни пазари (от които се набират туристи) се очаква да бъде, както следва, в %:

- от Европа за Европа 82
- от света за Европа 18, в т.ч.:

от САЩ	7,1
Азия	4,1
и останалите райони на света	6,8

Прогнозира се, че първите 6 емитивни (изпращащи) страни в света ще бъдат Германия, Япония, САЩ, Китай, Великобритания и Франция, а първите 6 рецептивни (приемащи) страни (дестинации) – Китай, Франция, САЩ, Испания, Великобритания и Италия.

Предполага се, че посочените прогнозни параметри ще бъдат достигнати в условията на развиваща се глобализация на бизнеса, но и на процеси на локализация; на добра социална и природна среда; ефективен маркетинг; безопасност на пътуването; широка гама от услуги; усъвършенстване на законодателството; изключителната роля на Интернет за развитие на електронните продажби и перманентното обучение както на персонала, така и на туристите.

Извеждането на посочените условия е свързано както с преодоляване на появилите се негативни последствия от развитието на туризма, така и във връзка с предприетите мерки и препоръки за гарантиране на неговото устойчиво развитие.

Масштабното развитие на туризма (не като изключение, а по-скоро като правило от общия характер на развитие на световната икономика) създаде редица проблеми, които започнаха да поставят под съмнение ефективността му. По-важните от тях се свеждат до:

- необоснованата концентрация, изтощаваща туристическите природни ресурси, унищожаваща националното (световното) културно наследство и създаваща екологично неравновесие;

² Middleton, V., R. Hawkins. Sustainable Tourism. A Marketing Perspective. BH, UK, 1998, p. 5.

- намаляващ икономически ефект поради невъзможност да се задоволяват интересите на туристите, породили пътуването към конкретно туристическо място в резултат от нарастване на разходите за осигуряване на качествени услуги (значително повишаване на цените на терените за строителство и обособяване на туристически центрове и обекти, обща висока инфлация, липса на квалифициран персонал и съответно нарастване на разходите за подготовката му и т.н.);
- отрицателно отношение на туристите към предлаганите стандартни туристически продукти поради промяна в ценностната им ориентация и придобития опит;
- дерегулация на традиционния локален бизнес в туристическите центрове, която влошава качеството на обслужване на местното население и го принуждава да напуска традиционната територия за обитаване. Появява се ефект на депопулация. Класически пример е град Венеция, където туристическият бизнес е отнел значителни територии на други видове бизнес, в резултат от което населението е намаляло от 150 до 80 хил. човека;
- поява на отрицателен социокултурен ефект върху ценностната система, бита и материалната култура на населението в районите, приемащи и обслужващи туристи. Явлението “ефект на демонстрацията” между туристи и местно население поражда друг негативен синдром: “Туристи, вървете си удома”.

Търсенето на конкретни решения за преодоляване на негативните последици от глобалното развитие на туризма естествено се свързва с идеята за устойчивото развитие.

В Програма 21 (AGENDA 21)³ от Рио де Жанейро'92 и Хартата за устойчиво развитие на туризма от Ланзароте'95 изискванията към участниците в туристическия бизнес се съдържат в 10 основни позиции: намаляване, рециклиране и повторно използване на отпадъците; ефективно и икономично използване на енергията; ефективно управление на експлоатацията на източниците на прясна вода; управление на използваната вода; управление на рисковите ситуации; използване на щадящ природата транспорт; планиране и управление на земеползването; приобщаване на персонала, туристите и местното население към опазване на природната среда; проектиране на устойчивост при изграждането на туристическите обекти и центрове; създаване на партньорства за устойчиво развитие.

Всичко това обаче има смисъл само ако задоволява потребностите на туристите, които демонстрират качества на космополитност, мобилност, мултимотивация, хедонизъм, екосъзнателност, индивидуализъм, претенциозност, опитност.⁴ Те все повече избират туристическа среда, която предлага типичност на продукта, атрактивност, уникалност, екзотичност, живописност и контраст. Като доминиращи пазарни сегменти се очертават “ваканционните туристи”, “бизнес-туристите”, “трета възраст”, “семейни с деца”, “групи по специални интереси”, “еколози”, “Интернет-туристи” и др. При

³ Пак там, с. 142.

⁴ Маринов, Ст. Дестинация България. – Туризм България, 1998, N 9-10, с.13.

това цената си остава решаващ фактор за избора на туристическо пътуване, тъй като то винаги е свързано с допълнителни разходи. Така устойчивото развитие на туризма много тясно се обвързва с маркетинг-перспективата за усъвършенстване на пазарното сегментиране и управление на туристическите потоци.

Избягването на недостатъците и съблюдаването на новите изисквания към развитието на туризма представляват истинско предизвикателство към туристическите агенти по отношение организацията на бизнеса, управлението на разполагаемите ресурси, начина на пазарно присъствие, възможностите за ефективно възпроизводство на собствените ресурси и тези на окръжаващата среда. Инструменти на ефективното управление са информационното осигуряване, маркетингът, стратегическото планиране, оценяването, контролът, мониторингът.

2. Мониторингът като философия и управленско поведение

В теорията и практиката мониторингът се определя като управленска функция, чрез която непрекъснато се събира информация за изпълнението на предварително определена стратегия, политика или комплексна програма. Той се възприема още като процес на непрекъснато наблюдение (надзор) по отношение на формулирано фирмено (институционално) поведение, преследващо определени цели при използването на определени средства за постигане на определени резултати и оправдано ревизиране на реалните събития без съблюдаване на установените вече позиции.⁵

Днес повече от всякога бизнесът е силно чувствителен към икономическите, социалните, политическите и особено към технологичните промени. Всяка компания се нуждае от наблюдение на текущите промени в нея самата и в окръжаващата среда, за да посрещне различните предизвикателства към извършваните от нея дейности, т.е. нуждае се от мониторинг. Той трябва да осигурява регистрация на промените и преследване на търсения успех чрез разкриване на отрицателните отклонения; формулиране на необходимите корекции или уточнения; сравнение на действителните с предначертаните стойности по отношение на време, разходи и действия, които да гарантират преследвания от фирмата (институцията) успех.

Целите на мониторинга могат да се формулират така:

- откриване на различията в поведението на фирмата (институцията) и търсене на обяснение на фактите;
- инициране на институционално действие за "връщане" на организацията към верния път до окончателно изпълнение на поставените цели и задачи;
- инициране на институционално действие за "модифициране" (изменение) на поведението, ако оригиналните намерения са били твърде амбициозни спрямо възможностите или ако обстоятелствата драстично са се променили и възпрепятстват осъществяването на предначертаните намерения.

⁵ Nelson, J.G., R.Butler, G.Wall. Monitoring, Planing, Managing. DGP Series N 37, 1996, UK, p.10.

Същността на мониторинга го превръща в арбитраж между участници в бизнеса, действията, фактите, резултатите и усилията, които те полагат, за да осигурят присъствието си в него. Той става неделима част от функциите за управление на бизнес-поведението на фирмите, следваща непосредствено планирането (вж. фиг. 1).



Особено добре е илюстрирана позицията на мониторинга във фазите (стъпките) на управленското поведение от П. Мърфи⁶ (вж. фиг. 2).

Резултатът или “продуктът” на мониторинга става изходна позиция за провеждане на текущ ситуационен анализ – ПЕСТ (PEST) (политически, икономически, социокултурен и технологичен) и СУОТ (SWOT) (анализ на силните и слабите страни, възможностите и заплахите), както и за осъществяване на нов цикъл на целеполагане, политика и планиране на бизнеса. Очакваните ефекти са няколко:

- посрещане на потребителските нужди чрез опознаване на промените в предпочитанията и начините на потребителско поведение;
- откриване на “удобните” цели за фирмата по отношение на променящите се норми с оглед осигуряване на конкурентно предимство;
- гарантиране на икономии от оперативни разходи;
- поддържане на дългосрочна ефективност на инвестициите, без да се допуска свръхкапацитет;
- съдействие за “добро” съжителство с околната среда;
- генериране на нови идеи за бизнеса.

Поне веднъж в месеца всеки мениджър би трябвало да получава одобрение за действията по изпълнение на стратегическите и оперативните планове на фирмата, а при отклонения – предупреждения и покана за промяна на тези действия.

За преодоляване на критичните фактори на успеха като чувствителност към външната среда, яснота за формулиране на всяка промяна, трансформация на стратегията на бизнеса в операции и резултати, съизмеримост на цели и среда е необходимо ново бизнес-поведение, базирано на т.нар. “10 R”:⁷

Recognize – опознай, преди да действаш;

Refuse – откажи дейност или изчакай;

⁶ Murphy, P. Tourism, a community approach. Methuen, USA, 1996, p. 164.

⁷ Middleton, V., R. Hawkins. Цит. съч., 142-143.

Replace – замести (продукти, дейности, технологии);
Reduce – ограничи, намали мащабите;
Re-use – използвай повторно;
Recycle – възстанови използваното;
Re-engineer – промени традиционното корпоративно управление;
 обновявай съоръжения, сгради, технологии, продукти;
Retrain – квалифицирай и преквалифицирай непрекъснато;
Reward – оцени, одобри, възнагради новото, полезното, успеха;
Re-educate – образовай отново и отново.

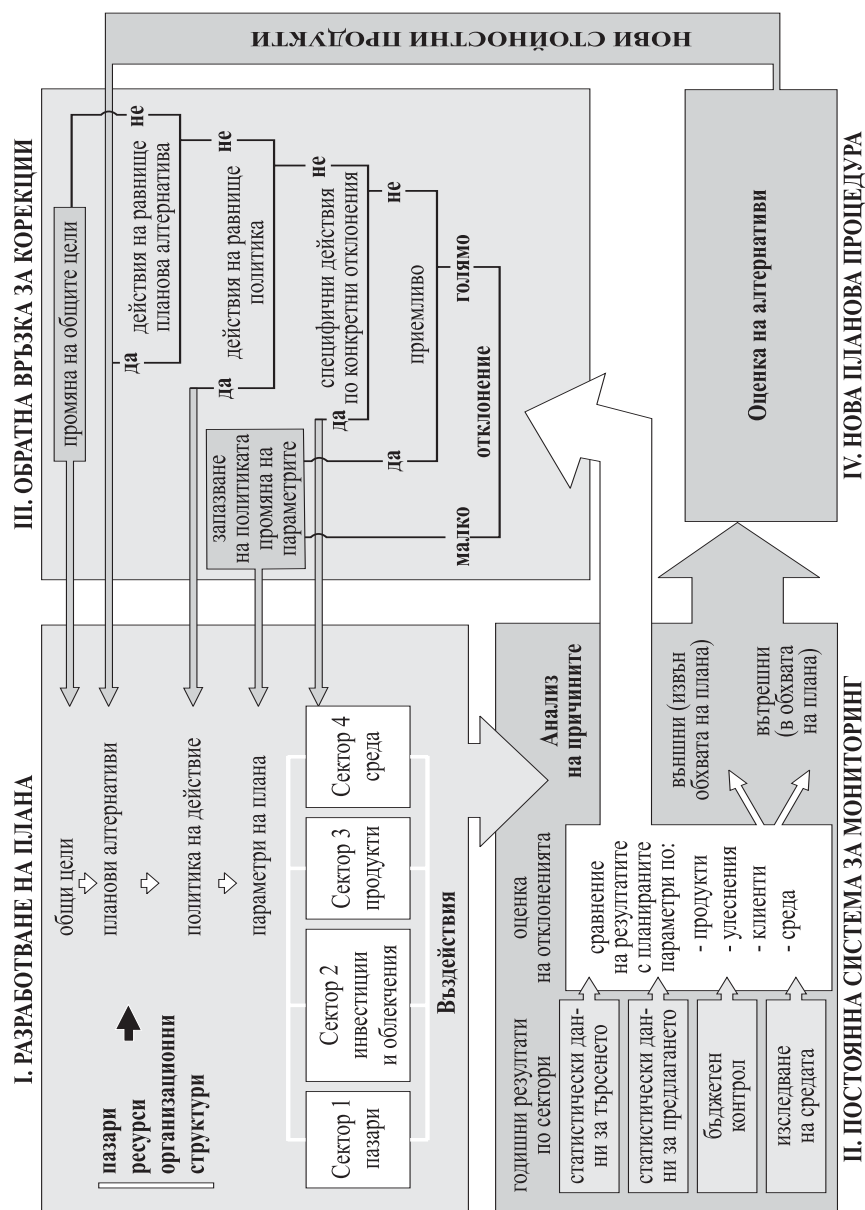
Процесът на мониторинг осигурява сканирана информация, за да се посрещат посочените предизвикателства. Освен че трябва да бъде адекватна и разбираема, тя би била полезна, ако обхваща няколко направления: политика, правителство, икономика, социална и демографска среда, технологии, пазари, ресурси. Същевременно информацията, получена от различните индикатори, характеризиращи наблюдаваните процеси и явления, трябва да съпоставя реалните параметри спрямо избрани нормативни системи (например Търговския закон, Директивите на ЕС, Международните счетоводни стандарти, Закон за защита на конкуренцията, Програма 21 за устойчиво развитие и т.н.), за да се гарантира максимален показ – разкритие на реалността.

Именно мониторингът установява текущото състояние на бизнеса и позволява то да бъде оценено спрямо предишни резултати и бъдещи очаквания. Така се осигурява:

- непрекъснатост и стабилност на бизнес-процесите;
- убеденост на финансовите донори, че техните пари се използват ефективно за постигане на преследваните цели и осъществяване на предначертаната политика;
- ефективност на стратегиите за развитие на туризма (например осигуряване на платежоспособни туристи, които да заплащат по-висококачествени стоки и услуги; развитие на специализирани видове туризъм и др.);
- ефективност на стратегиите за икономическо и социално развитие (например нарастване дела на приходите от туризъм при формиране на доходите на населението);
- префокусиране на бизнес-поведението (например от един към друг пазарен сегмент или от една към друга полза от един и същи пазарен сегмент);
- актуална оперативна информация в три направления: данни за изпълнението на предначертаните програми; данни за конкретните резултати и данни за получените ефекти и въздействия.

Като всяка друга човешка дейност мониторингът не е освободен от субективни изкривявания, които стават основание да се държи сметка за митовите и реалностите, както са формулирани в схема 1⁸.

⁸ Mcdonald, M. Marketing Plans. BH, UK, 1995, p. 361.



По Р. Murphy, Tourism a community approach, Canada, 1995, p. 164

Фигура 2. Система за монитринг на фирменото поведение

Митове и реалности по отношение на набиране на информация

Мит	Реалност
1. Събират се данни, от които се нуждаем	1. Събират се данни, които са лесно достъпни
2. Данните отчитат това, което е значимо	2. Отчита се това, което не затруднява
3. Базата данни спестява персонал	3. Нужен е все повече персонал за работа с данните
4. Добрата информация хармонизира бизнеса (пазари, продажби, финанси)	4. Всички се конкурират за ограничени ресурси, а това създава конфликти

Въпреки евентуалните заплахи за грешки, миторингът като процес, разкрива логиката на развитие на бизнеса в съответствие или несъответствие с неговите собствени ресурси и изключително сложната бизнес среда - динамична и противоречива, конкурентна и глобализираща се, т.е. рискова.

3. Особеностите на туристическия бизнес като обосновка за неговия мониторинг

Особеностите на туристическия бизнес се свързват преди всичко със спецификата на туристите като потребители, туристическия продукт, участниците в туристическата дейност и произтичащите от това механизми на интереси и взаимовръзка.

Туристът пътува с определени цели и временно се установява в избран туристически обект. Едновременно избира условията на транспорт, пребиваване и развлечение, предложени му от различни туристически предприятия.

Обикновено нощувката в хотела, храненето в ресторант или друго специализирано заведение не се явяват сами по себе си цел на пътуването, независимо че ангажират значителна част от разходите на туриста. Целта на пътуването е отмора, физическо и психическо освобождаване, "зареждане" с положителни емоции, подобряване на здравословното състояние, обогатяване на личността, запознаване с нещо ново, осъществяване на социален контакт, практикуване на хоби или спорт. Преобладаващата част от пътуванията са свързани със слънцето и морето, но съществува процес на дисперсия към места, предлагащи възможности за непосредствено общуване с природата в планински и селски райони, културни и исторически съсредоточия, търговски и бизнес-центрове. Според американският специалист Макинтош⁹ основните мотиви, които обуславят предприемането на туристическо пътуване, се групират по следния начин:

- от физически характер. Отразяват желанието за почивка, спортна активност, възстановяване или поддържане на здравето;
- от културно-познавателен характер. Желанията се свързват с опознаване на фолклора, изкуствата, паметниците на материалната и духовната култура, включване в културни прояви;
- от личностен характер. Пътуването се предприема за утвърждаване на личността в определено социално или физическо

⁹ Цит. по Ракаджийска, Св., Ст. Маринов. Маркетинг на туристическия бизнес. С., НБУ, 1995, 15-16.

обкръжение като предизвикателство към способностите и издържливостта на индивида в необичайна за него среда, за опознаване на собственото "аз";

- от междуличностен характер. Желанието е да се осъществят нови запознанства, да се върне визита на приятели, да се преодолее рутината на всекидневието, да се демонстрира съпричастност или свобода, да се докаже социална активност и т.н.

Различни фактори оказват влияние за развитието и разнообразяването на мотивите, обуславящи предприемането на едно или друго туристическо пътуване. Едни от тях са свързани с макросредата: нарастване на БВП, индекс на инфлация, равнище на лихвен процент, на безработица, на валутен курс, цена на горивата и по-специално на бензина. Това е така, защото обикновено туристическото пътуване е свързано с извънредни разходи. Оттук изборът на туристическо място, обемът на потреблението и честотата на пътуванията са функция от размера на разполагаемите парични средства, равнището на цените на туристическите и другите съпътстващи пътуването стоки и услуги. Наложилият се днес стил на туристическо пътуване се характеризира с три определения: по-евтино, по-кратко, по-често.

Върху мотивацията за предприемане на туристическо пътуване влияят и такива фактори като топъл и студен климат, замърсеност на околната среда и мястото на постоянно живеене, степен на урбанизация и концентрация на населението. Така най-висок интензитет имат туристическите пътувания от силно урбанизирани зони като Нортхайм и Вестфален, Париж, Лондон, Токио и др.

Значителна роля при мотивацията на туристите за предприемане на конкретно пътуване играят т.нар. лични фактори: възраст, пол, стадий на семеен живот, характер на личността, стил на живот.

На тази основа се формират различните типове туристи (потребители на туристически услуги и стоки):

- авантюристът, който предпочита непознатото и далечно пътуване;
- бизнесменът, с изисквания за бърза и постоянна връзка с всяка точка от планетата;
- туристът от третата възраст, предпочел мекия климат, спокойствието и икономическата изгода от пребиваването в туристическия център;
- действеният турист, който ще предпочете обиколното пътуване;
- "бонвиванът", за когото всяка промяна е празник, а той обича да празнува и следователно пътува дори заради самото пътуване;
- семейният турист, който не може да си представи друг начин на пътуване освен този, гарантиращ съпреживяване с членовете на семейството;
- утилитаристът, който се ръководи преди всичко от икономически мотиви и предприема туристическо пътуване за извличане на максимална материална облага.

Туристът "потребява" преди всичко услуги, а това означава 2/3 или 4/5 от предвидените средства. Структурата на потреблението добре се

илюстрира от изследване във Великобритания,¹⁰ проведено сред чуждестранните туристи, посещаващи страната. Данните сочат, че: 36,1% от разходите са за настаняване (нощувки); 22% - за хранене; 24,5% - за покупка на сувенири и други стоки (пазаруване); 8% за пътуване във Великобритания; за други услуги – 7,1% и за атракции – 2,3%.

Когато няма достатъчно собствен опит, за да организира и проведе самостоятелно своето пътуване, туристът се доверява на специализираните туристически услуги на пътническите агенции. Така той се превръща в организиран турист, който “купува” пътуване с обща цена (паушално пътуване). Съотношението между индивидуални и напълно организирани туристически пътувания в света е 72:28 в полза на индивидуалните.

Потенциалните туристи се намират навсякъде по света, но не и там, където се намира туристическият обект и предоставяните от него услуги. Изборът на пътуване се прави на базата на представа, на “мисловен образ” за вида, характера и качеството на услугите, както и за евентуалния ефект от тях въз основа на реклама, информация от близки и познати или професионални съвети от туристическите агенти.

Желанието да се видят и опознаят повече места и неща от света непрекъснато тласка туристите към нови туристически обекти. Лоялните туристи, т.е. тези, които няколко години поред се завръщат в един и същи курорт (туристически център), са не повече от 36-38%.

За да могат да привличат клиенти и да развиват ефективен туристически бизнес, организаторите на туристическото обслужване полагат усилия да отговорят на желанията и възможностите на туристите чрез създаването и предлагането на гами от услуги и стоки, най-често под общата формула – туристически продукт.

Туристическият продукт е понятие с комплексно съдържание. Няма единство относно неговата “субстанция”. Макар да се познават добре отделните му елементи (например нощувка, транспортна услуга, атракции и др.) няма единство по отношение на неговите параметри – колко елементи трябва да “съдържа”, за да бъде “продукт”. Посочените трудности се обуславят от две причини:

- Туристическият продукт няма вещна форма. Хотелът съществува реално, но това, което той предлага, е нощувката; самолетът съществува реално, но това, което е негов продукт, е преместването в пространството, т.е. транспортната услуга. Туристът се наслаждава на слънчевата топлина и светлина, резултатът е “бронзирането” на кожата и акумулирането на “здраве” за организма.
- Източниците за формиране на туристическия продукт са изключително разнообразни и разнородни. Те са: идеални блага като слънчева топлина, удоволствие от допир с вода, климатичен комфорт от подухващия бриз, съпреживяване на фолклорна емоция и т.н.; физическа природна среда като ландшафт, флора, фауна; материални блага – сгради, съоръжения, стоки, които създават условията за получаване на един или друг ефект за

¹⁰ BTA: A British Business that plays a key role. UK, 1997, p. 9.

туриста. Полезната дейност на живия труд "сглобява" отделните елементи на туристическия продукт, като прибавя и допълнителни, например информационната услуга, поддържането на съоръженията, организирането и осъществяването на развлекателните дейности и др.

Със сигурност обаче може да се държи сметка за три твърдения:

- Първо, че туристическият продукт трябва да предлага комбинация от транспортни услуги, нощувки и сбор от различни услуги и стоки, които осигуряват получаването на максимален ефект, адекватен на мотива, породил туристическото пътуване.
- Второ, че туристическият продукт винаги е свързан с точно определена територия и прилежащите ѝ ресурси.
- Трето, че нереализираният туристически продукт е невъзстановим. Пропуснатата нощувка, празният стол в атракционното заведение, незаетата самолетна седалка в извършения полет не могат да бъдат възпроизведени.

От казаното може да се направи заключението, че туристическият продукт е преди всичко комбинация от други самостоятелни услуги и стоки в състояние на дозирано равновесие, което му позволява да добие специфична привлекателност спрямо определен контингент потенциални туристи, предлагайки получаването на специфична изгода.

Превръщането на туристическите ресурси от "суровина" в туристически продукт зависи от стопанското усвояване на конкретна територия, равнището на икономическо развитие, транспортната достъпност на територията, развитието на обслужващата сфера, трудовите ресурси и тяхната квалификация. Състоянието на общата инфраструктура, както и наличието на организации и структури, специализирани в създаването и предоставянето на необходимите туристически услуги и стоки, са задължителни предпоставки за формиране на атрактивен туристически продукт.

За да бъде усвоен един туристически ресурс, той трябва да има хотелиерска база, заведения за хранене и развлечения, съоръжения за спорт и забавления, медицински, културно-информационни и търговски комплекси, басейни, терени за фитнес, тенис, голф, както и такива за детски съоръжения за забавление и др.

Видът, качеството, капацитетът, функционалността на посочените съоръжения заедно с характеристиките на природния ресурс определят вида, качеството, функционалността на всеки конкретен туристически продукт и ефекта, който той носи на туристите.

Създаването и реализацията (продажбата) на туристическия продукт е приоритет на специализирани стопански единици. Паралелно обаче в зависимост от търсените услуги и стоки формирането на комплексния туристически продукт зависи и от много други структури и институции (например театри, музеи, информационни центрове, библиотеки и т.н.), които имат подчинено, но не маловажно значение за параметрите на бизнеса. Така общият брой на участващите в туристическите дейности специализирани и неспециализирани предприятия от частния сектор и организации от публичния сектор формират спецификата на туристическия бизнес по отношение на предлагани туристически продукти, техните цени и качество,

условия за потребление и т.н. Многофакторната зависимост на избора на точно определен вид пътуване, което е равностойно на избора на конкретен туристически продукт или продукти от страна на потенциалните туристи, определя туристическото търсене като крайно еластична величина, при това подвластна на модни тенденции, ефект на снобизъм, информационни въздействия и др. Поради характера на туристическите услуги и стоки обаче туристическите предприятия не могат да реагират адекватно на измененията в обема и структурата на туристическото търсене. Рисковете от относителен излишък на капацитет при свиване на търсенето са значително по-големи от тези на пропуснати продажби при значителен обем на търсенето и недостиг на капацитет. За да неутрализират своята нееластичност, туристическите предприятия се съюзяват за съвместни действия в различни по характер и мащаб олигополни структури като маркетинг-консорциуми, пулове за сътрудничество, интегрирани или франшизирани хотелиерски вериги, глобални резервационни и дистрибуционни системи и др.

Глобализацията в развитието на туристическия бизнес ни най-малко не променя фрагментарния характер на различните услуги и дейности. Преобладават малките и средните предприятия, независимо че съществуват няколко десетки фирми-гиганти със значителен дял в бизнеса. Туристическият бизнес търпи натиска на променящите се национални и международни пазари и напрежението от бързо развиващата се конкуренция, въпреки, а може би и поради обстоятелството, че не могат да се създадат унифицирани международни стандарти за качеството на туристическия продукт в международен план. Разширяващият се обхват от дейности с принадлежност към туризма прави формулирането на общовалидна дефиниция за бизнеса изключително трудно, поради което няма единно възприето описание какво е реално той. Например в някои от случаите туризмът включва хотелиерството, транспорта и другите допълнителни дейности, обслужващи туристите, съобразно определенията на Световната туристическа организация,¹¹ а в други – само дейностите, засягащи пътуването с туристически цели. Графична представа за участниците в туристическия бизнес може да се получи от фиг. 3.

Същевременно обхватът на участниците в туристическия бизнес може да се разшири, ако се приложи друга гледна точка към него, в която освен туристите и осигуряващите услуги пряко, косвено и индуцирано структури се включат и крайните бенефициенти. Опит за представяне на такава схема правят трима автори в книгата "Икономика на туризма" (вж. схема 2).¹³

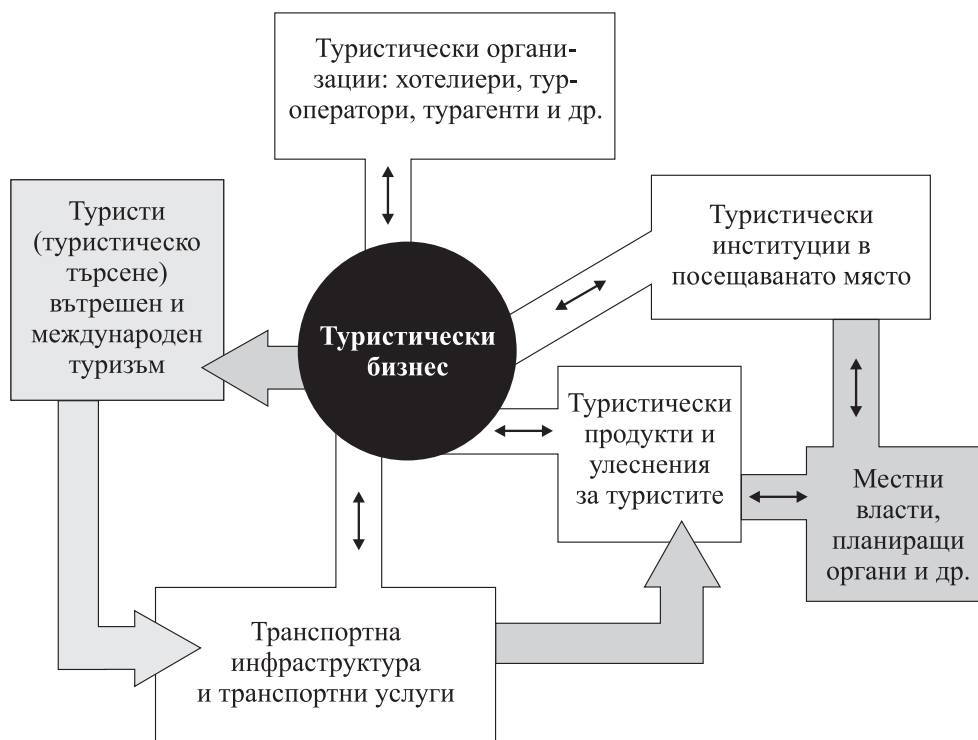
От схема 2 става ясно, че почти няма друг бизнес, който да не корелира с туристическия. Индуцираните икономически ефекти най-добре се разбират от стойността на показателите общи приходи, заплати и генерирани доходи, създадени работни места, размер на платени данъци, включени нови участници в бизнеса (вж. табл. 1).¹⁴

¹¹ WTO: Concepts, Definitions and Classifications for Tourism Statistics. 1995, p. 7.

¹² Middleton, V., R. Hawkins. Цит. съч., с. 60

¹³ Lundberg, D., M. Krishnamoorthy, M. Stavenga. Tourism Economics. JWSInc, Canada, 1995, p. 138.

¹⁴ Lundberg, D., M. Krishnamoorthy, M. Stavenga. Цит. съч., с. 142



Фигура 3. Участници в туристическия бизнес

Посочените въздействия очевидно имат отношение към интереса на обществото към туристическия бизнес, който превръща туризма в световно значимо явление. Същевременно могат да се посочат още няколко предпоставки за поддържане на този интерес, а именно:

- реализирането на специфичен продукт, привилегия на определени територии, труден за имитация от отношение на спецификата на туристическите ресурси и съответно притежаващ потенциална конкурентоспособност;
- без движение на стокови маси чрез международния туризъм се получава експортен ефект;
- създават се допълнителни стимули за развитие на отделни клонове и дейности на промишлеността, селското стопанство, транспорта, строителството, услугите и т.н.;
- създават се значителен брой директни и индиректни работни места;
- изграждането на нова специализирана инфраструктура и суперструктура създава ново материално богатство за туристическия район и неговото население;
- срещу валута се реализират услуги и стоки, които не са обект на

- традиционната международна размяна;
- създава се възможност за преразпределение на БВП от по-силно към по-слабо развити райони чрез трансфер на доходи и капитали;
- активират се различни видове художествени занаяти, които оживяват и поддържат народностните традиции;
- като “зелена” индустрия, ползваща за основен продукт самата природа такава, каквато е, разходите за поддържане на екологично равновесие са сравнително по-ниски.

Схема 2

Участници в туристическия бизнес

Туристите разходват средства за покупка на:	Туристическите организации правят разходи за:	Крайни бенефициенти са:
• настаняване • хранене и напитки • транспорт • екскурзии и обиколни пътувания • развлечения • подаръци и сувенири • фотографии • лична хигиена • медицинско обслужване • лекарства и козметика • облекло и екипировка • други	• създаване на специфични услуги • инвестиции • покупка на други стоки и услуги, необходими за дейността • транспорт • заплати • лицензиране • промоция, реклама и пбблик-рилейшънс • застраховки • обзавеждане и поддържане на съоръжения • горива и енергия • вода • наеми • данъци и такси • глоби • лихви • други	• търговци на едро и дребно, които осигуряват необходимите материали, стоки, суровини, храни, напитки, обзавеждане, оборудване, консумативи и др. • строителни организации, вкл. пътно строителство • енергийни структури • производствени предприятия: химически, хранителни, конфекция, козметика, лекарства, офис-оборудване, мебелни предприятия, паркоподдържане, перални стопанства и др. • транспортни предприятия и бензиностанции • заведения за хранене и развлечения, хотели, театри, музеи, концертни центрове • издателски центрове и рекламни агенции, медицински структури, образователни структури • спортни центрове • счетоводно-финансови и застрахователни структури • правителство • други

Таблица 1

Годишен ефект от пребиваването на 100 посетители (туристи) на ден в средно населено място в Кентъки, САЩ

Показатели	Директен ефект	Общ ефект
Общи приходи от продажба на туристически услуги и стоки (щ. дол.)	1 006 670	
Общо приходи от бизнес (щ. дол.)		1 778 786
Заплати в туристическите организации (щ. дол.)	299 668	
Общо заплати (щ. дол.)		529 513
Нови работни места в туризма (бр.)	39	
Други работни места (бр.)		56
Такси от туризма (равностойни на издръжката на 37 ученици) (щ. дол.)	70 898	
Други такси (равностойни на издръжката на 66 ученици) (щ. дол.)		125 276
Нарастване на банковите депозити на работещите в туризма (щ. дол.)	84 000	
Нарастване общо на банковите депозити (щ. дол.)		149 000
Включени в туристическия бизнес нови пред-приятия (бр.)	2	
Други нови бизнес-агенти (бр.)		4

Въпреки изведените особености на туристическия бизнес, които поддържат интереса към неговото развитие, съществуват определени ограничения от ресурсен и пазарен характер, които трябва да се имат предвид и не могат да се пренебрегнат при вземането на конкретни решения (вж. схема 3).¹⁵

Схема 3

Ресурсни и пазарни ограничения на туристическия бизнес

Ресурсни ограничения (основно произтичащи от публичния сектор)	Пазарни ограничения (основно произтичащи от търговския/частния сектор)
регулиране на земеползването	обособяване на пазарни сегменти на база познаване на характеристиките, поведението и желанията на туристите
регулиране на строителството	създаване на търсените туристически продукти като качество, разнообразие и ефект
регулиране на въздействията от екологичен характер	гарантиране на необходимия капацитет за предоставяне на търсените услуги
създаване и развитие на инфраструктура	позициониране на представите за туристическите продукти чрез реклама, пбблик-релейшънс и промоция
лицензиране	осигуряване на лесен достъп на туристите до туристическите продукти чрез адекватни системи за дистрибуция
осигуряване на информация	осигуряване на информация
финансов контрол и облекчения	цени

На туристическия бизнес са присъщи и други особености, които трябва добре да се познават при вземането на решения за формиране на определено бизнес-поведение. По-важните от тях са:

- Сезонност. Тя зависи не само от характера на туристическия продукт, но и от условията за формиране на мащабно туристическо търсене.

¹⁵ Вж. Middleton, V., R. Hawkins. Цит. съч., с. 88

- По-висока степен на екстензивност спрямо конкретна територия. Туризмът е “консуматор” на висококачествена територия. Цялото пространство, върху което се намират туристическите ресурси, задължително трябва да се пази за нуждите на туризма, за да се гарантира “пространствен” комфорт за туристите.
- Повишено използване на общата инфраструктура. Чрез развитието на туризма се създава ефект на “пренаселеност”. Изграждането на обща инфраструктура трябва да предвижда по-голям потенциал на транспортните връзки, особено на местата за паркиране на превозни средства, водопроводната и пречиствателните системи, на търговските и културните центрове в районите, притежаващи туристически ресурси.
- Осигуряване на поливариантен туристически продукт. Конкретното туристическо потребление е ограничено във времето и пространството. По тази причина туристът избира да посети това туристическо място, което му предлага по-голям ефект от ползваните ресурси.
- Зависимост от готовността на местното население да възприема, обслужва и общува с туристите, тъй като културата на бизнес и общуване е фактор с директно въздействие върху вида и характера на конкуренцията. Установено е например, че колкото годишният доход от туризъм е по-висок за конкретно населено място, толкова по-малко са възможните конфликтни ситуации между туристи и местно население, и обратно.¹⁶
- Оценката за качеството на туристическия продукт, факторът с първостепенно значение в конкурентната борба, не може да се даде априори, а едва след предоставянето на услугата при пълно зачитане мнението на туристите. Оптималният резултат е съвпадането на две оценки – обективна, която отразява качеството на входните материални и човешки ресурси за осъществяване на услугата, и субективна – тази на потребителите, които сравняват своите очаквания с получения ефект. Така реална оценка за качеството на туристическия продукт не е възможна, ако предвид посочените обстоятелства не се изработи подходяща система от показатели, които по косвен път да дават необходимата информация.

Сложността, многообразието, динамиката и многофакторната зависимост на туристическия бизнес създават условия за повишен риск при изпълнение на предварително заплануваните действия, гарантиращи постигането на формулираните цели, без да се допуснат сериозни икономически, екологични или социокултурни проблеми. Откриването на зараждащите се или вече проявили се проблеми е прерогатив на мониторинга. Той играе ролята на детектор на изкривяванията в институционалното и фирменото поведение, а също и на система, разкриваща потенциалите на организацията за тяхното отстраняване, така че да се предприемат оздравителни мерки, които да върнат реализирането на

¹⁶ Вела, Ф., Л. Бешерел. Международен туризъм. С., Мегабул, 1998, с. 243.

идеите в предначертаната посока. Може да се каже, че мониторингът е инструментът за определяне на приемливите граници на промените на бизнес-поведението на туристическите предприятия и организации в съответствие с изискванията на околната среда.

4. Условия и изисквания за осъществяване на мониторинг на туристическия бизнес

Дотолкова, доколкото мониторингът е основно процес за набиране на текуща информация, съпоставяща нормативни с действителни позиции и индикираща ревизия на възникнали отклонения или превантивно отстраняване на други, неговото осъществяване зависи от:

- наличието на заинтересувана страна. Инициатор и изпълнител на мониторинг може да бъде международна организация, правителство, супервайзър (наблюдател на висше равнище), местна власт или неправителствена (гражданска) организация на макроравнище, както и всяка фирма или организация, когато се отнася за собствените ѝ дейности на микроравнище;
- потребностите и преследваните цели. Те могат да са свързани с гарантиране на сигурност на предприеманите операции или с промяна на стратегии; проверка на бизнес-хипотези или търсене на алтернативни възможности за експанзия и т.н.; определяне на бизнес-параметри или цялостно преекспониране на бизнеса в окръжаващата го среда;
- степента на комплексност и обхват на наблюдаваните явления и процеси. Мониторингът може да засяга само количествени, само качествени или едновременно и двата вида индикатори, частно, само за отделни страни на явленията и процесите или общо, за пълната им характеристика;
- международното или вътрешното (националното) развитие на бизнеса;
- компетентността на осъществяване и управление на бизнеса, използването на традиционни и съвременни методи за нормативно и оценъчно вярно отразяване на присъщите му характеристики.

От гледна точка на спецификите на туристическия бизнес и на средата, в която той се развива, мониторингът би трябвало да обхваща информацията относно:

- индикаторите за туристите, разработени от Световната туристическа организация;
- индикаторите за присъщите на туризма услуги, също разработени от Световната туристическа организация;
- позициите на ПЕСТ (PEST) анализа;
- общите (или специфичните) позиции на маркетинг-микса;
- нормативните условия, определящи качеството на туристическия продукт;
- методите за оценка на въздействията на туризма (туристическия бизнес).

Особено значение за определяне изходните позиции на туристическия

бизнес има класификацията на Световната туристическа организация, характеризираща посетителите, туристите и другите пътници (вж. схема 4).¹⁷

Схема 4

Посетители, туристи и други пътници, невключени в туристическата статистика

Посетители, туристи	Невключени пътници
а) пътуващи за удоволствие по семейни причини, за лечение и др.	а) хора, отиващи да работят някъде на ново място с или без договор
б) пътуващи за участия в бизнес-прояви, спортни, научни, културни и други събития за срок, по-малък от една година	б) имигранти
в) хора, чието пътуване е свързано с религиозно поклонничество	в) имигранти в погранични райони (живеят в единия, а работят в другия)
г) студенти и младежи на обучение или временна работа през ваканцията	г) дипломати, персонал от посолства, военнослужещи, дислоцирани в чужбина
д) посетители от круизи, дори ако престоят им е по-малък от 24 часа	д) бежанци
е) транзитни пътници, които преминават през дадена страна за повече или за по-малко от 24 часа	е) номади
ж) чужди самолетни и корабни екипажи с престой в дадената страна	ж) транзитни пътници, които не напускат зоната на летището или пристанището
з) музиканти или артисти на турне	

От маркетингова гледна точка мониторингът може да обхваща други нормативни позиции, характеризиращи туристите според:

- произход: локални, регионални, чуждестранни;
- начин на транспорт: въздушен, автомобилен, воден, железопътен, редовен или специализиран, собствен или обществен и т.н.;
- семеен профил: възрастни без деца, семейни с едно дете, семейни с повече от едно дете, несемейни младежи;
- възраст: деца, младежи, активна възраст, трета възраст и др.;
- мотиви за пътуване: ваканция, обиколка, екскурзия, посещение на близки и познати, делови участия, образование, лечение и здраве, религия, спорт, хоби, традиция и др.;
- предпочетен източник за информация: туристически справочник, рекламна брошура, телевизионна реклама, каталог на туроператор, местно туристическо бюро, информация от близки и познати, бивш клиент и др.¹⁸

Класификацията на Световната туристическа организация по отношение на услугите, формиращи туристическия продукт, включва 68 наименования в 7 групи, 31 класа, 54 подкласа,¹⁹ между които: нощувка в хотел, нощувка в мотел, ваканционен център, нощувка в обзаведен частен дом, хранене в ресторант с пълно обслужване, доставка на храна извън дома, хранене при самообслужване, междуградски туристически транспорт,

¹⁷ Вела, Ф., Л. Бешерел. Цит. съч., с. 6

¹⁸ Ракаджийска, Св. и др. Маркетинг на туризма. – Варна, 1994, 105-106.

¹⁹ WTO: Concepts, Definitions and Classifications...

таксиметрови услуги, наемане на транспортни средства с или без водач, самолетен чартър, туроператорски услуги, услуги на туристически агенции, ловни и риболовни услуги, развлекателни паркове, ботанически и зоологически центрове, спортни центрове и улеснения за практикуване на спорт, услуги на плажа, услуги, свързани с посещения на музеи и културно-исторически центрове, резервационни услуги, хазарт и т.н.

За туристическия бизнес е важно чрез мониторинг да се разкриват различията в ползването на предлаганите услуги или, иначе казано, натуралната и стойностната структура на туристическото потребление (вж. схема 5)²⁰.

Схема 5

Разходи на туристите в посетеното туристическо място (в съответна парична единица)

Видове услуги	плажни услуги		спортни услуги		услуги по интереси		услуги в района на курорта		заведения за хранене		сувенири		фотографии		театър		услуги около курорта	
Честота на покупките																		
мъже/жени	м	ж	м	ж	м	ж	м	ж	м	ж	м	ж	м	ж	м	ж	м	ж
много често																		
често																		
рядко																		
много рядко																		

От маркетингова гледна точка бизнес-поведението на туристите може да бъде наблюдавано и чрез други индикатори като:

- седмичен обем продажби по отношение на планирания;
- обем продажби в отговор на конкретна реклама;
- оценка на рекламни послания чрез интервюиране на потребители;
- обем продажби в отговор на всяко намаление на цена;
- обем продажби по отношение на усилията на туристическите агенти;
- измерване на туристическото удовлетворение от качеството на туристическия продукт с помощта на въпросник за изследване на удовлетворението.²¹

Според някои автори мониторингът на качеството на туристически продукт включва седем позиции:²²

- установяване на факта, че услугата е предоставена;

²⁰ Tourism Management, april 1999, Vol. 20, N 2, p. 225.

²¹ Middleton, V. Marketing in Travel and Tourism. BH, UK, 1994, p. 147.

²² Jones Ch., V. Jowett. Managing Facilities. BH, UK, 1998, p. 197.

- установяване на факта, че качеството на предоставената услуга кореспондира на стандартно определеното равнище на качество и постигнатите по този въпрос договорености;
- идентифициране и оценяване на процеса на предоставяне на услугата;
- разкриване на незадоволителните аспекти по предоставянето на услугата и несвършената работа;
- оценка на свършената работа като мерило за по-високите стандарти, а не необходимия минимум;
- проследяване навременността на плащанията и полагане на усилия за отстраняване на евентуални трудности;
- преразглеждане на спецификацията, т.е. на изискванията за вида и характера на услугата за ориентиране към по-високи стандарти или представяне на доказателства за намаляване на твърде високите стандарти, ако се установи, че са такива, за да се съкратят съответно и разходите.

Многофакторната зависимост на туристическия бизнес от окръжаващата среда налага осъществяването на мониторинг по всички позиции на ПЕСТ (PEST) анализа, които включват политическите, икономическите, социокултурните и технологичните индикатори (вж. схема 6).²³

Изключително важен аспект на мониторинг на туристическия бизнес, който има непосредствено отношение към формиране на предприемачески интерес, както и на обществено одобрение за развитието, е този, свързан с наблюдаване и оценяване на въздействията на туризма. Самият процес е изключително труден, защото в туризма липсва единен стандарт за интегрирано измерване на туристическото проникване, който да подпомага формирането на туристическа политика за избягване на отрицателните въздействия и постигане на устойчив туризъм. В специализираната литература и провежданите в последно време изследвания²⁴ все повече се изтъкват предимствата на "индекса на туристическо проникване" като ориентир и измерител на желаната степен на насищане на конкретна територия с туристическа дейност, без да се създава напрежение по отношение на икономическите резултати, природната и социалната среда.

Схема 6

Позиции на ПЕСТ (PEST) анализ

²³ Tribe, J. Corporate Strategy for Tourism. ITBP, 1997, p. 78.

²⁴ Annals of Tourism Research. Pergamon Press, 1998, Vol. 25, N 1, 145-154.

Политически	Икономически
партийна политика политическа стабилност правителствени промени законо регулиране тероризъм	икономически растеж потребителски разходи равнище на лихвени проценти такси валутни курсове инвестиционни разходи правителствени разходи безработица инфлация бюджетна политика
Социокултурни	Технологични
нарастване на населението възрастова структура свободно време разпределение на доходите отношение към природната среда защита на потребителите стил на живот социално поведение ценности	иновационни технологии развитие на комуникациите развитие на софтуер разходи за проучвателна и развойна дейност цикли на развитие производствени технологии

Индексът на туристическо проникване се формира на базата на три променливи:

- обем приходи (респ. туристически разходи) на човек от населението. Така се измерва икономическото въздействие, тъй като показателят се корелира с дела на туризма в БВП, платежния баланс, равнището на доходите, увеличението на износа като резултат от повече валутни постъпления, намаляване на задълженията и разходите на човек от населението, среден престой в средствата за настаняване, процентна заетост на хотелите, разходи за промоция и др.;
- брой туристи, съотнесени към броя на населението на определена посещавана територия (например 100 туристи на 1000 души население);
- брой хотелски стаи на квадратен километър (например 50 стаи на кв. км).

Последните два показателя характеризират дневната интензивност на туристическата дейност и стойностите на “носеция капацитет”, определящ натоварването на туристическите ресурси със специализирана база и инфраструктура. Така индексът на туристическото проникване (ИТП) се определя като

$$\text{ИТП}_{ij} = \frac{(X_{ij} - \min X_i)}{(\max X_i - \min X_i)},$$

където:

ИТП_{ij} изразява степента на туристическо проникване за j територията по отношение на i променливата, при което приема стойности от 1 до 3, тъй като се използват три променливи за конструиране на индекса, а j има толкова позиции, колкото територии се изследват;

X_{ij} е стойността на променливата i за територия j ;

$\max X_i$ и $\min X_i$ изразяват максималните и минималните стойности на променливата за цялата съвкупност от наблюдавани територии.

Ако X_{ij} е максимум, то стойността на $ИТП_{ij}$ е единица и, обратно, ако X_{ij} е минимум, то стойностите на $ИТП_{ij}$ ще бъдат нула.

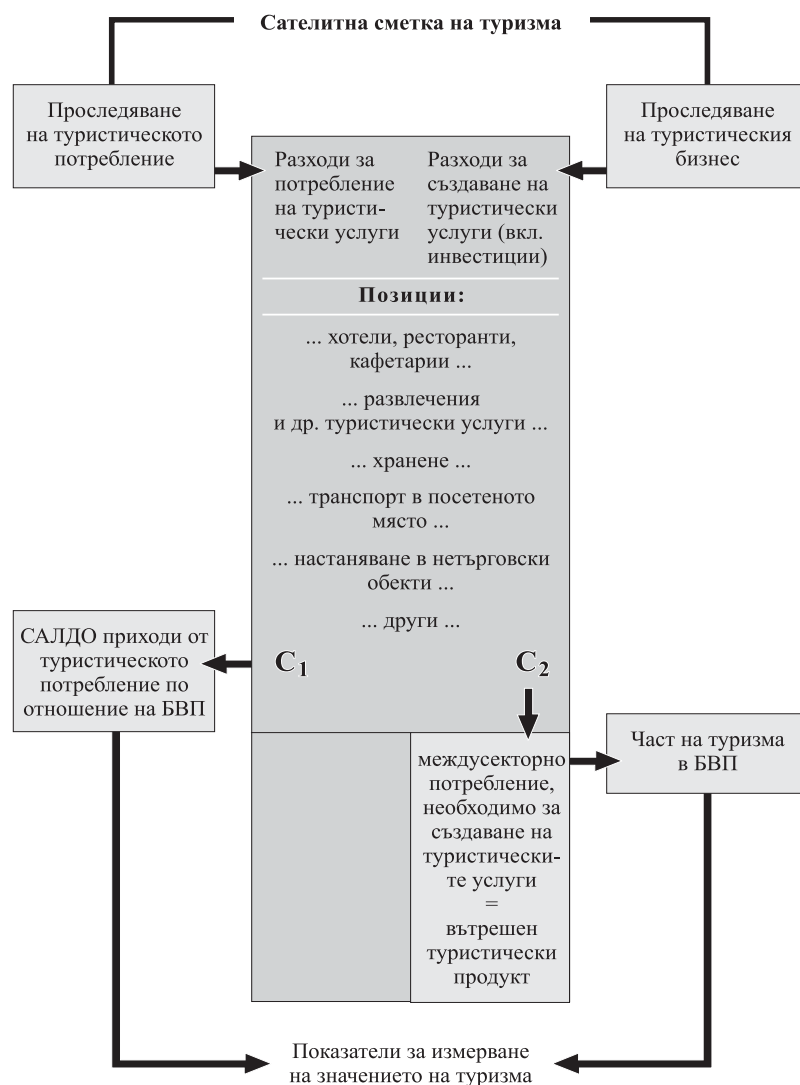
Авторите на ИТП²⁵ смятат, че той може да се използва вместо липсващия в туризма единен стандарт за измерване на неговите влияния.

В последните години един друг аспект на мониторинг на туристическия бизнес намира все повече привърженици. Той е свързан с т.нар. сателитна сметка на туризма, чрез която се цели да се наблюдават преди всичко икономическите въздействия. Понятието сателитна сметка е прието от ООН през 1993 г. за обозначаване на подхода за измерване на икономическите сектори, които не фигурират по съответстващ начин в националните баланси.²⁶ Туризмът попада сред секторите, които не се наблюдават директно от тези баланси, поради което измерването на неговите въздействия (основно икономически) се препоръчва да става чрез сателитна сметка (вж. фигура 4). То е защото туризмът генерира постоянни постъпления от личните разходи на пътуващите като приходи за бизнеса, работодателите, бюджета на държавата. Само малка част от тези приходи се насочват в специализираните туристически предприятия, хотели, туроператори, туристически агенции и др., нормално възприемани като участници в туристическия бизнес. По-голямата част от постъпленията се реализира в обществените и частния сектор (транспорт, строителство, търговия на дребно, комуникации, музеи, изкуства и др.). Сателитната сметка позволява реално да се проследи мултиплициращото въздействие на туризма и на тази основа правилно да се оценяват възможностите и въздействията на туристическия бизнес за отделната държава или за конкретното посещавано място.

От казаното дотук може да се направи изводът, че мониторингът на туристическия бизнес е жизненонеобходим процес, но начините на неговото осъществяване нямат нито унифициран, нито задължителен характер. Колкото повече развитието на туризма и на туристическия бизнес в частност засяга частни, групови или обществени интереси, толкова повече ще се държи сметка за последствията, т.е. за въздействията от всякакъв характер, които търпи обществото от това развитие, толкова по-необходим ще става мониторингът и навярно ще се превърне в система – задължителен елемент на фирмено, институционално и гражданско поведение.

²⁵ Annals of Tourism Research. Цит. изт., 153-154.

²⁶ Tourism Management, 1999, Vol. 20, N 1, 163-170.



По Tourism Management, Vol. 20 №1, 1999, p. 163-170

Фигура 4. Сателитна сметка на туризма

5. Мониторинг на българския туристически бизнес

Официална информация за туристическия бизнес в България предоставя Националният статистически институт (НСИ) чрез статистическия годишник "Туризмъ". Наблюдаваните в него позиции основно отразяват динамиката на туристите, леглата, леглоденонощията, реализираните нощувки, целите за пътуване, но не и участниците по видове и структура, пазарна и финансова характеристика, конкурентоспособност, участие във

формирание на БВП, създаване на работни места и т.н. Новата класификация на отраслите и отрасловите групи определя и новата методология за събиране и обработване на информацията за туристическия бизнес под рубриците "Хотели, общежития и обществено хранене" и "Транспорт, съобщения, агенции за пътуване и туризъм". Не са ясни принципите за подобно групиране, но то определено не подпомага създаването на ясна представа за развитието на туризма в страната и "размива" резултатите от него. Известна ориентация, макар и непълна, за мястото, ролята и значението на туризма за България може да се получи на базата на сравнителен анализ на данните от раздел XVIII на статистическия справочник "Туризм" и данните за световния туризъм, публикувани от Световната туристическа организация.

В международен план България се развива предимно като туристическа дестинация. Нейното участие в туристическия бизнес се илюстрира най-добре от показателя "пазарен дял в %", отразяващ частта от туристически пътувания към страната. Стойностите на другите две части на показателя по отношение на туристическите пътувания на българските граждани вътре в страната и в чужбина са толкова малки, че могат да се игнорират за целите на това изследване.

От последния публикуван Статистически годишник на Световната туристическа организация се установява, че България по своя пазарен дял от 0,74% заема 27 позиция между наблюдаваните 60 държави, при първо място на Франция с 11,23% и последно на Саудитска Арабия с 0,18%. Това е значително свиване на пазарния дял, който през 1980 г. е 1,92%, през 1990 г. - 1,57% и през 1995 г. съответно 0,88%. Преобладават транзитните и организираните туристи, което веднага означава намалени възможности за туристическо потребление. Основните емитивни пазари на България са в Европа, в т.ч. Източна Европа – 38,03%; Южна Европа – 35,40%; Югоизточна Европа – 20,04%; Западна Европа – 2,16% и Северна Европа – 1,10%, т.е. общо 96,73%. Останалите региони се включват, както следва: Америка – 0,29%; Азия и Близкия изток – 0,15%; Африка – 0,08% и всички други с дял под 0,08% - 2,75%.²⁷ Доминират германските туристи, пристигащи в страната чрез големите туроператори ТУИ, С&Н Туристик и ИТС. Техният дял по отношение на всички чуждестранни туристи с поне една нощувка в страната е над 60%. С изключително големи колебания основно към намаляване броя на туристите се проявяват британският и руският пазари. Ръст се наблюдава при скандинавските туристи - за 1999 г. средно около 33%. Поляци, чехи и унгарци колебливо увеличават присъствието си в българските туристически обекти, но техният абсолютен брой все още е много малък – около 4200 човека.

Отбелязаният общ ръст от 0,6% на чуждестранните туристи, посетили България през 1999г., не може да компенсира намаляването на броя на туристите през годината и се отразява на приходите от продажба на туристически услуги. Само за последната година те също намаляват с около 5%.

По данни на възстановените от Министерството на търговията и

²⁷ Изчислено от автора по WTO Yearbook of Tourism Statistics, 1998.

туризма през 1998г. проучвания на задоволеността на туристите, посещаващи българските курорти, се установява, че след покупка на основния пакет от туристически услуги 49% от анкетираните насочват своите разходи към пазаруване (в най-общия смисъл); 46% - към разглеждане на забележителности; 43% от туристите плащат за водни спортове, а 39% - за екскурзии. Установява се, че средният разход на турист за допълнително потребление е 87 лв. при среден престой от 10 дни.

През 1999г. българският туристически бизнес е генерирал 7,9-8% от БВП, ангажирал е 131 хил. работещи в сектора, а с мултиплициращия си ефект е увеличил дела си от БВП на 10,5-11%, като е създал доход от 116-117 щ. дол. средно на човек от населението (без международния транспорт). Месечното разпределение на приходите е най-ниско за февруари – 42,6 хил. щ. дол. и април 1999г. – 39,9 хил. щ. дол., а най-високо през юли – 155,6 хил. щ. дол. и август – 166,9 хил. щ. дол. По отношение на платежния баланс (без транспорта) салдото по статия “Туризм” е положително с 382,3 млн. щ. дол. при почти 1 млрд. щ. дол. отрицателно търговско салдо за 1999г.²⁸ Тази информация е получена след прилагане на методиката на сателитната сметка на туризма.

Допълнително информация за туристическия бизнес, основно по видове фирми, обекти, предлагани услуги и цени, се осигурява от туристически рекламни издания като “Национален каталог на туристическите обекти '2000”, “Море от почивки – лято 2000”, “Туристическо огледало” и др. Информацията обаче не е пълна, защото включването на обектите е доброволно, някои от изданията отразяват частни бизнес-интереси и нямат общовалидна стойност.

Посочените няколко примера за начините на набиране и за съдържателната страна на информацията за българския туристически бизнес подсказват, че няма реална представа за неговите параметри, характеристики и въздействия, особено на макроравнище, с оглед правилното му развитие или ограничаване. Няма система за набиране на подходяща, пълна, адекватна и съпоставима информация. Информацията, набирана чрез НСИ или като резултат от инициативи на управляващото ведомство (пазарни проучвания и задължителни справки от туристическите предприятия и организации), професионалните сдружения (камари и асоциации) и отделните фирми е непълна, несъпоставима, епизодична и не осигурява ефективно управление на бизнеса нито на фирмено, нито на макроравнище. Един експертен СУОТ (SWOT) анализ дава представа за направленията и характера на информацията, която трябва да се наблюдава (вж. схема 7).

Схема 7

СУОТ (SWOT) анализ на България туристическа дестинация

²⁸ Туристически пазар. С., МИ, 2000, N 2, 3-4.

Силни страни	Слаби страни
1. атрактивни природни ресурси 2. ниски равнища на цените на работната сила 3. процес на реконструкция и модернизация на специализираната МТБ 4. финансово равновесие чрез валутен борд 5. покана за членство в ЕС 6. гостоприемство 7. атрактивни традиции и култура	1. неблагоприятен имидж (PEST) 2. нискокачествено равнище на комплексния туристически продукт 3. забавена приватизация 4. деморализация и демотивация на туристическия мениджмънт 5. неефективен маркетинг 6. хаотична и безлична туристическа комуникация 7. слабо управление на туристопотоците 8. слаб държавен пространствен контрол 9. ниска конкурентоспособност 10. "раздробено" свръхпредлагане на еднотипни туристически продукти 11. силно свит туристически сезон 12. демотивация на квалифицирания персонал и заменянето му с неквалифициран 13. ограничено вътрешно търсене
Възможности	Заплахи
1. ефективно усвояване на туристическия потенциал 2. "раздвижване" на вътрешния пазар 3. усъвършенстване на дистрибуцията, вкл. Интернет 4. система за обучение и квалификация на кадри 5. добър маркетинг 6. диверсификация на туристическия продукт 7. съгласуване на интересите между многобройните малки собственици 8. повишаване ролята и значението на професионалните организации и сдружения 9. формиране на гражданско общество 10. коригиране на имиджа на страната в положителна посока чрез социално-икономически и политически реализъм	1. законодателството 2. външната конкуренция 3. качеството на общата инфраструктура 4. екологично замърсяване 5. недостиг на професионалисти 6. ограничения от неефективни международни споразумения за страната 7. нисък инвестиционен рейтинг

Единствен добър пример в това отношение е участието на България в движението "Син флаг", което на базата на постоянен мониторинг създава условия за поддържане на екологична среда с висока степен на комфорт за туристите и местното население и по този начин се превръща в маркетингов инструмент за стимулиране на пътуванията към българското черноморско крайбрежие. Няма информация обаче за усилията, измерени в обем разходи и получените ефекти (например по-висока средна цена от потреблението на определен обем услуги), с други думи, осъществява се мониторинг на екосредата, но не и на ефектите от развитието на туристическия бизнес.

Въпреки че в пазарни условия мониторингът е прерогатив на тези фирми, институции и организации, които са осъзнали неговата необходимост, държавата не може да стои настрана от иницирането, осъществяването, координирането, контролирането и оценяването на мониторинг-процесите, вкл. на туристическия бизнес. Чрез своите органи тя може да определи (да препоръча) обща система за мониторинг по отношение

на: аспекти, базови стандарти, параметри на наблюдаваните факти и явления, начини на оценяване на отклоненията, честота на мониторинг-действията, отговорност за оценките и предлаганите ревизии (корекции). За необходимостта от намеса на държавата в мониторинга на туристическия бизнес може да се съди и от силните и слабите позиции, възможностите и ограниченията, отразени в СУОТ (SWOT) анализа на България като туристическа дестинация (вж. схема 7). По отношение на силните страни, спомагащи за развитието на туристическия бизнес, държавата има водеща роля по позиции 1, 2, 4, 5; по отношение на слабите – позиции 1, 3, 4, 8; възможностите за развитие на бизнеса са силно зависими от поведението на държавата по позиции 1, 9, 10, а отстраняването на заплахите – от позиции 1, 3, 4, 6 и 7.

Особено важно е мониторингът на туристическия бизнес да намери своето нормативно определено място в Закона за туризма. То трябва да съответства на стратегическите приоритети за България, свързани с присъединяването ѝ към ЕС: изграждане на адекватна институционална система, хармонизиране на законодателството с европейското, повишаване конкурентоспособността на българската икономика, ускорено изграждане на инфраструктура и подобряване на екологията, адаптиране на човешките ресурси към новите икономически условия, установяване на балансирано устойчиво развитие на различните региони. Ефективното управление на туристическия бизнес може да съдейства активно за постигане на посочените амбициозни намерения. Мониторингът е един от инструментите. Като предоставя необходимата оперативна информация и предизвиква постоянни действия от страна на субективния фактор той може да осигури желаното съответствие между преследвани цели, окръжаваща среда, постигнати резултати. Всички развити туристически държави осъществяват мониторинг на туристическия бизнес на национално равнище. Особено добре той е организиран в Германия, Испания, Франция, Япония, Канада, Великобритания.

От казаното следва, че в България няма опит за осъществяване на мониторинг на туристическия бизнес. Прилагането на съществуващата в света практика, особено европейската, би приближило страната до поведението на европейските държави и в тази сфера. Мониторингът, който провежда организацията "Европейски наблюдател на пътуванията" (European Travel Monitor) за 25 европейски страни, вкл. балтийските републики, на базата на 36 000 интервюта, представляващи 280 млн. европейци над 15 години, дава възможност на съответните туристически власти на всеки два месеца да се ориентират за реалните процеси, протичащи по отношение на туризма и туристическия бизнес, и да вземат правилни управленски решения. Системата на мониторинг във Великобритания позволява на туристическите власти да осигурят 23 лири възвръщаемост на всяка лира, вложена в туризма, като 4 от тях директно попълват бюджета на страната. Така Британското туристическо ведомство (British Tourist Authority), националното ведомство, отговорно за туризма с бюджет от 33 млн. лири е получило като резултат от туристическа дейност

757 млн. лири.²⁹ Всяко тримесечие то публикува статистическия справочник "Tourism Intelligence Quarterly", изключително детайлна и същевременно пълна информация за туристическия бизнес по 12 основни рубрики и 40 показатели, която пряко обслужва всички, развиващи туристически бизнес, както и свързаните с туризма други дейности и процеси.

Информацията, която периодично предлага справочникът, включва данни за международния туризъм като цяло по отношение на обем и разпределение на туристическите пътувания по няколко признака; обем и разпределение на приходите от международен туризъм по няколко признака; данни за основните емитивни пазари; факторите, които влияят върху формирането на туристическите потоци като състояние на световната икономика, на валутните курсове на водещите валути, цени на дребно и равнище на инфлация в страните, с най-голямо влияние върху пазара; цените на туристическите услуги; дела на туризма в БВП; в разходите за потребление на населението; дела на туризма спрямо експорта; структура на туристическите разходи с отделяне на тези за еднократни пътувания; работните места, създавани в туристическия сектор и косвено в съпътстващите отрасли и дейности. Подробно се характеризират пътуванията на чужденците във Великобритания, на британските поданици в чужбина и в страната. Събирането и обработването на информацията за туристическия бизнес на Великобритания се смята за изключително важно икономическо изследване, без което е невъзможно неговото ефективно управление. Предоставяната информация гарантира процеса на мониторинг както на национално, така и на фирмено равнище.

Примерът на Великобритания може успешно да бъде приложен и в България. По пътя на съпоставянето на планирани с фактически постигнати резултати мониторингът ще осигури възможност за разкриване на въздействията, които оказват частните инвестиции, насочени главно към създаване на туристическа суперструктура (легла и места в нови обекти) и публичните инвестиции, насочени към общата инфраструктура и съпътстващите нестопански дейности; общото нарастване на приходите от туризъм и разходите за създаване на нови работни места; разходите за поддържане и възпроизводство на туристическите ресурси по отношение на планирания бюджет и резултатите от осъществяваната на конкретната територия туристическа дейност; разходите за разработване на стратегии и програми за развитието на туризма и състоянието на крайните резултати - общи приходи, среден престой, среден разход на турист, степен на заетост на разполагаемия капацитет, размер на формираните доходи и т.н.

Правилната оценка на въздействията, които туризмът предизвиква посредством получената чрез мониторинг информация е предпоставка за по-добра защита на интересите на страната и на нейното население чрез стимулиране или ограничаване на туристическото развитие.

*

Информацията, характеризираща развитието на туристическия бизнес

²⁹ ВТА: A British Business..., Цит. съч., с. 11.

в България, както и начините на нейното получаване, подсказват, че субективният фактор не разполага с достатъчен обем верни данни, които да осигуряват висока степен на целесъобразност на решенията, вземани на различните управленски равнища.

Всеки резултат или ефект, предизвикан от развитието на туризма, може да бъде оспорван или приеман за адекватен по отношения на предварително формулирани цели, след като не се разполага с представителни, фактически аргументи. По тази причина не може да се докаже и обосновава да се защити необходимостта от по-пълно използване на туристическия потенциал на страната, нито да се направи правилен избор на приоритетите, които да се финансират с предимство.

Отсъствието на мониторинг на българския туристически бизнес прави туристическите фирми и организации слабо маневрени при бърза и честа промяна на общата и туристическата конюнктура, а държавните институции - лишени от възможността да координират процесите на макроравнище. Регистрират се отрицателни ефекти като деградиране на туристическите ресурси (свлачищни процеси и екологично замърсяване), спад на обема на дейност (намаляване броя на туристите и на приходите от туристическа дейност, многобройни фалити, загуба на пазарни позиции и др.).

Това изследване е първи опит синтезирано да се представят проучените чужди идеи и опит на прилагане на мониторинг на бизнеса въобще и на туристическия бизнес в частност. Налага се убеждението, че мониторингът става присъщ и изключително полезен етап на процеса на управление. Все по-активна в това отношение е Световната туристическа организация. Тя не само препоръчва отделни действия за осъществяване на мониторинг, но и създава различни информационни панели, които да го обслужват. Развитите туристически държави, които са осъзнали неговото значение за ефективно управление на бизнеса, непрекъснато го усъвършенстват.

Време е участниците в българския туристически бизнес да се запознаят с чуждестранния опит и да осъзнаят необходимостта от осъществяването на мониторинг. Трудните условия, при които се формира нашият туристически пазар, навярно ще възпрепятстват този процес. От друга страна, партньорството с големите, глобално функциониращи туроператори и останалите чужди контрагенти като авиокомпаниите, хотелиерски сдружения и вериги, информационни дистрибуторски системи и др. все повече ще изисква бизнес-поведение, което да гарантира както пазарното присъствие на отделната фирма, така и положителни ефекти за страната като цяло, в резултат от използването на нейния туристически потенциал. Този факт безспорно ще стимулира възприемането и осъществяването на мониторинг като присъща функция на съвременното управление. Изведените в студията идеи могат реално да съдействат за ускоряване на този процес.

ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ НА РАБОТНАТА СИЛА И РАЗВИТИЕ НА СИСТЕМАТА НА ОБРАЗОВАНИЕ И КВАЛИФИКАЦИЯ

Основната цел на студията е да се изследват и оценят състоянието и измененията в структурата и качеството на работната сила, в системата на образование и обучение и връзката им с промените в икономиката на страната. С оглед на това е направена обстойна характеристика на измененията в макроикономическата среда и структурата на икономиката като съществени предпоставки за промените в структурата и търсеното качество на работната сила. Изследвани са основните тенденции в търсенето и предлагането на труд в образователно-квалификационен аспект и зависимостта им от реструктурирането на стопанството. Анализирани са по-важните промени в системата на образование и обучение с оглед новите потребности на икономиката, на пазара на труда и формирането на насоките и политиките на развитие на тази система.

Преходът към пазарно стопанство в България се характеризира с твърде съществени промени в макроикономическата среда. Една от основните насоки на извършващите се трансформации са структурните изменения в икономиката. Тези изменения доведоха до реструктуриране на работната сила, до появата на дисбаланс между търсенето и предлагането на труд и, в резултат, до необходимостта от значителни промени в системата на образование и обучение.

Проблемът за реструктурирането на работната сила и развитието на системата на образование и обучение, като съществени фактори на растежа и повишаването на конкурентоспособността, е твърде важен за икономическото развитие на страната, както и с оглед стремежа на България за приобщаване към Европейските структури. Един от основните икономически критерии за членство в ЕС е способността за справяне с конкурентния натиск и пазарните сили вътре в Съюза. За да отговори българската икономика на този критерий е необходимо значително повишаване на нейната конкурентоспособност, на гъвкавостта и адаптивността ѝ, достигане на по-високо равнище на човешкия и физическия капитал, както и промени в отрасловата ѝ структура. Всичко това предполага съществени изменения и в структурата на работната сила, а в характера на заетостта в отраслов и образователно-квалификационен аспект. В отговор на новите потребности на икономиката и на пазара на труда трябва да се развива и системата на образование и обучение.

¹ Ирена Зарева – н.с. II ст. в Икономически институт на БАН, секция "Макроикономика", тел: 989 05 95 (в. 845), факс: 988 21 08, e-mail: i.zareva@iki.bas.bg

Обект на изследване в тази разработка са измененията в структурата и качеството на работната сила и връзката им с макро икономическата система. Основната цел е да се анализират и оценят по-важните условия и предпоставки за промените в структурата на работната сила, както и измененията в търсенето и предлагането на труд, главно от гледна точка на образователно-квалификационните му характеристики, и във връзка с това да се анализират, характеризират и оценят по-съществените промени в системата на образование, квалификация и преквалификация на работната сила с оглед изводите да послужат при формирането на насоките и политиките на развитие на тази система.

На реализирането на тази цел са подчинени основните задачи на изследването, а именно характеризират и оценка на: а) измененията в макроикономическата среда и структурата на икономиката като съществени предпоставки за промените в структурата и търсенето качество на работната сила; б) измененията в търсенето и предлагането на работна сила, главно в образователно-квалификационен аспект, и на зависимостта им от структурните промени в икономиката; в) по-важните промени в системата на образование и обучение с оглед новите потребности на икономиката, на пазара на труда и формирането на насоките и политиките на развитие на тази система.

I. ПОСТАНОВКА НА ПРОБЛЕМА

В съвременната икономическа литература се отделя важно място на проблема за човешкия фактор, за научните знания, образованието и квалификацията на работната сила, имащи съществено значение за развитието на всяка обществено-икономическа система. Те са в основата на създаването и развитието на нови технологии и производства, на повишаване качеството и конкурентоспособността на произвежданата продукция. Образованието е сравнително бавен, но мощен фактор на икономическия растеж.

Основни фактори на производствения растеж са най-общо казано: средното равнище на качеството на работната сила, размерът на капиталните средства, вложени във всеки работен час, ефективността, с която се съчетават трудът и капиталът.

Средното равнище на качеството на работната сила зависи от знанията и уменията, от образованието и професионалната квалификация на работещите и от степента на усилията, изразходвани от тях.² По-високо образованата и обучена работна сила е в състояние да произведе по-голямо количество и с по-високо качество продукция, отколкото по-ниско образованата и неадекватно обучената. С други думи, инвестициите в човешкия капитал³, като фактор за повишаване на производителността на труда и доходите на хората, са тясно свързани с повишаването на средното

² Вж. McConnell, C., S. Brue. Contemporary Labor Economics, 1996.

³ Инвестициите в човешки капитал представляват времето и богатата, вложени за придобиване на образование. Те повишават индивидуалната производителност, което намира израз в нарастващо заплащане при условие, че то се извършва съгласно пределната производителност на труда (Вж. Франц, В., Пазарът на труда, С., 1996)

равнище на качеството на работната сила. Почти няма държава, която да е постигнала дълготраен икономически растеж без да е направила съществени инвестиции в тази област. Натрупани са значително количество данни, свидетелстващи за икономическата значимост на образованието. Един от най-съществените факти в това отношение е този, че по-високо образованите и квалифицирани хора получават по-големи доходи. Неравенството в разпределението на доходите обикновено е свързано с неравенството в образованието и другите видове обучение.⁴

Не толкова очевиден, но също важен фактор в това отношение са промените в структурата на работната сила.⁵

Статистиката на заетостта, в частност равнището на безработица, се използва широко за оценяване състоянието на икономиката. В периоди на рецесия и депресия, в резултат на недостатъчното съвкупно търсене, безработицата значително нараства. Понижаването на съвкупното търсене е първопричината за цикличната безработица. Трябва да се има предвид, че границите между различните категории безработица не са абсолютни - равнището на един тип безработица може да е функция от размера на друг тип безработица. Цикличната безработица обикновено се припокрива със структурната. В период на рецесия и общото равнище на безработица, и размерът на структурната безработица нарастват. Последната се поражда от промените както в търсенето, така и в предлагането на работна сила. Тя може да се появи в резултат на дисбаланса между квалификационните характеристики, а също и между регионалната наличност на свободните работни места и на търсещите работа.⁶

Размерът на структурната безработица зависи от степента и скоростта на промените в търсенето и предлагането на труд, и от скоростта на приспособяването и преодоляването на дисбалансите. Обучението, квалификацията и преквалификацията играят съществена роля в процеса на адаптирането и в усилията за съкращаване продължителността на този вид безработица. По-високата степен на образователно равнище на работната сила е фактор за по-ниска структурна безработица. В период на рецесия, процентът на безработица при ниско квалифицираните хора нараства по-бързо и в по-голяма степен от този на по-високо квалифицираните. Причините за това явление могат да бъдат класифицирани по следния начин: а) ниско квалифицираните работещи често са обект на технологически причинена безработица и за по-дълъг период са обект на структурна безработица; б) по-вероятно е високо квалифицираните работещи да станат самонаети; в) в период на намаляващо търсене на продукция, фирмите са по-склонни да освободят от работа работници, в чиято квалификация са вложили по-малко инвестиции и да задържат на работа по-квалифицираните.

Структурните промени в икономиката налагат пренасочване на ресурсите между икономическите сектори. Зле функциониращият пазар на работна сила възпрепятства адекватното преразпределение на ресурсите по редица причини: несъответствия в заплащането на труда, бариери пред

⁴ Вж. Becker, G. Human Capital, Second Edition, 1975.

⁵ Вж. McConnell, C., S. Brue. Contemporary Labor Economics, 1996.

⁶ Пак там.

достъпа до съответен вид или регион на работа на различни групи от населението, ограничена мобилност на работната сила и др.⁷ Внимателното изучаване на изискванията и потребностите на пазара на труда, както и на изходящия поток от образователните институции към трудовия пазар, предоставя съществена информация, която би трябвало да бъде използвана при пренасочването на образователните ресурси с цел да се създаде адекватна образователна и квалификационна структура на работната сила.

Въпреки противоречивите становища относно ролята на държавата, в икономическата теория съществува съгласие за това, че правителствата трябва да поддържат стабилна законова и макроикономическа рамка, в която да функционира икономиката.⁸ Правителствените политики имат важно значение за усъвършенстването и ускоряването на процесите на развитие, за дейността на пазарите на труда. Държавната намеса има твърде съществено значение за регулирането на безработицата въобще и в частност на структурната безработица. Освен това много важна е нейната роля за намаляване на неравенството и дискриминацията на трудовия пазар като създава необходимите условия и предпоставки за стимулиране нарастването на инвестициите в образованието и обучението, за по-ефективен начин на разпределяне на ресурсите, за улесняване мобилността на работната сила и т.н.

Някои от основните насоки на правителствената политика за намаляване на структурната безработица могат да бъдат класифицирани по следния начин:⁹ 1) образователни субсидии: инвестиции за придобиване и повишаване на образователно-квалификационното равнище на хората, увеличаващи възможността им да намерят работа; 2) нормативни актове, осигуряващи равни възможности за заетост: такива, които правят незаконна дискриминацията по расов и полов признак при наемане на работа, което премахва институционалната бариера, предизвикваща структурна безработица; 3) квалификация и преквалификация: програми, осигуряващи съответна квалификация на засегнатите от структурна безработица; 4) обществени услуги по заетостта: директно наемане на работа и обучение на дългосрочно безработните, поради структурни промени, от страна на правителството; 5) директни субсидии за заплати: директни плащания на фирми, които наемат членове на определени неравнопоставени групи от населението, характеризиращи се с високи равнища на структурна безработица.

Страните с развити пазарни икономики отделят твърде съществено внимание на проблемите на растежа и заетостта. В тази насока Европейската комисия прие редица документи, един от които е Бялата книга за "заетостта, растежа и конкуренцията" от края на 1993г. Един от основните въпроси, на които е отделено внимание в нея, е този за възможностите за връщане към заетост чрез по-голяма гъвкавост на пазара на труда и преминаване към активна политика по заетостта, в т.ч. максимизиране инвестициите в човешки капитал. Във връзка с това вниманието се насочва и към отваряне на

⁷ Вж. Hollister, R., Jr., M. Goldstein. Reforming Labor Markets in the Near East, 1994.

⁸ Вж. Dornbusch, R., S., Fischer. Macroeconomics, Fifth Edition, 1990.

⁹ Вж. McConnell, C., S. Brue. Contemporary Labor Economics, 1996.

икономиката към света и увеличаване на конкурентоспособността. Въпросът тук е каква конкурентоспособност е необходима. Един възможен отговор дава Марк Дюзотоа, доцент в Нова Сорбона 3, Франция, департамент "Изследвания на съвременното общество": "Става въпрос за повишаване качеството на произвежданите стоки, за усилия в областта на изследванията, иновациите, бърза адаптация на предлагането към търсенето, друга организация на труда, по-добра подготовка на работниците, по-висока мотивация на заетите и т.н. При тези условия търсенето преди всичко на качествена конкурентоспособност, а не на конкурентоспособност-цени - цел, поставена в Бялата книга, може със сигурност да се отрази благоприятно на Европа, на растежа и заетостта."¹⁰

Отделна глава в Бялата книга е посветена на адаптирането на системите на образование и професионално обучение. Определяйки ги като катализатор на променящото се общество, авторите на Бялата книга изтъкват ключовата роля на образованието и обучението за стимулиране на растежа и за възвръщане на конкурентоспособността и на социално приемливо равнище на заетост, за по-добро стиковане на търсенето и предлагането и особено за повишаване възможностите за реализация на неравнопоставените групи на пазара на труда като младежите, дългосрочно безработните и т.н. Провеждането на съответни мерки в тази област ще подпомогне борбата с безработицата, повишаването на производителността и конкурентоспособността, усвояването на нови технологии, стимулирането на растежа и увеличаването на заетостта, адаптирането на професионалната квалификация на хората към нуждите на пазара, като по този начин го прави по-гъвкав.¹¹ Развитието и адекватното адаптиране на образованието и обучението ще помогнат на обществото да преодолее съвременните трудности и да контролира осъществяващите се структурни промени.

Последните няколко години на преход в България се характеризират със: значителен спад на brutния вътрешен продукт, на промишленото производство, на заетостта; съществени структурни промени - в собствеността, икономическите сектори и отрасли; твърде висок процент на безработица и наличие на структурна такава. Дълбоките промени оказаха значително въздействие върху пазара на труда, структурата на работната сила, състоянието и развитието на системата на образование и обучение.

Страната сега е изправена и пред предизвикателството да ускори процеса на асоцииране към Европейския съюз. В становището на Европейската Комисия по молбата на България за членство в Европейския Съюз от януари 1997г. се казва, че за приемането ни се изисква благоприятна икономическа среда в страната, гъвкавост на икономиката, "достатъчно високо равнище на човешкия и физическия капитал".¹² Структурните реформи водят до отраслово концентриране на безработицата. Масштабното реструктуриране предполага значителни изменения в характера на заетостта и в търсените от работодателите видове умения. Променените

¹⁰ Вж. Дюзотоа, М. Изграждане на обединена Европа: икономически растеж и заетост на населението. – сп. "Икономическа мисъл", 1998, № 2, с. 74.

¹¹ Вж. European Commission, White Paper, "Growth, Competitiveness, Employment", 1994.

¹² Вж. Становище на Европейската Комисия по молбата на България за членство в Европейския Съюз, януари 1997г., с. 27.

изисквания към квалификацията и уменията ще налагат големи инвестиции в човешките ресурси, ще са необходими съществени усилия за преквалификация на безработните. Активната политика по отношение на пазара на труда значително ще улесни отрасловото реструктуриране на заетостта. Във връзка с това би трябвало приоритетно да се разработи политика, която да не допусне изолиране на дългосрочно безработните от пазара на труда и да ограничи нарастването на броя им. Специално внимание е необходимо да се отдели на по-нататъшната реформа във финансирането на образованието и обучението и повишаването на инвестициите в образователната инфраструктура. Възможностите на България да се възползва от съответните програми на ЕС (за образование и обучение) ще зависят "от икономическото ѝ развитие и от свързаното с него подобряване финансовото състояние на сектора образование и обучение". "Ефикасността на системата за професионално обучение ще зависи от идентифициране на тенденциите в икономиката и на трудовия пазар и от активната трудовопазарна политика, основаваща се на принципа на постоянното обучение".¹³

II. ОСНОВНИ УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ПРОМЯНА В СТРУКТУРАТА НА РАБОТНАТА СИЛА

Икономиката е цялостна система, състояща се от взаимосвързани и взаимозависими подсистеми. Промените в макросистемата засягат всички нейни отделни части. С други думи, макроикономическото състояние предполага и въздейства върху структурата и качеството на работната сила. Връзката между тях е както права, така и обратна. От своя страна, структурата и качеството на работната сила са важни фактори на икономическото развитие и конкурентоспособността на икономиката.

1. Макроикономическа рамка

Измененията в структурата на работната сила отразяват и са следствие от промените в макроикономическата среда, представа за които в синтезиран вид дават данните от Таблица 1. През изследвания период 1991-1998г. БВП на България се характеризира с твърде голям и почти непрекъснат спад. БВП на човек от населението спадна до 1224 USD през 1997г. спрямо равнището през 1995г., когато беше 1542 USD, като през 1998г. нараства до 1489 USD.

При наличието на една постоянна тенденция на спадане на темповете на брутната добавена стойност /БДС/ (вж. табл. 1), настъпиха и съществени изменения в секторната ѝ структура. Делът на частния сектор нараства значително за изследвания период като достигна до 63.7% през 1998г. спрямо 17.5% през 1991г.. Същевременно, темповете на растеж на БДС на този сектор се запазват положителни, но и намаляващи почти през целия период.

Насоките и степента на развитие на частния сектор на икономиката оказват влияние върху заетостта и върху структурата на работната сила и

¹³ Пак там, с. 52.

поставят нови изисквания пред нейното качество. Развитието на този сектор у нас обаче все още не е достатъчно компенсиращо неблагоприятната макроикономическа среда и общата стагнация, още повече, че темповете му на нарастване се забавят.

Значителните социално-икономически промени повлияха и върху износа на страната, върху неговия размер и неговата географска и стокова структура. Под въздействие на редица вътрешни и външни фактори износът на България в доларово изражение се характеризира с колебливо изменение за изследвания период, предимно към намаление. Голямо значение за промените в износа имат и загубата на традиционните пазари на българска продукция и трудностите при разработване на нови пазари. До 1991г. основен търговски партньор на България беше бившият СССР с около 12% от износа, а основен партньор е ЕС с около 49% и по-специално Германия, Италия, Гърция. След известно нарастване на дела на износа към Балканските страни, след 1994г. той бележи спад (главно с Румъния, Югославия и Македония), като през 1998г. общият му обем достига до 5.5%.

Таблица 1

Основни макроикономически показатели

Показатели	1991г.	1993г.	1995г.	1997г.	1998г.
БВП*	-11.7	- 1.5	2.1	- 6.9	3.5
БДС*	-11.8	- 5.9	- 0.3	-12.8	1.8
Индустрия	-21.0	- 6.7	- 6.3	-13.1	4.3
Селско стопанство	4.3	-30.2	14.5	26.2	1.4
Услуги	- 6.8	0.7	- 0.4	-23.6	0.5
БДС* частен сектор		14.6	13.9	2.2	6.3
Износ (USD)*	-15.4	- 5.2	34.4	1.9	-12.7
Капиталови вложения*	-19.9	-17.5	8.8	-23.9	16.4
Заетост	-13.0	- 1.6	1.3	- 3.9	- 1.6
Безработица	10.8	16.3	10.8	13.7	12.2

*Процентно изменение спрямо съответен период на предшестваща година

Източник: Изчислени по данни на НСИ, "Статистически годишник" и годишни отчети на БНБ за съответните години

Акцентът, който страните с развити пазарни икономики поставят като перспектива, а именно отварянето на икономиката към света и стимулирането на износа с цел икономически растеж и повишаване на заетостта, не се реализира в българските условия. Същевременно, за да се увеличи износът и да се разработят нови пазари е необходимо да се повиши конкурентоспособността на икономиката, а следователно да се поддържа високо качество на работната сила.

Голям е проблемът с инвестициите. Темпът на растеж на капиталните вложения (вж. табл. 1) почти през целия изследван период е отрицателен. Показателен за съществено намаляване на средствата, отделяни за инвестиции в България, а следователно и за технологично обновление, е делът на брутно образуване на основен капитал от БВП, който бележи непрекъснат и доста съществен спад. Така през 1991г. той е бил 18%, докато през 1997г. досига едва до 10.8%, а през 1998г. е 11.6%. Значително намалява и делът на разходите за дълготрайни активи от нетните разходи на държавния бюджет и вече е почти незначителен. Не по-добро е състоянието

в това отношение, като се разгледат активната и пасивната част на баланса на предприятията от нефинансовия сектор на икономиката. В актива на предприятията от обществения сектор делът на разходите за дълготрайни материални активи (ДМА) и на машините и съоръженията намалява почти непрекъснато. В частния сектор се очертава известно слабо нарастване, но дяловете тук са значително по-малки от тези в обществения. Въпреки че в структурата на разходите за придобиване на ДМА делът на частния сектор нараства от 2.6% на 45.9% за изследвания период, интересът на частните собственици към технологично обновяване все още не е достатъчно голям. Показателни в това отношение са данните, че за периода 1992-1997г. едва за около 10% от приватизираните обекти новите собственици са поели ангажменти за нови инвестиции.

Съществено изоставане се очертава в привличането на чужди инвестиции у нас в сравнение с другите страни от Централна и Източна Европа, макар че в края на изследвания период притокът им нараства. Чуждите инвестиции се насочват предимно към преработващата промишленост - близо 39% от всички в края на 1997г., следвани от тези в търговията (27.8%) и финансите. Малък е делът им в строителството, туризма и незначителен в селското стопанство (0.2%). Същевременно, по предварителни данни на НСИ, около 70% от тях са под формата на парични средства и едва около 5% са машини и оборудване, дял, крайно недостатъчен, за да се реализира конкурентноспособно технологично обновление в съответствие с изискванията на световните пазари.

Ограничеността на инвестициите възпрепятства технологичното обновление на производството и не създава нужните предпоставки за икономически растеж, нито условия и стимули за непрекъснато повишаване на качеството и на търсенето на висококвалифицирана работна сила. Внедряването на нови високи технологии като необходимо условие за повишаване на конкурентоспособността на икономиката ще изисква ново качество на работната сила и ще повлияе върху по-нататъшното изменение на нейната структура.

Макроикономическата ситуация в страната предопределя промените в заетостта и безработицата.

Под влияние на стопанската конюнктура през изследвания период настъпиха значителни изменения в заетостта, предимно с отрицателен знак (вж. табл. 1). През 1991г. средногодишният брой на заетите в икономиката беше 3564037, като в резултат на резкия спад на БВП и производството, намаля до 3221838 през 1993г. След известно нарастване през периода 1994-1996г., отново започна намаление, което продължава и сега, за да достигне през 1998г. до 3106169 души.

В структурно отношение също настъпиха сериозни промени. Делът на заетите в частния сектор на икономиката нарастна от 10% през 1991г. до 58.6% през 1998г.

Много сериозен проблем за България е високият процент на безработица (вж. табл. 1). През 1991г. той беше 10.5%, като продължи да нараства и достигна своя връх през 1993г. 16.3%, след което започна тенденция към спадане, продължила до средата на 1996г., когато отново настъпи обрат. В края на изследвания период безработицата се задържа в

рамките на 13%.

Друг особено важен момент е високото равнище на младежката безработица. За периода юни 1994г. - юни 1998г. процентът на безработните поради завършване на училище или ВУЗ, макар и намаляващ от 65.4% на 37.7%, все още е твърде висок. Този факт поставя нови по-големи изисквания пред развитието и усъвършенстването на системата на образование и обучение.

В структурно отношение безработицата в България се характеризира с твърде голям и непрекъснато нарастващ дял на безработните без професия, с ниско образователно и квалификационно равнище, който достига през 1998г. до 62.4% спрямо 28.4% през 1991г. Ясно изразено е това неблагоприятно явление при дългосрочно безработните. Данните показват, че в образователната структура на дългосрочно безработните от 1 до 2 години и над 2 години процентът на тези с основно и по-ниско образование се увеличава съответно до 65.9% и 77.6% през 1998г. Намалява делът на безработните специалисти от 27.8% до 14.9% за същия период, като една четвърт от тях са висшисти. Безработните с висше образование се движат в границите на 4-5% от всички безработни през по-голямата част от периода, с изразена тенденция към намаление от 8.1% през 1991г. до 3.8% през 1998г.

Голямият процент на нискообразованите безработни, особено на дългосрочните, изисква засилване на активната трудовопазарна политика, главно в частта ѝ за обучение за повишаване на квалификацията и преквалификация с оглед по-бързото и адекватното им връщане към работа.

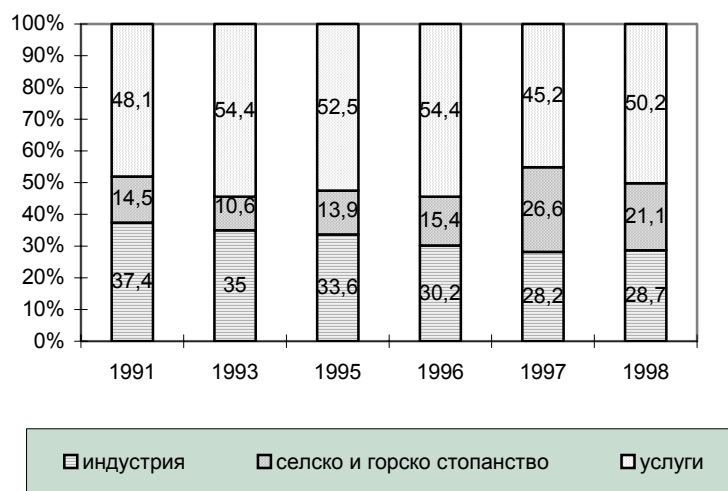
2. Структурни промени по икономически сектори и отрасли

Една от основните предпоставки за промените в структурата и в търсеното качество на работната сила е структурното изменение по сектори и отрасли на българската икономика.

През изследвания период настъпиха съществени изменения в структурата на БДС по икономически сектори. Най-голям дял през 1998г. има секторът на услугите 50.2%, следван от този на индустрията 28.7%, който намалява непрекъснато за изследвания период, и селското и горско стопанство, нарастващ до 21.1%. (вж. графика 1).

Графика 1

Структура на БДС по икономически сектори



Тези трансформации в секторната структура на БДС се осъществяват чрез доста големи спадове. Характерни за структурните изменения на БДС са непрекъснатият и значителен спад на дела на индустриалния сектор, колебливото и не голямо нарастване дела на услугите, и увеличението на селскостопанския сектор, особено в края на периода, което в значителна степен се дължи на същественото свиване на индустрията.

Така оформящата се структура на българското стопанство не съответства на тази в страните с развита пазарна икономика, в които делът на селскостопанския сектор се движи в рамките на 3-5%, на индустрията 30-35%, на услугите 60-65%, което ограничава възможностите за конкурентноспособното му развитие. Същевременно, отрасловото реструктуриране на икономиката поставя нови изисквания към професионалната квалификация на работната сила.

Мястото на частния сектор на икономиката става все по-значително и във все по-голяма степен предпоставя промени в структурата и търсеното качество на работната сила. През 1998г. той заема 44.2% от добавената стойност (ДС) на индустриалния сектор (39.9% от ДС на промишлеността и 72.6% от ДС на строителството) спрямо 6.5% през 1991г., 98.2% от ДС на селскостопанския сектор спрямо 34.8% за същия период и 60.5% от ДС на сектора на услугите спрямо 20.8%. Що се отнася до структурата на БДС на частния сектор, то данните показват, че през 1998г. индустрията заема 19.9%, селското стопанство 32.3% и услугите 47.8%. Характерно за изменението на тази структура е, че делът на селското стопанство нараства, но не много значително (от 28.8% на 32.3% за изследвания период), тъй като той е доста висок; делът на услугите намалява (от 63% на 47.8%) за сметка на нарастването на индустрията (от 8.1% на 19.9%).

Промените в отрасловата структура на БДС се дължат главно на намаляването на дела на отрасъл промишленост и в по-малка степен на нарастването на селското стопанство и съобщенията. Особеност на

изменението на тази структура е първоначалното бързо увеличаване на дела на отрасъл търговия, който от 1997г. започва да намалява (вж. табл. 2).

Почти аналогични промени се очертават в отрасловата структура на brutната добавена стойност в частния сектор. И тук делът на отрасъл селско стопанство нараства, макар и не много съществено (от близо 29% на 32% за изследвания период), както и този на съобщенията (от 0% на 1%) и на транспорта (от 1.4% на 4%). Делът на отрасъл търговия, след бързото и почти двойно увеличение, спада близо до първоначалното си равнище (9.0% през 1991г. и 9.4% през 1998г.). Тук обаче делът на промишлеността се покачва значително - от 4.3% на 15.6%, въпреки че все още е доста по-нисък от общия дял на отрасъл промишленост в БДС.

Таблица 2

Отраслова структура на БДС (%)

Отрасли	1991г.	1993г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.
Общо	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Промисленост	31.9	27.0	26.1	25.9	25.4	24.9
Строителство	4.4	5.8	5.2	4.3	2.8	3.7
Селско стопанство	14.3	10.3	13.6	14.6	26.2	20.7
Търговия	8.2	9.5	11.0	10.9	8.5	7.7
Транспорт	5.1	5.0	4.7	5.6	5.3	5.3
Съобщения	1.1	1.7	1.5	1.9	2.2	2.9

Източник: изчислена по данни на НСИ, "Статистически годишник" за съответните години и "Статистически справочник" 1999г.

Съществени промени настъпват в подотрасловата структура на промишлената продукция. Традиционни за българската промишленост отрасли със значителни мощности, квалифициран персонал и утвърдени пазари през 80-те години, повечето от които високотехнологични, бяха машиностроене, електротехническа промишленост, химическа, хранително-вкусова, текстилна. За периода 1991-1996г.¹⁴ обаче, делът на електротехническата промишленост в общата промишлена продукция намалява два пъти - от 9.2% на 4.9%. Почти толкова спада и делът на машиностроенето (от 16.6% на 9.1%), а също на хранително-вкусовата промишленост (от 27.1% на 20.8%) и на текстилната (от 5.3% на 3.5%). В същото време нараства делът на химическата промишленост (от 12.8% на 25.6%), на черната металургия (от 2.2% на 5.9%) и на производството на електроенергия (от 5.4% на 8.1%). Това нарастване е главно за сметка на силното спадане на дела на другите отрасли. Същевременно трябва да се има предвид и фактът, че това са материалоемки и енергоемки производства.

В съответствие с измененията в отрасловата структура на промишлената продукция, настъпиха промени и в структурата на износа по отрасли. Общо делът на промишлеността в износа на страната намалява за

¹⁴ Изследването по подотрасли на промишлеността обхваща периода 1991-1996г. поради промяната в отрасловия класификатор от 1997г.

периода 1991-1997г. от 95.1% на 90.8%. През 1991г. най-висок дял в него заемаше химическата промишленост, следвана от хранително-вкусовата, машиностроенето и електротехническата. През 1997г. дялът на електротехническата промишленост е намалял три пъти (от 13.3% на 4.6%), на машиностроенето около два пъти (от 18.8% на 9.6%), а това са високотехнологични отрасли, които биха могли да имат добра перспектива за развитие и имаха добри традиции в производството и осигурени пазари за реализация на продукцията. Спада и дялът на хранително-вкусовата промишленост (от 19.4% на 13.5%), както и на химическата (от 29.3% на 24.6%). След значително намаление на дела на производството на електроенергия, едва в края на периода той наближава първоначалната си стойност. За сметка на тях е нарастнал този на черната металургия - над три пъти (от 3.6% на 11.9%), на шивашката (от 1.1% на 5.4%), обувната (от 0.9% на 3.5%) и текстилната промишленост (от 3.1% на 5%).

Следователно в износа се увеличава дялът на енергоемките, суровиноемките и трудоемките производства. Неблагоприятна с оглед повишаването на конкурентоспособността на икономиката е и тенденцията към нарастване дела на суровините в износа на страната.

Важна особеност на отрасловото реструктуриране е промяната в структурата на разходите за придобиване на ДМА по отрасли. И тук се очертава значително намаление дела на индустриалния сектор (от 58.7% до 45%) за периода 1991-1998г. и селскостопанския (от 7.4% до 2.5%), за сметка на услугите, който нараства от 33.9% на 52.5%, и за които са нужни не толкова големи инвестиции в сравнение с промишлеността. Тези промени са показателни и за перспективите на развитие и технологично обновление на отраслите.

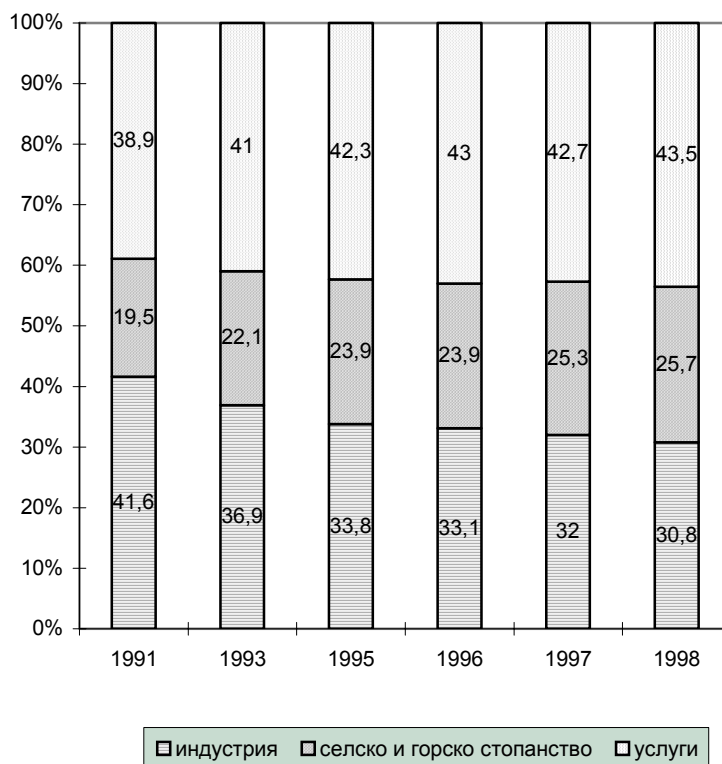
Структурата на разходите за придобиване на ДМА в промишлеността по подотрасли се характеризира с една неблагоприятна тенденция към намаляване или задържане на същото равнище дела на високотехнологичните отрасли и отраслите, осигуряващи основната част от износа на страната. Така дялът на електротехническата, текстилната промишленост, черната металургия намалява значително; на машиностроенето, химическата, хранително-вкусовата промишленост се задържа на равнището на 1991г., макар и с известни колебания. За сметка на това нараства дялът на производството на електроенергия, шивашката и обувната промишленост.

Очертаните структурни изменения в икономиката на страната предопределят промените в характера на заетостта.

Съществена характеристика на отрасловото реструктуриране е промяната в структурата на заетостта по икономически сектори и отрасли. Намалява дялът на заетите в индустриалния сектор (от 41.6% до 30.8%) за периода 1991-1998г. и нараства този в услугите (от 38.9% на 43.5%) и особено в селското стопанство (от 19.5% на 25.7%) (вж. графика 2).

Графика 2

Структура на заетите по икономически сектори



Необходимо е да се отбележи, че тези структурни изменения се дължат преди всичко на същественото и непрекъснато намаление на заетите най-вече в промишлеността (от 34.5% на 26.4%), но също и в строителството (от 7.1% на 4.4%) както като абсолютен брой, така и като относителен дял. Принос в това отношение има и увеличението им в селското стопанство (от 19.1% на 24.7%), абсолютно и относително. Промените в сектора на услугите не са толкова стабилни, особено като абсолютен брой, при който се очертават както нарастване, така и намаление по отделни години. Друга характерна особеност на заетостта в услугите е, че увеличението се дължи главно на отраслите търговия, финанси и управление.

По-различна е насоката на изменение на заетостта в частния сектор. Данните показват, че тук делът на заетите в индустрията нараства постоянно, което в основни линии се дължи на увеличението в промишлеността, от 6.8% на 23.4% за изследвания период. Най-голямо увеличение се очертава в хранително-вкусовата, текстилната и шивашката промишленост, както и в производството на метални изделия и машини. Почти толкова голямо е намалението в селскостопанския сектор от 55% на 41%, докато в услугите делът им е сравнително постоянен - около 33%, със слабо понижение в края на периода до 30.6% за 1998г. Като абсолютен брой обаче нарастват заетите в търговията, хотелиерството и общественото хранене. Характерна

особеност на търсеното качество на работната сила в частния сектор на икономиката е насочеността предимно към по-нискоквалифицирани кадри.

Така формиращата се структура на работната сила не съответства на тази в страните с развита пазарна икономика (като следователно ограничава възможностите за конкурентноспособно развитие на българското стопанство) главно по твърде големият дял на заетите в селското стопанство, който в тези страни е средно около 7%, докато в България е над 25%. Твърде бързото и значително увеличение на заетите в този сектор се определя в голяма степен от намаляването на заетостта в индустрията, като същевременно, с оглед показателите на развитие на селското стопанство, крие в себе си потенциал за скрита безработица.

Показателни за насоката на изменение на структурата на работната сила и на търсените от работодателите професионални умения са данните за промяната в дела на регистрираните безработни с право на обезщетение, освобождавани от икономическите сектори и отрасли (вж. табл. 3).

Таблица 3

Дял на регистрираните безработни с право на обезщетение, освободени от икономиката (%)

Сектори	1991г.	1993г.	1995г.	1997г.	1998г.
Общо	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Индустрия	50.4	39.5	29.1	29.5	36.2
в т.ч. промишленост	39.2	32.5	22.8	22.8	31.6
Селско и горско стопанство	8.7	31.6	23.1	12.0	11.9
в т.ч. селско стопанство	-	30.4	21.5	10.1	10.5
Услуги	40.9	28.9	47.8	58.5	51.9

Източник: изчислен по данни на НСЗ

Нарастването на дела на селскостопанския сектор в БДС, създадена в икономиката на страната, обуславя процентното намаление на безработните, освобождавани от него. Високият дял на освободените от индустрията безработни се предопределя от същественото свиване на този сектор. Същевременно, предпоставка за относителното му понижаване е развитието на частния индустриален сектор. Почти аналогична е ситуацията със сектора на услугите. Колебливите изменения на техния дял в БДС, както и относителното му намаляване в ДС на частния сектор, обуславят колебанията и сравнителното нарастване процента на безработните, освобождавани от тази сфера.

Извод: Макроикономическата среда и структурните промени в икономиката на страната предпоставят значителни изменения в характера на заетостта, в структурата и в търсеното качество на работната сила. Отрицателните темпове на растеж: а) на БВП; б) на капиталните вложения, изоставането в привличането на чужди инвестиции, ограничените финансови възможности и недостатъчната заинтересуваност на собствениците на приватизирани обекти от нови инвестиции, намаляването на вложенията във високотехнологичните производства и в тези, осигуряващи значителен процент от износа на страната; в) на износа, както и промяната в неговата географска структура, загубата на традиционни пазари и трудността при

разработването на нови такива, нарастването на дела на емките производства и суровините и намаляването на тези с разработени пазари в стоковата му структура, оказаха съществено влияние върху заетостта и безработицата. Значителна, но не достатъчно компенсираща роля има и развитието на частния сектор на икономиката.

Измененията в структурата на икономиката имат решаващо влияние върху реструктурирането на работната сила. От най-голямо значение е същественото свиване на индустриалния сектор и преди всичко на промишлеността, както и колебливото развитие на сектора на услугите. Нарастването на дела на индустрията в частния сектор, което се дължи преди всичко на хранително-вкусовата, текстилната и шивашката промишленост, не успява да компенсира общата ѝ стагнация. Резултатно от тези промени е увеличението на селскостопанския сектор в БДС и заетостта.

Основни характеристики на реструктурирането на работната сила, предопределени от измененията в икономическата система, са значителното намаление дела на заетите в индустрията, нарастването му в услугите и селското стопанство. Спецификата на промените на заетостта в частния сектор, а именно увеличение дела на заетите в индустрията, предимно в леката и не толкова във високотехнологичната, понижаване в селското стопанство и относителна стабилност в услугите, в голяма степен обуславя измененията в отрасловата структура на безработните: намалението на дела на освободените от индустрията и селското стопанство и нарастването му от сектора на услугите. Същевременно, отрасловата насоченост на този сектор предполага нарастващото търсене на по-нискоквалифицирана работна сила, особено в края на изследвания период.

III. ИЗМЕНЕНИЯ В ТЪРСЕНЕТО И ПРЕДЛАГАНЕТО НА РАБОТНА СИЛА СПОРЕД ОБРАЗОВАТЕЛНО-КВАЛИФИКАЦИОННИТЕ Ъ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Промените в макроикономическата среда и структурата на икономиката предопределят измененията както в секторната и отрасловата структурата на работната сила, така и в нейното търсене и предлагане в образователно-квалификационен аспект.

1. Трудоспособно население и работна сила по образование

Данните за образователната структура на трудоспособното население на България показват положителни промени: нараства делът на населението със средно образование (предимно със средно общо), както и този на висшите; докато процентът на хората с ниско образователно равнище намалява (вж. табл. 4).

Таблица 4

Образователна структура на трудоспособното население* (%)

Образование	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.
Общо	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
висше и полувисше	14.6	14.7	14.8	15.0	15.1

средно специално	19.1	19.6	19.1	19.0	19.3
средно общо	29.2	29.9	31.4	32.7	33.4
основно и по-ниско	37.1	35.8	34.7	33.3	32.2

Източник: изчислена по данни на НСИ, "Заетост и безработица" за съответните години

* данните са за м. юни за всяка една година

По данни на Европейската Фондация за Обучение (European Training Foundation) нивото на образователна подготовка на българското население от възрастовата група 25-59 години е по-добро от средното за ЕС.¹⁵ Така за 1996г. процентът от българското население от тази възрастова група с незавършено средно и по-ниско образование е 33, докато средният за ЕС показател е 42%; делът на населението със завършено средно образование в България е 49%, а средният за Съюза е 39%; завършилите по-високо от средно образование в България са 18%, а в ЕС средно 19%. Характерна особеност за България е, че въпреки по-ниския дял на населението със средно специално образование, процентът на учащите се в институции за средно специално образование е по-висок от средния за ЕС.

Промените в образователната структура на работната сила също са положителни. Очертава се тенденция към увеличаване дела на работната сила със средно и по-високо образование и намаляване този на ниско образованата (вж. табл. 5).

Въпреки тези положителни тенденции, някои показатели, засягащи бъдещата промяна на образователната структура на работната сила, не са благоприятни. Това са например, показателите за процента на учащите се от различните възрастови групи на населението.¹⁶ За изследвания период на възрастовата група 6-15 години той намалява от 97.2 на 96.1%; на групата 16-19 години се задържа в границите на 54%. Нарастване има само в групата 20-24 години – от 17.7% на 23.2%, главно поради бързо увеличаващия се брой на студентите, който вече достига до около 234 хил. души. Сериозно изостава България и по показателя дял на учащите се във възрастовата група 14-19 години спрямо средно-европейското равнище. За 1996/1997г. този показател за страната ни е 62%, докато средно за ЕС е 84%.

Таблица 5
Образователна структура на работната сила* (%)

Образование	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.
Общо	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
висше и полувисше	18.1	18.6	18.9	19.3	19.4
средно специално	21.2	21.8	21.5	21.6	21.7
средно общо	28.9	29.2	30.8	31.8	32.2
основно и по-ниско	31.8	30.4	28.8	27.3	26.7

Източник: изчислена по данни на НСИ, "Заетост и безработица" за съответните години

* данните са за м. юни за всяка една година

По-ниският дял на учащите се у нас (14-19-годишни), както и

¹⁵ Вж. European Training Foundation, "Vocational education and training in Central and Eastern Europe, Key indicators", 1998.

¹⁶ Процентите са изчислени по данни на НСИ.

намаляващият им процент в групата 6-15 години са твърде неблагоприятни с оглед бъдещото изменение на образователната структура на работната сила и перспективите за конкурентноспособно развитие.

2. Заети лица по образование

Положителни промени настъпват и в образователната структура на заетите лица: нараства дялът на заетите със средно и по-високо образование и намалява този на ниско образованите (вж. табл. 6).

Значително по-неблагоприятна е образователната структура на самонаетите лица и на наетите в частните предприятия, където основен дял имат тези със средно общо, основно и по-ниско образование. Не се очертават и по-съществени положителни промени в тази структура за изследвания период. Така най-висок дял от наетите лица в частния сектор имат тези със средно общо образование, който нараства от 36.7% на 39.3% (юни 1994г. - юни 1998г.), следван от този на хората с основно и по-ниско образование, задържащ се около 26%. Процентът на висшистите обаче намалява от 14.3% на 11.8% за същия период. Не по-добри са показателите при работодателите и самонаетите. В тази група, дялът на хората с ниско образователно равнище е най-голям и се задържа в рамките на 43-45%, и особено на самонаетите, където е около 50%. Дялът на тези със средно общо образование нараства от 23.6% на 28%. Процентът на висшистите се движи в границите 13-14%, но при самонаетите е около 10%. Значително по-добра е образователната структура на наетите в държавния сектор. Дялът на висшистите тук е почти двойно по-голям и се увеличава от 23.4% на 27.4%, този на хората със средно общо образование е около 29%, а на ниско образованите намалява от 25.4% на 19.4%.

Таблица 6
Образователна структура на заетите лица* (%)

Образование	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.
Общо	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
висше и полувисше	20.9	20.9	20.8	21.2	20.9
средно общо	28.9	29.2	30.9	31.5	32.2
средно специално	22.3	22.9	22.2	22.0	22.1
основно и по-ниско	27.9	27.0	26.1	25.3	24.8

Източник: изчислена по данни на НСИ, "Заетост и безработица" за съответните години.

* всички данни са за м. юни за всяка една година.

Подобна неблагоприятна образователна структура на заетите лица в частния сектор на икономиката се обуславя от отрасловата насоченост на неговото развитие (предимно към отрасли трудоемки и изискващи по-нискоквалифицирани кадри) като същевременно създава негативни предпоставки за повишаването на конкурентоспособността на българското стопанство с оглед нарастващата роля на този сектор.

3. Безработни по образование и специалности

Наред с измененията в структурата на регистрираните безработни,

освободени от отделните сектори на икономиката (вж. табл. 3), се променя и образователната структура на безработните. Най-голям дял имат безработните с основно и по-ниско образование, следвани от тези със средно общо. Особено сериозен е този проблем при дългосрочно безработните, поради факта, че те са по-малко търсени и по-слабо адаптивни.

Характерна особеност на дела на ниско образованите безработни е, че той нараства до 1995г., когато достига 48.6%, след което започва да намалява и през 1998г. е 40.2%. Процентът на безработните със средно общо образование се увеличава от 29 до 32.6% за периода юни 1994г. - юни 1998г. Колебливо е изменението на дела на безработните висшисти. След известен период на понижение до 4.5% през 1996г., той нараства на 6.2% през 1998г.

Измененията в образователната структура на безработните, особено през втората половина на изследвания период, имат пряка връзка с характера на заетостта и търсеното образователно качество на зетите в частния сектор на икономиката.

Под въздействие на структурните промени в икономическата система се изменя и структурата на безработните по специалности. Увеличава се значително дялът на тези без професия от 28.4 на 62.4%, докато на специалистите и на хората с работническа професия намалява, съответно от 27.8% на 14.9% и от 43.8% на 22.7%.

Наред със понижаването процента на безработните специалисти, се променя и тяхната структура по групи специалности (вж. табл. 7).

Таблица 7

Структура на безработните специалисти по групи специалности (%)

Специалности	1991г.	1993г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.
Общо	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
инженерно-технически	49.1	55.0	51.8	50.6	48.2	48.0
селско стопанство	7.6	11.0	11.9	11.8	11.9	12.1
икономика	14.4	14.3	16.4	17.6	18.3	19.8
здравеопазване	3.4	3.5	2.9	3.1	3.5	2.9
университетски и педагогически	10.5	9.5	9.5	10.0	12.1	11.4
изкуство	2.8	2.3	2.3	2.2	2.1	1.8

Източник: изчислена по данни на НСЗ към МТСП

Същественото свиване на промишленото производство, на дела на индустриалния сектор в БВП и на индустриалната заетост предопределиха най-големия процент на безработните с инженерно-техническа специалност. Техният дял нараства до 1993г., след което започва да намалява. Спада и процентът на висшистите от тях и то през целия период – от 27.2% до 19.6%. Това се предполага до голяма степен от развитието на индустрията в частния сектор на икономиката.

Делът на безработните със селскостопанска специалност се увеличава, въпреки повишението дела на отрасъл селско стопанство в БВП и заетостта,

което подсказва, че нарастването на дяловете на този отрасъл се дължи до голяма степен на свиването на промишлеността от една страна, и на понижението им в частния сектор, от друга и съществува скрита безработица.

Вторият по големина процент в структурата на безработните по групи специалности е този на специалистите с икономическо образование, който също се характеризира с постоянна тенденция на нарастване – от 14.4% на 19.8%, в т. ч. и на висшистите. Близки до тези са промените в дела на безработните с университетски и педагогически специалности. След известен период на понижение, от 1996г. делът им започва да нараства, както и процентът на висшистите от тях. Тези две специалности са най-широко застъпени във висшето образование в България, което е показателно за недостатъчната степен на стиковане между потребностите на пазара на труда от съответни категории специалисти и тяхната подготовка в системата на образованието.

4. Структура на свободните работни места (СРМ) по образование и специалности

Данните за динамиката на структурата на СРМ по образование и специалности характеризират промените в търсеното качество и професионална квалификация на работната сила под въздействие на структурните изменения на икономическата система.

За изследвания период 1991-1998г. настъпват промени и в структурата на СРМ по образование. Показателен в това отношение е фактът, че процентът на СРМ за хора с основно и по-ниско образование се увеличава от близо 4 до 25.5%, докато този на висшистите се запазва почти постоянен – около 19%.

Изменя се и структурата на СРМ по специалности. Характерна особеност тук е нарастването дела на СРМ за хора без специалност, който достига до 43.3% през 1998г. от 4.5% през 1991г. Процентът на СРМ за специалисти остава без съществени промени – около 35, както и този за висшистите. Намалява делът на местата за работнически професии от 60.8 на 22.1%. Тези структурни изменения имат пряка връзката с насоките на развитие на икономиката и на частния сектор в частност.

Промени, съответстващи на реструктурирането на икономиката и особено на частния ѝ сектор, показват и данните за структурата на СРМ за специалисти по групи специалности: нарастване на инженерно-техническите и селскостопанските, намаление на университетските и педагогическите и колебливо изменение на икономическите специалности (вж. табл. 8).

Таблица 8

Структура на СРМ за специалисти по групи специалности* (%)

Специалности	1991г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.
Общо	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
инженерно-технически	14.6	17.5	18.4	15.2	20.5	28.4
селско стопанство	0.7	0.7	0.8	0.7	1.2	2.0
икономика	7.9	10.8	7.6	6.2	8.8	7.2

здравеопазване	31.6	17.9	26.0	23.3	19.1	20.7
университетски и педагогически		35.7	31.3	35.8	18.6	20.1
изкуство	1.4	1.6	1.3	1.2	1.9	1.5

Източник: Изчислена по данни на НСЗ към МТСП

* данните са към 31.12. за всяка отделна година

Показателни за извършващите се структурни промени са данните за постъпилите на работа безработни по специалности. Делът на безработните без специалност, постъпили на работа, нараства двойно за периода 1994-1998г. от 31.6 на 61.4%., като от тях вече близо 90% са с сновно и по-ниско образование, което представлява около 55% (1998г.) от всички безработни, постъпили на работа. За сметка на това, повече от два пъти е намалението на дела на специалистите за същия период – от 35.9% на 15.8%. Понижава се и процентът на безработните с работническа специалност от 32.5 на 22.8%.

Характерни изменения в тази насока се очертават и в структурата на безработните специалисти по групи специалности, постъпили на работа. Увеличават се дяловете на тези с инженерно-техническа специалност (който е и най-голям) от 41.1 на 45.7%; селско стопанство – от 7 на 11.1% и икономика – от 15.6 на 19.3%. Намаляват университетските и педагогически специалности от 20.2 на 14.9%, както и здравеопазване и изкуство.

Аналогични резултати дава анализът на съотношението безработни по специалности /СРМ по специалности. Той показва нарастване търсенето на специалисти с инженерно-техническо образование. Съотношението намалява от 68/1 на 36/1 за периода 1994-1998г. Увеличава се и търсенето на селскостопански специалисти, макар че то изостава съществено от другите специалности, т.е. съотношението намалява от 370/1 на 129/1. Нарастват съотношенията при икономическите специалности от 30/1 на 58/1, което има пряка връзка с увеличаването дела на безработните с такава специалност, и при университетските и педагогическите специалности – от 6/1 на 12/1, което се дължи до голяма степен на намаляването дела на СРМ за тях.

Извод: Под въздействие на структурните изменения в икономическата система настъпват промени в търсенето и предлагането на работна сила в образователно-квалификационен аспект.

Съществува ясно очертана тенденция към подобряване образователната структура на трудоспособното население и на работната сила на България: нараства делът на средните и висшите и намалява този на ниско образованите. В това отношение редица показатели за България са по-добри от средно-европейските. Въпреки всичко твърде тревожен, с оглед бъдещото изменение на образователната структура на работната сила и конкурентоспособността на икономиката, е фактът на увеличаване дела на неучащите деца от възрастовата група 6-15 години, както и този, че процентът на учащите се от групата 14-19 години е по-нисък от средно-европейския.

Въпреки положителните промени в образователната структура на заетите лица, тя е твърде неблагоприятна при самонаетите и наетите в

частните предприятия (свързана до голяма степен с насоката на развитие на частния сектор), особено с оглед на голямата и нарастваща роля на частния сектор на икономиката.

Най-голям дял в структурата на безработните имат ниско образованите, макар че през втората половина на изследвания период той намалява. Изменя се и структурата им по специалности; увеличава се процентът на тези без специалност и се понижава на специалистите. Значителното свиване на промишленото производство предопределя най-високия процент на безработните специалисти с инженерно-техническа специалност. След 1993г. обаче започва намаление, което се дължи в основни линии на развитието на индустрията в частния сектор. Делът на селскостопанските специалисти нараства, въпреки увеличаването на дяловете на селското стопанство в БВП и в заетостта – факт, показателен за реалността на развитието на този отрасъл и за наличието на скрита безработица. Нарастват и дяловете на безработните с икономически и университетски и педагогически специалности, които от своя страна са най-широко застъпени във висшето образование. Това явление налага повишаване степента на стиковане между търсенето и подготовката на определени категории специалисти.

Увеличението дела на СРМ за хора без специалност и с основно и по-ниско образование е показателно за насоката на развитие на икономиката. Данните за СРМ, за безработните, постъпили на работа, и за съотношението между безработни и СРМ по групи специалности показват нарастване в търсенето на специалисти с инженерно-техническа и селскостопанска специалности, което се обуславя от реструктурирането на икономиката и особено на частния ѝ сектор, и намаляване при специалистите с икономически и университетски и педагогически специалности.

IV. ОСНОВНИ НАСОКИ НА ИЗМЕНЕНИЕ НА СИСТЕМАТА НА ОБРАЗОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ

Създаването на благоприятни условия за икономически растеж и повишаване конкурентоспособността на икономиката, изискващи нарастващо качеството на работната сила, както и постигането на по-висока степен на съответствие между структурните промени в стопанството, потребностите на пазара на труда и подготовката на специалисти, налагат адекватно развитие и усъвършенстване на системата на образование и обучение.

1. Нормативна уредба и финансиране

Дълбоките социално-икономически промени в страната, оказаха силно влияние върху системата на образование и обучение, налагайки нейното приспособяване към новите изисквания и потребности. Все още липсва обаче цялостна стратегия за развитие и реструктуриране на тази система, която би трябвало да съответства на национална стратегия за икономическо развитие. Едва през 1999г. се поставя началото на разработване на проекти за стратегии за социално и икономическо развитие.

Една от насоките на промяна в тази система са измененията в нормативната ѝ база. Приети бяха редица нови закони, регулиращи нейното

функциониране: нов Закон за народната просвета (1991г.); нов Закон за висшето образование (1995г.); Закон за закрила при безработица и насърчаване на заетостта (1997г.); Закон за професионално образование и обучение (1999г.).

Съгласно новата нормативна уредба, от една страна, се създаде и разви система от частни учебни институции, и от друга, се породиха условия за децентрализиране на управлението и ограничаване ролята на държавата. Съобразно новото законодателство, образователните институции имат право на собствено имущество, фондове, сами определят вътрешната си структура, организацията, методиките и средствата на обучение, издават държавни документи за образователна степен и професионална квалификация. Държавата се намесва главно на входа на системата чрез определяне на нормативи и изисквания за прием в учебните заведения, както и чрез тяхното финансиране, и на изхода, с държавни образователни изисквания за качеството на обучението.

Изграждането на адекватна система от държавни стандарти за професионално обучение, съобразени с международните, е много важен момент за бъдещото развитие и ефективността на системата на образование и обучение. От 1994г. МОН съставя нов списък на професиите за училищно и извънучилищно обучение за придобиване на професионална квалификация. Този списък е свързан с Националната класификация на професиите в Република България (1994г., МТСП), по която се организира предлагането и наемането на работна сила в страната. Класификацията и структурирането на професиите се основава на три равнища на квалификация, определени върху основата на завършена степен и вид образование. Този модел на образователна структура позволява съответствието между равнищата на квалификация и степените на образование да се заимства от МСКП¹⁷ ISCO-1988 (МОТ, 1990) и категориите на МСКО¹⁸ (ISCED, UNESCO, 1976). Този списък е отворена система и се въвежда в практиката на етапи (на всеки от които се изготвят държавни стандарти за професионална квалификация по отделни професии), като от своя страна самият той представлява етап от разработването на закона за професионалното образование и обучение. Липсата все още на цялостна система от такива държавни стандарти значително затруднява адекватното функциониране на системата на образование и обучение, оценяването на степента на професионална квалификация, прецизното акредитиране на професионалните училища и центрове за квалификация, удостоверяването и валидността на документите за професионална квалификация.

Промени настъпиха и във финансирането на системата. Средствата, насочвани към нея, са крайно ограничени и недостатъчни да осигурят адекватно на нуждите и ефективно образование и обучение. Ясно се очертава тенденция към намаляване дела на обществените разходи за образование, както като процент от държавния бюджет, така и като процент от БВП. Делът на разходите за образование от нетните разходи на консолидирания държавен бюджет намалява от 10.5% през 1991г. до 7.3%

¹⁷ Международна стандартна класификация на професиите

¹⁸ Международен стандартен класификатор на образованието

през 1996г., като през 1997г. се увеличава на 10.1%. Известно нарастване има през 1992г. и 1993г. Аналогична е насоката на изменение дела на бюджетните разходи за образование като процент от БВП. От 5.1% през 1991г., след известно увеличение през 1992г. и 1993г., той спада до 3.2% през 1996г., като през 1997г. се покачва на 4%.

Делът на изплатените средства от фонд "ПКБ" за квалификация и преквалификация се характеризира с тенденция към нарастване от 0.1% на 2.5% за периода 1991-1996г., след което намалява съществено до 0.4% през 1998г. Понижава се и делът на средствата за квалификация от общия размер на разходите за активни мерки за въздействие върху пазара на труда. От 8.1% за 1993г. той спада до 0.47% в края на 1998г.

Почти незначителни са все още различните от бюджета източници за финансиране на образованието. Държавният бюджет покрива около 90% от обществените разходи за образование. Минимално е фирменото участие, работодателите не проявяват почти никакъв интерес в тази област. Показателни в това отношение са данните за дела на студентите, обучаващи се срещу заплащане от юридически лица. Техният дял намалява от 2.7% за учебната 1991/1992г. до 0.3% за 1997/1998г. Същественото обедняване на населението значително ограничи възможностите му само да финансира образованието и обучението си. Така в структурата на общия разход на домакинствата, частта, отделяна за образование и свободно време намалява непрекъснато от 3.5% през 1992г. до 1.7% през 1997г. и 2.6% през 1998г., като този процент варира твърде съществено в зависимост от размера на годишния доход на човек.

Показателни за ограничеността на финансовите средства за системата на образование са, от една страна, данните за размера на обществените разходи за образование на учащ се, които показват, че на един учащ се отделят средно за периода 200-300 USD, който размер е значително по-малък от този в страните с развити пазарни икономики. От друга страна, във вътрешната структура на бюджетните разходи за образование делът на средствата за работна заплата и осигуровки заема около 65%, при все, че средната работна заплата в отрасъл образование е по-ниска от средната за страната. Наред с това, делът на текущите разходи нараства и надхвърля 88%, като оставя този на инвестициите крайно недостатъчен за необходимото обновяване на вече амортизираните структури на образователната система.

Статистическите данни показват, че в условията на икономическа криза страните с развито пазарно стопанство увеличават инвестициите си в системата на образование с цел създаването на необходимите условия за постигане на икономически растеж. В препоръките на Европейската комисия към България с оглед асоциирането на страната ни към ЕС се акцентира на необходимостта от "големи инвестиции в човешките ресурси". Все още обаче у нас не се отделя нужното внимание на този проблем и разходите за образование и обучение остават твърде ограничени.

2. Учебни заведения, преподаватели и учащи се по вид и специалности

Системата на образованието беше повлияна от социално-икономическите промени в страната от друг аспект: измени се структурата на учащите се, преподавателите и учебните институции по вид и специалности. При липсата на стратегия за развитие и реструктуриране на системата, измененията в нея се извършваха главно под въздействие на първоначалните промени в секторната структура на икономиката и слабо отразяват тези в търсената от работодателите квалификация на работната сила, настъпващи през втората половина на изследвания период.

При очертаващото се общо намаление на броя на учебните заведения в България от 4159 през учебната 1991/1992г. до 3889 през 1997/1998г., поради закриване и преобразуване, в структурно отношение намалява броят на общообразователните училища (от 3439 на 3137), и СПТУ (от 230 на 186) и нараства този на техникумите и училищата по изкуствата (от 268 на 332). Тези промени са показателни за повишаващата се роля на професионалното образование у нас. Що се отнася до структурата на професионалните училища по специалности, основните насоки на изменение са следните: намаляване дела на училищата с индустриална насоченост (промишлени и строителни), макар че се запазва все още най-голям, и увеличение на селскостопанските, икономическите и от сферата на услугите (туризъм, транспорт, съобщения, обществено хранене).

Аналогични промени настъпват в броя и структурата на преподавателите. След известно намаление на общия брой на преподавателите от 117 хил. души на 112 хил. души, от учебната 1994/95г. започва нарастване до 119 хил. души, като в края на периода отново има спад (110 хил. души). Увеличението се дължи главно на повишаването броя на учителите в техникумите и училищата по изкуствата (от 11494 на 13751), за сметка на тези в СПТУ (от 6590 на 4431), и общообразователните училища (от 72719 на 67659). Данните за изменението на структурата на преподавателите в професионалните училища по специалности също показват подобни изменения: намаляване дела на тези в индустриалните специалности (промишленост, строителство), като се запазва най-висок, и нарастване в селскостопанските, икономика, услуги (туризъм, транспорт, съобщения, обществено хранене).

Общият брой на учащите се в България за последните години се характеризира с тенденция към непрекъснато спадане – от 1500031 души през учебната 1991/92г. до 1403892 през 1997/98г. Тази промяна се дължи основно на намалението на общия брой на населението в страната – от 8.5 млн. през 1991г. на 8.2 млн. през 1998г. Делът на населението под трудоспособна възраст (до 15 години) спада за изследвания период от 21.1 на 17.6%, докато този в надтрудоспособна възраст нараства от 23.3 на 24.7%. Наред с понижаващият се дял на учащите се от възрастовата група 6-15 години, се очертава и още един неблагоприятен факт: процентът на учениците, напуснали обучението си, се задържа в рамките на 4, като от тях около 38% са по желание (около една четвърт от напусналите по желание са на възраст над 16 години). Тези негативни явления до голяма степен се обясняват с тежките финансови проблеми на домакинствата, като в същото време те са и предпоставка за неравнопоставеност на отделни групи от населението спрямо достъпа до образователната система и за

образователни неравенства.

Значително намаление бележи броят на учащите се в общообразователните училища – с над 140 хил души за изследвания период. Най-голям спад за последните три години има при учениците от V-VIII клас, следван от този в IX-XIII клас и в I-IV клас. Факт, заслужаващ внимание, е въвеждането на вечерно обучение за ученици от I-IV клас, където вече се учат около 20 деца.

Съществени промени настъпват в професионалното образование. В средните професионални училища все още най-голям дял заемат обучаващите се в индустриалните професии, но с очертана тенденция към понижение. За сметка на това, делът на изучаващите икономика значително нараства. По-слабо увеличение и най-малък дял имат учащите се в селскостопанските специалности (вж. табл. 9).

Това изменение в структурата на учащите се по професии се обуславя от промените в икономиката на страната, от същественото свиване на индустриалния сектор и нарастването на сектора на услугите, от необходимостта от развитие на нови икономически специалности съобразно нуждите на пазарното стопанство.

Съществени промени през изследвания период настъпиха и във висшето и полувисшето образование. Намалява броят на преподавателите (от 3014 на 2702) и на учащите се (от 29672 на 23747), в полувисшите учебни институции. Изменя се структурата на учащите се по видове специалности: намалява делът им в техническите (от 33.4% на 17.3%) и педагогическите специалности (от 20.5% на 10.9%), и нараства в икономическите (от 5.8% на 20.6%), медицинските (от 26.2% на 32.3%), туризъм (от 4.7% на 7.4%).

Таблица 9

Структура на учащите се в средните професионални училища по специалности (%)*

Вид училище	1991/92	1993/94	1995/96	1997/98
СПТУ				
Общо	100.0	100.0	100.0	100.0
Промисленост, строителство, транспорт, съобщения	88.6	80.4	81.7	81.8
Селско и горско стопанство	5.2	7.7	6.5	6.3
Туризъм и икономика	6.2	11.9	11.8	11.8
Техникуми				
Общо	100.0	100.0	100.0	100.0
Промисленост	63.4	59.0	53.8	56.3
Строителство	6.9	6.7	5.9	5.7
Механизация на селското стопанство	3.7	3.2	4.2	-
Селско и горско стопанство	7.7	7.3	9.4	7.1
Транспорт	2.9	3.3	3.0	-
Съобщения	0.8	0.5	0.6	-
Икономика	12.8	16.7	19.7	22.9

Обществено хранене	1.8	3.3	3.4	-
--------------------	-----	-----	-----	---

Източник: изчислена по данни на НСИ, "Статистически годишник" за съответните години и "Статистически справочник" 1999.

* Поради промяната в класификацията на професиите след 1996г., данните са непълни.

Висшите учебни заведения в България се увеличили от 40 на 42 – брой съществено спрямо неговия и намаляващо населението на страната ни. Нарастна и броят на преподавателите в тях от 20940 за учебната 1991/92г. на 22072 за 1998/99г. Този факт може да бъде оценен положително с оглед постигането на съответствие с бързото увеличаване броя на студентите от 151 хил. души на 234 хил. Той обаче предопредели една твърде неблагоприятна тенденция, а именно: намаляването на дела на щатните преподаватели в общия им брой във ВУЗ. Това от своя страна, е предпоставка за понижаване качеството на образователния процес.

Аналогични на промените в средното професионално образование изменения настъпиха и в структурата на студентите по специалности. Най-съществено намаление се очертава в дела на студентите, обучаващи се по инженерно-технически, както и селскостопански професии и здравеопазване. Значително нарастна делът на тези в специалностите икономика и университетски и педагогически, от които най-вече право и педагогика (вж. табл. 10).

Структурните изменения по професионални направления, показани в Таблица 10, се отнасят за всички студенти, обучаващи се в български ВУЗ (включ. чужденците, без българите, следващи в чужбина). Що се касае до структурата на българските студенти, следващи и у нас, и в чужбина, то при тях намаляването на дела им в инженерно-техническите специалности е още по-голямо, както и увеличението му в специалност икономика.

Таблица 10

Структура на студентите във ВУЗ по професионални направления (%)

Професии	1991/92	1993/94	1995/96	1997/98
Общо	100.0	100.0	100.0	100.0
инженерно-технически	32.6	28.6	23.6	17.1
селско и горско стопанство	3.7	2.7	1.2	4.9
икономика	15.3	19.9	21.1	25.7
университетски и педагогически	34.7	38.3	44.8	40.3
здравеопазване	7.8	6.0	5.5	4.1

Източник: изчислена по данни на НСИ

Открояващите се промени в структурата на висшето образование до известна степен съответстват на досегашните отраслови изменения в икономиката на страната, но не до такава степен на настъпващите промени в търсенето на работна сила, особено в края на изследвания период. Прекомерното засилване на тенденциите в системата на висшето образование, което се очертава на сегашния етап, в скоро време би могло да

доведе до сериозни диспропорции в подготовката на специалисти по професии и до по-нататъшно дисбалансиране на пазара на труда.

3. Квалификация и преквалификация на работната сила

Системата за обучение и професионална квалификация на възрастни също претърпя значителни промени. Почти всички професионално-учебни центрове към предприятията, съществували до 1989г., бяха закрити поради рецесията и финансовите затруднения. През изследвания период в тази област се появила редица нови фирми и институции – държавни и частни. Сега регистрираните и лицензирани звена за професионално обучение са над 470 (почти наполовина на броя на съществуващите до началото на прехода), като около една трета от тях са частни.

Въпреки ограничеността на информацията, наличните данни показват значително намаление броя на заетите, участващи в курсове за обучение. През 1991г. например, 183826 души, или 5.7% от персонала, зает в икономиката, са завършили курсове, школи и други форми за квалификация и преквалификация, като над 58% от тях са от промишлеността, докато през 1992г. - 105888 души, или 4%. За периода 1993-1998г. не се води официална статистика за броя на заетите, завършили квалификационни курсове. Някои анкетни проучвания обаче показват, че през 1995г. едва 1-2% от всички наети лица в градовете са участвали в курсове съответно за преквалификация и за квалификация.¹⁹ По данни на НСЗ, през първото полугодие на 1999г., 303 души са заетите, включени в квалификационни курсове, организирани от бюрата по труда, което представлява 3.8% от общия брой на лицата, включени в курсове, и 0% от общия брой на заетите в икономиката на страната.

Около 20 хил. души годишно, една почти постоянна величина за периода 1991-1996г., са безработните, участващи в курсове за квалификация и преквалификация, което представлява едва около 4% от всички регистрирани безработни. Това е твърде малък процент като се има предвид големия дял на ниско образованите безработни, както и на дългосрочно безработните, особено тези с ниско образователно равнище. С въвеждането на изискването (в средата на 1997г.) да се провеждат курсове за квалификация, организирани от бюрата по труда, само при наличие на заявено работно място и потребност на работодател, броят на включените в курсове намалява значително, като през 1998г. спада до 5678 души, или 1.2% (вж. табл. 11). Този спад, предопределен главно от споменатото ограничение, е показателен за липсата на достатъчна информация и изисква по-висока степен на взаимодействие между бюрата по труда и работодателите.

Таблица 11

Регистрирани безработни, включени в курсове за квалификация и преквалификация

¹⁹ Вж. Смилянков, Н., Г. Динекова, Н. Козаров. Квалификация и преквалификация на работната сила в контекста на структурната реформа, С., 1996.

	1991г.	1993г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.
Общ брой	20155	19465	19457	20724	17186	5678
Дял (%)	4.8	3.1	4.6	4.3	3.3	1.2

Източник: НСЗ към МТСП

Важна особеност на обучението на работната сила е това, че курсовете за квалификация и преквалификация са предимно краткосрочни и са насочени главно към специалности, които могат да бъдат овладяни за кратък период. Така през първото полугодие на 1999г., 206 са проведените курсове с продължителност до един месец, 136 са до три месеца и само 2 са над три месеца.

Преструктурирането на икономиката и измененията в търсените от работодателите умения и квалификация, необходимостта от повишаване конкурентоспособността на стопанството и качеството на работната сила изискват провеждането на повече дългосрочни курсове за обучение на безработните, особено на дългосрочно безработните, които са загубили своята квалификация или трябва да усвоят нова професия с оглед по-активно да се включат и по-пълноценно да се реализират на пазара на труда.

Характерно за промяната на образователната структура на безработните, участващи в професионално обучение, е нарастването на дела на тези с основно и по-ниско образование. Така за последните две години (1996-1998г.) делът на ниско образованите безработни в общия брой на завършилите курс се увеличава от 14.5% на 32.2%, а спрямо броя на постъпилите на работа – от 13.7% на 27%. Същевременно, процентът на висшистите намалява и по двата показателя. Все още обаче процентното съотношение на безработните с ниско образователно равнище, постъпили на работа след курс към тези, завършили курс е най-ниско спрямо всички други образователни степени, макар и да нараства над два пъти (28% за 1996г. и 60.7% за 1998г.)

Съществен показател в тази насока е съотношението безработни, завършили курс за обучение към безработни, постъпили на работа след проведен курс. За периода 1994-1997г. то се задържа в рамките на 2-3 към 1, като през 1998г. намалява на 1.4 към 1. С други думи, процентът на безработните, постъпили на работа след курс спрямо безработните, завършили курс, след посочения период на движение в границите на 30-40%, се увеличава през 1998г. на 72.6%. В структурно отношение, най-голям е той при безработните със средно специално образование и най-малък при тези с основно и по-ниско.

Тези факти подкрепят тезата за необходимостта от провеждането на повече дългосрочни курсове за обучение, позволяващи по-пълноценно усвояване на определени професии в съответствие с търсенето от работодателите качество на работната сила.

Във връзка с това показателно за промените в търсенето и реализацията на работна сила според образователното й равнище, е изменението на дела на постъпилите на работа безработни след курс за обучение с договор с работодател и с договор за самостоятелна трудова дейност. Под въздействието на наложеното ограничение, делът на постъпилите на работа с договор с работодател нараства до 65.5% през

1998г. спрямо например, 15.6% през 1996г. Най-голяма стойност има той при ниско образованите безработни (76.7%) и най-малка при висшистите (31.5% за 1998г.). Значително по-различно е състоянието в групата на постъпилите на работа с договор за самостоятелна трудова дейност. Техният дял намалява до 1.9% през 1998г. спрямо 9.7% през 1996г. Тук най-висок е процентът на висшистите (7.6%) и най-нисък на ниско образованите (0.4% за 1998г.). Тези данни свидетелстват за нарастналото търсене на кадри с ниско образователно равнище, особено в края на изследвания период, както и за по-големите възможности за самореализация на високо образованите.

Извод: Без да е разработена цялостна стратегия за развитие и реструктуриране на системата на образование и обучение (СОО), през изследвания период настъпиха редица промени в нормативната ѝ уредба. Приети бяха няколко нови закона, регулиращи нейното функциониране. Разработва се нова система на държавни стандарти в съответствие с международните, макар че тя е все още непълна, което затруднява адекватността на дейността на СОО. Очертава се неблагоприятна тенденция на непрекъснато ограничаване дела на обществените разходи за образование и обучение от БВП и от държавния бюджет, при съответно влошаване и на вътрешната им структура, които от своя страна създават неблагоприятни предпоставки за бъдещото развитие на системата. Слаба е заинтересуваността на работодателите и е ограничена възможността на населението за финансиране на СОО.

При намаляващ общ брой на учебните заведения, на преподавателите и на учащите се в тях, под влияние на промените и новите потребности на икономиката, съществено се измени структурата на образователната система по професии и специалности. Тези изменения до известна степен съответстват на първоначалните отраслови промени в икономиката на страната, но не в такава степен и на последващите изменения в търсенето на работна сила по професии.

Тези бързи промени, от една страна, поставят сериозни предизвикателства пред качеството на образователната дейност, и от друга, при липсата на ясна стратегия за реструктуриране и развитие на икономиката и в частност на СОО, се явяват предпоставка за бъдещи диспропорции в подготовката на специалистите и за по-нататъшно дисбалансиране на трудовия пазар.

Твърде ограничен е броят на заетите и на безработните, участващи в курсове за обучение, като в края на периода се очертава и спад, който се обуславя от наложеното ограничение за провеждане на такива курсове и е показателен за недостатъчната степен на взаимодействие между бюрата по труда и работодателите. Повишаването на квалификацията и преквалификацията имат съществено значение за по-нататъшната реализация на работната сила. Тяхната роля е твърде осезателна за ниско образованите безработни, които съставляват основния процент от безработните в България, и особено за дългосрочно безработните. Същевременно, основната част от провежданите курсове за обучение са краткосрочни и не могат да осигурят по-задълбочени познания в определена област, което затруднява пълноценната реализация на завършилите ги. Характерна особеност е нарастващият дял на ниско образованите

безработни, завършили курс, както и увеличаването на дела им от общия брой на постъпилите на работа след курс, и особено на тези с договор с работодател. Последното е показателно за нарастващото търсене на такива кадри.

Заклучение

Макроикономическата среда, рецесията и реструктурирането на икономиката повлияха съществено върху структурата на работната сила и характера на заетостта в България. Структурните промени имаха решаващо значение, главно значителното свиване на индустриалния сектор, както и нарастването на селскостопанския и на услугите, обусловени в голяма степен от стагнацията на индустрията. Процесите на промяна ще продължават и в бъдеще, което налага засилване на активните мерки за въздействие върху пазара на труда с оглед повишаване на гъвкавостта му и с цел адекватно стиковане на търсенето и предлагането на работна сила, повишаване качеството на труда и конкурентоспособността на стопанството.

Голямо влияние има и развитието на частния сектор на икономиката, макар и недостатъчно компенсиращо. Характерно за изследвания период, е нарастването дела на частния индустриален сектор, главно на леката промишленост и не толкова на високотехнологичните и наукоемки производства, слабото увеличение на селскостопанския и намаляването на услугите. Необходимостта от по-нататъшно отваряне на икономиката към света и разработването на нови пазари предполага създаването на условия и стимули за частния сектор за развитие на базата на конкурентни високи технологии, в т.ч. да се обучават и необходимите за тази цел висококвалифицирани кадри.

Въпреки подобряването на образователната структура на трудоспособното население и работната сила, редица показатели в тази област са неблагоприятни за бъдещото икономическо развитие на страната: а) нарастващият дял на неучащите деца от възрастовата група 6-15 години; б) образователната структура на наетите в частните предприятия (и на самонаетите), в която основен дял имат тези с ниско образователно равнище, и която се обуславя от насоките на развитие на този сектор; в) високият процент на ниско образованите безработни, особено на дългосрочно безработните, за чието преодоляване важна роля би следвало да играе системата на обучение и професионална квалификация; г) високият процент на безработните след завършване на училище или ВУЗ, за който освен всички други фактори, влияние оказва и развитието на системата на образованието; и т.н.

В резултат на извършващите се промени в икономиката на страната без да е разработена цялостна стратегия за икономическо развитие и реструктуриране се създадоха условия за задълбочаване на дисбаланса между търсенето и предлагането на работна сила от гледна точка на нейните образователни и професионално-квалификационни характеристики, за чието преодоляване се изисква точно идентифициране на тенденциите в икономиката и пазара на труда.

Измененията в системата на образование и обучение също се

осъществяват без стратегия за развитие на тази система, която би трябвало да съответства на националната такава. Те са съпроводени и от сериозни финансови ограничения. Липсата на стратегия съществено затрудни провеждането на адекватни политики в областта на образованието и обучението, като същевременно създава условия за възпрепятстване усъвършенстването на образователната структура на работната сила и стиковането на структурните изменения в системата на образованието и потребностите на пазара на труда.

Въпреки съществуващия дисбаланс на пазара на труда от гледна точка на образованието и квалификацията на работната сила, в последните години се очертават някои тенденции, които могат да бъдат предпоставка за преодоляването му. Това са например: а) нарастване търсенето на ниско образована работна сила; б) насочване на професионалното образование към специалности предимно от областта на услугите и намаляване на индустриалните такива и особено на тези, имащи насоченост към високотехнологични и наукоемки производства и продукти; в) провеждане предимно на краткосрочни курсове за обучение на възрастни насочени главно към сферата на услугите, и т.н. Тези тенденции в сферата на образованието и обучението съответстват в известна степен на промените в отрасловата структура на икономиката и донякъде на търсенето на пазара на труда. Това са положителни тенденции на стиковане, но само на пръв поглед. Те имат насоката на някои неблагоприятни промени в икономиката на страната: а) значителното нарастване дела на сектора на услугите и селското стопанство до голяма степен се дължи на същественото свиване на индустриалния сектор; б) в последния делът на високотехнологичните производства намалява; в) бързо развиващият се частен сектор се насочва предимно към сферата на услугите и към производства, които не изискват високи технологии и не са наукоемки, показателна за което е и образователната структура на заетите в него; г) в голяма част от приватизираните предприятия не се влагат инвестиции за нови технологии, нито постъпващите чужди инвестиции в страната са под формата на нови високи технологии и т.н.

Следователно постигането на такъв вид балансиране и съответствие между образователно-квалификационната структура на работната сила и нейното изграждане чрез системата на образование и обучение и секторно-отрасловата структура на стопанството не биха били благоприятни за бъдещото социално-икономическо развитие на страната, за конкурентоспособността на българската икономика и асоциирането към европейските структури.

С цел успешното преодоляване на съществуващия дисбаланс, би трябвало да се обърне съществено внимание на разработването на адекватна на бъдещото развитие и реструктуриране на икономиката и нуждите на пазара на труда, система от политики в областта на образованието и обучението, основните насоки на които могат да бъдат обобщени по следния начин²⁰: а) разработване на цялостна стратегия за

²⁰ Вж. по-подробно Зарева, И. Инвестициите в човешкия капитал и пазарът на труда. – сп. Икономически изследвания, 1999г., № 1.

развитие и реструктуриране на системата на образование и обучение (СОО) в съответствие с национална стратегия за икономическо развитие, насочена към повишаване конкурентоспособността на икономиката и приобщаване към европейските структури; б) допълване и развитие на нормативната система на образованието и обучението в съответствие с международните стандарти и изисквания; в) осъществяване на ефективен контрол на държавата на входа и изхода на системата с оглед повишаване качеството и ефективността на образованието и обучението; г) преодоляване на ограниченията във финансирането ѝ в съответствие с европейските насоки за икономическо развитие и максимизиране инвестициите в човешките ресурси; д) развитие на връзките на СОО с практиката, с работодателите, особено от частния сектор, и с обществеността с цел повишаване адекватността на продукцията на системата на търсеното качество и вид квалификация на работната сила; е) създаване на стимули за засилване интересите за участие и финансиране на СОО; ж) осигуряване на условия за разширяване достъпа и участието в образованието и обучението и на младежи, и на възрастни.

СТИМУЛИ ЗА ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ НА ГЪРЦИЯ СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО ѝ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

*Разглеждат се икономическата политика и икономическото развитие на Гърция след присъединяването ѝ в Европейския съюз в 1981г. Оценява се макроикономическата политика относно инвестициите. Очертава се резултатността на системата от стимули чрез разкриване на нейните слабости и противоречията поради липса на отраслова и индустриална политика. Показва се нерезултатното функциониране на държавния апарат. Направени са предложения за усъвършенстване на системата от стимули на гръцката икономика.*²

1. Икономическа политика и икономическо развитие

Икономическият възход, постигнат от Гърция през последните 10 години, се дължи главно на високата стойност на трансфера от ЕС и на многото краткотрайни частни капитали, които навлизат в страната главно поради високите лихви. Тези фактори има временен характер и поради това не могат да подпомогнат икономическото развитие и да го поставят на здрава основа. Направените трансфери от ЕС са важно условие за създаването на инфраструктура, необходима за икономическото развитие на страната.³ Тя спомогна да се реализира разширяването и преструктурирането на производствения потенциал чрез качествено подобряване на условията за производствени инвестиции и за развитие на експортния сектор. Това предполага съществуването на мощна индустриална основа.

Сами по себе си, колкото и добри да са, стимулите за развитие не са достатъчни, за да подобрят икономиката на Гърция. Те не могат да доведат до положителни резултати в нея, тъй като съществува висока инфлация, дефицит в държавния сектор и стабилно увеличаване на обществения сектор. Всички тези фактори създават една среда, неблагоприятна за икономическо развитие и по-специално за стимулиране на производствените инвестиции, които са негов основен лост.

В гръцката икономика съществуват много проблеми, предизвикващи деформация на стойностите на основните лихви по заемите и цената на

¹ Атанасиос Политис – докторант в Икономически институт на БАН

² Изследването е част от друго, разглеждащо икономически стимули в инвестиционната дейност на Гърция в 50 годишен период.

³ Халкиас, Д. Цит. съч., 74-84.

валутата, които стабилно се отклоняват от международните конкурентни равнища. Това води до ниска резултатност и обезсърчаване на производствените инвестиции.⁴

Съществуващият потребителски дефицит в обществения сектор представлява отрицателно натрупване в специално ниски равнища. Той е под 5% от брутния вътрешен продукт (БВП) през част от 80-те години и в първия период на 90-те години.⁵

Международният опит показва, че личните спестявания са важен определящ фактор за инвестициите, но в Гърция тяхното използване в тази насока е много слабо.

За да е в състояние да финансира високия дефицит, общественият сектор повишава лихвите. По този начин те не могат да способстват за частни инвестиции и в резултат от това се наблюдава изместването им от финансовите пазари.

Отрицателен фактор, обезсърчаващ инвестициите, е и климатът на икономическа нестабилност и несигурност, който съществува в Гърция през последните 20 години. Финансовите средства се насочват към места с по-голяма ликвидност и пряка печалба.

Високият обществен дефицит, налагащ да се вземат данъчни мерки, които да повлияят на резултатността на инвестициите, е още една причина за тяхното отсъствие.

Политиката на финансово нагаждане, която започна през 1990 г., продължава и до днес. Финансовата политика не беше основана на намаляване на държавните разходи и на държавното участие при приватизацията. В същото време е налице непрекъснато увеличение на данъчното натоварване, което действа отрицателно върху развитието.

Ограничаването на обществените разходи се извършва предимно там, където реакцията на засегнатите икономически единици е по-силна. В резултат на тези намаления се стига до подценяване значението на основни държавни служби. В същото време не се правят усилия за подобряване структурата на обществените разходи и увеличаване на тяхната ефективност. Различните правителства отказват да съкращават разходите си всеки път, когато се сблъскат с мощен натиск. Така разликите в заплащането на един и същи вид труд днес са особено големи.

Основната цел на финансовата политика се изразява в непрекъснато увеличение на данъчното бреме. Това обаче не води до ограничаване избягването на данъчното облагане, което и в момента продължава да е голямо.

Предприятията се стремят да укриват данъци, а тяхното неплащане е причина за нелоялната конкуренция. Освен това честите промени на данъците забавят намаляването на процента на инфлация и установяването на стабилни икономически условия. Невъзможността да се създаде стабилен данъчен режим има отрицателни последици върху производствените инвестиции и производството. Решенията за налагане на нови данъци се

⁴ Големият цикъл на гръцката икономика 1945-1995. Атина, Папазизис, 1997, с. 105.

⁵ Халкиас, Д. Гръцката икономика, 1998. - Тасис, юли 1998, 74-84.

вземат, без да се отчитат последствията за икономическите стимули върху спестяванията и инвестициите.

Посочените отрицателни фактори за обезсърчаването на производствени инвестиции се основават на опита от последните 30 години, но продължават да съществуват в по-малка степен и днес. Така инфлацията остава висока, а финансово-икономическият дисбаланс е съществен.

Би било грешка задоволителните равнища на развитието през последните три години да се приемат като показател за навлизането на страната във фазата на самостоятелно икономическо развитие.

По-внимателното изследване на източниците на икономическо развитие позволява да се направи изводът, че то не е резултат от вътрешни причини и фактори. Те не са в състояние да осигурят нарастване на темпа на икономическия растеж на БВП, защото инвестициите продължават да бъдат на ниско равнище. Същевременно не е постигнато съществено качествено подобрене в условията на инвестициите. Износът на блага, спомагащ да се разширява и реорганизира производственият потенциал на страната, е ограничен и покрива постоянно намаляващо количество, което днес е около една трета от вносните продукти.

Основен фактор, упражнил сериозни отрицателни въздействия върху увеличаването на инвестициите, е комбинацията от средствата на макроикономическата политика, създадени в средата на 80-те години за стабилизация на икономиката, когато финансово-икономическата политика е била силно експанзивна. Финансово-икономическото адаптиране към изискванията на световната икономика е бавно и недостатъчно. Стабилизирането на икономиката се дължи предимно на правилната валутна политика. Комбинацията от постоянно променяща се финансово-икономическа и твърда валутна политика има за цел да засили потребителските разходи и да намали личните спестявания, което води до високи лихви по заемите и до реална девалвация на драхмата. Потребителският кредит се увеличава за сметка на личните спестявания, тъй като общественият дефицит до голяма степен е потребителски и произлиза от разширяването на потребителските разходи, водещо до намаляване на спестяванията на населението.

Увеличаването на лихвите по заемите се дължи на твърдата валутна политика, на натиска, който се оказва върху финансовите пазари за осигуряване на големите потребности от заеми на обществения сектор, и на недостатъчно натрупване на населението. Високите лихви по заемите водят до действителна девалвация на валутата и способстват за намаляване на резултатността от инвестициите, за обезсърчаване на предприемаческата дейност и понижаване на конкурентоспособността на икономиката.

Още от 80-те години Националната банка на Гърция установява, че не е за препоръчване такава комбинация от средствата на макроикономическата политика, която не води до подобряване на икономическата. Това налага да се предприемат мерки за спешно оздравяване на финансово-икономическото състояние на страната.

Последствията от тази политика са икономически застой, ниска степен на инвестициите и техният лош качествен състав. По отношение на структурата на инвестициите особено губещ се оказва обработващият

сектор.⁶ Съществен спад се наблюдава в производството на стоки и блага и в отраслите на услугите за лично потребление, което намира отражение в бързото развитие на услугите и намаляването на относителния дял на преработвателния сектор. Това способства за стабилно увеличение на вноса и непрекъснато намаляване на износа и би могло да осъди страната на постоянен икономически застой.

Международният опит показва, че един динамичен експортен сектор представлява основен лост за икономическо развитие. Той може да има значими положителни влияния върху производствените инвестиции, да привлече съществени преки инвестиции от чужбина и да спомогне за въвеждането на нови технологии. Така този сектор може да бъде мотор за увеличаване на ефективността и за реформиране и модернизиране на индустриалния сектор. Предпоставка за създаването му е развитието на мощен промишлен сектор, способен да устои на острата конкуренция. Погрешно е да се смята, че страната може да постигне задоволителен темп на развитие на по-стабилно равнище, ако не се създаде силна индустриална база за икономиката.

Инвестициите, които се правят в промишления сектор, освен че са количествено недостатъчни, по своята същност имат отбранителен характер. По-голямата част от тях се правят, за да заместят старите дърготрайни активи или да добавят малки допълнения към тях. Въпреки че са крайно необходими, те не се насочват към разширяване на производствената основа. Както е известно, новите инвестиции могат да спомогнат за въвеждането на съвременна технология, а също и за качествено издигане на трудовия потенциал.

За съжаление в промишления сектор на Гърция липсват чуждестранни инвестиции, макар че страната разчита на тях за реформирането и за подобряването на неговата производителност. Към отсъствието на инвестиции се добавя и оттеглянето на чужди и местни промишлени предприятия. Например излизането на предприятието "Good year" от страната е най-сигурният признак, че гръцката инвестиционна среда е неблагоприятна за реализирането на инвестиции за производството на нови продукти. Това обяснява защо обработващият сектор е съсредоточен в традиционни отрасли, които имат ограничени възможности за разширение на производствената база.

Основният извод е, че в името на такава неблагоприятна комбинация от макроикономически фактори се жертва икономическото развитие на страната. Причината е, че правителствата нямат политическата воля и смелост да действат за бързо и стабилно финансово-икономическо приспособяване и оздравяване, което изисква коренни ограничения и реформиране на държавните разходи, осъществяване на широкомащабна приватизация и същевременно намаляване на участието на държавата.

Нестабилното развитие на икономиката на Гърция налага да се създадат нови икономически стимули за подобряване средата за достигане на стабилен темп на растеж на основните икономически показатели. Въпреки това продължават да се получават резултати, по-ниски от желанияте, поради

⁶ Янитсис, Т. Гръцката промишленост. Атина, Гутенберг, 1983.

което в изследването е направен опит за оценка на резултатността от действието на стимулите.

2. Резултатност на системата от стимули

Оценяването на системата от стимули е много трудно, тъй като не може да се преценява и изчислява тяхната индиректна стойност. До 1972г. системата се базираше главно на обществени стимули, а не на субсидирането и беше невъзможно те да бъдат пресметнати. След 1972г. някои категории стимули се дават разделно - субсидиране и подпомагане или необлагаеми инвестиции, вкл. всички останали стимули. За тях съществуват икономически данни в Министерството на националната икономика (МНИ)⁷, които обаче се отнасят само до инвестициите, получаващи субсидиране и подпомагане. В тях не се включват останалите стимули, свързани с увеличена амортизация и с намален данък добавена стойност. Икономическите данни, които дава МНИ за разрешаването на инвестициите и за реализациите им по различните закони, според нас са до голяма степен подценени. Занижаването се дължи на липсата на актуализация на данните. Информацията в картотеката на МНИ, разпределена според законите и вида на предприятието, се отнася до данни, съответстващи на времето, когато са разрешавани молбите за отпускане на кредити. Те не се осъвременяват и всички резултати се отнасят за първоначалния размер на инвестицията и не съответстват на променените условия.⁸

Сравняването на данните, класифицирани за всеки закон, е много трудно, тъй като те се отнасят до текущи цени и до различни периоди. Не се знае също коя е основата за пресмятане на стойността на различните стимули. Например в стойността за подпомагане на лихвата по заемите трябва да се включи помощта от стимулите за периферно развитие или да се вземе под внимание фактът, че действащите по това време лихви по заемите, ползвани от промишлеността, са вече подпомагани.⁹

Почти е невъзможно да се пресметне обществената стойност на децентрализираното разположение на някои мощности. Това се дължи на различния им вид - дали са новосъздадени, дали е извършена модернизация на оборудването, или е сменено местонахождението на предприятието в периферията след включването им в някой закон за развитие.

Не може да се сравнява стойност, която не се познава точно. Не се знае ползата от инвестициите. Тя би трябвало да се свързва със създаването на нови работни места, икономически връзки с други предприятия в областта и др. Основавайки се на тези данни, не е възможно да се прецени дали ползата е задоволителна по отношение на платената цена, или не, което според нас не е случайно. Това може да се окаже съзнателно усилие на правителствата за прикриване на стойността, която плаща цялото общество.

⁷ Лемония, Е. Кодове на икономическото законодателство. Стимули за развитие в Гърция и Европейската икономическа общност (второ преработено издание). Атина, КЕПЕ, 1991, 166-177.

⁸ Ламбрианидис, Л. Стимули за периферно развитие на промишлеността: критичен преглед, техническа хроника, Т. 9, Атина, 1989, бр. 2, 229-255.

⁹ Ламбрианидис, Л. Проблеми на развитието на промишлеността в аграрните области. - Преглед на аграрните изследвания, 1987, 11 (1), 11-12.

Ако се допусне, че е трудно пресмятането на пряката стойност на стимулите, т.е. с колко се утежнява държавният бюджет от преките форми на стимулите, то е почти невъзможно да се изчисли индиректната стойност. Тя се свързва с евентуалното увеличение на стойността на производството, която е предизвикана от инсталирането на мощности или от пускането в експлоатация на някакъв завод в периферията, ползващи специални стимули. Ако за самото предприятие тази индиректна стойност се покрива от стимулите за периферно развитие, това не би могло да се каже със сигурност за цялата икономика. Не е известно дали че крайният резултат ще бъде положителен. Например, допълнителните разходи по транспорта на продуктите и на работната сила, обучението на персонала и др. биха могли да компенсират направените инфраструктурни промени и т.н.

Много е трудно да се оцени ползата, създадена посредством системата от стимули. Такава оценка предполага, че е възможно чрез нея да се определи кои инвестиции биха се извършили без наличието на конкретна мрежа от стимули и кои биха се реализирали, дори ако не съществуват стимулите. Невъзможно е обаче да се направят и двете оценки. Има доста предприятия, които биха инвестирали в зони с високо подпомагане, дори и без да съществуват стимулите, например тези от бранша на тютюневата промишленост СЕКАП.¹⁰ Те използват стимулите за периферно развитие и се установяват в областта на град Ксанти. Това се дължи главно на промените в отглежданите сортове тютюн в района, което води до по-благоприятна позиция. В областта Ксанти се изгражда и завод за преработка на маслини и добив на зехтин, без да се субсидира чрез стимулиращите закони.

В студията се прави опит за оценка на ползата, която се получава в резултат от действието на стимули за развитието на периферията.

Едно първоначално равнище на оценка може да се базира на последствията от създаване на инвестиции в периферията.

Според нас до голяма степен инвестициите, които се извършват, следват предпоставките и изискванията на законите за развитие. Например в областта на Централна Македония се включват окръзите Иматия, Солун, Килкис, Пела, Пиерия, Серес и Халкидики. Окръг Килкис е в тази област през периода 1990-1997г. и тук са концентрирани най-много инвестиции поради увеличените стимули в сравнение с останалите. В окръга се осъществяват 30% от инвестициите на областта. Подреждането на останалите окръзи е, както следва: Солун е с 25%, Халкидики - 12%, Пела - 7% и Серес - 6%. Тук трябва да отбележим, че разрешенията за субсидиране или подпомагане на инвестициите се различават много от окончателните им реализации, което води до допускането, че оценката не е достатъчно достоверна.

Като второ равнище за оценка биха могли да служат промените, които стават в разположението на промишлените предприятия по време на целия период на действие на стимулите.¹¹ Предполага се, че една част от децентрализираното разположение се дължи и на стимулите. Преди това не можеше да се променя териториалното разположение на промишлените

¹⁰ Ксантакис, М. Финансирането на гръцката промишленост. Атина, Сакула, 1986, 11-40.

¹¹ Евдоридис, Г. И. Структурата на инвестициите в промишлеността. Атина, 1973, с. 278.

предприятия, дори и за области, за които е наложително то да се извърши. Такива са районите на Атика и окръг Солун.

Някои тенденции към реорганизация на териториалното разпределение на промишлените предприятия и дейности се свързват до известна степен с предоставянето на нови възможности.¹² Те произтичат от осигуряването на втора работа на земеделските производители поради освобождаването на много време чрез въвеждането на нови технологии. Разпределението на производството се дължи и на наличието на недостатъчни условия в големите градски центрове въпреки съществуването на стимули.

По-нататък ще посочим някои факти, свързани с ефективността на законите, отнасящи се до стимулиране на инвестициите. Незначителните данни за размера на финансовите потоци дават основание да се твърди, че няма никаква официална оценка на обществения сектор за икономическия размер на тези стимули. Въпреки това може да се предположи, че финансовите потоци, които се насочват към промишлеността чрез стимулите, са доста съществени. Според нас свободното финансиране на гръцката промишленост от банковата система не би съществувало, ако не действат стимулите.

Законите, които се приемат в Гърция сега, когато тя е член на ЕС, създават ограничена ефективност. Много малка част (до 10%) от одобрените инвестиции се реализират в практиката. Причината за това е, че законите започват да действат без осигуряването на съответна инфраструктура, при неорганизираните служби, бюрократичен механизъм, неспособен управленски персонал и т.н. Банките, които не се основават на решенията за отпускане, започват да разследват и да преценяват жизнеността на промишлените предприятия, преди да им се даде възможност за осигуряване на заема. Големият брой молби става причина за блокиране дейността на банките. Проучването води до закъснения, които действат срещу редовните инвеститори.

Обикновено е налице голяма разлика между сумите, които се одобряват, и инвестициите, които се материализират. Например, ако са предвидени 106.8 млрд. драхми, за банкови заеми са одобрени едва 19.4 млрд., а са изплатени само 9.7 млрд, т.е. под 9%.¹³

Инвестиционните програми и проекти се финансират обикновено от Гръцката банка за промишлено развитие и от Националната банка на Гърция. Частните и чуждите банки не проявяват интерес, тъй като има голяма опасност за възвръщаемостта на инвестициите. Освен това разрешенията се дават безпланово, не се извършва диференциация по отрасли. Във връзка с това инвестициите се разпределят по следния начин: 17% за предачно-текстилният отрасъл и 20% за хотелските предприятия. Малките предприятия са изключени от процедурата на финансиране, тъй като не могат да предоставят необходимите гаранции.

Стимулите, въведени от законите в пограничните райони, спомагат за създаване на определени мощности, които не биха съществували без

¹² Commission of the European Communities: Directorate-General for Information. An Industrial Strategy for Europe. Brussels, February, 1986, p. 11.

¹³ Адрианопулу-Каниола, Е. Държавна намеса и периферия. (Докторска дисертация). Университет Солун, 1984.

тяхното действие. Това се потвърждава от размера на отпуснатите и изразходваните средства, които са както следва: 60% за окръг Тракия (в него влизат предимно гранични райони), 16% за Додеканис, 8% за островите Хиос и Лесвос и 16% за останалата част на Гърция. Стимулите за развитието в тези райони се свързват преди всичко с безлихвеното кредитиране. Те не дават решения на въпросите, произтичащи от трудностите при получаване на капитали. През периода на действие на тези закони лихвите по заемите се удвояват, без да се увеличава помощта по тях.

Първият закон след присъединяването на Гърция в ЕС е Законът за развитие от 1981г. и е с номер 1116. Той има за цел създаването на постоянни работни места, на условия за привличане на чужди и собствени инвестиции и тяхното равномерно разпространение в страната с оглед подобряване икономическото състояние на окръзите. Чрез него са одобрени 184 инвестиционните програми и проекти, отнасящи се главно до обработващия сектор с общ размер от 30.3 млрд. драхми, от които са реализирани 13.7 млрд., т.е. 75%.¹⁴

По време на действието на този закон се установява наличие на грешка в оценката и подбора на инвестиционните програми и проекти по отношение на целите на националната политика за развитие. Оказва се, че законите от предприсъединителния период са довели до разцвет на инвестициите само в Епир. По този начин там са одобрени най-голям процент (26) от тях и 30% от общото субсидиране.¹⁵ До приемането на Закона за развитие от 1981г. в областта Епир са били съсредоточени 3% от промишлената инфраструктура и тя е поемала около 5% от инвестиционния капитал. След влизането в сила на закона тя изведнъж привлича 26% от инвестиционния капитал. Предполага се, че решенията, свързани с инвестиционните програми и проекти за областта Епир, не се вземат въз основа на икономически критерии, а са базирани на неикономически подбуди. Нейното развитие се обяснява с неикономически критерии (приятелство или настойчивост).

Основният закон за икономическо развитие е с номер 1262 от 1982г. Той е по-добър от предишните, което се вижда от отклика на обществеността и от темповете на реализация на инвестиционните проекти под влияние на периферния му обхват. Тук също има разделение между инвестициите - на включени и реализирани. От последните 6.6 % се отнасят до суровинния сектор, 60.5% до преработващия, 30% до туризма и 2.9% до услугите. По отношение на разпределението на инвестициите по окръзи се установява, че над 70% от тях се реализират в по-изостаналите като Централна Македония и Тракия, където се концентрират 55.2% от инвестициите в обработващата промишленост¹⁶.

От гледна точка на междуетрасловата специализация в преработвателната промишленост преобладават традиционните отрасли на хранителната промишленост, производството на напитки, текстилната

¹⁴ Петракис, Пан Е. Стимули за инвестиции за средства за масова информация. Атина, Папазиозис, 1996, с. 45, 185-188.

¹⁵ Дрилеракис, Й. Стимули за промишлени и занаятчийски инвестиции в Атина. 1979, с. 347.

¹⁶ Хасин, А. Стимули за инвестиции и инвестиционно поведение в промишления сектор. Атина, ИОВЕ, 1983, с. 36.

индустрия, производство на облекло и обувки и на неметални руди, в които се концентрира по-голямата част от инвестициите.

Основният закон облагодетелства особено малките и средните предприятия - 90% от реализираните инвестиции се отнасят за такива предприятия. Това се дължи на факта, че основната тежест на закона се пада върху субсидирането на капитали вместо върху данъчните стимули.

Законът има много недостатъци, свързани с неподкрепянето на новите технологии, при пренасянето и оползотворяването на съществуващите. Чрез него не се преодолява липсата на координация между държавните институции и банките, която е най-несъстоятелният фактор за стимулиране на инвестициите.¹⁷

Според нас прилагането на основния закон към инструментите на инвестиционна политика се оказва частично успешно по отношение влиянието му върху инвестициите и за целите на политиката на развитието. Този закон осигурява разрешаването на целесъобразни и жизнени инвестиционни програми и проекти, но той не показва в достатъчна степен избирателност в развитието на определени отрасли и направления.¹⁸

Поради посочените причини основният закон се подменя с нов закон за развитие с номер 1892 от 1990г. С него се правят промени в системата на стимулите и по този начин се регулират проблемите, отнасящи се до вдигане на инвестиционните антистимули и опростяване на бюрократичните процедури.

Основната тежест на стимулите се съсредоточава върху данъчните облекчения, изразяващи се в намаляване на данъците с 10-15% и подпомагане на лихвата по заемите за сметка на увеличаване на собствено участие на инвеститора. Тези мерки представляват антистимули за малките предприятия.

Все още продължава да съществува голямо разминаване между одобрените и реализираните инвестиции и при действието на новия закон за развитие. Чрез него са одобрени 938 инвестиционни проекти с общ размер от 689.9 млрд. драхми. От тях окончателно са завършени само 203 с общ размер от 103.16 млрд. драхми, т.е. до крайната фаза достигват 21.64% от разрешените инвестиции.

Този закон не определя съществено нови категории на инвестиционни разходи, но дефинира по-ясно границите на разходите, които се включват в основния закон. Поради неясното формулиране на текста се стигна до проблеми с интерпретацията му, което наложи той да бъде подменен с Икономическия закон за стимулиране с номер 2101 от 1998г. Резултатите от действието на този закон се очакват след 2-3 години и те ще покажат неговите достойнства и недостатъци.

3. Критика на системата от стимули

¹⁷ Комисия по развитието. Въведение на Комисията на антистимулите на Банката на Гърция. Атина, 1979.

¹⁸ Карта на инвестиционните планове в Централна Македония. – Икономически вестник "Равностойност", 25.01.1999.

Като проследим развитието на стимулите във времето, се вижда, че гръцкото общество в годините след присъединяването към ЕС провежда интензивни експерименти за намиране на най-подходящите стимули за задвижване на частния сектор. През последните 10 години то показва специална активност в установяването на стимули за развитие, които се хармонизират с направленията и с разпоредбите на ЕС.¹⁹ Разликите между законите в пресъединителния и следприсъединителния периоди не са съществени. Те имат еднакви характеристики и стимули., т.е. чрез тях се осигурява данъчно и пряко подпомагане на инвестициите.

През последните години има прогрес при проектирането и прилагането на стимулите за икономическо развитие. Системата от стимули за развитие в присъединителния период се характеризира с множество закони, предназначени да осигуряват данъчни облекчения. Привилигированите дейности са ограничени, а диференцирането по периферии е несъществено.

Системата от стимули променя постепенно своя вид чрез внасяне на различни изменения в нея. Така тя става по-резултатна и по-прозрачна. Нейното действие се основава на пряко субсидиране и подпомагане и на данъчни облекчения на инвеститорите.

Стремешът е тази система да се прилага за повече дейности, в т.ч. и за добивния сектор. Тя все още продължава да диференцира икономиката на сектори, отрасли и подотрасли в зависимост от съдържащите се в нея привилегии. Същевременно тя е и периферна, понеже разделя страната на области и подобласти на развитие. С определено закъснение системата от стимули се усъвършенства непрекъснато, за да се приближи до европейската.

Когато резултатите от прилагането на стимулите не се оказват задоволителни спрямо съдържащите се в тях очаквания, тогава причините трябва да се търсят в: а) слабостите на самата система от стимули; б) в провежданата през последните години икономическа политика.

Несъвършенствата на системата от стимули са породени от съдържащите се в нея необективни критерии за оценка на инвестиционните проекти. Те се дължат на сложността на процедурата по оценяване, наличието на само положителни стимули, начина на включване на предприятията според разпоредбите на законите, наличието на противоречия от липсата на отраслова и инвестиционна политика и нерезултатното функциониране на държавния апарат.²⁰ Тези несъвършенства са проследени последователно, като се предлагат начини за подобряването им.

Сложност на системата от стимули

Сложността на системата от стимули се дължи на много фактори:

- Когато се гласува нов закон за развитие, в него не се премахват всички разпоредби на предишните и по този начин остава да действа сложна мрежа от закони - новият в комбинация с определени разпоредби на стария закон.

¹⁹ Бюлетин на Съюза на гръцките интелектуалци. Тезиси за стимулите. 377/15.03.1998.

²⁰ Ламбрианидис, Л. Стимули за периферно развитие на промишлеността: критичен преглед, техническа хроника..., 229-238.

- Определенията, които се прилагат в законите за еднакви понятия, са много често различни. Така възниква объркване (например понятието необлагаем резерв се използва за инвестиция).
- Структурата на териториалното деление на страната се променя доста често. Тя зависи от броя на областите на деление на страната и от относителното положение на всяка област.
- Много са честите изменения в законодателството. В периода 1948 - 1998 г. са издадени 57 закона за развитие и законови разпоредби, 23 президентски укази, 12 акта на Министерския съвет, 17 министерски решения и 25 решения на областните комисии.

Единствените закони, които са прилагани в продължение на осем години, са Основният (1262/82) и Новият закон (1892/90), като и те са променяни повече от пет пъти. Средната продължителност на действие на всеки закон, без той да претърпява промяна, е по-малко от година и половина. Тъй като до момента не съществува класификация (кодиране) на законодателството, малко са държавните служители, компетентни относно възможностите за включване на предприятията в системата от стимули. Те трябва да имат достатъчно познания за действието на законите по всяко време на валидността им. За да може предприятието да ползва някое от предимствата на системата от стимули, е необходимо да има добра организация, да контактува директно с Атина и да разполага със служители със специални познания относно обхвата и продължителността на законите. Обикновено на определен специалист се възлага да извършва проучване на възможностите на действащите в страната закони за провеждане на инвестиционната политика. До известна степен новият и икономическият закони се опитват да намалят това многообразие.

Контролът по изпълнението на законите се затруднява и става невъзможен поради съществуването на много служби, занимаващи се с отпускането на кредити, между които липсва на комуникация, както и поради разпращането на циркулярни писма само на пряко отговорните служби. Например данъчната служба отговаря само за определен брой стимули, свързани с понижаване на данък добавена стойност и с необлагаемите инвестиции. Митницата следи за намаляването на митническите такси и данъци при внасяне на машини и резервни части. Разпръскването на отговорностите между службите и вътре в тях създава предпоставки за възникването на множество възможности, които са основание за пренебрегване на задълженията - умишлено или не.

Процедура по оценяването

Процедурата по оценяването на инвестициите за включване в разпоредбите на Закона за развитие се възлага на банките, които осигуряват финансирането им. Причината е липсата на капиталов пазар, поради което частните спестявания се насочват към търговските банки. Някоя молба за инвестиция не се внася в съответната експертна комисия за обсъждане, ако не е подсигурано финансиране от някоя банка. Тъй като банките са търговски, техните критерии не се свързват с развитието на предприятията.

Едва в Новия и в Икономическия закон се въвеждат подходящи критерии за достигане на икономически резултати в предприятията, ползващи кредити.

Финансирането на инвестициите от банките, имащо определено значение за прилагането на системата от стимули, се сблъсква с прекалените изисквания за ипотека. Бюрократичната система на банките поставя бариери, когато осигурява парите им. След 1981 г. процедурата по разрешаването на заеми става при одобрение за включване в разпоредбите на закона. Това води до още по-голямо закъснение в реализацията на инвестициите.²¹ Такова закъснение се обяснява до голяма степен и със значителния брой на разрешения за инвестиции и с ниския процент на тяхната реализация. Критерият за банките се свежда предимно до вещните гаранции, които кандидатите за инвестиране представят, за да им се отпусне заем. Той не изисква спазването на условия за достигане резултати от вложения капитал, за разкриване на нови работни места и за начина на изплащане на кредита.

От 31.05.1987г. процедурите за включване в разпоредбите на Закона за развитие и за отпускане на заем от банките се движат едновременно. Така чрез Основния и следващите след него закони се предвижда банките да се задължават да обосновават отхвърлянето на всяко конкретно предложение за инвестиция, да оценяват молбите според изискванията на действащия в момента основен закон за развитие. Националната гръцка банка за промишлено развитие се задължава да преразглежда молбите, отхвърлени от други банки. Това условие никога не се прилага изцяло.²²

Съществуването само на положителни стимули

Законите за развитие съдържат само положителни стимули. В тях няма антистимули, които биха могли да попречат на инсталирането на определени мощности на промишлени предприятия в някои области. В законодателството има "вратички", позволяващи прилагането на стимули и за области, за които не са валидни. Например в Атина продължават да се реализират проекти, ползващи привилегировани кредити. Въпреки че декларитивно се заявява избягването на каквото и да е установяване на предприятия в тази област, се забелязва наличието на разрешителни за разширение и модернизация на оборудването. Посредством Икономическия и Основния закон за развитие и някои предприемачески програми (бизнес-планове) по спасяване и реформиране на предприятия за тях се получава специална подкрепа, независимо къде се намират.

Включване на предприятията

Всяко предприятие подава молба до съответна служба за включването му към разпоредбите на действащия закон. Решенията по приобщаване в тях се вземат от съответния министър (министри) след експертната оценка на съставената за целта комисия. Законодателството осигурява големи

²¹ Манасакис, Н. Е. Инвестиционни стимули и структурата на инвестициите в гръцката промишленост, Т. КН, Спуди, бр. 4, 1978, 783-787.

²² Комисия по развитието. Въведение на комисията на антистимулите...

възможности за действие на всеки министър, който има компетенцията да определя размера на стимулите в границите, указани от закона. Посочени са също предпоставките за подкрепа и необходимите оправдателни документи, които трябва да се внесат.²³ Най-важното изискване е предоставянето на разрешение за целесъобразност, на много често под прикритието, че отрасълът е наситен с инвестиции, такива не се издават. По този начин се изключва навлизането на нови предприятия на пазара.

Всяка молба се разглежда отделно от другите. Съответната служба има изключителното право да определя вида на подкрепата. Тя посочва какъв да бъде нейният размер и какви да са оправдателните документи, които трябва да се представят. Съответният министър може да постави определен брой положителни или отрицателни ограничения и условия при предоставянето на разрешение. С отрицателно действие е например условието за внасяне на гаранция в полза на държавата или за изнасяне на определен процент от продукцията, а с положително за поемането на задължения от Държавата за закупуване от нея на определен процент от производството. В този случай производството на промишленото предприятие не се субсидира за определен интервал от време, като не му се дава разрешение за ползването на кредит.

Законите за развитие осигуряват голям диапазон на действие за всеки министър на националната икономика. Това дава възможност върху него да се упражнява натиск и по тази причина много често решенията му се основават не на икономически, а на субективни критерии. Такъв критерий например е политическият натиск, който е породен от личния интерес на инвеститора.

Натискът, оказван от самите предприятия върху министъра и съответните служители от експертната комисия, позволява да се получават икономически резултати чрез извъникономически критерии. Възможността дадено предприятие да спечели посредством такива критерии представлява основна гръцка особеност в сравнение с другите страни със свободен икономически пазар. В тях механизмите за получаване на подкрепа функционират изключително в рамките на икономическите отношения и дейности и това намалява значението на различните неикономически фактори. В Гърция, например, действат политически критерии, които се проявяват в рамките на отношенията между клиентите и икономическия живот и играят съществена роля в процедурата по приватизацията на източниците на средства.

Възможността за осигуряване на доходи с помощта на неикономически критерии оказва задържащо въздействие върху усилията за подобряване на ефективността на промишлените предприятия и е препятствие пред развитието на икономиката въз основа на конкуренцията.

Чрез Основния, Новия и Икономическия закон за развитие се правят опити за въвеждането на обективни критерии в процедурата по оценяване на инвестициите за включването им според техните разпоредби.

²³ Атанасопулос, Я. Д. Обществената подкрепа на икономиката. Атина, Библиотека Обществено право, 1982, 30-35

Икономическият закон за развитие с номер 2601 е публикуван през 1998 г. Неговото предназначение е да състави автоматизирана система от критерии за намаляване на разграничителните възможности на управленските органи и за определяне по обективен начин на размера на помощта на предприятията, имащи право на такава.

Противоречието, произтичащо от липсата на отраслова и индустриална политика, води до забавяне на резултата от прилаганата система от стимули за развитието на гръцката икономика. Неговото ограничаване е важно условие за осигуряване на предпоставки за създаване на благоприятна среда за действие на стимулите. Преодоляването му се постига чрез подпомагане на необходимия размер на капитала, ограничаване на липсата на отраслова промишлена политика, реализиране на периферна диференциация на стимулите, понижаване на значението на стимулите по преместване на местонахождението на предприятието и насочването им към реализация на инвестиции. Този закон има и недостатъци, които се разглеждат последователно:

Подпомагане на размера на необходимия капитал

До 1981г. всички поискани кредити са били удовлетворявани, а процедурата по осигуряването им е била опростена. Нетърсенето на резултатите от инвестирането обаче води до сериозни последици, свързани със заетостта и с неоползотворяването на възможностите, които предлага наличният потенциал от работна ръка в страната. Персоналът в предприятията непрекъснато оказва натиск за увеличаване на работническите заплати. Значителна част от валутата на страната се използва за закупуване на капиталови блага от чужбина. В повечето случаи тя създава съществен излишък на капиталово оборудване, което може да остане неоползотворено. С действието на Икономическия закон се постига съответствие между законодателството и потребността от удовлетворяване на исканите средства за инвестиране.

Основният, Новият и Икономическият закон за развитие определят размера на подпомагането пропорционално на увеличаването на броя на новите работни места, създавани в зависимост от степената на съвременност на промишленото предприятие. Отпускането на кредити става при спазването на два критерия. Според Икономическия закон за развитие от 1998г. се предвижда субсидиране с 15 млн. драхми за всяко новосъздадено работно място при едновременно въвеждане на модерни средства за производство. Това изискване обаче предизвиква противоречие относно същността на закона, тъй като въвеждането на нова техника води до намаляване на необходимия персонал.

Липса на отраслова промишлена политика

Диференциацията на критериите в системата от стимули за всеки промишлен отрасъл се извършва много късно. Тя започва да действа едва след 1978г. и в началото е от компетенциите на министъра на националната икономика. Впоследствие отраслите от промишлеността се групират в три категории на подкрепа - висока, средна и малка. Първата категория съдържа

отрасли, произвеждащи машини, за които са необходими значителни инвестиции. Във втората група са отрасъл селско стопанство и свързаните с него преработвателни отрасли. В третата група се включват традиционните отрасли, които се нуждаят от слаба подкрепа.

Ако диференциацията е направена, систематизирайки отраслите според вида и предназначението им, е възможно правилно да се прецени доколко предимствата на даден отрасъл и област са по-важни спрямо останалите.

Периферна диференциация на стимулите

До 1971г. съществува ограничена периферна диференциация на стимулите. Цялата страна се третира като едно цяло с изключение на областта Атика. Налице е само предимството за децентрализация на промишлеността от областта Атика към всички краища на страната и особено в пограничните райони. За останалата част на страната е валидна цялата система от стимули. Така промишлените предприятия се установяват по границите на областта Атика, в град Тива и в Халикида. По-късно започна да се проявява диференциация между останалите области, която в определени случаи води до надценяване значението на някои от тях. Например с решение на Министерския съвет № 40 от 14 март 1979г. се разграничават 15 области.²⁴

Общото за всички закони за развитие е фактът, че диференциацията на зоните за действие на стимулите не се основава на ясна политика. Тя се подчинява на стремежа на държавата да се подкрепят само определени области, чието развитие е важно за нея. Те могат да са икономически изостанали и по-гъсто населени, но да бъдат стимулирани за сметка на областите с намаляващо население. Чрез системата от стимули се цели да се извърши териториална реорганизация и да се определят нови оси на развитие с промишлени центрове. Предпоставка за такава политика е познаването и планирането на реалното състояние на областите, но тъй като те не съществуват, тяхното отсъствие се замества от общи решения за действие на стимулите. Например в началото са валидни стимули за отдалечаване на промишлени предприятия от окръг Атика към периферията, а после се формулират такива за развитие на крайграничните области. Така стимулите губят предназначението си и не са резултатни. Разделянето на страната на малко зони и на множество области в комбинация с диференциацията на стимулите между зоните се оказва проблематично.²⁵

Съществуването на малко области в страната, без да се извършва диференциация на стимулите, води до териториална концентрация. Наличието на множество области и прилагането на диференциация на стимулите за тях създава изключително благоприятни условия за концентрация на най-важните стимули в определени от законите зони.

Ограниченото значение на стимулите по преместване на местонахождението на предприятието

²⁴ Решение на Министерския съвет, 40/14.03.1979.

²⁵ Ламбрианидис, Л. Проблеми на развитието на промишлеността в аграрните области..., 225-229.

Стимулите по преместване на местонахождението на предприятието се появяват след 1971г. Според тях разходите, свързани с преместване на местонахождението на предприятието, се подпомагат от държавата. В помощта се включва демонтажът, опаковането, транспортът, разопаковането и монтирането на машините. Ако действието на стимулите по преместване на местонахождението на предприятието се комбинира с подпомагане на обновяването на техниката или нейното модернизиране и разширение, тогава предприятията могат да се прехвърлят в по-слабо развити окръзи. Според нас това е по-правилно, защото така се извършва комбинирано преместване на местонахождението на предприятието с модернизация на оборудването и производството.

Насочване на стимулите към реализация на инвестиции

Възможно е да се стимулират предприятия, които функционират добре. Това става при отсъствие на преценка на съществуващото равнище на активите в тях от държавата преди включването им в разпоредбите на закона в системата от стимули. Същевременно може да има перспективно старо предприятие, което да няма възможност да се включи в системата от пазарни стимули и впоследствие поради отсъствие на инвестиции дейността му става нерезултатна.²⁶

Пропуските, които държавният апарат допуска при реализирането на системата от стимули, са много. Ще разглеждаме само някои от най-важните от тях:

Никаква гаранция за това къде ще отиват помощите

Доскоро системата от стимули не предвиждаше никакви изисквания и санкции към инвеститорите във връзка с изпълненията на задълженията при ползване и реализиране на кредити в производството, т.е. не се извършваше контрол по реализирането на задълженията на предприятията. Той се осъществяваше единствено при тяхното включване в разпоредбите на закона и в системата от стимули. Не се знаеше къде отиват инвестициите. Държавата не проследяваше хода на развитието на предприятията, за които са валидни изискванията на закона след реализацията на инвестициите. Не се предвиждаха и санкции за предприемачи, отклоняващи се от целта, за която им е дадено субсидирането и помощта.

Санкции се въвеждат едва след приемането на Основния, Новия и Икономическия закон за развитие. Те се изразяват в частично или цялостно връщане на субсидирането и се налагат, когато предприятието престане да функционира, прехвърля изцяло или само една част от постоянните капитали в рамките на пет години от издаването на удостоверение за начало на функционирането му. Ако в рамките на пет години се установи намаляване на средния брой на работещите в предприятието, тогава то е задължено да върне полученото субсидиране при условие, че подкрепата надминава 15 млн. драхми, отпуснати за работно място.

²⁶ Вахопадолупос, Г. Резултатност на данъчните стимули в Гърция и предложение за тяхната реорганизация. Атина, КЕПЕ, 1967, с. 382.

Отсъствието на проследяване на изпълнението на инвестиционните програми от държавата е основната причина за възникване на редица проблеми, свързани с действието на системата от стимули. Непроследяването и липсата на контрол означава индиректно признаване, че не се очакват резултати от дадените стимули.

Прескачане на действието на стимулите от зона в зона

Зоната, попаднала под действието на определена система от стимули според даден закон, не се стимулира в следващия. Например областта Лангада от окръг Солун се включва в областта Б, а съседните окръзи Серес и Килкис – в Г. Тъй като по-рано са действали стимули в областите Б и Г, то тези окръзи след включването им в тях губят възможността да бъдат подпомогнати. Така те се обричат на застой за продължителен период.

Подобни проблеми, валидни и до днес, възникват с приобщаването или изключването на някои окръзи от зоните, намиращи се на 20 км от границата. Чрез система от стимули се постигна развитие само на крайграничните райони. Някои окръзи, които са в непосредствена близост до тази разделителна линия, са също изостанали, но не могат да се възползват от стимулите на съответния закон и се изправят пред съществени пречки за развитието си. Според нас тези окръзи би трябвало да бъдат стимулирани по същия начин, както и пограничните райони на страната. Ефектът на стимулите, получаван в зоните на 20 км от границата, би бил по-голям, ако се извършва диференция на получаваната от предприятията подкрепа в зависимост от реализирания износ в съседни страни.

Големият интервал от време от подаване на молбата до момента на одобрението ѝ

От момента на подаване на молбата за получаване на финансова подкрепа съгласно разпоредбите на Закона за развитието до одобрението ѝ, включването в системата от стимули и изплащането на сумите по помощта изминава голям интервал от време. Това закъснение означава загуба на част от стойността на парите за предприятието поради наличие на инфлация или забавяне на началото на функционирането на предприятието, промяна на условията в пазара и др.

Забавянето се дължи предимно на усложнения в бюрократичните процедури, отнемачи значително време, и е резултат от дългата процедура за преминаване на документите през различни държавни служби. Служителите, провеждащи контрола, най-често не са специалисти в областта. Решенията за включване в разпоредбите на закона или за отхвърляне на молбата за всяка инвестиция се събират в канцеларията на министъра, което води до допълнително забавяне. Закъсненията се дължат и на редица формалности, на които е подложен кандидатът за инвестициите. Той се задължава да представи различни разрешителни и удостоверения, независимо от това че за него са в сила разпоредбите на закона и за тях е валидна системата от стимули. За получаването на разрешително се изисква мнението на множество служби и министерства, вкл. Генералния щаб на флота, Националната организация по туризма, Службата по старинните

паметници на културата, промишлените дирекции, което забавя изключително много работата по прилагането на законите за стимулиране на инвестиционната активност на страната.

4. Предложения за усъвършенстване на системата от стимули за развитие на гръцката икономика

Анализът на системата от стимули за развитие на гръцката икономика, действала от 1951г. досега, позволява да се изведат резултати, спомагащи за очертаването на техните предимства и недостатъци, както и да се формулират предложения за усъвършенстване законодателната основа и практиката по прилагане на стимулите.

Принципът за създаване на стимулите трябва да се подобрява, а не да се променя често. Всяко изменение на съдържанието на стимулите води до забавяне изпълнението на инвестиционните програми и проекти. За да действат определени стимули продължително време, е необходимо да се потърсят отговори на следните въпроси: 1) За кои дейности да са валидни действащите стимули?; 2) Как да се извърши разделянето на страната на периферии?; 3) От какъв вид и размер да бъдат предвидени стимулите в бъдеще?; 4) Как да се постигне насърчаване на инвестиционната активност?; 5) По какъв начин да се извърши осъвременяване и модернизиране на капиталовия пазар?; 6) Как да се провежда цялостна законова реформа с цел получаване на по-ефективни резултати в икономиката?

Първият въпрос се свързва с необходимостта от очертаване сферата на дейностите, които държавата желае да бъдат стимулирани.²⁷

Определянето на дейностите, които трябва да бъдат стимулирани и включвани в системата от стимули, става чрез прилагане на два подхода:

- избиране на система, която да облагодетелства общо инвестициите;
- създаване на избирателна система, която с предимство да направлява инвестициите в определени сектори или отрасли на икономиката. ЕС се е ориентирал към подпомагане на програми вместо на конкретните проекти.²⁸

Законодателните органи на Гърция трябва да решават дали е оправдано отрасловото разграничаване вътре в даден сектор на преработвателния отрасъл или трябва да се възприеме система, която независимо от отрасъла подкрепя повече определени конкретни характеристики на инвестицията. Изборът на системата не е много лесен и зависи до голяма степен от вида и степента на ориентация на икономиката и социалното развитие на страната.

Когато планирането е от по-общ тип, т.е. без голяма специализация на целите, за предпочитане е да няма отраслова диференциация. Такава система може да се прилага еднакво за всички отрасли в даден сектор на икономиката при предварително изключване от подкрепа на определени отрасли. Тъй като инвестициите имат важно значение за гръцката икономика,

²⁷ Ламбрианидис, Л. Стимули за периферно развитие на промишлеността: критичен преглед, техническа хроника..., 19-50.

²⁸ Commission of the European Communities: Directorate-General for Information..., p. 11.

те би трябвало да се подкрепят безусловно във всички структуроопределящи отрасли.

Важно условие за получаването на значителни резултати е да се очертаят границите на действие на системата от стимули. В тях трябва да се включат само структуроопределящи сектори за икономиката. Изборът се основава на констатацията, колкото повече сектори се подпомагат, толкова повече отслабват усилията им да се придвижат напред в развитието си. Това обаче не трябва да важи за определени сектори със стратегическо значение за икономиката като промишлеността, туризма и някои направления на услугите.

Вторият въпрос се отнася до териториалното разпределение на стимулите. От съществено значение в това отношение е правилното разделяне на страната на определен брой области в зависимост от действието на стимулите и удовлетворяването на основните цели, включени в дългосрочната програма за икономическо и териториално развитие на Гърция.

За да се създаде стимул за развитие, трябва да се изследват в дълбочина данните, които се отнасят до решаването на този проблем. Техният анализ позволява да се направят следните изводи и обобщени констатации:

- Забелязва се свръхконцентрация на население и икономически дейности в окръг Атика и окръг Солун.
- Съществуват достатъчно географски части на страната, които могат лесно да се характеризират като проблематични. Те би трябвало да се подкрепят финансово, а избрани икономически дейности да се пренасочват към тях.
- Много периферни градски центрове се сблъскват с проблеми на околната среда.
- Необходимо е да се подкрепи конкурентоспособността на гръцката икономика. Това условие поставя ограничения върху свободата на движение на проектите за постигане на периферно развитие на страната. Причината е, че установяването на производствени инвестиции в подходящи места относно печалбата може да не е съгласувано с изискванията на други цели от социален и екологичен характер.

Според нас в съответствие с посочените изисквания е необходимо да се спазват принципите за създаване на периферни центрове в бъдеще. Съгласно тях би трябвало:

- производствените инвестиции да се насочват към места, които имат главно икономически предимства;
- проблематичните области да се подпомагат чрез провеждане на подходяща реформа;
- да се съдейства за по-рационално териториално разпределение на дейностите;
- икономическите дейности, които се приемат за незамърсяващи околната среда, да се установят по цялата територия на страната,

като се спазват условията и изискванията на градоустройствените планове.

Третият въпрос се отнася до вида и размера на стимулите в бъдещето.

Системата от стимули, валидна за гръцката икономика, не се отклонява съществено от прилаганите в страните от ЕС.²⁹ Разликата е, че в Гърция се предоставя допълнителна възможност за подкрепяне на предприятията чрез данъчни облекчения. Това се прави, за да могат съществуващите промишлени и занаятчийски предприятия от област Атина да се модернизират или да се преместят на друго място. Гръцката промишленост се нуждае от съдействието на държавата, за да се модернизира и развива в съответствие на изискванията на ЕС. Постигането на това условие е възможно само, ако се усъвършенства съществуващият потенциал на промишлеността и се открият хоризонтите за развитие на нови дейности.

Четвъртият въпрос е свързан с формулиране на политиката на стимулиране на инвестиционната активност на страната чрез инвестиционни стимули.

Според нас основите промени, които е необходимо да се направят в разпоредбите на Икономическия закон за развитие от 1998г., се отнасят до:

а) разделяне на предприятията на две групи. В първата би трябвало да се включат малки предприятия, които имат персонал до четирима работници, а във втората – тези с повече от пет работещи. Първата група да не се стимулира чрез разпоредбите на закона, а да се подпомага чрез специални програми, които да се реализират и управляват от Националната организация на средните и малки предприятия (EOMMEX);

б) промяна в начина на изплащане на държавната подкрепа, като се премахне подпомагането на лихвата по заемите;

в) оказване на техническа помощ по време на подаване на молбата за включване в разпоредбите на Закона за развитие;

г) променяне на долните граници за включване;

д) осигуряване на техническа помощ за преквалификация и обучение на онези специалисти, които се занимават с обслужването на кредитите;

е) усъвършенстване на начина на контрол при реализацията на инвестициите.

Решаването на въпроса за определяне на границите за включване на предприятието в зависимост от броя на работещите е от съществено значение. Когато предприятията имат по-малко от 5-6 трудещи се, тогава е необходимо да се извърши икономическо проучване относно целесъобразността на исканата подкрепа.

Специалната програма за развитие на малки предприятия се реализира от EOMMEX, упълномощена от закона за реализиране на стимулирането им. В нея се предвиждат определени стимули за развитие на предприятия, които имат до 4 работещи и желаят да реализират инвестиции по разширение и модернизация. Тези мерки се отнасят и до новосформирани предприятия до 9 служители. Подкрепата за тези предприятия се отнася предимно до развитие на дейността им, изразяващо се в откриване на работни места, но

²⁹ Европейската икономическа общност. Служба за официални преводи, Подкрепа и заеми от Европейската икономическа общност (трето издание). Люксембург, 1985, с.154.

не и при закупуване на парцели. В нея се включва подпомагане на благоустройството на пространството около предприятието, което представлява най-много 20% от отпуснатия кредит.

Политиката на подкрепа трябва да се диференцира в зависимост от предназначението на инвестициите. Когато те се отнасят до купуване на машини и на ноу-хау за производство и до построяване на нови помещения за производство и складиране, тогава подкрепата да бъде безусловна

В програмите за развитие на малки предприятия до 4 работещи е необходимо да се предвижда прост начин за финансово подпомагане въз основа на предварително дефиниран ред от критерии и определени предпоставки. Философията на тези програми трябва да бъде същата, както при Основния закон за развитие.

Решаването на проблема за техническата помощ с образователен характер е важно условие за развитие на предприемачеството във всяка периферия. МНИ би трябвало да организира два пъти в годината в седалището на всяка периферия на страната специален семинар «Развитие на предприемачеството» с около 150 часа. Всички предприемачи трябва да участват в него, ако искат да бъдат включени в разпоредбите на Закона за развитие. Семинарът може да се посещава и от кандидати за инвеститори, които не са подали молба.

МНИ трябва да създаде в седалището на всяка периферия регистри на институциите, които да могат да оказват техническа помощ при организация на производството и на програми за стимулиране и подкрепа на продажбите. Предназначението на последните е осъществяване на техническа помощ при извършване на проучвания за целесъобразността от развитието на определени икономически дейности в периферията и за размера на необходимия кредит. За тяхното реализиране са предвидени 1.2 млн. драхми, което е само 75% от необходимата им стойност.

Контролът върху провеждането на изследванията за установяване на необходимостта от осъществяване на инвестиции трябва да се извършва чрез предоставяне на удостоверения за посещаване на семинара, на материали от проучването на условията и организацията на производството, а също и на програми за стимулиране на инвестициите и на продажбите на произвежданите стоки или извършваните услуги.

Ефективността на системата от стимули ще се повиши значително, ако се изменят начинът на получаване на държавна подкрепа, средствата за контрол на реализацията и ако се премахне облекчението на лихвите по заемите.

Осъществяването на държавната подкрепа и контролът на реализацията трябва да се опростят. Държавната подкрепа да се дава на една вноска след молба от заинтересувания предприемач след реализацията на инвестицията. По този начин ще подпомага предприемача в най-трудния момент от развитието на предприятието, който е веднага след реализацията на инвестицията. Много често предприемачите желаят да получават по-голяма подкрепа, отколкото им е необходима. Изисквайки фактурите за извършените разходи по инвестирането, държавата ограничава даването на повече финансови средства, отколкото са изразходваните. Това изискване е само при финансово подпомагане. Възможно е предприемачите да

представят фактури, несъответстващи на извършените разходи. Ето защо е необходимо да се търси съответствие между въведените инвестиции и предоставените за тях фактури за направените разходи.

Според нас трябва да се проучи възможността за премахване на подпомагането на лихвата по заемите. Досега се обръщаше малко внимание на контрола по изпълнението на инвестиционната дейност на предприемачите в съответствие на взетия кредит, разпределен по време на реализацията на операциите. Контролът по изпълнението и завършването на проекта би могъл да се осъществява след реализацията на всяка част от направената инвестиция.

Въпросът за оказване на техническа помощ по време на подаване на молбата за включване в програмите по закона също има важно значение за реализиране на стимулирането.

Молбата за включване в разпоредбите на закона трябва да се подаде преди започване на реализацията на инвестицията. Според нас е полезно да се разработи система за контрол на правилността на решенията на инвеститора във връзка със самата инвестиция, която да има помощен и образователен характер за инвеститора.

Подобряването на ефективността на системата от стимули зависи и от функционирането на свободни зони за икономическа дейност в пограничните райони на 30 км. На жителите от тези зони би трябвало да се дава възможност да работят в съседни страни или да развиват икономическа дейност в тях, ползвайки специални стимули. Такова подпомагане обаче няма да е достатъчно за преодоляване на изостаналостта им. Според нас е необходимо зоните да бъдат място за установяване на съвместни експортни предприятия, изградени от гръцки и от съседни страни-предприемачи, а тяхната продукция да бъде предназначена за трети страни. Съвместните действия в различни направления ще създават предпоставки за възраждане и реформиране на крайграничните зони. Предприятията в тях би трябвало да се стремят да намаляват себестойността на произведените продукти, тъй като те могат да понижават разходите си по транспорта чрез продажбата им в съседни страни. Цената на труда, която е основната част от стойността на продукцията, е също ниска, защото излишъкът на работна сила в тези зони е голям, а в тях биха могли да работят трудещи се от съседните страни при по-малко заплащане.

Важно изискване в дейността на страните от ЕС е непрекъснатата модернизация на капиталовия пазар.

За да могат предприятията да се развиват самостоятелно и да нямат нужда от ползване на стимули чрез законите за развитие, е необходимо непрекъснато да се търси банкова подкрепа. Те трябва да могат да черпят капитали от съществуващия капиталов пазар.

Тези капитали, както е известно, нямат стойност за самото предприятие, ако то не ги реализира в инвестиционната си дейност. За да влезе едно предприятие в капиталовия пазар, е необходимо да изпълнява определени условия. Тези изисквания са причина за малкия брой предприятия, имащи акции, които да се търгуват на фондовата борса. Във връзка с това трябва да се усъвършенства съществуващата законова рамка за навлизане на предприятията на финансовата борса, а самите предприятия

трябва да са лесно подвижни. На фондовата борса би трябвало да има акции не само на стари, но и на нови и новосъздадени предприятия. Необходимо е последните да притежават технико-икономическото проучване от съответни органи на борсата. Резултатите от изследванията би трябвало да бъдат основанията фирмите да придобиват възможност да ползват капитали чрез фондовата борса с обществени записи. Тези финансови средства са необходимо условие за реализиране на инвестиционната дейност в нови предприятия. Контролът по изпълнението на предназначението им да се упражнява от съответния орган на фондовата борса.

Наличието на подходяща икономическа среда е съществено условие за реализиране на инвестиционната политика на предприятието. За нейното създаване е необходимо да се извършват законови изменения в полза на държавата.

Както е известно, предприятията не работят в лабораторни условия. Те се влияят от много фактори. Тук ще отбележим, че каквито и мерки да се вземат по отношение на инвестициите, каквито и стимули да се предвидят за предприятията, няма да съществуват положителни резултати, ако едновременно с това не се създава подходяща икономическа среда.

Формулираните от нас проблеми, отнасящи се до гръцката икономика, изискват да бъдат решавани спешно от държавата чрез създаване на специални разпоредби. Във връзка с това трябва да се установят предпоставките, довели до тяхното възникване и решаване.

Въпросът е какви да бъдат структурните и законовите реформи, които могат да създадат подходяща икономическа среда за развитие на икономическите дейности и на периферията на страната. Според нас те трябва да са насочени към: 1) по-резултатно разпределение и оползотворяване на икономическите средства; 2) реализиране на съществени и структуро-определящи инвестиции, които да разширят и увеличат производствения потенциал на предприятието и на съответната периферия, да подкрепят експортната ориентацията и да съдействат за въвеждането на нови технологии и за подобряване ефективността на производството и така да осигурят по-висока конкурентоспособност. Привличаните инвестиции от чужбина трябва да бъдат насочени предимно към производството на промишлени стоки с инвестиционно предназначение, изискване, което е основно задължение на правителството, защото то предопределя влизането на страната в единния валутен съюз на Европа.

Политиката за законови реформи и преобразувания има винаги стратегическо значение, тъй като чрез нея се осигурява:

- създаване на резултатно обществено ръководство, способно да разработва и да въвежда подходящи мерки, които да прилага успешно в практиката;
- реорганизиране и опростяване на данъчната система, така че тя да стане по-лесна за обслужване и да насърчава спестяванията на населението и инвестирането чрез тях;
- реформиране и подобряване на ефективността на държавните разходи за насърчаване на потреблението засилване на инвестиционната активност в страната;
- осигуряване на по-конкурентен и лесноподвижен пазар на труда;

- развитие и по-резултатно функциониране на финансово-кредитните пазари, повишаване на ролята им в съответствие с предназначение, както и активизиране превръщането на спестяванията в инвестиции;
- реорганизация на образователната система и реализиране на програмни за техническо и професионално обучение и специализиране. Чрез тях ще стане възможно осигуряване на по-доброто акумулиране на човешки потенциал към изискванията на световните постижения.

Стимулирането на посочените реформи се пренебрегва от държавните органи главно поради следните три причини:

- а) Резултатността е бавна и ще бъде забележима след много години, а хоризонтът на политиките е малък и достига само до следващите избори.
- б) Правителствата избягват да се сблъскват с икономически отраслови интереси, които ще бъдат засегнати чрез реформите.
- в) Условиата, които преобладават, дават възможност на политиките да обслужват предимно своите интереси.

*

Обобщавайки всичките предимства и недостатъци на системата от стимули, действали след присъединителния период в Гърция, се стига до следните изводи:

1. Стимулите за развитие ще бъдат по-резултатни, ако имат по-голяма продължителност на действие, ако бъдат формулирани просто, лесно разбираеми, ясни и не се нуждаят от допълнителна интерпретация. Препратките към други предишни закони и президентски укази трябва да се ограничават и избягват. За да бъде системата от стимули действена, тя не би трябвало да се нуждае от министерски решения.

Системата за преценка на молбите за включване в разпоредбите на закона трябва да се автоматизира. Проследяването на реализацията на инвестициите да е непрекъснато и да се извършва от специализиран персонал. Нито една система от стимули сама по себе си не е ефективна, ако държавата не създава подходящи предпоставки, които са определящи. Към тях се отнасят: подходяща инфраструктура; правилно ръководство и организация; премахване на възникващи препятствия; признаване от държавата на факта, че печалбата е желан и основен критерий - частниците да могат да правят инвестиции; наличието на работнически мир и общо - създаване на благоприятен инвестиционен климат. Това може да стане както с правителствени решения, така и с предприемане на определени мерки. Отсъствието на някое от тези условия забавя действието на стимулите и оказва задържащо влияние върху инвестиционната политика на предприятието или областта.

Изискването към повишаване на качеството на производството и на производителността на труда при непрекъснато реализиране на икономия на суровини и материали се засили още повече след приобщаването на Гърция към ЕС. За да отговори на предизвикателствата на конкуренцията в световен мащаб, гръцката икономика се стреми изцяло да обновява техниката и

технологията си. Осъществяването на всички мероприятия, водещи до повишаване на конкурентоспособността на продукцията, е възможно единствено чрез провеждане на ускорена инвестиционна политика в предприятията и в областите. Липсата на достатъчно инвестиции налага държавата да търси възможности за стимулирането им чрез субсидиране и подпомагане.

Необходимо е да се ускорява законодателната активност на институциите. Тя би трябвало да бъде насочена предимно към търсенето на такива средства, които да позволяват на предприятията и на областите да обновят техниката и технологията си, да се развиват нови производства в крайграничните зони.

Пренасянето на съществуващи и действащи закони за стимулиране от страните-членки на ЕС, в Гърция е полезно, но недостатъчно. Гръцката икономика се различава съществено от икономиките в тези страни. То може да стане единствено като се отчитат специфичните особености в икономическото развитие на страната.

Стимулирането на инвестиционната активност в Гърция започна веднага след войната. Съществуват много закони, които имат както положителни, така и отрицателни последствия. Всеки опит да се оценят предимствата и недостатъците на инвестиционните стимули е крачка напред към подобряване на предпоставките за развитие на гръцката икономика. Съществен проблем при създаването на подходяща законова база е отчитането и цялостното третиране на въпроса за стимулиране на инвестиционната активност съвместно с въпросите, отнасящи се до икономическото и социалното развитие на дадено място (област, окръг, зона и селище). Индустриалното развитие създава условия за повишаване на жизнения стандарт на населението в Гърция, допринася за повишаване на степените на неговата политическата и социална самостоятелност и за повишаване достигнатото равнище на останалите области на икономиката.

Факторите, които влияят и оформят окончателните параметри на индустриалното производство, представляват едно ограничено цяло на количествени и качествени фактори и индустриални връзки, които при динамичното си развитие оформят естеството, равнището и формата на индустриалното развитие.

През последните години гръцката политика демонстрира особена активност при установяването на стимули за развитие, които да се хармонизират с насоките и правилниците на Европейския Съюз, отчитайки характерната особеност в развитието на страната.

Разликите между законите за стимулиране в страните-членки не са значителни. Те отразяват специфичните особености от развитието в конкретните държави, но те предвиждат едни и същи стимули – данъчни, пряка капиталова помощ и предоставяне на финансови средства за изпълнение на определен инвестиционен проект.

Според нас е необходимо съответните правителствени органи да осъзнаят, че не е достатъчно самото съществуване на стимули за развитие, а резултатите от тях. Добра е тази система от стимули, която е действена. Това може да се постигне, ако съществуват и други благоприятни фактори, които да стимулират личните инвестиции. Наличието на подходяща структура,

правилна управленска организация, премахването на различни препятствия и създаването на благоприятен климат за инвестициите са решаващи в икономическото развитие. Неразбирането на тази истина от страна на правителствените и законодателните органи може да има само лоши последици за бъдещето на съответните области от гръцката икономика. ЕС желае страната да се индустриализира, което е важно изискване към нея във връзка с приобщаването ѝ към европейския валутен съюз.

Според нас гръцката държава трябва да продължава да прави необходимите организационно-политически и икономически реформи, които да осигуряват създаването на благоприятен климат за инвестиране чрез подходящи и действени стимули.

SUMMARIES

Metodi Kanev

THE TRANSITION TO MARKET ECONOMY – DETERMINATION, REFERENT MODELS AND POLICY

Defined is the concept of transition. Reasoned is the thesis that the transition is neither accidental nor is due to subjective management mistakes. It is objectively determined by the fact that the socialist experiment as a “diversion” from the civilization development doomed to delay the countries from Central and Eastern Europe comparing not only to the economically most developed countries, but to the world. The change is determined also by the forming in the world “new economy” – eco-socially-market, from tertiary-information type, capable to integrate in the world networks.

Drawn are the constituting principles and referent models of the newly emerged market economies. They explain why the transition looks like a “conservative revolution”. Made is comparison between the principles, on which the Anglo-Saxon and German-Japanese model lay.

Presented is a generalized estimation of the growth of the countries in transition and is outlined the place of the countries (incl. Bulgaria) in the transformation process. Pointed are the reasons for divergence of the countries in transition and is analyzed the significance of the type of the economic policy. Reasoned is the conclusion that our choice should be undoubtedly towards liberalism, combined with the strategic role of the state.

Defended is the thesis about the transition as a dualistic process, i. e. about its dirigible and spontaneous character. The both sides provoke conflict of the emerging market logic with the quasi oligarchy way of the change, set in the nature of the transition. Interpreted are some criteria for finalization of the transition.

Vassil Todorov, Nikolay Igov

HOMOGENITY OF THE MONETARY ESTIMATIONS OF THE PRODUCTION

This study is an introduction to the problem of the homogeneity of the monetary (value) estimations of the production. Discussed are the questions connected with the participation of the money and the prices in the measuring of the value volume of the production. The homogeneity of the monetary estimations is defined as comparability between the monetary estimations (the value) of different products (goods and services) examined during the same period of time. Introduced is the term “static comparison of the value volumes”. Made is comparative analysis between the comparability of the static volumes in dynamic and static aspect. In dynamic aspect compared is the value of certain product in different periods: the differences are a result of the change of the prices and inflation between the two periods and are determined through the use of different prices and deflators. In static aspect the value of a product is compared with the value of other products during the same period of time. Studied is the question in what conditions is the value of a product comparable to the value of another product during the same period of time and when are these conditions present.

Paraskeva Dimitrova

IMPROVEMENT OF THE HOMOGENEITY AT EVALUATION OF THE OUTPUT

It is examined the problems, connected with the Methodology for improving of the Homogeneity of the statistical information for production evaluation in connection with its perfecting in accordance with the Eurostat Requirements.

It is suggested different approaches for making of the statistical units for an observation with the purpose of improving of the Homogeneity of its conformed information.

It is showed the influence of the Underground Economy and the Inflation on the Homogeneity at evaluation of the output.

It is elaborated some methods for measuring of the Underground Economy for branches and for all Economy in connection with the improving of the Homogeneity for the assessment of the production results.

It is examined a lineal model and model for transforming of the input/output matrix indicators by means of factor for the value with reading time factor and rate of the inflation at the determination of its value for reaching of the product Homogeneity and Homogeneity of its monetary assessments in the System of the national accounts.

Svetla Rakadgiiska

MONITORING OF THE TOURISM

The study synthesizes the studied by the author foreign ideas and experience on the applying of monitoring of the business and especially of the tourism. Developed is the idea that the monitoring is a management function, through which continuously is gathered information for the execution of a preliminary determined strategy, policy or complex program, for a revision of the real events without counting the established positions. Pointed out is that in the current conditions of continuously sharpening competition, development of new technologies and globalization, the business needs continuous observing of the current changes. The monitoring reveals the differences in the behavior of the firms or organizations concerning the planned positions, initiates "the coming back" to the right path till the final execution of the set objectives and tasks or modifies them.

The specifics of the tourism that make it strongly dependent on many factors are studied as a premise for monitoring. The lack of monitoring of the Bulgarian tourism makes the firms and organizations less flexible in the difficult conditions of forming the Bulgarian tourism market. Recommended is an execution of monitoring using the studies of the World Tourism Organization for the indicator of the tourism, the methods of the satellite calculation and the index of the tourism invasion, as well as the experience of the developed tourism countries.

Irena Zareva

LABOUR FORCE RESTRUCTURING AND DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF EDUCATION AND TRAINING

The main aim of this research is to investigate and to assess the status and the changes in the structure and quality of the labor force, in the system of education and training, and their relation with the transformations in the economy of the country. In connection with this purpose, a substantial characteristic of the alterations in the macroeconomic environment and in the structure of the economy, these are important preconditions for the changes in the structure and the demanded quality of the labor force is done. The main tendencies in the labor supply and demand in an educational-qualificational aspect and their dependence on the restructuring of the economy are investigated. Some of the most important changes in the system of education and training are analyzed in connection with the necessities of the economy, of the labor market and with the establishment of the directions and policies for the development of this system.

Athanasios Politis

**INCENTIVES FOR THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF GREECE AFTER ITS
INCORPORATION TO EUROPEAN UNION**

Examined are the economic policy and the economic development in Greece after its incorporation to European Union in 1981. It is evaluated the macroeconomic Policy about the Investment. It is outlined the effectiveness of the Incentives System by means of revealing its weakness and the discrepancies for lack of branch and industrial Policy. It is shown ineffective functioning of the government Organs. It is made Proposals for improving the incentive System of the Greek Economy.