

Година XIII

Книга 2, 2004 година

СЪДЪРЖАНИЕ

<i>Атанас Леонидов</i> – Нови тенденции в икономическия растеж на ЕС и САЩ: компаративен анализ	3
<i>Georgi Shopov</i> – Disability Social Assistance in Bulgaria – Legal Background and Financial Analysis	30
<i>Tamara Todorova</i> – Quality Aspects of Economic Transition: The Effect of Inferior Quality on the Market	59
<i>Йордан П. Коев</i> – Генезис на предприемаческата идея в икономическата теория: преглед и интерпретация	79
<i>Таня Горчева</i> – Интернационализация на научноизследователската и развойната дейност – организационни форми и концепции	109
<i>Зорка Михайлова, Слави Генов</i> – Теоретико-методически аспекти на калкулирането в селскостопанските предприятия	146
Резюмета на английски език	178

INSTITUTE OF ECONOMICS AT BAS
D. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS
VARNA ECONOMIC UNIVERSITY

ECONOMIC STUDIES

Volume XIII
2004, Number 2

Editorial Board

Dr. MITKO DIMITROV (Chief Editor)
Prof. Dr.Econ.Sc. KALIO DONEV (Deputy Chief Editor)
Prof. Dr.Econ.Sc. IVAN STOIKOV
Prof. Dr.Econ.Sc. METODI KUNEV
Prof. Dr.Econ.Sc. NIKOLA VULCHEV
Assoc. PROF. DR. NENO PAVLOV
Assoc. PROF. DR. SVETLA RAKADJIISKA
Dr. GEORGE SHOPOV

International Advisory Board

Prof. ANDRASH INOTAI (Hungary)
Prof. ANTONIA IOSIFOVSKA (Macedonia)
Prof. Dr.Econ.Sc. ATANAS DAMIANOV
Prof. Dr.Econ.Sc. BOIKO ATANASSOV
Prof. BRUNO DALLAGO (Italy)
Prof. GABOR HUNIA (Austria)
Prof. GEORGE ZAMAN (Romania)
Prof. GEORGE PETRAKOS (Greece)
Prof. Dr.Econ.Sc. ILIA GEORGIEV
Prof. KEN KOFFORD (USA)
Prof. XAVIER RICHET (France)
Prof. LULZIM HANA (Albania)
Prof. RUSLAN GRINBERG (Russia)
Assoc. Prof. Dr. PLAMEN ORESHARSKI
Prof. SAUL ESTRIN (UK)

DIANA DIMITROVA – secretary

Text editors: Hristo Angelov, Noemzar Marinova

CONTENTS

<i>Atanas Leonidov</i> – New Tendencies in the Economic Growth of EC and USA: Comparative Analysis	3
<i>Georgi Shopov</i> – Disability Social Assistance in Bulgaria – Legal Background and Financial Analysis	30
<i>Tamara Todorova</i> – Quality Aspects of Economic Transition: The Effect of Inferior Quality on the Market	59
<i>Yordan P. Koev</i> – Genesis of the Entrepreneurial Idea in the Economic Theory: Review and Interpretation	79
<i>Tania Gorcheva</i> – Internationalization of the R&D Activity – Organizational Forms and Concepts	109
<i>Zorka Mihailova, Slavi Genov</i> – Theoretical-Methodical Aspects of Calculating in the Agricultural Enterprises	146
Summaries in English	178

The papers should be prepared with text editor Word for Windows 2000/XP, font Times New Roman, volume 40 standard pages (30 lines x 60 columns), including tables and figures. References should be listed as footnotes in ascending order. The papers should have ½ page of summary and JEL classification. The papers should also be accompanied with contact information of the author (address, phone, fax, e-mail). The editors will prefer if you use e-mail.

Economic Studies is indexed and abstracted by ***Journal of Economic Literature/EconLit***.

Address: Institute of Economics at BAS, Aksakov 3, Sofia 1040, Bulgaria
Chief Editor: +359 2 9875 879, e-mail: m.dimitrov@iki.bas.bg
Secretary: +359 2 9875 879; 9890 595 (ext. 205), e-mail: diana@iki.bas.bg

ISSN 0205-3292

© Institute of Economics at Bulgarian Academy of Sciences, 2004

НОВИ ТЕНДЕНЦИИ В ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ НА ЕС И САЩ: КОМПАРАТИВЕН АНАЛИЗ*

На основата на ключови макроикономически показатели (реален БВП на човек от населението, производителност на труда, дял на разходите от БВП за информационни и комуникационни технологии (ИКТ), разходи в сектора за научни изследвания и развойна дейност, образование и обучение и др.) са анализирани динамичните промени в стопанските потенциали на САЩ и ЕС.

Централно място заема осмислянето на тенденцията от конвергенция към дивергенция от средата на 90-те години насам в развитието на двата най-могъщи центрове в световното стопанство. Разгледани са условията и факторите за изпреварващата динамика на американската икономика, предизвикателствата пред Европа, институционалните и структурни слабости на националните стопанства на ЕС, въпросът за избора на догонваща стратегия на растеж и перспективите за поява на "нова икономика".

JEL: O11, O57

През март 2000г. в Лисабон беше обявено намерението до 2010г. ЕС да се превърне в "най-конкурентоспособната и динамична икономика в света, базирана на знанието, способна да поддържа устойчив стопански растеж с по-добри работни места и с по-голямо социално сцепление" (European Economy, 2000, 135). Въпреки че в приетия официален документ самият термин експлицитно не е използван, фактически се има предвид създаването на "нова икономика" в Европа, като средство за постигане на така определената стратегическа цел.

Оставайки настрана въпроса, доколко посоченият срок е реален, не може да има съмнение, че имаме работа с декларация на политическа воля от страните-членки на ЕС, с осъзнаване необходимостта да се отговори на предизвикателствата, отправяни от информационната революция и глобалната икономика. Но колкото и политическият момент да е от изключителна важност, практическата реализация на формулираната амбициозна цел изисква да бъдат осъществени широки и добре премислени реформи, да бъдат разработени стратегии, включващи комплекс от съгласувани мерки. Те трябва да намират израз във формиране на адекватна икономическа среда за дейността на частния сектор и

¹ Атанас Леонидов е ст.н.с. / ст. д.и.н. в Икономически институт на БАН, тел: 8566256, 9870595, факс: 9882108, e-mail: a.leonidov@iki.bas.bg.

* Статията представя резултати от индивидуалния изследователски проект "Политиката на икономическия растеж в развитите страни: теоретични основи и практика" – Икономически институт на БАН.

предприемачеството в условията на модерния научно-технически прогрес и процесите на глобализацията, в изграждане на структура на икономиката, която да спомага за разширяване на конкурентния ѝ потенциал, в откриване на по-големи възможности за нарастване темповете на производителността и стопанския растеж с оглед повишаване жизненото равнище на населението. Едно постоянно изоставане в тези области спрямо САЩ ще води до сериозни негативни последици, ще обуславя отслабване позициите на ЕС не само в икономиката, но и в политиката.

Стремежът да бъде изградена нова икономика в обозримо бъдеще е израз на опитите да бъде спряно изоставането от САЩ. Това означава, че тя се разглежда като инструмент за възстановяване тенденцията към конвергенция /сближение/ на икономическите потенциали на двата центъра на стопанска мощ, наблюдавана след Втората световна война до 90-те години.

При процесите на индустриализацията, характерни за 50-те и 60-те години се използват предимно традиционни технологии. Тогава съществуваша обективни условия за намаляване на разрыва между Западна Европа и САЩ. Границата на технологичните възможности е достигнала "тавана" си в икономиката на световния икономически лидер, но тогава бяха налице по-благоприятни възможности за широк внос и усвояване (имитиране) на американските технологични нововъведения от европейски фирми.

Появата и внедряването на радикално нови технологии – информационни и телекомуникационни, в условията на процесите на глобализацията обуслови коренни промени. Те доведоха през втората половина на 90-те години до формиране в САЩ, както и в някои други напреднали държави (Австралия, Ирландия, Холандия....) на "нови структури на растеж", до повишаване ефективността от използването на производствените фактори, до нарастване темповете на производителността и на реалния брутен вътрешен продукт на човек.

Скокообразното разгръщане на техническия прогрес е фактор, който вместо да спомага за намаляване разликите в икономическите равнища, действа в противоположна посока (поне в началните фази на развитието). Вследствие на това се открие тенденция към дивергенция в полза на САЩ и във вреда на ЕС. Това е напълно закономерно явление, защото именно най-силната в икономическо отношение страна си осигурява стратегически предимства в научно-технологичната област. Разбира се, и в случая както при етапите на стопанско развитие, за които е характерна индустриализацията на икономиките, съществуват възможности за "догонване", което е механизъм за намаляване на съществуващия разрыв чрез внос и усвояване на американските технологии и иновации. Обаче остава открит въпросът, доколко такава стратегия на имитиране без развитието на собствено научно-технологично творчество от Европа може да осигури постигането на формулираната в Лисабон амбициозна цел.

Структурата на изследването в студията е организирана по следния начин. След увода се анализира започналата през последното десетилетие на миналия век тенденция към дивергенция в полза на американската икономика. След това се разглеждат и оценяват усилията, осъществявани в

рамките на ЕС за създаване на нова икономика, за укрепване позициите на Европа в света. Във връзка с това е отделено място на опитите за изграждане на стратегии за развитие и постигане на по-добра координация на икономическите политики на страните-членки. Накрая са засегнати въпроси, отнасящи се до оформянето на постиндустриален модел на растеж и на перспективите от появата на нова икономика в Европа и осъществяване на догонващо развитие спрямо САЩ.

Държим да подчертаем, че в студията се проследява динамиката на конвергенцията, респ. на дивергенцията на равнище Западна Европа (ЕС) – САЩ, като се имат предвид главно макроикономически аспекти при анализа. Тенденциите към сближаване или увеличаване разликите в икономическото развитие се проявяват и на регионално равнище между страни от дадена интеграционна общност (например в ЕС) и между отделни региони на САЩ, както и в рамките на дадено национално стопанство. Тези важни аспекти не са обект на изследване.

Обръщаме внимание също, че терминът "конвергенция", който използваме, от съдържателна гледна точка няма нищо общо със смисъла, вложен в същия термин за обосноваване тезата за сближаване на социалистическата и капиталистическата система. Тази хипотеза беше формулирана за пръв път от Ян Тинберген на основание, че развитието на съвременните икономики се определя от модерната технология. Събитията в Източна Европа в края на 80-те години не потвърдиха на практика концепцията за конвергенцията.

Накрая по ред, но не и по важност, трябва да се има предвид, че за да се получат задоволителни резултати при изследване тенденциите в дългосрочните темпове на растежа и в конвергенцията между страни и региони, това зависи от успешното разрешаване на някои въпроси от методологическо и емпирично естество. Необходими са динамични редове от данни за по-дълги периоди и за голям брой страни, които да са съпоставими.²

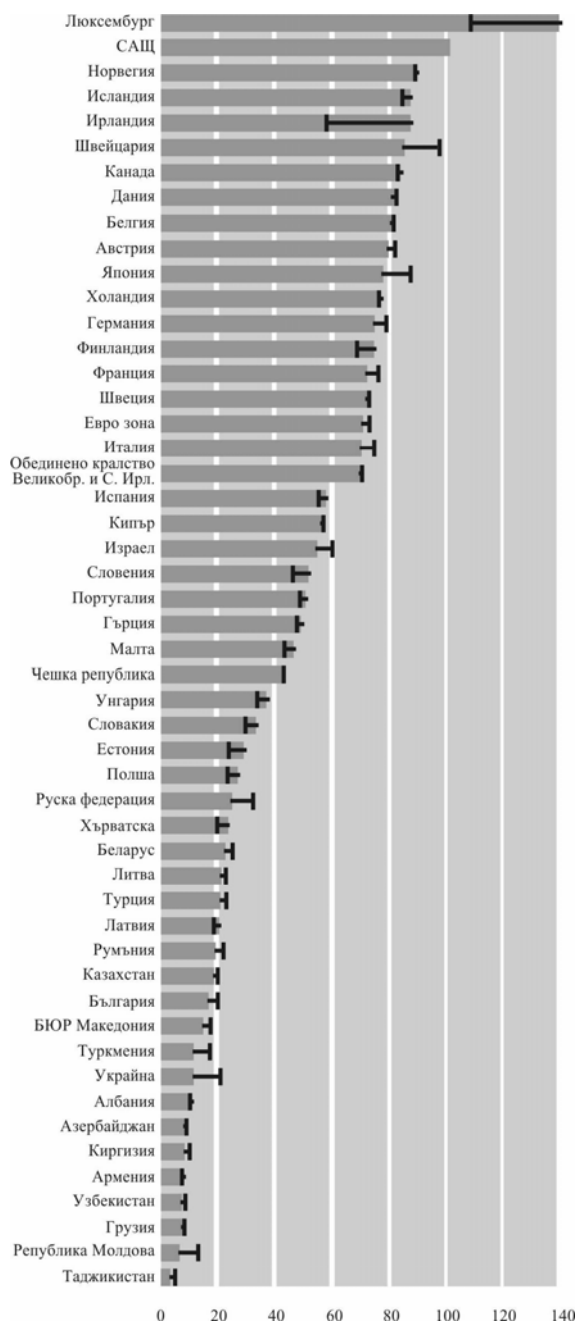
1. От конвергенция към дивергенция: условия и фактори за изпреварващото развитие на американската икономика

Тенденцията към дивергенция в стопанското развитие между САЩ и Западна Европа (ЕС) се вижда на фиг. 1.

² Във връзка с отбелязването от нас специален интерес представляват следните две изследвания: първо, това са т.нар. Penn World Tables (PWT), в които са налице сравними данни за БВП на човек за повече от 130 страни от 1950 г. насам/ Summers, R. and A. Heston/, а второто са анализите на A.Maddison, Monitoring in the World Economy, 1820 – 1992, Development Center Studies, OECD, Paris, 1995, в които се наблюдават по-малък брой страни, главно индустриалните, но данните се отнасят за по-дълъг период. Оценявайки състоянието на емпиричната база за изследванията на дългосрочните темпове на растежа и на конвергенцията, експерти на Икономическата комисия за Европа (ИКЕ), правят извода: "Въпреки продължаващите усилия, количеството на данните като правило е далеч от задоволително, факт, който отслабва заключенията, които могат да бъдат извлечени от тях" / Economic Survey of Europe, 2000 №1, 156/.

Фигура 1

Реален БВП на човек по страни за 1993г. и 2001г. по текущ ППС (САЩ=100)



Източник: UNECE calculation, based on World Bank, World Development Indicators (Washington, D.C) 2002; Economic Survey of Europe, 2002 №1

Бележка: Относителната позиция на страните през 1993 г. е показана с удебелена черна линия. Линиите, които се намират вътре във всяко стълбче означават, че страната догонва САЩ, докато линиите, които са извън стълбчето означават, че страната изостава.

Тя илюстрира динамиката на реалния БВП на човек от населението спрямо равнището на САЩ за периода 1993г. и 2000г. САЩ не само запазва водещите си позиции, но разрывът се е увеличил в нейна полза и във вреда на еврозоната и на ЕС като цяло. В частност тенденцията към относителното изоставане спрямо световния лидер е характерна освен за Япония, а и за големите западноевропейски държави – Германия, Франция и Италия. По-благоприятно е развитието на някои малки страни-членки на ЕС.

Като най-ярък пример са забележителните резултати, постигнати от Ирландия в догонването на САЩ с 29 процентни пункта за посочения период. Благодарение на това тя се е наредила на пето място по реален БВП на човек. Обаче при положение, че вместо с БВП се оперира с brutния национален доход (БНД), Ирландия отива на 12-то място, а Швейцария от 6-то се нарежда на 3-то място.

Основание за избора на дадения период при анализиране на динамично изменящите се икономически потенциали на главните центрове в световното стопанство е обстоятелството, че тогава “информационната и комуникационната технология започна да се очертава като “нов стил на растеж” в глобален мащаб и в частност в САЩ” (Economic Survey of Europe, 2002, № 1, 162).

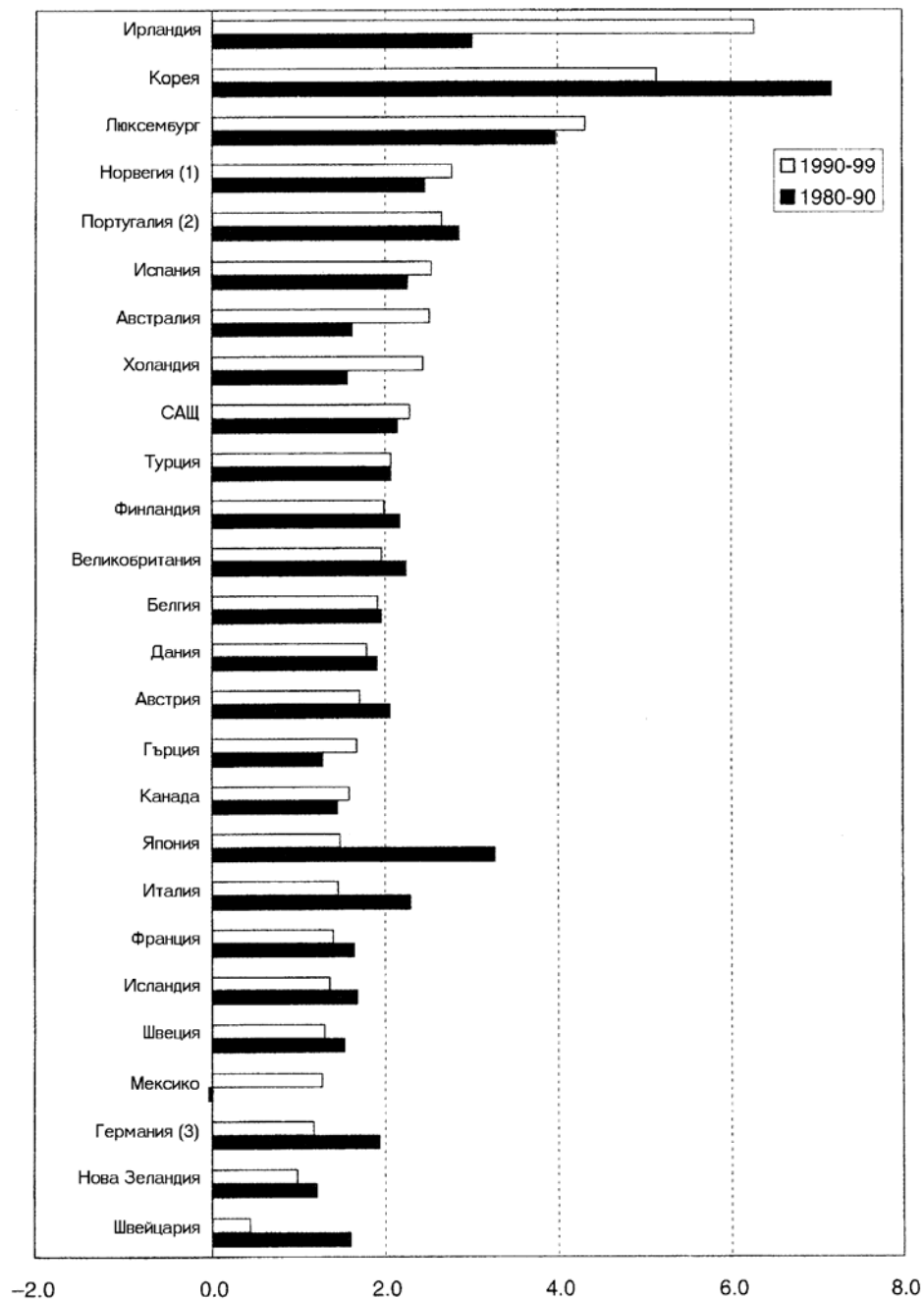
Един от “стилизираните факти” на модерния растеж е засилването на неговата неравномерност не само между развитите и развиващите се държави, но и между самите напреднали страни (вж. фиг. 2).

През 1990-1999 г. в сравнение с 1980-1990г. единствено 9 страни от общо 26 са реализирали по-високи средногодишни темпове на БВП на човек. Най-забележителни са постиженията на Ирландия (над 6%), на Люксембург (над 4%), докато на другите развити държави, отбелязали стопански растеж (Канада, Норвегия, Испания, Австралия, Холандия, Гърция), средногодишните им темпове са относително ниски. Този темп на САЩ също е относително нисък, за което е повлияло обстоятелството, че неговото ускорение е започнало през втората половина на 90-те години. Освен за Япония и за всичките големи страни-членки на ЕС (Германия, Франция, Великобритания, Италия) нарастването на БВП на човек от населението е с по-малки темпове през 1990-1999г. в сравнение с предишното десетилетие. Същата закономерност е присъща и за други малки западноевропейски страни, влизащи в ЕС (Швеция, Исландия, Австрия, Дания, Белгия, Финландия, Португалия), както и за Швейцария. Такава тенденция е характерна и за Нова Зеландия и Република Корея.

Общо 90-те години са неблагоприятни за растежа на световното стопанство. Икономиката на САЩ е главният двигател за неговото поддържане.

Формирането на нова икономика е обусловено от създаването на подходяща среда за дейността на частния сектор, която да съответства на съвременните условия, определяни от развитието на технологичния прогрес в неговите модерни форми и от процесите на глобализацията. Осъществяването на такава задача предполага реализирането на комплекс мерки от правителствата както на макро-, така и на микроравнище.

Фигура 2
Неравномерна тенденция в растежа на БВП на човек (Средногодишни темпове в %)



1. Общо за Норвегия.

2. 1990 – 1998 г.

3. Западна Германия за 1980-1990 г.; Германия за 1991-1999 г.

Източник: OECD по данни на (OECD), 2000. Economic Outlook, № 68. Вж. за подробности Scarpetta et al. (2000).

Изграждането на адекватна икономическа среда е от естество да благоприятства за възникването и утвърждаването на съвременни форми на предприемачество, поддържането на активна динамична конкуренция на пазарите, широкото внедряване на високи технологии и разгръщането на иновационната активност. В решаването на тази стратегическа задача по ред причини САЩ се оказаха по-напред от конкурентите си от Европа.

Важна роля изиграха промените, осъществени от средата на 80-те години в макроикономическата политика на страната за поддържането на стабилност на цените. От началото на 90-те години инфлацията спадна повече от наполовина – до 2%. По-късно през същото десетилетие беше постигната консолидация на федералния бюджет посредством увеличаване на данъчната тежест и намаляване на държавните разходи³.

Не по-малко важни бяха и мерките, реализирани от 80-те години на микроравнище, включващи три главни направления:

- дерегулиране на транспорта, финансовите услуги, енергетиката, телекомуникациите и здравното осигуряване, както и разбиването на съществуващите монополни структури;
- либерализиране на търговията, осъществено в рамките на преговори под егидата на ГАТТ, съчетани с регионални споразумения за търговия (НАФТА и АТИС). Те отвориха вътрешния пазар на САЩ за международната конкуренция и разшириха международното разделение на труда⁴;
- по-нататъшно дерегулиране пазара на работната сила и реформиране на системата на социалното осигуряване и на данъчната система.⁵

През изминалото десетилетие насоките на макроикономическата политика на ЕС показват сходство с развитието в САЩ. Постигната беше по-голяма ценова стабилност, както и бързо подобрене на държавните финанси. Темпът на инфлацията между 1990 и 1998г. спаднал от 5.4 на 1.7%, а общият бюджетен дефицит на 15-те страни-членки – от 6.3 на 1,6% от БВП. Резултатите в паричната сфера бяха обусловени от строгата политика на Европейската централна банка (ЕЦБ) и на Европейския валутен съюз (ЕВС), а във фискалната област благодарение на дисциплината, наложена от Пакта за стабилност и растеж (1997г.), недопускащ превишаване на бюджетния дефицит от 3% годишно от отделните страни. Ключов фактор за укрепване на валутно-финансовата стабилност на ЕС е създаването на общата парична единица – еврото.

Стабилната макроикономическа политика е жизнено важно условие за изграждане на нова икономика в Европа. Но в още по-голяма степен това

³ "Като цяло, макроикономическата политика постави стабилни и нарастващи предвидими основи за инвестиционните решения и разпределението на ресурсите..." /Eriksson, Ådahl, 2000, 29).

⁴ Делът на вноса в производството на преработващата промишленост от 10% през 1980 г. се увеличи почти на 20% през 1988 г.

⁵ Оценявайки значението на радикалните реформи в областта на дерегулирането, демонополизацията и либерализацията, шведските икономисти Йонас А.Ерикссон и Мартин Едал достигат до следния извод: "Взети заедно, тези реформи на макроикономическо равнище направили вече отворената американска икономика дори по-отворена за конкуренция, привеждайки в действие вълна от корпоративни реструктурирания с програми за съкращаване на разходите и по-остро фокусиране върху сърцевинни бизнеси" / Eriksson, Ådahl, 2000, 30).

зависи от промените на микроикономическо равнище. В ЕС също се извършват изменения, намиращи израз в процеси на приватизация на държавни предприятия, либерализиране на търговията, дерегулиране на пазарите. В съвкупността си тези промени са от естество да допринасят за по-ефективно разпределение и използване на ресурсите, стимулиране на инвестиционната дейност, широко внедряване на високи технологии, ускоряване темповете на производителността на труда и на стопанския растеж. От тази гледна точка, трансформациите на микроравнище откриват възможност за съкращаване от ЕС на съществуващите разриви в областта на посочените ключови показатели. Обаче фактически трансформациите, за които става въпрос, тук протичат с по-бавна скорост, имат по-ограничен обхват и са с по-малка дълбочина.⁶ Затова поне досега те не са довели до резултатите, постигнати от САЩ през втората половина на 90-те години и след тях и не се извършва процес на догонване от държавите в ЕС по отношение на растежа и производителността на труда.

В сравнение с европейските им конкуренти американските фирми имат редица предимства, обусловени преди всичко от създадената по-добра бизнессреда, в която те действат. Но съотношението на силите в някои области се променя динамично.

През по-голямата част на 90-те години общият дял на разходите за информационни и комуникационни технологии от БВП в ЕС е значително по-нисък отколкото този от БВП на САЩ. За 1992г. дялът им по този показател е 7.14% срещу 5.26% за ЕС. Съответно през 1998г. дялът на САЩ е възлизал на 7.73%, а на ЕС-5.93%. През първата година само една страна-членка на ЕС – Швеция, е имала по-голям дял на разходите за високи технологии от БВП в сравнение със САЩ. През втората година освен Швеция, а също Великобритания и Холандия, са изпреварили САЩ по този показател.

През 2001г. ЕС е постигнал по-голям дял на разходите за информационни и комуникационни технологии от БВП (8.20%) в сравнение със САЩ (7.96%). През същата година броят на страните от ЕС, имащи по-висок дял на разходите за високи технологии от БВП спрямо САЩ е нараснал на осем. Към Швеция, Великобритания и Холандия през 1998г. са се добавили Дания, Франция, Белгия, Германия и Финландия. Тенденцията на догонването на САЩ от ЕС по този показател е илюстрирана на табл. 1 и фиг. 3.

За разлика обаче от посочените страни, които значително са увеличили дела на разходите от БВП за модерни технологии, това не важи за друга група държави от ЕС – Ирландия, Италия, Испания, Португалия, Гърция. Те не са успели да скъсат разстоянието спрямо САЩ и държавите от първата група от ЕС и дори се наблюдава тенденция към увеличаване на съществуващия разрив.

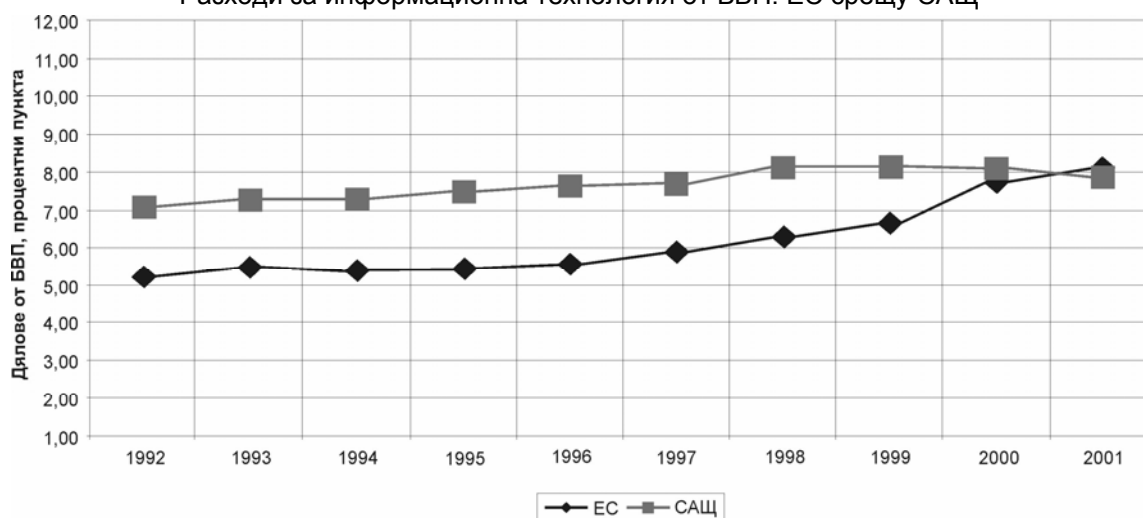
⁶ Енергийният сектор във Франция практически остава нераздържавен и нелиберализиран въпреки инструкциите на Европейската комисия и препоръките на Световната търговска организация (СТО).

Таблица 1
Дял на разходите от БВП за информационна и комуникационна технология (%
пункта)

години	1992	1998	2001	1992-2001
ЕС	5.26	5.93	8.20	6.23
Швеция	7.34	9.09	11.55	8.63
Великобритания	7.07	7.87	9.79	7.97
Холандия	6.39	7.76	9.55	7.39
Дания	6.13	7.38	9.52	7.19
Франция	5.71	6.86	9.18	6.75
Белгия	5.37	6.60	8.26	6.36
Германия	5.26	6.15	8.23	6.07
Австрия	4.87	5.66	7.46	5.52
Финландия	4.63	6.42	8.01	6.16
Ирландия	5.38	5.88	6.21	5.80
Испания	3.70	4.11	5.23	4.21
Италия	3.65	4.50	5.86	4.49
Португалия	2.79	5.00	6.74	4.91
Гърция	2.46	5.05	6.30	4.34
САЩ	7.14	7.73	7.96	7.73

Източник: Daveri (2002).

Фигура 3
Разходи за информационна технология от БВП: ЕС срещу САЩ



Източник: Daveri (2002).

Поради ред причини/от технологично-иновационен, организационен, управленски и институционален характер/зад океана технологиите се използват по-ефективно, което намира израз в постигане на по-висок ръст на производителността на труда, вкл. на съвкупната факторна производителност. В ЕС увеличаването на технологиите не е генерирало

значително повишаване на производителността през 90-те години за разлика от американската икономика.

Икономиките на Съюза се намират в ситуацията, характерна за САЩ през 70-те и 80-те години, когато мащабните инвестиции в нови технологии не водеха до ускоряване на производителността, явление известно в стопанската наука като "парадокс на Солоу".⁷ Причината на това явление се коренеше преди всичко в съществуването на дефекти на микро-и макроикономическо равнище, които, както видяхме, в преобладаваща степен бяха отстранени през 80-те години. Неизправностите, съществуващи в ЕС и Западна Европа главно на микроикономическо равнище, както и в институционалните структури, са основната причина увеличението на инвестициите във високи технологии да не генерира значително нарастване на темповете на производителността.

В контекста на изоставането на стария континент от САЩ са се очертали някои подходи и виждания. Те могат да повлияят върху формирането на общата икономическа политика и стратегия на ЕС с оглед изграждането на нова икономика в Европа. Заслужава внимание фактът, че акцентът се премества от мерките за увеличаване на капиталовложенията във високотехнологичния сектор в перспектива към създаване на по-добри условия за функциониране на икономическия механизъм като ключова предпоставка за повишаване ефективността на инвестициите. Италианският изследовател Франческо Давери пише: "... лаговете в усвояването на информационната и комуникационната технология повече не могат да бъдат главен въпрос в около две трети от ЕС. Решителният въпрос за Европа през следващите няколко години не е в това как да се ускорят инвестициите в нови технологии, а по-скоро как да се направи те да работят. На първо място Европа трябва да се захване и да реши своя "парадокс на Солоу" (Daveri, 2002, 21).

Процесът на усвояване на новите технологии в Европа и повишаване възвръщаемостта от тях изисква отстраняването на затруднения резултат от икономически политики, от "технологични и институционални задръжки", от действието на антиконкурентни сили, засягащи регулацията на пазара на работната сила и на продуктовия пазар (Gruber and Verboven, 2001; Bassanini and Scarpetta, 2002).

И при информационната и комуникационната технология, както и при други големи открития на миналото – например електричеството и двигателя с вътрешно горене, мащабните й положителни ефекти се проявяват с големи лагове. В сравнение със САЩ в ЕС изоставанията във времето са по-значителни и резултатите по отношение на икономическия растеж са по-скромни. Такова развитие е обусловено не само и дори не толкова от по-ниския дял на разходите за инвестиции в нови технологии, колкото от по-силно изразени структурни и институционални недостатъци в икономиките им. Те са пречка за по-бързо повишаване ефективността от използване на производствените ресурси – на труда и капитала.

⁷ "Изглежда, като че известният "парадокс на Солоу", за липсата на корелация между инвестициите в информационна и комуникационна технология /ICT/ и ръста на производителността е избягал от САЩ за да мигрира в Европа" /Daveri, 2002, 3-4/.

Делът на добавената стойност от съвкупното производство на секторите, произвеждащи информационна и комуникационна техника през 1999 г. е достигнал в ЕС 4.2%, но този дял е бил по-нисък от дела на САЩ – 6.8% (European Economy, 2000, 108).

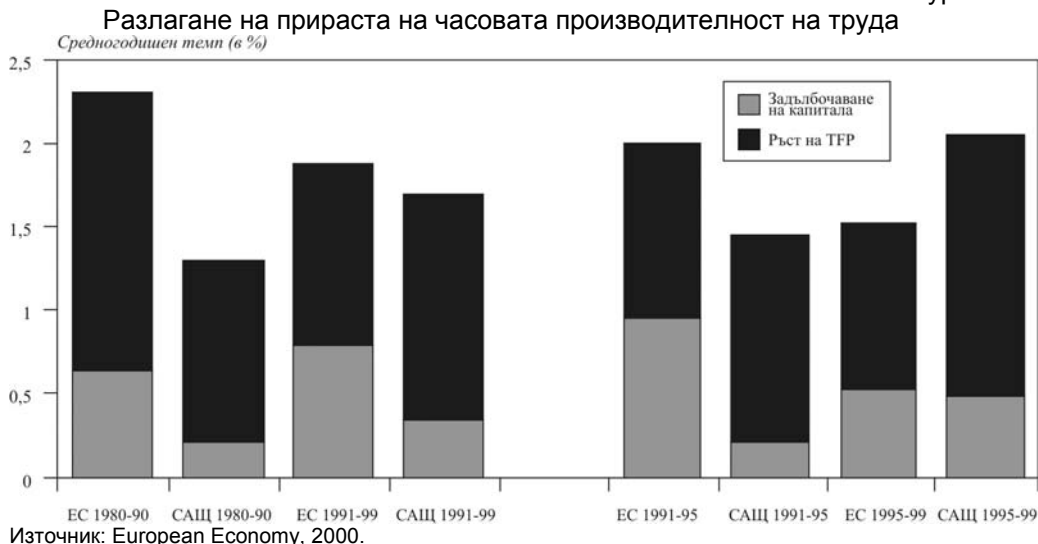
За относителното изоставане на ЕС от САЩ може да се съди от количествените оценки за ролята на различните механизми, посредством които производството и използването на новите технологии въздействат върху икономическия растеж. На страната на предлагането това са: първо, натрупването на капитал чрез инвестиции в секторите, произвеждащи информационна и комуникационна технология. Този фактор повишава техническия прогрес, увеличавайки капиталовъоръжеността на работната сила и на производителността на труда; второ, съвкупната факторна производителност (TFP), чиято динамика определя промените в ефективността на капитала и труда; трето, въздействието на ефектите на преливане (spillovers) от секторите – производители на информационна и комуникационна технология в тези, които ги използват. Именно на тези ефекти се определя централно място в новата икономика и те се разглеждат като механизъм за нарастване на съвкупната факторна производителност в секторите извън тези на високите технологии.

През втората половина на миналото десетилетие натрупването на капитал в тях (с изключение на софтуера) е осигурил от 0.5 до 0.7 процентни пункта от икономическия растеж в ЕС. Този резултат съответства на оценките за постигнатото от САЩ през първата половина на десетилетието. От този факт експерти на Икономическата комисия за Европа (ИКЕ) заключават, че ЕС е по-назад с пет години от САЩ по отношение приноса на информационната и комуникационната технология в растежа на БВП.

Изоставането на страни-членки и на ЕС като цяло от САЩ е значително по-силно в областта на техническия прогрес, генериран от повишаването на съвкупната факторна производителност. По-неблагоприятната тенденция в тази област за ЕС е следствие от много по-ниския дял на компютрите и полупроводниците. От изчисления, направени в сравнителен план (при три сценария на базата на различни предпоставки), се вижда, че за 1995-1998г. спрямо 1990-1995г. делът на секторите, произвеждащи информационна и комуникационна техника, в съвкупната факторна производителност в ЕС е съставлявал 50% по-малко от постигнатото в САЩ (European Economy, 2000, 120). Изчисления за прираста на съвкупната факторна производителност в ЕС показват, че нарастването е по-малко през втората в сравнение с първата половина на 90-те години, както и с 80-те години.

За целите на компаративния анализ едно разлагане на ръста на часовата производителност на труда на съставлящите го два компонента – “задълбочаването на капитала”, предизвикващо увеличаване на капиталовъоръжеността на труда, от една страна, и съвкупната факторна производителност (TFP), от друга, дава възможност да се проследи настъпилния обрат през втората половина на 90-те години в динамиката на производителността и модела на икономическия растеж в САЩ и ЕС.

Фигура 4



Фигура 4 показва, че през изминалите две десетилетия капиталовъоръжеността е нараствала с по-бърз темп в ЕС в сравнение със САЩ. Това е имало за последица двойно по-голямо повишение на производителността на труда в Западна Европа. Тенденцията към "задълбочаване на капитала" се е проявила особено силно през първата половина на 90-те години в Испания, Португалия и Финландия. Този процес обаче се е придружавал повече със закриване на работни места и по-малко с увеличаване на инвестициите. През втората половина на последното десетилетие се очерта тенденция към забавяне нарастването на капиталовъоръжеността в почти всички западноевропейски страни.

През същия период в САЩ се наблюдава ускоряване на "задълбочаването на капитала", причинено от бързите и мащабни инвестиции в оборудване за информационна и комуникационна технология. За разлика от ЕС ключови характеристики на икономическия растеж на САЩ са създаването на много повече работни места и особено фундаменталната роля на съвкупната факторна производителност като двигател за ускоряване на технологичната промяна и за нарастване на производителността на труда.

Показателен е фактът, че съвкупната факторна производителност в САЩ започва устойчиво да се ускорява още през първата половина на 90-те години, като впоследствие се засилва. По този показател картината за ЕС не е еднозначна. Някои негови страни-членки като Ирландия, Финландия и Швеция постигнаха ускоряване на съвкупната факторна производителност, при това с темпове, надвишаващи тези на САЩ. Това не може да се каже обаче за редица други страни-членки на ЕС, към които се отнасят и почти всички големи европейски икономики (По-подробно по тези въпроси вж. European Economy, 2000, 95-102).

Що се отнася до въздействията, генерирани в секторите, използващи произвежданите технологии върху съвкупната факторна производителност и

растежа на БВП, те трудно се поддават на количествено измерване на макроравнище. Затова значението им се оспорва все още в САЩ и в ЕС. Но на микроравнище са направени изследвания, които показват, че ефектите на преливане имат реални резултати. "Проучвания на фирмено равнище дават доказателства за САЩ, че използването на информационната и комуникационна технология повишава производителността и че стойността на инвестициите в тази технология е особено висока, ако тя е допълнена с организационни промени. От това следва, че ще бъде от значение да се предприемат подобни проучвания за ЕС" (European Economy, 2000, 122). Тази констатация заслужава внимание. Към нея трябва да подчертаем, че трудностите по измерване ефектите на преливане, особено на макроравнище, не дават основания да се поставя под въпрос самият факт на съществуването им, още по-малко те да бъдат квалифицирани като изкуствени конструкции или дори фикции.

Извършени паралелни проучвания в рамките на МВФ позволяват да се придобие по-ясна представа за факторите и проявите на относителното изоставане в развитието на френската икономика спрямо тази на САЩ през последното десетилетие на миналия век. Това изоставане намира израз в незадоволителното нарастване на производителността, резултат от "рязкото забавяне на капиталовъоръжеността на труда извън секторите, произвеждащи компютри и софтуер през последните няколко години" (IMF, France: Selected Issues, 2000, 3). Натрупването на капитал в тези сектори е повлияло за повишаване производителността на труда, но значително по-малко отколкото в САЩ. Продукцията на компютърен хардуер и софтуер през същия период се е увеличавала с около 30%, което е довело до нарастване на производителността на труда. Обаче в това нарастване приносът на инвестициите в тези сектори е твърде скромнен – 0.2 от 1 процентен пункт,⁸ което се дължи на твърде ниския им дял в БВП.

Производителността на труда в неселскостопанския и нефинансовия бизнесектор се е намалила средно от 2¼% годишно в края на 80-те години на 1½ през 90-те години (IMF, France: Selected Issues, 2000, 34). За разлика от САЩ във Франция през втората половина на това десетилетие не е отбелязан ръст на този показател.

Една друга фундаментална разлика в развитието на двете западни икономики намира израз в следната ключова характеристика: във Франция влошаването на производителността на труда в края на 90-те години се дължи на намаление в приноса на капиталовъоръжеността от 0.9% (по време на предишния стопански подъем) на 0.2% годишно след 1997г. Обратна тенденция се наблюдава в САЩ, където през сходни периоди приносът в капиталовъоръжеността е нараснал от 0.6 на 1.1% годишно. Неблагоприятното развитие в динамиката на капиталовъоръжеността във Франция е обусловено от умереното нарастване на разходите за труд за разлика от "ескалацията" им през 70-те и началото на 80-те години. Това е довело до по-голямо използване на труд (IMF, France: Selected Issues, 2000, 36).

⁸ С включването на комуникационното оборудване делът на информационната и комуникационната технология в ръста на производителността се оценява от 0.17 от 1 процентен пункт на 0.25 от 1 процентен пункт.

Пътят на френската икономика до самото начало на ХХІ век показва, че предвид относително незначителния дял на сектора на информационната и комуникационната технология, тя съществено изостава от САЩ. От това се обуславя факта, че "Франция не се намира на преден план на новата икономика" (IMF, France: Selected Issues, 2000, 50). Но в рамките на Европа и ОИСР тя има силни позиции в производството на мащабно телекомуникационно оборудване и в предлагането на телекомуникационни услуги, както и в използването на мобилни телефони. В тази индустрия Европа има водеща позиция, изпреварвайки САЩ.

Още към края на 90-те години във Франция, както и в други напреднали европейски държави изобщо е налице бързо разпространение на Интернет, въпреки, че по броя на абонатите тя отстъпва не само на САЩ, но и на страните от Северна Европа.

Несъмнено съвременният технически прогрес генерира бързи и дълбоки промени, които могат да доведат до намаляване на съществуващите разрыви в различни области в развитието на ЕС (на отделни страни и като цяло) по отношение на САЩ. В Европа подобна тенденция от края на 90-те години намира израз в особено бързото разпространение на Интернет и комуникационните технологии. Заслужава да се отбележи, че по лични компютри, достъп до Интернет и особено до мобилните телефони скандинавските страни показват огромен потенциал за проникване.

Ключов фактор за формирането на нова икономика на стария континент са обучението на работната сила и инвестициите в сектора за изследвания и развитие.

На базата на междустранови проучвания Баро и Сала-ай-Мартин (1995) установяват наличието на значителен разрыв в областта на човешкия капитал, главно по отношение равнището на средното образование между Европа и САЩ. По-новите данни не потвърждават правилността на тяхната теза. "Броят на учениците, постъпващи в средно образование, се е удвоил в ЕС между 1975 и 1995г. и сега почти се е изравнил с този в САЩ като дял от общото население" (Eriksson, Ådahl, 2000, 58).

Що се отнася до brutните разходи за изследване и развитие /GERD/ като дял от БВП, данните за 2000г. сочат, че САЩ (2.76%) имат не много голяма преднина пред ЕС (1.86%). По посочения показател относителните дялове за пет страни-членки: Германия (2.46%), Франция (2.15%), Дания (2.06%), Холандия (2.05%) и Белгия (1.98%) показват, че разликите спрямо САЩ са по-малки в сравнение със средната разлика между двата икономически центъра. Заслужава внимание и фактът, че Швеция (3.80%) и Финландия (3.31%) имат по-висок дял на brutните разходи за изследване и развитие от БВП от този на САЩ. Това важи и за Япония (2.93%).

Разликата по отношение на показателя за броя на изследователите на хиляда души от работната сила за 1999 г. е не малка между САЩ (8.1) и ЕС (5.5). Финландия (9.9) и Швеция (9.1) обаче имат относително по-голям дял изследователи от САЩ. Съответно разликата в относителния дял за Германия (6.4) и за Франция (6.1), както и за Дания (6.4) спрямо САЩ е по-малка от средната разлика между САЩ и ЕС (Economic Survey of Europe, 2002, N 1, 168).

Въпреки резултатите, постигнати от ЕС през 90-те години и в началото на последното десетилетие във високите технологии, особено в Интернет и телекомуникациите, а също в човешкия капитал, прогресът в тези области не е довел до нарастване на производителността на труда с темповете на САЩ (с изключение на Ирландия и донякъде на Финландия).

Има основание да се смята, че след преодоляването на рецесията на американската икономика през 2001г. разливът през следващите години в стопанския растеж между САЩ и ЕС ще се увеличава.

2. Предизвикателствата пред ЕС и въпросът за избора на догонваща стратегия

За националните икономики на страни-членки на ЕС са характерни сериозни структурни слабости (диспропорции или "тесни места"). По-важните от тях намират израз в:

- съществуващи свръхрегулации на пазарите на труда и особено на продуктовете пазари. Тези регулации обуславят запазване фрагментарността (разпокъсаността) на националните пазари, въпреки изграждането на Единния вътрешен пазар от 1992г. САЩ са една от големите индустриални държави с най-ниските регулаторни тежести в противоположност на някои страни от ЕС (Италия, Франция, Белгия). Разликите в цените са с 40% по-високи в него в сравнение със САЩ;
- наличието на по-високи, отколкото отвъд океана, административни пречки за започване на бизнес. В това отношение в Европа 12 пъти е по-дълъг срокът и 4 пъти са по-големи разходите;
- недостатъчната ефективност на данъчната система за стимулиране дейността на малките и средните предприятия;
- отсъствието на по-широк венчърен капиталов пазар. Само Великобритания от страните-членки на ЕС разполага с инвестиционни равнища на венчърен капитал, които са равни на тези в САЩ. Значително бързо разширяване пазарите на този капитал са постигнали през последните години Швеция и Финландия (Eriksson, Ådahl, 2000, 52-57).

Към изложените структурни недостатъци трябва да отнесем и един друг неблагоприятен фактор – неизградеността на финансовата система на ЕС. Тя трябва да допринася за създаването на нова икономика чрез осигуряване на капиталови ресурси за нововъзникващите фирми, посредством финансирането на инвестициите за сметка на емисии на акции при намаляване дела на банковите заеми.

В съвкупността си разгледаните "тесни места" в структурата на икономиките на ЕС се отразяват неблагоприятно на функционирането на пазарите, водят до неоптимално разпределение и използване на ресурсите, и като резултат от това до неоползотворяване на икономическия потенциал.

За да изпъкне по-ясно характерът на предизвикателствата пред които е изправен ЕС, е необходимо да се имат предвид водещите позиции на САЩ в започналия процес на радикални технологични промени, както и процесът на бързото внедряване на новите открития и иновации в много области на

икономиката и живота. Те се оказаха решаващ двигател за ускоряване темповете на БВП и производителността и по този начин допринесоха за укрепване предимствата на американските фирми в международното разделение на труда, специализацията на производството и конкурентоспособността на експорта.

Технологичните промени станаха генератор на някои нови механизми на стопанския растеж, спомагайки за неговото ускорение. Появиха се множество синергични ефекти благодарение на взаимодействията и комплементарността (взаимодопълването) на неголям брой стратегически иновации (транзистора и микропроцесора, лазерите, вълновата оптика и сателитната технология). Това превърна тези иновации в сила, катализираща динамизирането на цялостната структура на икономиката, при това не само на високотехнологичните, но и на традиционните сектори.

Друг важен аспект на структурните промени в американската икономика е свързан с формирането на интегрирана система между подразделения на бизнеса и потребителите и доставчиците. Този резултат стана възможен на основата на протичащите интензивни процеси на компютъризацията и автоматизацията, както и благодарение на широкото внедряване на Интернет и електронната търговия.

Много по-обемната информация, предоставяна на икономическите агенти, съществено улесни дейността им, взимането на решенията от тях. В частност несравнено по-добрата информираност на бизнеса доведе до общо намаление на разходите, свързани с търсенето на работни места/ search costs/ на фона на нарасналата мобилност на работната сила.

В съвкупността си посочените промени в стопанската структура обусловиха прехода от икономика, основана на информационната технология към мрежова икономика (network economy). Такива промени имат място и в икономиките на страните-членки на ЕС. Но общо те са по-назад от САЩ в тази област. Както видяхме, с постиженията си изключение правят главно някои малки европейски държави – Швеция, Финландия.

Всеки потребител добавя стойност в мрежата⁹ и участниците ѝ ползват “положителни външни ефекти”. Това е фундаментален принцип, на който се основава функционирането на мрежовата икономика. В момента, в който броят на потребителите достига критична маса, мрежата започва да се разширява все по-бързо. Експоненциалното нарастване на стойностите и съкращаването на разходите имат за резултат експоненциалното нарастване на производителността на труда (Kelly, 1998, Shapiro and Varian, 1999).¹⁰

Важна особеност на внедряваните иновации в САЩ през втората половина на 90-те години и началото на новия век е, че те имат за източник технологични проби, осигуряващи по-мощни външни ефекти.

⁹ Като класически пример на мрежа се посочва телефонът, след това комуникациите, а в по-ново време Интернет.

¹⁰ “В мрежите намираме самоусилващи се кръгове. Всеки допълнителен член увеличава стойността на мрежата, която от своя страна привлича повече членове, иницирайки спирала от ползи”/ Kelly, 1998, 25/. Такъв механизъм действа, но това не означава че постоянно предлагането автоматично създава съответно търсене и по такъв начин се сменя проблемът за осигуряване на пълно използване на технологичния потенциал.

От гледна точка на ендегенната теория на икономическия растеж, независимо от това дали се отнася за ключовата роля на иновациите (Пол Роумър) или на човешкия капитал (Робърт Лукас), изводът е, че тези два фактора са в състояние да осигуряват постоянно ускоряване темпа на производителността на труда благодарение на обстоятелството, че тези фактори произвеждат екстерналии, вкл. синергични ефекти.

Подобна теза е обект на оспорване. Нека си припомним, че Робърт Гордън изказва сериозни резерви по отношение потенциала на Интернет-мрежата. Освен това аргумент, който основателно се привежда, е, че цикличните спадове имат като правило неблагоприятни последици върху производителността на труда. Реално погледнато едва ли може да се очаква постоянно ускоряване на растежа. Мрежовите екстерналии познават не само възходящи, но и нисходящи фази на развитие. Обаче заедно с това е възможно за сравнително дълги периоди постигане на по-високи темпове на производителността в сравнение с предишните.

Предвид на значителната преднина на САЩ в научното и технологичното развитие¹¹ на ЕС ще бъде нужно повече време за намаляване изоставането в тази област и може да се очаква реално забавяне в появата на нова икономика в Европа. Обаче налице са механизми, които могат да работят за ускоряване на стопанския растеж и производителността на труда в напредналите европейски държави. Такъв ключов механизъм е заложен във вноса на модерни технологии, създадени в Северна Америка, и внедряването и използването им в производствения сектор и в сектора на услугите в ЕС. Такава практика може да осигури на страните-членки значителни изгоди. Преди всичко прилагането ѝ изключва правенето на огромни разходи за производството на радикално нови технологии върху основата на оригинални открития. Същата практика открива възможности европейските фирми съществено да намаляват разходите за закупуване на компютърно и комуникационно оборудване предвид възможно мащабно понижение на неговите цени¹². Освен това не по-малко важно е, че европейските компании са в състояние да избират възможно най-добрите видове технологии, и нещо повече, да не повтарят грешките на американските, действащи като пионери в технологичната област. С ролята на този фактор се свързват очаквания за постигане на по-бърз растеж на БВП и на производителността на труда в Европа през следващото десетилетие.

Фактически имаме работа със стратегия на догонващо (ускоряващо) развитие, която се основава главно на вноса на чужди технологии и иновации по пътя на тяхната имитация, усвояване и използване. Обаче на заден план са оставени изследванията за създаване на "пионерно знание". Такива

¹¹ Разходите, отделяни за информационна технология и софтуер към самото начало на новия век, са съставлявали половината от всички инвестиции, осъществени от американските фирми. Личните компютри, падащи се на 100 души /по данни за 1999 г./, в САЩ са повече от 50, докато във Великобритания те са по-малко от 40; във Франция и Германия – малко повече от 30/ почти същият е делът и за Япония/, а в Италия – по-малко от 25. Почти плътно до САЩ е Швеция, следвана от Австралия и Канада./ Economist.com. 2000, Page 1 of 5; Page 2 of 5/.

¹² През 1993 г. американски компании са инвестирали 143 млрд. долара в информационна технология, но в началото на сегашното десетилетие същото равнище на компютърна мощност би могло да се придобие за 15 млрд. долара благодарение на снижаването на цените на компютрите/ Donovan, 2000; Посочено по Economist.com, 2000, Page 2 of 2/.

изследвания са предпоставка за умножаване иновативността и креативността на европейските фирми. В залагането на внос отвън на технологични иновации при недостатъчно развиване на собствения изследователски потенциал се корени уязвимостта на една стратегия за догонващо развитие, препоръчвана като модел за ЕС.

Немалко страни след Втората световна война широко са използвали механизма на усвояването на чуждия технологичен и иновационен опит. Японците си бяха извоювали името на най-големите имитатори на този опит. Но в процеса на развитието напредналите страни неслучайно започнаха да отдават по-голямо значение на собствените научни изследвания като начин за поддържане и укрепване на позициите си в световното стопанство. За да бъде ефективен механизъм за технологична промяна, една стратегия за догонващо развитие трябва да съдържа (в съответна мяра) елементи и на имитация и усвояване, от една страна, и на разгръщане на собствения национален научноизследователски потенциал, от друга.¹³

Друг момент, който трябва да се има предвид, е, че в конкретния контекст на състоянието на ЕС ефективното внедряване и използване на модерна технология може реално да бъде реализирано при положение, че е създадена подходяща икономическа среда, отстранени са редица негъвкавости при функционирането на пазарите, постигната е по-добра координация на националните политики. Но несъвършенствата в тези области все още не са отстранени. Те са пречка за по-пълно използване на потенциала на навлизащите високи технологии като фактор за нарастване на прозрачността и конкуренцията и в резултат от това за преодоляване на съществуващи в някои сектори практики за съхраняване на високи цени и ниска производителност.

Във връзка с практическата потребност от разработване и осъществяване на стратегия и политика на ускорено развитие от ЕС са разграничени два хипотетични подхода за разкриване причините за изоставането на Европа спрямо САЩ при разпространението на високите технологии. Докато първият подход подчертава значението на сравнителните предимства, вторият извежда на първо място ролята на институционалните несъвършенства. Обаче двата подхода не се разглеждат като непременно изключващи се напълно, а се допуска, че те могат и да се взаимодопълват.

По-конкретно, подходът на сравнителните предимства акцентира на разликите в наличните ресурси (на капитала и труда), както и на начина на използването им, а също на разликите в специализацията между отделните страни. Поради ред дадености (преди всичко по-високия дял на разходите за

¹³ "Догонването на САЩ може да се окаже изгоден подход. Докато да бъдеш първодвигател/ a first mover/ може да има предимства за него, внедряването на американска технология е също атрактивно: при бързо падащи цени по-късното придобиване на оборудване намалява разходите, втородвигателят / a second mover/ също има предимството да бъде способен да избира решения, които несъмнено да работят. Изграждането на по-ефективна информационна и комуникационна технология може да бъде осъществено в ЕС, водейки до по-високи темпове на растеж. ЕС не ще изпревари САЩ по такъв начин, но ще намали разрыва. Обаче на Европа ѝ липсва водещо пионерно знание, имайки по-скоро имитационно, отколкото иновативно поведение" / European Economy, 2000, 125/.

изследвания и развойна дейност),¹⁴ както и други фактори, по-високото качество на човешкия капитал, по-големия брой на изобретенията и патентите, по-интензивната конкуренция, господстващите позиции на американски компании на пазарите, по-голямата предприемаческа култура, САЩ имат предимства в производството и по-бързото разпространение на модерните технологии.

Тъй като институционалните негъвки в ЕС са по-сериозен проблем отколкото в САЩ, в Европа те създават и по-сериозни пречки за ефективното функциониране на отделни пазари. Затова не е случаен фактът, че на институционалните фактори органите, осъществяващи общата политика на Общността, продължават да отделят приоритетно внимание.

Изследвания на американски и европейски икономисти разкриват, че за ускоряването на общата производителност на американската икономика след 1995 г. решаващ фактор е изключително големият ръст на производителността в три сектора на услугите: търговията на дребно, търговията на едро и търговията с ценни книжа (вж. табл. 2).

Таблица 2
Ръст на производителността на труда и разлики в производителността за ЕС и САЩ, 1990-2000г. и 1995-2000г. (в %)

	1990-1995г.			1995-2000г.			Ускорение		
	ЕС*	САЩ	САЩ-ЕС	ЕС*	САЩ	САЩ-ЕС	ЕС*	САЩ	САЩ-ЕС
Общо	2.0	1.2	-0.9	1.3	2.4	1.1	-0.7	1.3	1.9
Услуги	0.7	1.6	0.9	0.8	4.8	3.9	0.2	3.2	3.1
Търговия с ценни книжа	0.8	3.2	2.4	0.7	15.3	14.6	-0.1	12.1	12.2
Търговия на едро	2.9	3.4	0.5	0.8	6.1	5.3	-2.1	2.7	4.7
Търговия на дребно	1.1	2.5	1.4	0.9	6.7	5.8	-0.1	4.2	4.4
Банково дело	0.5	1.3	0.8	3.8	2.8	-0.9	3.3	1.5	-1.7

Източник: Ark et al.. (2002), табл.11.

*ЕС: Не са включени Белгия, Гърция, Португалия и Люксембург.

Именно тези сектори са между най-интензивните потребители на информационна и комуникационна технология. Единствено в банковия сектор, който също спада към категорията на секторите, интензивно използващи информационна и комуникационна технология, е отбелязан ръст на производителността на труда, който в ЕС (с изключение на Австрия, Франция и Холандия) е по-висок от този в САЩ.

Развитието в телекомуникациите също е с по-благоприятни резултати в Европа през 1990-2000г. Това важи и за компютърните услуги през 1995-2000г. (van Ark et al., 2002, табл. 11, 43).

Изключително големите резултати, постигнати от американската икономика в ръста на производителността в посочените сектори на услугите, както и много бавният прогрес, осъществен в Европа в тези сектори, обясняват най-голямата част от съществуващите разрыви в производителността между САЩ и ЕС след 1995г. (вж. табл. 2).

¹⁴ Разликите по този показател между САЩ и ЕС са най-силно изразени в сектора на високите технологии и в частност в сектора на компютърния хардуер. Обратно, по отношение на разходите за изследвания и развойна дейност в технологичните сектори на средно и ниско равнище разликите са по-слабо проявени (European Economy, 2000, 126).

Позовавайки се на анализите на (van Ark et al., 2002, Figure 2a), Р. Гордън отбелязва: "Ядрото на историята на успеха на САЩ изглежда да се намира в индустриите, използващи информационна и комуникационна технология, т.е. същите индустрии на търговията на едро, на дребно и търговията с ценни книжа". Той посочва също, че "буквално цялата разлика в ръста на производителността на САЩ над Европа в края на 90-те години идва от тези три индустрии, като на търговията на дребно се пада 55% от разликата, на търговията на едро – 24% и на търговията с ценни книжа – 20% (Gordon, 2003-2004, 41-42).

Показателен е и фактът, че по-голямата част от разликата в темповете на общия ръст на производителността на труда между САЩ и ЕС не се дължи на по-големия размер на тези сектори в американската икономика, а на по-високата им производителност. В сравнение със САЩ както през 1990-1995г., така и през 1995-2000г. Европа е постигнала по-значителни темпове на производителност в индустриите, използващи по-слабо информационна и комуникационна технология. Но поради реализираното известно подобрене в производителността в тези индустрии от американското стопанство разливът спрямо ЕС в тях е намалял (van Ark et al., 2002, 26).

Изследователи от САЩ и Европа основателно сочат причините за неблагоприятната тенденция в производителността на труда в ЕС след 1995 г. не само и не главно в по-бавното разпространение на високите технологии в стария континент, а в съществуването на система от институционални пречки, проявяващи се преди всичко на равнище на отделните фирми и водещи до по-слаба адаптивност и гъвкавост в дейността им.¹⁵

По-конкретно се подчертава, че негативният ефект върху производителността в търговията на дребно и на едро е следствие в голяма степен от съществуващи свръхрегулации на продуктите и трудовите пазари. Имат се предвид редица специфични практики, изразяващи се например в ограничения по отношение на часовете за отваряне на магазините, в регулации в транспорта, в поддържане на рестриктивни трудови правила и процедури, ограничаващи възможностите за промени в работните места, както и при наемане и уволнения на персонала от работодателите (van Ark et al., 2002, 27).

По такъв начин за изоставането на ЕС от САЩ в производителността на труда след 1995 г. допринесе и обстоятелството, че поради по-големите регулации на европейските фирми беше по-трудно да прилагат по-широко използваните в Америка нови форми на организация в търговията на дребно. Тези форми доведоха до повишаване на ефективността и на печалбите.

Относителното изоставане в посочените сектори на услугите е едно от новите сериозни предизвикателства, отправяни към ЕС в началото на XXI век, предвид ролята им на фактор, динамизиращ производителността в САЩ.

С оглед реализирането на определената стратегическа цел ЕС да излезе на челно място в света по конкурентоспособност и динамично

¹⁵ "Трудностите на Европа лежат другаде и не могат да бъдат решени чрез купуване на повече компютри. Съществуващата регулаторна среда на продуктите и трудовите пазари в Европа още, въпреки неотдавнашните подобрения, спъва въвеждането на смелите нови типове формати в търговията на дребно, които изиграха челна роля в съживяването на производителността в САЩ" / Gordon, 2003, 50/.

развитие на икономиката, Лисабонският европейски съвет препоръча да бъде въведен "подход на интегрирана политика" за да се постигне по-добра координация на политиките на страните-членки.

Заедно с това бяха определени приоритети за икономическата политика на Общността, включващи следните основни елементи:

- поддържане на макроикономическа стабилност като условие за създаване на благоприятна среда за инвестиционния процес и стопанския растеж;
- насърчаване на предприемачеството като предпоставка за поява на нова икономика в Европа;
- повишаване ефективността на пазарите на стоки и услуги, както и повишаване стимулите за иновационна дейност;
- засилване ролята на финансовите пазари с оглед осигуряване на ресурси за стартиращите иновативни фирми;
- премахване изоставането на Европа от САЩ по отношение на потенциала за нововъведения и разширяване способността за комерсиализирането им;
- задълбочаване кооперирането в областта на научните изследвания между държавния и частния сектор; разширяване на изследванията и развойната дейност в сферата на новите технологии и подобряване достъпността до тях; премахване пречките в разпространението на знанието в Европа;
- подобрене равнището на техническите умения и човешките ресурси;
- повишаване професионалната подготовка на специалистите, използващи информационни и комуникационни технологии;
- необходимост от осъществяване на изменения в "съществуващата организационна структура на фирмите и въвеждане на нови, гъвкави практики на работа"; създаване на нови възможности за заетост благодарение прилагане на нови форми на организация на труда: непълен работен ден, временни договори, телеработа (European Economy, 2000, 136-137).

Като елементи на стратегията на ЕС за изграждане на нова икономика в Европа бяха инициирани някои планове като например инициативата за "едно информационно общество" (декември 1999г.), както и цялостен акционен план за електронна Европа, разглеждан като рамка за координиране политиките на равнище на Общността и на национално равнище. Освен това бяха започнати и "Стратегии за работни места в информационното общество", акционен план за финансови услуги, акционен план за развитието на рисковия капитал, "иновационен скорбордин", стратегия за създаване на европейска зона за научни изследвания.

Няколко момента заслужават да бъдат открити във връзка с приоритетите, залегнали в стратегията на ЕС за догонващо икономическо развитие.

Първо, това е осъзнаването на факта, че реализирането на политиките за внедряването на високите технологии изисква осъществяването на по-широки структурни реформи в обществото.

Второ, подчертава се потребността от разширяване потенциала на европейските фирми за да реализират сравнителни предимства в специфични сектори/ниши/, каквото е положението с телекомуникациите благодарение на нововъведения, базиращи се на “ключово пионерно знание”.

Трето, успешното движение към нова икономика се свързва с поява на синергични ефекти на макроравнище, разглеждани като фактор за повишаване на съвкупната факторна производителност.

Икономическата политика на САЩ и ЕС се базира на обща философия в съответствие, с която се приема, че постигането и поддържането на финансова стабилност е предпоставка за осъществяване на устойчив стопански растеж в средносрочен и дългосрочен план. Но по отношение на решаването на отделни проблеми между тях са налице различия в използваните подходи.

Наред с Единния вътрешен пазар и еврото Пактът за стабилност и растеж (юни 1997г.) е основен механизъм и инструмент за реализация на стратегическите цели на ЕС. Той почива на строго спазване на автоматично правило в областта на държавните финанси. Но механичното прилагане на установените изисквания по отношение на максимално допустимия дял на бюджетните дефицити (3%) и държавния дълг (60%) от БВП на страните-членки при забавяне или свиване на растежа допълнително може да влоши стопанската конюнктура, каквото е реалното положение през последните години, поради намаляване на съвкупното търсене, което предизвиква увеличаване на безработицата и нарастване на държавните разходи. В последна сметка това прави невъзможно спазването на определените финансови изисквания от някои държави – от Германия, Франция, а по-късно и от Великобритания, Италия и Холандия и др.

Освен конюнктурния и цикличния аспект от значение е и обстоятелството, че в условията на големи технологични проби прилагането на механични правила може да бъде рамка, която да пречи за финансирането на жизнено важни програми в икономическото развитие-на фундаменталните научни изследвания, на крупните инфраструктурни обекти. Не е случаен фактът, че в ЕС се преосмисля отношението към Пакта за стабилност и растеж, но не в посока към отричането му, а в подчертаване потребността от възприемане на по-гъвкав подход при неговото прилагане, намиращо израз в допускане на известна изменяемост и адаптивност, както и в по-активно използване на фискалната политика за стимулиране на ендегенните фактори на икономическия растеж (човешки капитал, технологични иновации).

Определящо за стратегията на САЩ от 80-те години насам за осигуряване на финансова стабилност и устойчив растеж е, че тя се базира на по-гъвкав и свободен подход в сравнение с използвания в ЕС. Тяхната стратегия не включва прилагането на автоматични правила в паричната и фискалната политика. В ядрото ѝ се намират действия на микроравнище в дерегулирането, демонополизацията, реструктурирането, либерализацията и интеграцията в глобалната икономика. Съществени подобрения, постигнати в макро-и микроикономическите условия, откриха благоприятни възможности за увеличаване на конкурентния натиск върху цените и за ускоряване на производителността и растежа на американската икономика

през 90-те години. Благодарение на това развитие наследените дефицити във федералния бюджет в края на миналото десетилетие бяха премахнати и се получиха излишъци. При администрацията на Дж. Буш по ред причини равновесието в държавните финанси е нарушено.

Накрая, в порядък на обобщение, ще се опитаме да открием някои основни моменти.

Наблюдаваната от 90-те години закономерност в стопанското развитие на напредналите държави, в частност увеличаващата се разлика в темповете на растежа и производителността между САЩ и ЕС, се разминава с утвърдилата се сравнително дълго време сред повечето западни икономисти "конвергентна хипотеза", според която се разгръща сближаване на икономическите им равнища. Реалната тенденция, която протича е диаметрално противоположна вместо към конвергенция към дивергенция в динамиката им.¹⁶

Всъщност имаме обаче работа с по-фундаментална промяна-смяна на индустриалния модел на растеж с постиндустриален такъв. Неговото формиране е резултат от действието на множество фактори, условия и механизми, различни от предишните "стилизирани" факти на растежа, характерни за по-ранните десетилетия след Втората световна война. Отнася се за някои нови типични черти или характеристики на дългосрочното икономическо развитие, които не се вписват в класификационната схема на Н.Калдор и които са предмет на съвременни изследвания.

Разработена е схема например, съдържаща пет стилизирани факта, както следва: 1) На "остатъка" (т.е. на съвкупната факторна производителност – б. а. Ат. Л.) отколкото на натрупването на капитала се пада по-голямата част в междустрановите разлики в равнището или темпа на растеж на БВП на единица капитал; 2) Определящ фактор в съвременното икономическо развитие е дивергенцията. Вместо условна конвергенция реално се наблюдават нарастващи разлики в БВП на човек, особено между най-богатите и най-бедните страни. Двигатели на дивергенцията са екстерналиите, ефектите на преливане (spillovers) и модерните технологии; 3) Натрупването на капитала има постоянен характер, което не е определяща черта за икономическия растеж в дългосрочен план; 4) Стопанската активност е много силно концентрирана, като всички фактори на производството се насочват към богатите райони, където са налице значителни външни ефекти; 5) Националните политики оказват влияние на дългосрочния растеж (Easterly and Levine, 2000, 1-5).

Дефинираните по-горе стилизирани факти на растежа се вписват в логиката на ендегенната теория. В частност това важи и за разбирането за активната роля на правителствата по отношение ускоряването на дългосрочното развитие.¹⁷

¹⁶ Трайният характер на такава тенденция се отрича от Р.Баро с аргумента, че "институциите и политиките в напредналите страни са вече разумно добри" и затова е нереалистично да се очаква, че ръстът на БВП на човек в дългосрочен период може много да надхвърли 2% (Barro, 1997, 1999, 46).

¹⁷ "Заклучението, че политиката влияе на растежа е съвместимо с теории, които подчертават значението на ръста на производителността и технологичните екстерналии и ни прави в голяма степен резервирани към теории, които са фокусирани прекомерно върху натрупването на производствените фактори" / Easterly and Levine, 2000, 4/.

Подходът, възприет от авторите, е по-общ и остава настрана специфични аспекти на динамично променящите се научно-технологични потенциали на САЩ и ЕС. Обаче, както беше отбелязано, съществуват изследвания, в които в конкретен контекст се правят опити за разкриване причините и факторите на ускоряването на растежа и производителността в САЩ, съответно за относителното изоставане на Европа.

Общо ЕС като един от основните икономически центрове в света следва път на развитие, който се вмества в руслото на прехода към постиндустриален модел на растеж. Формират се сходни структури на разпространение и внедряване на информационна и комуникационна технология, обуславящи и сходни потенциални икономически и социални последици както в САЩ, въпреки по-големите мащаби и скорост на промените там. По такъв начин се залагат основите и предпоставките за поява на нова икономика и в Европа. Обаче отнася се за перспектива, която практически може да се реализира в по-далечно бъдеще. Основната причина се корени във факта, че повечето страни-членки на ЕС са по-назад от САЩ в ефективното използване на потенциала на високите технологии. Това е резултат главно поради наличието на институционални негъвкавости, отслабващи функционирането на отделните пазари, както и предвид неспособността да се постигне нарастване на производителността на труда в ключови сектори на услугите, интензивно използващи информационна и комуникационна технология.

Динамичните изменения, извършващи се в научно-технологичната сфера в САЩ и ЕС, отново поставят на дневен ред проблеми, свързани с измерването на производителността и на БВП в компаративен план. Съответно по-голямо значение придобива и решаването на методологически въпроси, имащи отношение към системата на националните сметки. Изследвания в тази област са необходими за европейските страни за да се получи по-точна картина за изоставането от САЩ и на тази основа да бъде формулирана ефективна стратегия и политика на догонващо развитие и изграждане на нова икономика с определяне на приоритети, отнасящи се и за измененията на специфични сектори на икономиките на ЕС. Във връзка с това изпъква и потребността от прилагане на структурен подход при анализа на зависимостта между инвестициите в информационната и комуникационната технология и производителността не само на макро-, но и на секторно и микроравнище (Bartelsman et al., 2002, 2).

Конкретни проучвания на международни разриви в производителността на труда се базират на разграничаване на три вида индустрии: произвеждащи информационна и комуникационна технология, интензивно използващи информационна и комуникационна технология; по-малко използващи информационна и комуникационна технология. Именно в сектора на услугите, за който е присъщо в особено висока степен интензивно използване на тази технология (това важи най-вече за търговията на едро и търговията на дребно, както и за търговията с ценни книжа) предимствата на САЩ пред ЕС са най-силно изразени. В сектора ръстът на производителността в ЕС е незначителен – 0.2% процентни пункта за 1995-2000г., докато в САЩ той е 3.2 процентни пункта за същия период (van Ark et al., 2002, 20).

При изясняването на причините за относителното изоставане на Европа в създаването на нова икономика вниманието се насочва към разкриване въздействието на механизми, действащи на секторно и микро (фирмено) равнище.

Регулациите на отделните пазари – продуктови, факторни, трудови се отразяват негативно на внедряването на модерни технологии и на иновационна дейност и оттам на растежа и на производителността. По-неблагоприятната за бизнеса в ЕС институционална и регулаторна рамка е фактор за намаляване степента на експериментиране на нововъведенията от фирмите на пазарите. По този показател Германия е по-назад от САЩ (Bartelsman et al., 2002, 71). През периоди като сегашните на бързо разпространение на високи технологии това може да обуславя отслабване на внедряването им и забавяне на иновационната активност. Като краен резултат може да последва нереализиране на съществуващ значителен потенциал от синергични ефекти по отношение на производителността и икономическия растеж не само на микроравнище, но по отношение на цялата икономика (Bartelsman et al., 2002, 6).

Важен извод, който можем да направим, е, че формирането и поддържането на ефективно функционираща бизнессреда при съществено намаление на съществуващите институционални негъвкавости и регулации на пазарите, както и на прекомерните бюрократични бариери, е ключов фактор за ускоряване развитието на еврозоната и на ЕС, и създаването на нова икономика на континента. Обаче преодоляването на институционалните задръжки не сменя от дневен ред и решаването на други важни задачи, между които са подобряването на макроикономическата политика и повишаването на действеността на управлението на европейските фирми.

Постигането на амбициозните цели, залегнали в Лисабонската стратегия по отношение на растежа, както и на съвкупната факторна производителност, на разходите за изследване и развитие (до 3% от БВП на ЕС), създаването на по-голяма заетост и повишаването на конкурентоспособността изисква една по-значителна роля на политиките на страните-членки, реализирането на по-добрата им координация на европейско и национално равнище. Това обаче практически е трудно осъществимо при неблагоприятната конюнктура, наблюдавана през последните години в Западна Европа. При такива условия успешното въвеждане на структурните реформи в ЕС се затруднява, тъй като се увеличават социалните им разходи и консенсусът относно провеждането на тези реформи се радва на по-слаба обществена подкрепа (Mooslechner, 2004, 12-14). Лисабонската стратегия в значителна степен остава в сферата на пожеланията. На тези неблагоприятни тенденции в развитието на ЕС контрастира активната икономическа политика, осъществявана от администрацията на Дж. Буш, проведените безпрецедентни по мащабите си фискални и монетарни стимули. Въпреки че след 2000г. икономическият растеж на САЩ се намали средно на 2.5%, той продължава да е много по-висок от темпа, отбелязан от европейските страни от един процент.

Като реакция на неуспешното изпълнение на Лисабонската стратегия от група експерти на ЕС под ръководството на бившия министър председател на Холандия Вим Кок беше разработен доклад с предложения за повишаване

ефективността на икономиките на Съюза. Централно място в препоръките заемат три основни насоки – преформулиране на Лисабонската стратегия, намаряване на броя на определените цели и засилване на координацията в политиките между страните-членки.

Източниците за по-големия динамизъм на новата икономика в САЩ в сравнение с развитието на ЕС са заложили във фундаменталните черти на англосаксонския модел на пазарно стопанство. Тези черти намират израз в по-голяма свобода за стопанските агенти, по-интензивно действие на конкуренцията, поемане на повече рискове и по-голяма индивидуална отговорност за бъдещето, по-ограничени регулации и относително по-малки мащаби на държавна намеса в икономиката. Посочените базисни детерминанти допринесоха за създаването на подходяща среда, на институции и политики, стимулиращи предприемаческата активност, изобретателността и креативността на фирмите в технологичната и иновационната област, за появата на впечатляващия феномен, известен като “нова икономика”.

Структурни и институционални дефекти са налице и в САЩ, но там те не са толкова остър проблем както в Европа. Принадлежността към европейския модел, залагащ повече на социалното подпомагане, солидарността, обществения консенсус, хармонията в интересите и сигурността в съществуването – черти, разглеждани като предпоставка за подобряване благосъстоянието на индивидите, сами по себе си не са пречка за ефективното решаване на проблемите за производителността и конкурентоспособността. Това се потвърждава от развитието на някои западноевропейски страни като Швеция и Финландия.

Литература

- Ark, B. van, R. Inklaar, R.H.McGuckin. 2002. “Changing Gear”, Productivity, ICT and Service Industries: Europe and the United States”. Paper. Mannheim, June.
- Barro, R. J. *Determinants of Economic Growth. A Cross-Country Empirical Study*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England. (1997) 1999.
- Bartelsman, E., A.Bassanini, J. Haltiwanger, R. Jarmin, S. Scarpetta (ed.) and T. Schank. 2002. “The Spread of ICT and Productivity Growth. Is Europe really Lagging Behind in the New Economy?” *OECD*. Draft Report presented at Conference “The Information Economy: Productivity Gains and Digital Divide”, Catania, Sicily, June.
- Bassanini, A and S. Scarpetta. 2002. “Growth, Technological Change and ICT Diffusion: Recent Evidence from OECD Countries”. *Oxford Review of Economic Policy*, April.
- Daveri, F. 2002. “The new economy in Europe (1992-2001”. *Working Paper Series*, Working Paper №213, April, pp. 1-35.
- Donovan, P. 2000. “Challenging America’s New Economy Supremacy”, UBS Warburg, *New Economy Perspectives*, №3.
- Easterly, W. and R. Levine. 2000. “It’s not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models”. Paper, November, Development Research Group. *World Bank*.
- Economic Survey of Europe*. 2000. 2002. UN, ECE, New York and Geneva, №1.
- Economist.com*. 2000. September 10th.
- Eriksson, J.A. and M.Ådahl. 2000. “Is there a “new economy” and is it coming to Europe?”, Sveriges Riksbank. *Economic Review*, №1. pp.22-67.
- European Economy*. 2000. The EU Economy: 2000 review, №71.

- Gordon, R.J. 2003a. "Hi-Tech Innovation and Productivity Growth: Does Supply Create its Own Demand". *NBER Working Paper Series*. Working Paper 9437, January.
- Gordon, R.J. 2003-2004b "Puzzles in the Behavior of Productivity, Investment, and Innovation. 2003 draft of chapter for World Economic Forum. *Global Competitiveness Report*.
- Gruber, H. and F. Verboven. 2001. "The Diffusion of Mobile Telecommunication Services in the European Union". *European Economic Review*, pp. 577-588.
- IMF, 2000. France: Selected Issues. IMF Staff Country Report, Washington, D.C., November, pp. 30-52.
- Kelly, K. 1998. *New Rules for the New Economy: 10 Radical Strategies for a Connected World*. Penguin, Viking.
- Maddison, A. 1995. *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, Development Centre Studies (Paris, OECD).
- Mooslechner, P. 2004. *The Challenge of Economic Growth: What Are the Issues?*, Workshop Proceedings of OENB Workshop *Current Issues of Economic Growth*, March 5, No 2, Oesterreichische Nationalbank, Eurosystem, pp. 12-14.
- OECD. 2000. "Links between Policy and Growth: Cross-Country Evidence". *Economic Outlook*, №68, Paris.
- Scarpetta, S., A.Bassanini, D.Pilat and P.Schreyer. 2000. "Economic Growth in the OECD Area: Recent Trends at the Aggregate and Sectoral Levels". *OECD Economics Department Working Paper*, №248, OECD, Paris.
- Shapiro, C. and H.R. Varian. 1999. *Information Rules*. Harvard Business School Press, Boston.
- Summers, R. and A.Heston. 1988a. "A new set of international comparisons of real product and price level estimates for 130 countries, 1950-1985", *The Review of Income and Wealth*, Series 34, №1, March, pp. 1-25.
- Summers, R. and A.Heston. 1991b. "The World Tables (Mark 5): an extended set of international comparisons, 1950-1985". *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, №2, May, pp. 327-368.
- World Bank. 2000. *World Development Indicators (Washington, D.C.)*.

DISABILITY SOCIAL ASSISTANCE IN BULGARIA – LEGAL BACKGROUND AND FINANCIAL ANALYSIS

The study has the following main objectives:

- 1. Outline the coverage of the current programs for social protection of disabled in Bulgaria. The type of different payments (cash, in-kind, in the form of services, tax, insurance and other financial privileges), the state institution providing the respective payment and the governing law have been described in a structured manner.*
- 2. Analyze the changes in the legal background regulating the financing of disability social assistance. The changes in the 1999-2002 period and after 2002 when the financing of the larger part of the disability social assistance is centralized have been reviewed.*
- 3. Analyze the relevant financial flows. The dynamic and structural changes in the revenues and expenditures of disability social assistance in the 1999-2003 period have been analyzed and the foregone revenues for disabled have been assessed. Generalize strengths and weaknesses, opportunities and threats before the disability social protection in Bulgaria. On this basis some conclusions for necessary changes in the design and mechanisms for carrying out the social policy in that area have been formulated.*

JEL: E6, H53, H72, I38

The objective of the present study² is to:

- (1) Outline the coverage of the current programs for social protection of disabled people in Bulgaria;
- (2) Analyze the changes in the legal background regulating the financing of disability social assistance;
- (3) Analyze the relevant financial flows;
- (4) Generalize strengths and weaknesses, opportunities and threats to disability social protection in Bulgaria.

1. Coverage of the Current Programs for Social Protection of Disabled people in Bulgaria

The social protection of disabled people provided by the state budget financed programs encompasses the following main economic forms:

- (a) cash;
- (b) in-kind;
- (c) services;
- (d) tax or other financial alleviations.

The first three forms are provided through the two main social protection pillars – social insurance and social assistance, while the last one is provided through the tax system.

¹ Georgi Shopov is senior research fellow, Dr. in Institute of Economics at BAS, tel (+359 2) 9875879.

² It presents the main findings of a study assigned to the author by the World Bank.

Programs for social insurance, social assistance and financial preferences for disabled people in Bulgaria (operating in 2003)

Cash benefits	In-kind benefits	Services	Tax, insurance and other financial preferences	State institution, responsible for the payment	Law
I. Social insurance:					
Health care ³					
Exemption from payment of user's fee for health services.				NHIF (See abbreviations note below)	According to Article 37 of the Health Insurance Law NFC
		Prophylactic examinations and dispensarization		MH, NHIF	Regulation 28/2003 and Regulation 29/2003 of the MH
	Medical supplies and consumables (cochlear implants, etc.)	Hospitals		MH, NHIF	The EPL and the 2003 NFC
100% reimbursement of medicines with the NHIF list and the MH list				MH, NHIF	Regulation 25/2003 and Regulation 23/2001 of the MH and the 2003 NFC
Medical assessment of working ability	Medical examinations and consultations	General Practitioners, specialists, MCC, OMEF, TMEC, RMECC and NMEC		MH and NHIF	Regulation on working ability assessment and EPL
Disability pensions					
Disability pension for general disease				NSSI	Pensions Law (till 2000) Art. 74 of SIC (2000-2003)
Disability pension for workplace injury or occupational disease				NSSI	Pensions Law (till 2000) Art. 78 of SIC (2000-2003)
Social pension for disability				NSSI	Pensions Law (till 2000) Art. 90 of SIC (2000-2003)
Military disability pension				NSSI	Pensions Law (till 2000) Art. 85 of SIC (2000-2003)
Civil disability pension				NSSI	Pensions Law (till 2000) Art. 87 of SIC (2000-2003)
II. Social Assistance:					
Monthly social benefits for: - disabled people with permanently reduced working ability by 50% or over 50%				SAA and its territorial units	SAL and Rules for SAL Implementation (art. 9, par. 3, sections 3,16; art. 10, par. 2, par. 3, section 2)

³ Dr. Rozalina Chobanova from the Military Medical Academy contributed to the development of that part.

Cash benefits	In-kind benefits	Services	Tax, insurance and other financial preferences	State institution, responsible for the payment	Law
- for disabled people with permanently reduced working ability by 70% or over 70% - children with permanent disabilities					
Monthly target benefit for single disabled people with reduced working ability by 71% or over 71% for payment of rent for municipal lodgings				SAA and its territorial units	SAL and Rules for SAL Implementation (art.14)
Lump-sum benefits				SAA and its territorial units	SAL and Rules for SAL Implementation (art.16)
Target benefit for electricity heating, district heating or solid fuel				SAA and its territorial units	SAL and Regulation No 5 of the MLSP
Free travel within the country, two times a year - by railway and bus transport (only for disabled people with reduced working ability by over 70%)				SAA and its territorial units	SAL and Rules for SAL Implementation (art. 19, par. 1)
Monthly target benefit for transport servicing of disabled people with permanently reduced working ability by 71% or over 71%, disabled people with reduced working ability by 50-70% having lower limbs disease and children from 7 to 16 years of age with permanent disabilities – art. 21 (1) of the Rules				SAA and its territorial units	SAL and Rules for SAL Implementation (art. 21, par. 1)
Target benefit for balneological treatment and food once a year for disabled people with permanently reduced working ability by over 90%, disabled soldiers and children up to 16 years of age with permanent disabilities				SAA and its territorial units	SAL and Rules for SAL Implementation (art. 22)
Monthly target assistance for telephone services – for: 1. disabled people over 16 years of age with reduced working ability by over 90% and entitled to external				SAA and its territorial units	SAL and Rules for SAL Implementation (art. 24).

Cash benefits	In-kind benefits	Services	Tax, insurance and other financial preferences	State institution, responsible for the payment	Law
assistance; 2. children up to 16 years of age with permanently reduced ability for social adaptation by over 90% and entitled to external assistance					
		Personal assistant of an adult with permanent disability (social service within the community)		Employment Agency and Social Assistance Agency – Program “From Social Benefits to Employment”	Social Assistance Law and Rules for SAL Implementation (art. 36).
		Other social services within the community (social assistant, home assistant; social patronage; daily center, social rehabilitation and integration center; public canteens). <i>Note: – these services are accessible to all beneficiaries, not only to disabled people)</i>		Municipalities local activities – on their own account (home social patronage, public canteens, clubs, etc.); for the state activities (institutions for social services and outside the community) – on the account of the state	SAL and Rules for SAL Implementation (art. 36).
		Social services provided by specialized institutions: 1. centers for children or youths with disabilities; 2. centers for adults with disabilities.		Municipalities	SAL and Rules for SAL Implementation (art. 36).
Target benefit for purchase and repair of technical aids				Rehabilitation and Social Integration Fund through the Social Assistance Directorates or directly to manufacturing companies	LPRSID (art. 42). Rules for LPRSID Implementation (art. 50).
Family benefits for children:					
Supplementary lump-sum benefit				Before January 1, 2004:	LFBC – art. 6, par. 6.

Cash benefits	In-kind benefits	Services	Tax, insurance and other financial preferences	State institution, responsible for the payment	Law
amounting to BGN 100 paid to the mother in case permanent disabilities by over 50% are ascertained until the child is 2 years of age				1. The territorial units of the NSSI – through the insurer of the insured parent; when both parents are insured, the benefit is paid to the mother; 2. Territorial units of the NSSI – for pensioners and self-insured; when both parents are pensioners or self-insured, the benefit is paid to the mother 3. Territorial units of the Social Assistance Agency - when both parents are not insured. After January 1, 2004 – the Social Assistance Agency	
Monthly benefit for a child of up to 18 years of age having permanent disability. The benefit is twice as big as the “standard” (annually determined by the State Budget Law) and is paid irrespective of family income				Before January 1, 2004: 1. The territorial units of the NSSI – through the insurer of the insured parent; when both parents are insured the benefit is paid to the mother; 2. Territorial units of the NSSI – for pensioners and self-insured; when both parents are pensioners or self-insured the benefit is paid to the mother; 3. Educational institutions - to parents studying at secondary schools, universities and colleges – full-time form of education;	LFBC – art. 7.

Cash benefits	In-kind benefits	Services	Tax, insurance and other financial preferences	State institution, responsible for the payment	Law
				when both parents study the benefit is paid to the mother; 4. Territorial units of the Social Assistance Agency – for children both parents of whom are not insured, as well as for children placed for raising at relatives, next-of-kin or foster families according to art. 26 from the Child Protection Law. After January 1, 2004 – the Social Assistance Agency	
Monthly benefits for raising a child with permanent disabilities, amounting to BGN 100, which is paid until the child is 2 years of age, irrespective of family income.				SAA	LFBC – art. 8.
Monthly allowance amounting to 70% from the guaranteed minimum income for parents (adoptive parents) of disabled people up to 18 years with permanent disabilities				Rehabilitation and Social Integration Fund through the Social Assistance Directorates – for uninsured parents NSSI – for disabled people of up to 18 years of age with permanent disabilities, receiving personal or survivor's benefit Since January 1, 2004 – the Social Assistance Agency	LPRSID (art. 40). Rules for LPRSID Implementation – art. 40.
Target benefit for purchase and adjustment of personal motor vehicle (amounting to BGN 1200), in case the family income per family member for the last 12 months is equal to or lower than twice the amount of the guaranteed minimum income				Rehabilitation and Social Integration Fund	LPRSID (art. 42). Rules for LPRSID Implementation – art. 51.
Lump-sum target benefit (amounting to				Rehabilitation and Social	LPRSID (art. 42).

Cash benefits	In-kind benefits	Services	Tax, insurance and other financial preferences	State institution, responsible for the payment	Law
BGN 600) for lodging renovation, in case the family income per family member for the last 12 months is equal or lower than twice the amount of the guaranteed minimum income (only for disabled people with over 90% reduced working ability, using a wheel-chair)				Integration Fund	Rules for LPRSID Implementation – art. 53
	Social scholarships for students – disabled or for children of disabled parents			Ministry of Education and Science	LPRSID (art. 43).
	Provision of free school aids, technical training aids, modern technologies, needed for specialized education, as well as of specific individual appliances and devices, assisting the learning process of disabled people of up to 18 years of age with permanent disabilities till the completion of secondary education.			Ministry of Education and Science	LPRSID (art. 11).
III. Financial preferences:					
			Disabled people with permanently reduced working ability by over 90%, as well as those aged 6 or more, whose working ability is lost up to 90% and who have permanently limited possibility for social adaptation with diseases which are exempt from customs payments of up to the BGN equivalent of USD 900 when importing a vehicle from abroad.	Ministry of Finance – GD “Customs”	LPRSID (art. 42). Rules for LPRSID Implementation – art. 52 Customs Law and the Rules for its Implementation Decree of the Council of Ministers No 2/1993 on taxation of imported vehicles

Cash benefits	In-kind benefits	Services	Tax, insurance and other financial preferences	State institution, responsible for the payment	Law
IV. Tax alleviations and exemption from fees:					
			Tax alleviations for disabled with permanent disabilities, receiving income from labor activity.	Ministry of Finance	Law on the Taxation of the Incomes of Physical Entities (art. 29, par 3 and 4, and art. 41).
			Disabled people with reduced working ability by 50% or over 50%, owners of lodgings, pay the tax on their main lodging with 75% discount.	Ministry of Finance	Art.25 par. 2 of the LTFL
			Disabled people, owners of vehicles with engines of up to 1800 cc and up to 100 hp are exempted from paying a vehicle tax	Ministry of Finance	Art. 58 par. 1 section 4. LTFL
			Disabled people are exempt from state fees when they move from one educational institution to another, from one specialty or type of education to another due to health problems, ascertained by a decision of a medical committee	Higher Schools	State Fees Law, art. 5, section "o"

Abbreviations used in the table:
NHIF – National Health Insurance Fund

NFC – National Framework Contract

SIC – Social Insurance Code

OMEF – Office for Medical Expert Files

RMECC - Regional Medical Expert Consultative Commissions

NSSI – National Social Security Institute

MLSP – Ministry of Labor and Social Policy

LPRSID – Law on the Protection, Rehabilitation and Social Integration of Disabled People

LFBC - Law on the Family Benefits for Children

MH – Ministry of Health

EPL – Employment Promotion Law

MCC – Medical Consultative Commission

TMEC - Territorial Medical Expert Commission

NMEC - National Medical Expert Commission

SAA – Social Assistance Agency

SAL – Social Assistance Law

LTFL – Local Taxes and Fees Law

The insurance payments (pensions, compensations) are financed on the account of insurance contributions, while the social benefits and services – on the account of general (non-target) revenues in the state budget.

The main state institutions responsible for the provision of benefits to disabled people are the National Social Security Institute and the Ministry of Labor and Social Policy, its subordinate bodies respectively – the Social Assistance Agency, the Employment Agency and their territorial units (Social Assistance Directorates and Labor Office Directorates); as well as the Rehabilitation and Social Integration Fund which is a legal entity – second instance user of budget credits to the Minister of Labor and Social Policy. Since 2003 the specialized institutions providing social services to disabled people (children and adults) have been subordinate to the municipalities and their activity is funded by the municipal budgets. The role of the Ministry of Education and Science is more limited. It provides social scholarships and other benefits to disabled students, as well as free textbooks, school aids and other aids necessary for the learning process.

The following table presents the main content of the programs for social insurance, social assistance and financial preferences for disabled people in Bulgaria, effective by the end of 2003. They are structured in the following areas: social insurance; social assistance; financial preferences; tax alleviation and fee exemption, etc.

2. Legal framework for the financing of disability social benefits

The financial relations regarding the payment of social benefits are performed in compliance with the requirements of the Social Assistance Law and the Rules for its Implementation (RISAL), the Law on the Family Benefits for Children, the Law on the Protection, Rehabilitation and Social Integration of Disabled people, the State Budget Structure Law, the Municipal Budget Law as well as the annual State Budget Law of Republic of Bulgaria.

According to the SAL (article 24), social assistance is financed by resources from:

- the state budget;
- the municipal budgets;
- national and international programs;
- donations from local and foreign physical and legal entities;
- resources from the Social Assistance Fund;
- other sources.

The main sources for financing disability social benefits are the state (central) budget and the municipal budgets. The other sources outlined in the Law have more limited and in some respect “episodic” importance⁴.

Legal background for the 1999–2002 period. The social benefits given below were financed by the municipal budgets till the end of 2002 according to the SAL and the Rules for its Implementation:

⁴ - for example, donations. The Social Assistance Fund is financing a few projects of non-governmental organizations, which are registered in the SAA register and provide social services according to art. 18 from the SAL. The total budget of the Fund for this year is about BGN 2.7 million. It covers predominantly capital expenditure. However, the demand for money from the Fund is many times greater than that and many applications for project financing, including those envisaging the rendering of services to disabled people, are rejected.

- Monthly benefits for poor persons and families (art.9 of SAL), which are granted after a means test of the beneficiaries (according to the criteria described in art. 10 and 11);
- Lump-sum benefits (art. 16 and 17);
- Target benefits for rents (art. 14);
- Free transport for mothers with many children, disabled and children with heavy physical and mental disabilities (art. 18, 19 and 21), telephone services for disabled people (art. 24) and for balneological treatment (art.22).

The funds for social benefit were included in the consolidated municipal budget - their own revenues and a state budget subsidy. The State Budget Law of Republic of Bulgaria determined the specific amount of the state budget subsidy for social benefits for the respective year, allocated to the municipalities, i.e. they were not allowed to redirect those resources to other purposes.

The 1999 State Budget Law of Republic of Bulgaria allocated for the first time **target** subsidies for social benefit to the municipalities amounting to 50% of the projected (planned) annual social benefits, paid according to the SAL (indicated above) and according to the Birth Promotion Decree (BPD)⁵. The ratio was changed in 2002 and the target subsidy amount became 75% of the projected funds for social benefits, the municipalities were responsible for the other 25%. If necessary, and most of all whenever possible, the municipal council was to decide on a larger municipal stake in the funding of social benefits.

The MF paid the target budget subsidies for target social benefits for energy assistance in winter (according to the then effective art. 15 of SAL) to the MLSP on a monthly basis, and consequently to the National Social Assistance Service (NSAS), which is under the MLSP jurisdiction. The Municipal Social Assistance Services (MSAS) sent requests to the NSAS up to the fifteenth day of the month, following the month they referred to. After receiving the requests, the NSAS transferred the amounts due to the MSAS accounts⁶ on a monthly basis. They fully covered (100%) the expenditures of the Target Energy Assistance Program. They were reported in the municipal budget; however they were not subject to planning by the municipal administrations.

The social institutions (including those providing services to disabled people) were financed on the account of the local budgets. The municipal councils defined the size of the expenditures during the approval of the municipal budget.

The Rehabilitation and Social Integration Fund is another specific source of financial resources for the assistance of disabled people established in 2000. The Fund expends its resources for the provision of technical aids to all people in need; for the payment of the monthly allowance for disabled children whose parents are not insured against all insurance events, and other according to the Law on the Protection, Rehabilitation and Social Integration of Disabled people, the Rule for its Implementation and other secondary legislation acts. According to art. 42 from the Rule for the Implementation of LPRSID, on an annual basis till January 31, the

⁵ - The municipal budget also paid all benefits and allowances within the Birth Promotion Decree, revoked in 2003. According to the conditions and order of that Decree monthly allowances for children of unemployed parents and single mothers, monthly benefits for taking care of a child of up to 3 year of age, monthly benefits for children of students, soldier families and others were also paid.

⁶ - the revenues and expenditures in that MSAS account were reported in the municipal budget. In other words, the MSAS budget was part of the municipal budget.

Minister of Labor and Social Policy, in agreement with the Minister of Finance and the Minister of Economy, determines by way of an order, the limits on benefits for the production, purchase and repair of technical aids. The target benefit is provided only at receiving and repairing technical aids that are produced, purchased or repaired by certified natural or legal entities.

The Management Board of the Rehabilitation and Social Integration Fund develops a draft profit and loss account of the Fund. The draft is coordinated with the Minister of Finance and submitted to the Council of Ministers for approval.

The target subsidy for the Rehabilitation and Social Integration Fund is determined following a proposal of the Fund's Management Board to the Minister of Finance. It is based on the number of persons who need technical aids, technical aid prices, the number of disabled children, receiving monthly allowances and the amount of the allowances, the need for social services for disabled people and others.

The final amount of the target subsidy is determined by the State Budget Law for the respective year.

According to art. 40 of the Rules for the Implementation of the LPRSID, the money from the Fund were transferred to the MSAS (in existence till 2002) in compliance with their inventory-requisitions and were reported by the municipal budget. These funds (as well as the expenditures for target energy assistance) were not therefore planned within the municipal budgets.

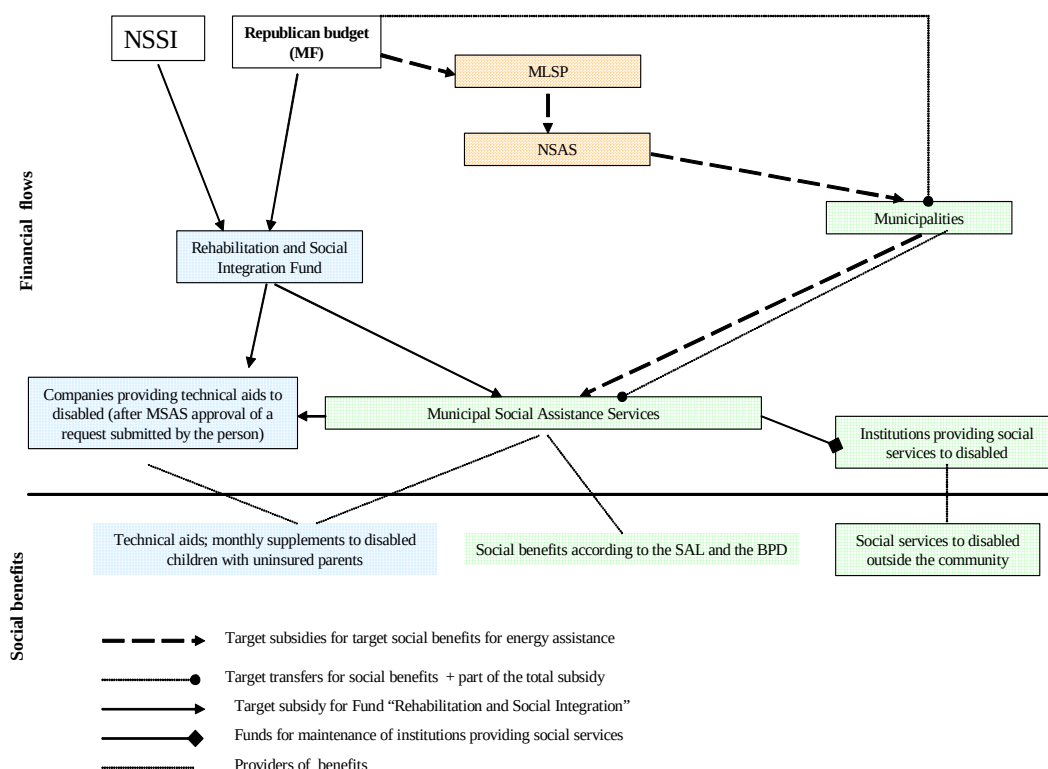
The status of the Rehabilitation and Social Integration Fund was changed to 'a second instance user of budget funds' (before that 'extra-budgetary account') since January 1, 2002 by the State Budget Law (Appendix 7, paragraph 9 from the Transitional and Final Provisions). That means that the Fund is not granted subsidies directly from the state budget, but they are planned as part of the MLSP budget, and the Ministry consequently makes transfers to the Fund⁷.

The financial flows related to social assistance, including disabled people, within the period under observation are presented in Scheme 1 below. It reflects the complex reallocation of financial resources, which eventually passed through the municipal budgets. That situation was in line with the political understanding that municipalities should be immediately responsible for financing because they were best informed about the specific local needs and social services were provided as a rule according to the place of residence. At the same time the approach provided extensive basis to the central government to transfer the responsibility for the shortage of funds for social needs to the mayors and municipal councils and thus to "decentralize" the arising tension among the population.

⁷ These changes in the financial flows are incorporated in Scheme 2 below. Scheme 1 represents the situation until the beginning of 2002.

Scheme 1

Social assistance funding – financial flows for the 1999 – 2002 period



2003 legal framework. This year marks a transition to a more precise regulation and target character of the state budget transfers for social assistance financing. The state assumed direct responsibility for the financial stability of the second social safety net and thus – for the realization and protection of citizens' legal rights related to their social assistance. The management and the financing of the social assistance system were synchronized and (in a sense) centralized⁸. The municipalities, the municipal budgets respectively, remained responsible for financing the local social services (social patronage, public canteens, clubs, etc.).

⁸ - till the beginning of 2003 the social assistance system was centrally managed and administered – the MSAS together with the Regional Social Assistance Service were bodies of the NSAS. The MSAS directors were appointed by the NSAS director after a preliminary agreement with the mayor of the municipality. At the same time, the funds for financing the social assistance were part of the municipal budgets and the local authorities were responsible for the provision of social benefits. The inconsistency between the management centralization of the social assistance system and the decentralization of its financing was one of the factors for the financial instability of the system and the contradiction between central and local authorities in relation to the regular and full payment of the social benefits to the population.

The state assumed the responsibility of financing 100% of all remaining activities through the municipal budgets according to defined standards. The interrelations between the central and the local budgets were therefore changed, what is more accompanied by a clear definition of the state and municipal responsibilities and commitments.

According to the State Budget Law, the funds for social benefits (for disabled people) and the benefits paid by the order of the Law on the Family Benefits for Children (LFBC) are part of the MLSP budget – first instance user of these funds. The MLSP includes funds for social assistance in the Social Assistance Agency budget, which according to the Social Assistance Law (art. 5) is a second instance user of budget credits. The municipal SAA territorial units – Social Assistance Directorates (272 in number) make the direct payments to the beneficiaries who meet the legal requirements.

The financing of the target social benefits for energy assistance in winter preserves its centralized character, described above. The difference is that instead of the NSAS, its successor – the Social Assistance Agency is responsible, and instead of the MSAS – the Social Assistance Directorates in the municipalities.

The state social services are funded by the state budget through the budgets of the respective municipalities. Within that approach, the specialized institutions providing social services to disabled people (centers for children or youths with disabilities, and centers for disabled adults) are funded through the budget of the municipality within which the respective institution is located. In that case, a new practice for our country was introduced, based on the so-called “minimum standards for the number and maintenance of activities delegated by the state to the municipalities”: maintenance standard per one served person in the institution included in the total maintenance of the institution together with the other components – salaries, insurance contributions, etc. The sources for funding these expenditures are: ceded state tax revenue from physical entities income tax to the municipal budget **and** (if necessary) part of the total equalizing subsidy for the municipality from the central budget.

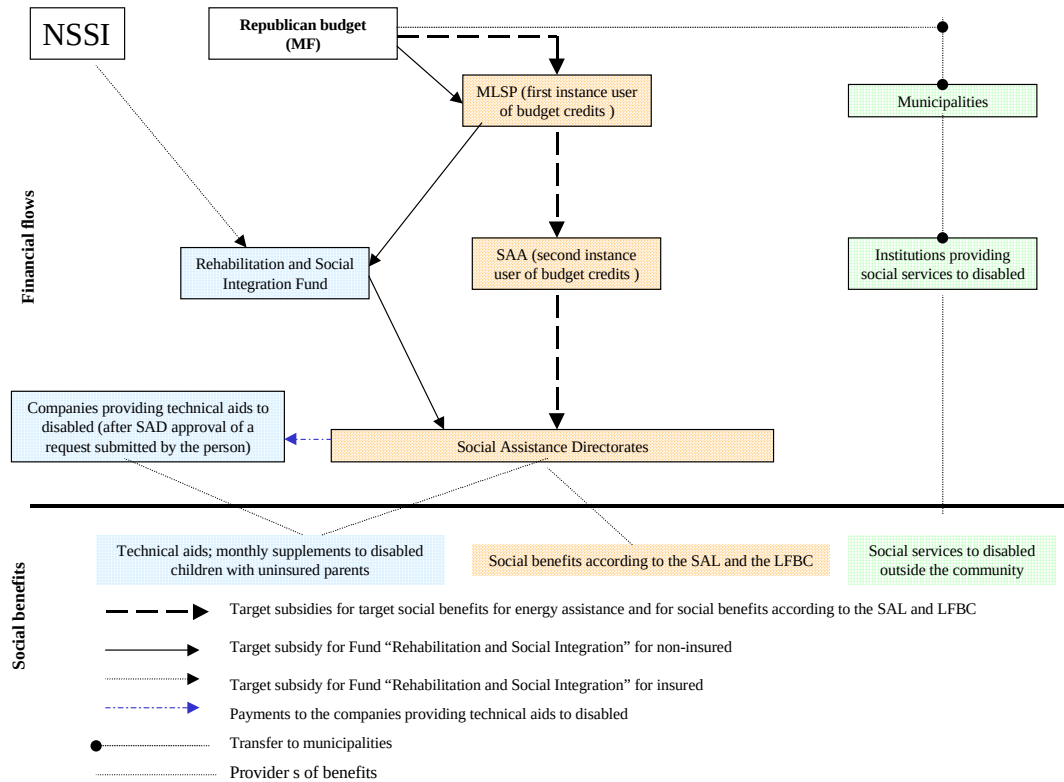
The 2003 State Budget Law provides a possibility for increasing the normatively defined expenditures for maintenance of the delegated “state activities” on the account of their own revenues – from local taxes and fees and other revenues by decision of the municipal council. These normatively defined expenditures, however, do not include capital investments.

The money from the Rehabilitation and Social Integration Fund for providing to persons in need of technical aids and for payment of monthly allowances for disabled children whose parents are not insured against all insurance events are specially transferred to the Social Assistance Directorates, which, as mentioned above, are SAA territorial units.

The Scheme 2 below presents the financial flows related to the social assistance for disabled people in 2003.

Social assistance funding – financial flows for 2003

Scheme 2



3. Financial Analysis

3.1. Revenues and expenditures for social assistance of disabled people – dynamic and structural changes in the 1999-2003 period

The analysis of the available data from the municipal budget performance reports provides grounds to make the following conclusions for the 1999-2003 period (see Table 1):

Table 1

Funds for social assistance reported in the municipal budgets (1999- 2002)⁹

	1999	2000	2001	2002
Funds for SA (benefits according to the RISAL and BPD) – total, BGN*	124,554,537	157,185,174	166,652,751	234,719,959
of which:				
subsidy from the state budget	61,010,295	78,359,459	74,798,450	159,705,657
own municipal funds	63,544,242	78,825,715	91,854,301	75,014,302
relative share of the subsidy	49%	49.9%	45%	68%
relative share of the own funds	51%	50.1%	55%	32%
Funds for assistance for disabled people (from RSI Fund) – BGN*	n.a.	n.a.	19,595,745	7,027,734
Target transfers for energy assistance – BGN*	n.a.	72,993,715	79,725,156	85,872,235
Expenditures for social institutions	26,385,783	23,251,377	24,319,315	31,546,615
Expenditures for institutions which provide social services to disabled people outside their usual home environment **.	n.a.	14,420,263	15,083,289	19,578,003

Source: * local budget statistics (database of Club "Economika 2000" compiled on the basis of primary reporting documents for the municipal budgets)

** MLSP data. The 2003 expenditures for such institutions, funded by the municipal budgets amount to 27,180,475 BGN, which represent about 20% of all expenditures for social institutions.

First, increasing the amount of funds for social assistance "went through" the municipal budgets – the 2002 increase against 1999 is over two times, marking the growth in their relative share from 6% to 10%. The main reasons were: (a) increase of the needs for social assistance, in the number of assisted persons and families respectively; (b) changes in the social assistance mechanisms, incl. – the systems of coefficients for defining the differentiated minimum income for social assistance and the (however slight) increase of the guaranteed minimum income (from BGN 37.30 at the end of 1999 to BGN 40 at the end of 2002); (c) deployment of additional, specific mechanisms for funding of disability social assistance (RSI Fund).

Second, the municipalities allocated more funds for social assistance than the legally required minimum in the entire period. The minimum was at least 50% within the period up to 2002, and the relative share of the municipality's own revenues was between 50.1% and 55%, while in 2002 the share of the required minimum was 25% against the actual 32%. Therefore, the municipalities contributed to a better social protection of the population, but on the other hand these expenditures created additional tension for the local budgets and affected their capacity to fund other activities and programs.

Third, despite the absolute increase of the expenditures for the maintenance of institutions providing social services to disabled people outside the community, they are inadequate to cover the costs for the provision of satisfactory services. The "usual" shortage in the past couple of years appears to be over BGN 1 million. As a result, and together with the lack of capital investments, the living conditions in these institutions are appalling.

⁹ - to facilitate foreign readers we would like to note that the Bulgarian Lev was fixed to the Deutsche Mark at a rate of 1:1 with the introduction of the Currency Board (since 1 July 1997). After the adoption of the Euro as the common currency for the Eurozone, the Bulgarian Lev was fixed to the Euro at a rate of 1:1.95583.

The complex interrelations within the social assistance system (incl. for the disabled people) led to tension between the local authorities and the ministries (MF and MLSP) about the system administration, its funding, and payment (regularly and in full amount) of the due social benefits and money for the maintenance of the institutions providing social services. That was one of the factors for the changes in the existing normative framework.

The state budget funds for social assistance for 2003 were as follows:

- For target energy benefits – BGN 110 million
- Under the RISAL – BGN 100.7 million
- Under the LFBC – BGN 87.2 million (only for SAA payments)
- RSIDF – BGN 16 million.

A. Cash social benefits

The analysis of the data on the expenditures for cash social benefits (see Table 2) provides grounds for specifying the following conclusions and evaluations:

Table 2

Structure and dynamics of the cash social benefits

	1999	2000	2001	2002	2003	Increase 1999- 2002 (%)	Increase 1999- 2003 (%)
<i>A. Absolute values</i>							
I. Social benefits structure by periodicity							
1. Total							
assisted persons and families (number of cases)	317,780	314,486	325,581	322,639	n.a.	101.5	
paid amount (BGN)	58,463,575	80,807,777	101,696,419	129,851,402	n.a.	222.1	
Of which							
1. Monthly benefits							
assisted persons and families (number of cases)	185,810	215,738	243,430	249,947	268,241	134.5	144.4
amount paid (BGN)	50,109,812	74,448,021	95,296,603	123,947,556	98,898,049	247.4	197.4
2. Lump-sum benefits							
assisted persons and families (number of cases)	131,970	98,748	82,151	72,692	n.a.	55.1	
paid amount (BGN)	8,353,763	6,359,756	6,399,816	5,903,846	n.a.	70.7	
II. Structure of social assistance beneficiaries							
a. Total (monthly + lump-sum benefits)							
1. Within the total number of cases							
Beneficiaries under working age	6,535	5,475	6,494	6,781		103.8	

Beneficiaries at working age	247,756	267,164	282,675	282,700		114.1	
Beneficiaries over working age	63,489	41,847	36,412	33,158		52.2	
Families of disabled persons	49,018	39,538	35,224	31,433		64.1	
2. Within the total paid amounts - BGN							
Beneficiaries under working age	736,352	886,727	1,192,526	1,470,267		199.7	
Beneficiaries at working age	5,587,607	76,362,658	96,414,205	123,877,110		2217.0	
Beneficiaries over working age	4,604,151	3,558,392	4,089,688	4,504,025		97.8	
Families of disabled persons	4,054,218	4,069,074	4,807,730	5,247,066		129.4	
b. Monthly social assistance							
1. Within the number of cases							
Beneficiaries under working age	4,402	4,218	5,125	6,042	7,991	137.3	181.5
Beneficiaries at working age	163,126	200,902	227,565	234,577	225,531	143.8	138.3
Beneficiaries over working age	18,282	10,618	10,740	9,328	34,719	51.0	189.9
Families of disabled persons	22,204	17,735	16,074	13,983	28,603	63.0	128.8
2. Within the paid amounts - BGN							
Beneficiaries under working age	623,080	810,476	1,117,452	1,408,761	2,098,365	226.1	336.8
Beneficiaries at working age	47,535,465	71,952,882	92,010,574	119,906,210	92,440,245	252.2	194.5
Beneficiaries over working age	1,951,267	1,684,663	2,168,577	2,632,585	4,359,439	134.9	223.4
Families of disabled persons	2,242,701	2,678,463	3,248,781	3,765,640	6,042,531	167.9	269.4
c. Lump-sum social benefits							
1. Within the number of cases							
Beneficiaries under working age	2,133	1,257	1,369	739		34.6	
Beneficiaries at working age	84,630	66,262	55,110	48,123		56.9	
Beneficiaries over working age	45,207	31,229	25,672	23,830		52.7	
Families of disabled persons	26,814	21,803	19,150	17,450		65.1	
2. Within the paid amounts - BGN							

Beneficiaries under working age	113,272	76,251	75,074	61,506		54.3
Beneficiaries at working age	5,587,607	4,409,776	4,403,631	3,970,900		71.1
Beneficiaries over working age	2,652,884	1,873,729	1,921,111	1,871,440		70.5
Families of disabled persons	1,811,517	1,390,611	1,558,949	1,481,426		81.8
B. Relative shares						
I. Social benefits structure by periodicity						
1. Total						
assisted persons and families (number of cases)	100	100	100	100		
paid amount (BGN)	100	100	100	100		
Of which						
1. Monthly benefits						
assisted persons and families (number of cases)	58.5	68.6	74.8	77.5	100	
paid amount (BGN)	85.7	92.1	93.7	95.5	100	
2. Lump-sum benefits						
assisted persons and families (number of cases)	41.5	31.4	25.2	22.5		
paid amount (BGN)	14.3	7.9	6.3	4.5		
II. Structure of social assistance beneficiaries						
a. Total (monthly + lump-sum benefits)						
1. Within the total number of cases						
Beneficiaries under working age	2.1	1.7	2.0	2.1		
Beneficiaries at working age	78.0	85.0	86.8	87.6		
Beneficiaries over working age	20.0	13.3	11.2	10.3		
Families of disabled persons	15.4	12.6	10.8	9.7		
2. Within the total paid amounts - BGN						
Beneficiaries under working age	1.3	1.1	1.2	1.1		
Beneficiaries at working age	9.6	94.5	94.8	95.4		

Beneficiaries over working age	7.9	4.4	4.0	3.5			
Families of disabled persons	6.9	5.0	4.7	4.0			
b. Monthly social assistance							
1. Within the number of cases							
Beneficiaries under working age	2.4	2.0	2.1	2.4	3.0		
Beneficiaries at working age	87.8	93.1	93.5	93.9	84.1		
Beneficiaries over working age	9.8	4.9	4.4	3.7	12.9		
Families of disabled persons	11.9	8.2	6.6	5.6	10.7		
2. Within the paid amounts - BGN							
Beneficiaries under working age	1.2	1.1	1.2	1.1	2.1		
Beneficiaries at working age	94.9	96.6	96.6	96.7	93.5		
Beneficiaries over working age	3.9	2.3	2.3	2.1	4.4		
Families of disabled persons	4.5	3.6	3.4	3.0	6.1		
c. Lump-sum social benefits							
1. Within the number of cases							
Beneficiaries under working age	1.6	1.3	1.7	1.0			
Beneficiaries at working age	64.1	67.1	67.1	66.2			
Beneficiaries over working age	34.3	31.6	31.2	32.8			
Families of disabled persons	20.3	22.1	23.3	24.0			
2. Within the paid amounts - BGN							
Beneficiaries under working age	1.4	1.2	1.2	1.0			
Beneficiaries at working age	66.9	69.3	68.8	67.3			
Beneficiaries over working age	31.8	29.5	30.0	31.7			
Families of disabled persons	21.7	21.9	24.4	25.1			

Source: MLSP data

First, there is a clear tendency towards reduction of the share of the lump-sum benefits and increase of the share of monthly benefits respectively. That mirrors improvement in the social assistance targeting, as well as the more effective control over spending budget funds. The reduction of the lump-sum benefits – as a share (from 14,3% in 1999 to 4,5% in 2002) and expenditures (by about 30%) – is a positive sign for more effective management of financial resources in compliance with the priorities of the social assistance policy.

Overall, the share of these benefits in the consolidated state budget within the period under observation has increased from 0.59% to 1.02%, and their share in the GDP – from 0.26% to 0.4%, which may be interpreted as a relatively significant positive change.

Second, changes in the number of families of disabled people receiving monthly social benefits are not synonymous. There was a stable tendency towards reduction in the period till 2002, while in 2003 a sharp growth was registered (over 28,600 cases compared with about 14,000 in the previous year). As a result the share of these families reached almost 11%, and in terms of expenditures for monthly benefits – 6,1%. The reasons for the fluctuations may be found in several directions:

(a) the conditions for access to social benefits, which has become easier for disabled people in recent years, referring to changes in the past 2 years, particularly:

- The higher coefficient introduced at the end of 2002 (1.5 against 1.2 prior to that) for defining the differentiated minimum income for social assistance of disabled people with permanently reduced working ability by 70 and over 70% (art.9, par. 3, sect.16 of the RISAL). This coefficient is 1.2 for disabled people with permanently reduced working ability by 50% and over 50% and for children with permanent disability.
- The requirement for residing in a specific (limited space) living area as a condition for access to social benefits is not applied for persons residing in their own lodgings where a person with permanently reduced working ability by 50% and over 50% lives (art.10, par. 2 from the RISAL, enforced in 2001).
- The requirement for mandatory registration with the Labor Office as a condition for access to social benefits is not applied for persons with permanently reduced working ability by 50% and over 50% (art.10, par. 3 from the RISAL, enforced in 2001).
- The restriction for not granting monthly benefits to adults up to 30 years of age living together with their parents whose income per family member exceed the three-time amount of the guaranteed minimum income is not applied in cases when these persons and/or their families are disabled with permanently reduced working ability by 50% and over 50% (art.11, sec.1 from the RISAL enforced in 2003).
- Disabled people studying at universities, unlike other students, are entitled to monthly benefits (art.11, sec.4 from the RISAL, enforced in 2002).
- Deprivation of the right to social benefit in cases when the beneficiary refuses to participate in employment programs or public benefit activities organized by the municipality, is not applied to persons with permanent disabilities (art.12, par. 3 from the RISAL, enforced in 2002-2003).

(b) the increase of the number of people receiving disability pensions. By the end of 2002 the number of pensioners receiving personal disability pensions for general disease was 207,874, exceeding by 21% that number in 2001. The tendency continued in the following years.

(c) the economic environment and above all unemployment. The level of the registered unemployment at the end of 2001 was 17.88%, in 2002 – 16.27%, in 2003 – 13.52% and in January 2004 – 14.5%. The disabled, despite the newly introduced incentives for employers to hire them, are one of the most vulnerable groups on the labor market and have difficulty finding jobs in order to provide respective incomes. According to data from the Employment Agency 17,336 persons with reduced working ability were registered by the end of 2003, while their share was 13,879 a year before and half of them had no qualification.

(d) the income level of disabled people and their families. The official statistics does not provide precise data in that respect. The income level, however, may be judged by the status of the disability pensions, which (by presumption) are the main source of income for these families. Disability pensions are usually 25-30% lower than the pensions for insurance length of service and old age. The incomes of pensioners' households compared with those without pensioners are almost twice as low (for 2001 the total average annual income per one pensioners' household was BGN 2,772, and of households without pensioners – BGN 5,154). This is a prerequisite for the disabled and their families to need social assistance more frequently and for longer periods.

(e) although specific data and research is not available, it may be assumed that the share of disabled people who in principle fall in the group entitled to social assistance and actively search for its realization increases (the so-called "take-up"). Third, the monthly benefits have a growing significance for assisting disabled people. In this respect, this group is not an exception from the general tendency towards contraction of the lump-sum (non-target) benefits. However, it should be noted, that the share of families with disabled people receiving such benefits slightly increased (to 24% in 2002), and the share of the expenditures for that purpose from 21.7% in 1999 became 25.1% three years later. That means that the social assistance services pay a lot of attention to and better understand the problems and needs of these people.

B. Target benefits¹⁰

Analysis of the data in Table 3 provides grounds for outlining the following conclusions and evaluations:

First, the numbers and amounts for assisting disabled people have constantly increased in the five-year period under study. The rise in expenditure for these target benefits is over two times, while the largest increase is observed in the expenditures for: (a) free travel twice a year by railway and bus transport (over 19 times) and (b) for using telephone services (over 8 times). The increase of the target benefits for renting municipal lodgings is lowest.

¹⁰ - Due to the target character of these benefits, they – although in cash – may be considered to some extent as in-kind, because the granted cash funds may not be used for other purposes.

As a result of that dynamics, the share of the target benefits in the GDP within the period under study has increased from 0.04% to 0.06%, and their share in the consolidated state budget fluctuates around 0.07-0.09%.

Second, the benefits for traveling by urban transport (almost 53% share in the 2003 expenditures) and for using telephone services (almost 32% share in the 2003 expenditures) have primary importance within the structure of target benefits for disabled people. A tendency towards restructuring of expenditures is observed in the period under analysis. It refers to the reduction of the share of funds for using urban transport (84.2% in 1999) and increase of the share of expenditures for free travel twice a year by railway or bus transport (from 0.9% to 7.9%), as well as the expenditures for using telephone services (from 8% to 31.8%).

Third, the main factors for these changes are:

(a) The increase of prices of transport and communication services. For example, the price of one ticket for Sofia City transport for the period – from BGN 0.30 in 1999 it became BGN 0.50 in 2003. According to household budget statistics, only for three years (between 1999 and 2002), the average monthly expenses for communications per household member increased from BGN 2.2 to about BGN 6, and the share of that group of expenses – from 2% to 3.4%¹¹.

It should be clarified here that the factor “prices of telephone services” was operating in 2001, when disabled people were entitled to target assistance equal to the value of 300 telephone units per month. Afterwards, art. 24 of RISAL was changed (SG, issue 97/2001) and the monthly target assistance was set at 20% of the guaranteed minimum income for social assistance. Given the fact that since the beginning of 2002 the GMI has remained unchanged (BGN 40), the growth of the expenditures in that case is due to the increased (more than 3 times) number of disabled people with reduced working ability of over 90% who used that right.

(b) The entitlement of disabled people to travel twice a year (their own choice) by train or bus (after 1999). People took stronger interest in that form of social assistance, leading to a double increase in the registered travels.

(c) The increased number of persons entitled to that benefit, e.g. the increased number of persons retiring due to disability – from 291,480 in 1999 to almost 439,000 in 2003.¹²

¹¹ - according to data for August – September.

¹² As already mentioned, the opportunities for access to supplementary social benefits is one of the factors for an increasing number of persons to search for possibilities to receive disability pensions. In this case, there is a certain two-way “domino effect” between the two social safety net components – social insurance and social assistance.

Table 3

Target benefits for disabled people according to the RISAL for the 1999-2003 period

Types of target benefits	1999		2000		2001		2002		2003		Increase 1999-2003	
	cases	paid	cases	paid	cases	paid	cases	paid	cases	paid	cases	paid
	number	amount (BGN)	number	amount (BGN)	number	amount (BGN)	number	amount (BGN)	number	amount (BGN)	number	amount
Total:	225,351	9,218,624	235,154	9,866,510	286,035	11,576,746	310,795	17,383,410	349,446	19,363,260	155.1	210.0
Target benefits for transport services to children and adults – disabled	150,593	7,766,640	162,472	7,870,678	185,014	8,396,766	182,071	10,015,957	193,444	10,237,575	128.5	131.8
Free travel by railway and bus transport – total (children and adults – disabled)	24,690	79,941	22,324	189,803	33,763	464,895	40,824	961,012	53,878	1,539,008	218.2	1925.2
Target benefits for balneotherapy – total	2,973	355,618	3,185	459,887	4,594	568,622	5,221	835,518	7,360	1,066,093	247.6	299.8
Target benefits for telephone services	30,151	738,426	33,929	1,074,632	50,736	1,824,747	72,378	5,221,174	85,590	6,167,139	283.9	835.2
Target benefits for rent of municipal lodging – total	3,227	211,074	2,973	221,436	1,938	239,550	1,767	240,573	1,850	230,016	57.3	109.0
- of which single disabled by 71% or over 71% reduced working ability	n.q.	n.q.	n.q.	n.q.	n.q.	n.q.	n.q.	n.q.	506	60,306		
Structure (%):												
Total:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100		
Target benefits for transport services to children and adults – disabled	66.8	84.2	69.1	79.8	64.7	72.5	58.6	57.6	55.4	52.9		
Free travel by railway and bus transport – total (children and adults – disabled)	11.0	0.9	9.5	1.9	11.8	4.0	13.1	5.5	15.4	7.9		
Target benefits for balneotherapy – total	1.3	3.9	1.4	4.7	1.6	4.9	1.7	4.8	2.1	5.5		
Target benefits for telephone services	13.4	8.0	14.4	10.9	17.7	15.8	23.3	30.0	24.5	31.8		
Target benefits for rent of municipal lodging – total	1.4	2.3	1.3	2.2	0.7	2.1	0.6	1.4	0.5	1.2		
- of which single disabled with 71% or over 71% reduced working ability									0.1	0.3		

Source: MLSP.

The energy benefits for persons and families in winter (November-March) are specific target social assistance. The analysis of the expenditures for target energy benefits indicates the following (see Table 4):

Table 4

Target energy assistance for the 1999-2003 period

	Season 1999/2000	Season 2000/2001	Season 2001/2002	Season 2002/2003
Expenditures – total (BGN)	59,970,274	71,880,360	88,571,703	107,331,611
Number of assisted families of disabled people	102,847	103,162	112,074	129,774
Share of assisted families of disabled people in the total number of assisted families (%)	17.1	16.8	18.0	18.9

Source: MLSP data

First, there is a stable tendency towards an increase in the number of assisted families of disabled people. Their number was over 26% greater last winter season in comparison with the 1999/2000 season. This is largely due to the above-mentioned factors defining the increase of the monthly social benefits for disabled people.

Second, the tendency in expenditures increasing 1.78 times for the period is similar. The main reason for a growth larger than that in the number of beneficiaries is the many-time increase in prices of electricity, district heating and solid fuel. The price for household electricity was increased twice in the 2001 – 2003 period (in July 2002 and July 2003) while the overall increase in the day-time tariff against 2001 was 1.56 times (from 0.098 BGN/KWh to 0.154 BGN/KWh), and in the night-time tariff – 1.54 times (from 0.053 BGN/KWh to 0.082 BGN/KWh). That, given the adopted mechanism for defining target benefits (sensitive to these price changes), led to the increase in expenditures.

Third, the share of assisted families of disabled people in the total number of assisted families in the past three winter seasons also increased and reached almost 19%. In comparison with the other income-supplementing schemes (monthly social benefits) the energy assistance programs covers in a higher degree families of disabled people.

Forth, the program for target energy assistance is one of the successful social assistance programs, which was always directly and fully financially supported by governments. The Program enjoys broad public support. It mitigates the price shock from the quick increase of electricity and district heating prices in the years. Its wide coverage (about 600 000 families per season of which every fifth has a disabled member) allows the beneficiaries to easily cover their increased heating expenses in winter.

B. Benefits for families with disabled children

The Law on the Family Benefits for Children (LFBC) introduced target benefits for families with disabled children in the second half of 2002. The analysis of these specific benefits shows the following (see Table 5):

Table 5

Benefits according to the LFBC for the 2002-2003 period

Types of benefits	2002		2003		Dynamics (2002 = 100)	
	cases number	Paid amount BGN	cases number	Paid amount BGN	cases number	Paid amount BGN
Total	245,538	53,015,644	280,302	72,397,383	114.2	136.6
Lump-sum benefits at child birth by uninsured parents – total	16,204	2,897,713	24,164	4,604,290	149.1	158.9
Supplementary lump-sum benefit for disabled child	131	12,580	102	9,200	77.9	73.1
Number of children	131		102	*	77.9	
Monthly benefits for children until they complete 18 years of age – art. 7, par. 1 of the LFBC	171,840	26,387,394	193,841	34,991,091	112.8	132.6
Number of children	274,029		333,086	*	121.6	
Monthly benefits for children until they complete 18 years of age placed in relatives' or foster families – art. 7, par. 2	549	51,028	1,696	203,448	308.9	398.7
Number of children	746		2,220	*	297.6	
For children with permanent disabilities until 18 years – art. 7, par. 4 from the LFBC	3,759	644,706	5,057	836,444	134.5	129.7
Number of children	3,748		5,628	*	150.2	
Monthly benefits for raising a child up to 1 year - art. 8, par. 1 from the LFBC	52,823	22,930,368	55,188	31,627,086	104.5	137.9
Number of children	232		62,329	*	26,865.9	
Monthly benefits for raising a child with permanent disabilities up to 2 years - art. 8, par. 3 from the LFBC	232	101,829	254	125,824	109.5	123.6
Number of children	232		255	*	109.9	
Total benefits for families with disabled children		787,400		990,903		125.8
Share in the total amount of benefits granted according to the LFBC		1.49		1.37		

Source: MLSP

- (a) The absolute number of assisted families with disabled children is not big – about 350-360, and the relative share of the expenditures (about 1.5%) is not high.
- (b) The dynamics of these expenditures is also below the average for that group of social expenditures due to the comparatively small number of beneficiaries.
- (c) the number of disabled children does not change substantially in the observed years corresponding to the unchanged birth rate in the period (8.5‰ in 2002 and 8.6‰ in 2001 and 2003).
- (d) the considerable increase in the number of cases and in the amounts of benefits for “normal” children in 2003 against 2002 is mainly due to the fact that the Law on the Family Benefits for Children was enforced in April 2002, i.e. it was in force only for 9 months that year. That defines the lower basis in comparison with 2003.

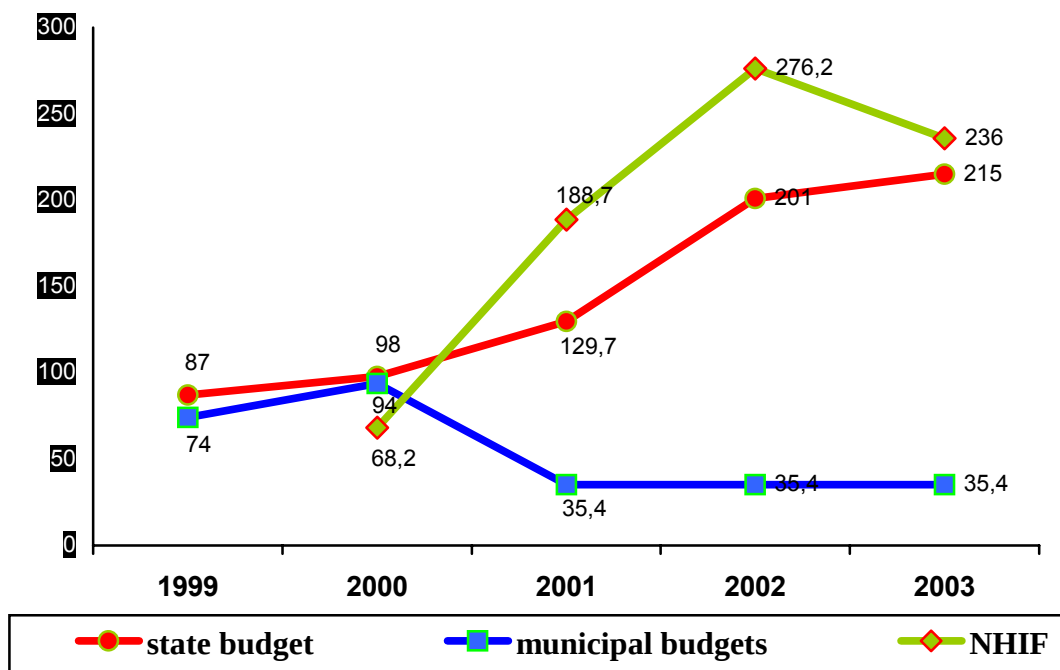
3.3. Forgone Revenues of Disabled people

Free medicines. The value of the fully paid medicines from the MH and NHIF budgets for 2002 was BGN 201 million, and for 2003 – BGN 215 million (see Figure 3). These amounts have been used for medical treatment of about 20% of the country population who are largely citizens with certified disability, because the diseases they have are included in the programs, namely oncological, hematological remocardiological diseases, chronic renal insufficiency treated with hemodialysis and medicinal treatment, etc.

The value of the partially paid medicines for 2002 from the MH and NHIF budgets amounted to BGN 74 million, and that group covered about 18% of the country population. These are patients with chronic diseases not always certified by the LEMC and not defined as disabled.

Figure 3

Budget expenditures for medicines (1999-2003) BGN million



Source: Ministry of Health

The **technical aids to the insured persons** are financed by NSSI transfers to the Rehabilitation and Social Integration Fund. The amount of the transfer figures out at BGN 3 million per year. The NSSI and the Fund estimate the provided and spend target money at the end of the year. Together with the MLSP transfer of BGN 16 million (primarily for technical aids to uninsured persons) the total amount is about BGN 19 million.

Due to the high unemployment level among disabled people, the number of those who work and use benefits for **prophylactics and rehabilitation of disabled in**

working age (covered by the General Disease and Maternity Fund and Workplace Accidents and Occupational Disease Fund) is very small – not more than several hundred persons per year. The average amount of the benefit for an insured disabled person using the opportunities of the NSSI program for prophylactics and rehabilitation is about BGN 300 per year.

SPI contributions ceded to specialized enterprises providing employment to disabled people (30% of the insurance contribution for the SPI funds). Due to the hard financial situation of these specialized enterprises, the number of persons working there is very small, and the ceded amounts are symbolic – not more than BGN 200 – 300 thousand per year.

The health insurance of disabled pensioners paid by the NSSI through target state budget subsidies. The health contributions paid in previous years are: 1999 – BGN 5.4 million (the health insurance in Bulgaria was introduced on July 1, 1999); 2000 – BGN 15.0 million; 2001 – BGN 17.1 million; 2002 – BGN 20.7 million; 2003 – BGN 25.5 million.

Tax alleviations. According to the MF data 15,760 disabled people submitted income-tax declarations for incomes received in 2001, and by about 30% more (20,399 disabled) in 2002. According to the assessment of tax offices, the total amount of the “forgone revenues” is BGN 1,890,376 for 2001 and BGN 2,411,243 for 2002 (see table below).

Table 6

Tax liabilities of disabled people and forgone revenues (2001 and 2002)

	2001	2002
Number of income-tax declarations submitted by disabled people (according to art. 41 of the LTIPE)	15,760	20,399
Total amount of the annual tax liability of the disabled who submitted income-tax declarations	BGN 1,477,052	BGN 1,751,987
Total amount of the annual tax liability in case the alleviation is not used	BGN 3,367,428	BGN 4,163,230
Forgone revenues	BGN 1,890,376	BGN 2,411,243

Source: Ministry of Finance

Conclusions or an attempt at a SWOT analysis of the Disability Programs in Bulgaria

The analysis performed so far allows the preparation of a (probably provisional) SWOT analysis of the disability programs in Bulgaria. The results may be used for outlining a system of objectives and measures for improving these programs, respectively – for the provision of technical assistance to Bulgarian institutions (of course, if they are interested).

I. Internal factors

Strengths:

- relatively developed and complete legislative framework for social protection of disabled people;
- relatively good institutional capacity for the implementation of the disability programs;

- clear differentiation of the principles and functions of the social insurance and social assistance of disabled people;
- “more generous”, but also target approach to social assistance (cash and in-kind) of disabled people in comparison with other categories of beneficiaries;
- relatively clear regulation and target character of financial flows, related to social insurance and social assistance of disabled people.

Weaknesses:

- the provided possibility since the beginning of 2000 for receiving social pension for disability (though in reduced amount) together with another type of personal pension;
- the bodies defining the degree of reduction of the working ability (disability) and the bodies implementing the social programs (social insurance and assistance) are different;
- quick increase of the expenditures for social insurance and assistance of disabled people;
- substantial “super-structuring” of the main social benefits (monthly, target, energy) with preferences for disabled people as they are granted on the basis of common indications (adjudged disability) without rendering account of the beneficiary’s needs and specifying (for now) clear ways to performing the social assessment required by the new Law on the Integration of People with Disabilities (art. 13, par. 13). That reduces the effectiveness of the implemented social programs and the financial resources spent.
- shortage of funds for capital expenditure and maintenance of institutions providing social services to disabled people outside the community;
- insufficient quality of the services of institutions providing social services to disabled people outside the community.

II. External factors

Opportunities:

- improving the conditions and the protection of labor (in pursuance of the commitments for implementation of the relevant European legislation), and reducing the sick rate and workplace accidents
- the bodies defining the degree of reduction of the working ability (disability) should be under the jurisdiction of the institution managing the revenues and the expenditures for social insurance (the NSSI)
- interest of the third sector in the social assistance of disabled people.

Threats:

- insubstantial opportunities for employment of disabled people;
- increase of the number of persons who will try to certify “the loss of working ability” – respectively the number of persons using pensions and benefits for disabled people;
- restrictive budget policy (control over the social expenditures, incl. capital investments and maintenance of institutions providing social services to disabled people, as well as possibilities for state funding of forms offering social services to disabled people in the community);

- the public resistance to possible elimination of the existing social benefits for disabled people (e.g. the possibility for receiving the social pension as a second pension, even in reduced amount).

Given the need for introducing changes in the developed and implemented programs for assistance of disabled people, the following points may be outlined as having a more urgent nature:

(a) elimination (respectively considerable restriction) of the possibilities for simultaneous reception of old age and disability pensions. The currently existing possibility for persons who are already pensioners to become disabled (to obtain a statute of a person with reduced working ability) and thus to receive reduced social disability pension is obviously unjustified not only from economic, but also from social viewpoint: there is no logic for a person over working age to certify their reduced working ability and to use the existing legal provision to receive a second pension.

(b) the above measure will allow through better targeting of the expenditures to master the third weakness mentioned above – increasing funds for social protection of disabled people.

(c) legal clarification of the ways and criteria for carrying out social assessments of disability that will be done by local consultative committees involving experts from the Social Assistance Directorates to the SAA, the Labor Office Directorates to the Employment Agency, the representatives of the municipalities (appointed by the respective mayor) and other specialists (if necessary).

(d) the training of the members of these committees is another rather urgent task the accomplishment of which is an important prerequisite for the effective enforcement of the law.

(e) the improvement of the control over the medical assessment of the disability of the persons submitting documentation for such assessment is another urgent task related to the betterment of the institutional environment targeting higher effectiveness of the social protection of disabled people. Part of this institutional environment is also the introduction of specific monitoring, reporting and other such developments which need to augment the effectiveness of further legal modifications in this important and very sensitive area of social policy.

QUALITY ASPECTS OF ECONOMIC TRANSITION: THE EFFECT OF INFERIOR QUALITY ON THE MARKET

The present paper explores the quality problem as a major challenge before transitional economies. It uses Akerlof's model of misrepresented quality in an attempt to study it as the reason for market failure in the new democracies. The determinants of poor quality in the region of Eastern Europe are presented and the role of opportunism as the major cause of deceptive quality is revealed in the context of the staggering transaction costs East European countries are faced with². Reputation and the costs of dishonesty for East European producers are discussed.

JEL: L15, D23, P20

In his phenomenal article "The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism" Akerlof (1970) discusses the presence of asymmetric information and inferior quality as the reasons for the disappearance of certain markets. The example given is rather narrow, that of used automobiles whether good ("peaches") or bad ("lemons"), that can be transferred to other markets and spheres of economic life. This paper aims to study the effect of product quality on the development and stability of transitional markets in East European countries. Undergoing the process of restructuring, nearly all post-communist countries experience the problem of deteriorated or bad quality of products, both industrial and consumer goods, which affects the functioning of their markets.

Akerlof's finding is somewhat surprising: inferior quality products would invariably replace good products and he draws an analogy with Gresham's law of money. He maintains that this analogy is not complete as in Gresham's law bad money would drive out good money but both sellers and buyers can tell the difference between them. On the market for used cars, however, the sellers have more information about the quality of the cars they are selling than the buyers. Since buyers cannot tell the difference, both good and bad cars sell at the same price. Akerlof's conclusion is as follows (1970, 495):

"The presence of people in the market who are willing to offer inferior goods tends to drive the market out of existence - as in the case of our automobile "lemons." It is this possibility that represents the major costs of dishonesty – for dishonest dealings tend to drive honest dealings out of the market. There may be potential buyers of good quality products and there may be potential sellers of such products in the appropriate price range; however, the

¹ Tamara Todorova is

² The early treatment of the term "Eastern Europe" provided in international economic reviews before 2000 involves the countries of Central and Eastern Europe which have also been seen as the opponent of the western capitalist system. This concept has later been expanded to the Baltic states (Economic Survey of Europe 2003 No 1 and 2004 No 1).

presence of people who wish to pawn bad wares as good wares tends to drive out the legitimate business.”

The outcome of having goods of inferior quality sold as superior products is that only the former would be offered. Thus, demand may turn out to be insufficient to meet the supply of such lemon goods, ultimately causing the collapse of the market. It is this effect of inferior quality products that the present paper aims to study in the context of newly emerging markets in Eastern Europe.

The Origin of the Quality Problem

The roots of the quality problem may be traced to past times, those of socialism when quality was the object of control of the central planning committee. Information asymmetries existed even in those days when the party-elected managers acted as agents of the state that did not have the full information. Arrow (1985, 39) describes the role of the socialist state as the principal in the following terms:

“Because the knowledge of productivity cannot be centralized, the individual productive units have information about the possibilities of production not available to the central planning unit. The productive units may well have the incentives not to reveal their full potentiality, because it will be easier to operate with less taxing requirements. The problem for the central planning unit (the principal) is how to tap the agent’s information. A similar problem occurs in decentralization within a firm.”

The case is one of both hidden information and hidden action on the part of socialist managers when in the first case the agent has acquired some information that the principal does not have or, as in the second case, the effort level of the agent is unobservable by the principal. Quality problems resulted from both types of asymmetries. The managers of socialist enterprises would not disclose to the high party officials the truth about the quality of the products produced, nor would they strive for improved quality. The goal of the socialist agent, like that of nearly every agent, was not to work toward the goals of the principal, i.e. the socialist state, but rather to his own goals.

In a remarkable paper titled “Why Economic Reforms Fail in the Soviet System: a Property Rights-based Approach?” Winiecky (1996, 65) explains various ways in which socialist managers have tried to achieve their own goal, that of “maximizing their rents.” While he does not specifically study quality, rent-maximization efforts affect it the most. Soviet-type managers did not try to increase the value of their firms by means of product quality and reputation or other mechanisms available. Quality considerations were perhaps the least important. In their attempts to maximize their own utility managers struggled to remain at their positions and extract benefits by sacrificing quality for quantity. An efficient way to do that was to supply wrong information to the higher nomenclature, always more favorable than the actual results. The state officials would not have adequate means of verifying the supplied information and would have to take it for granted. On the other hand, the state’s stress on extensive rather than intensive methods of production put the focus on quantity more strongly than on quality. As a result, managers overstated the achievements in the production process and the fulfillment of the five-year plan in quantity terms, completely ignoring the quality aspects of this process. Whenever quality was reported, data would be seriously exaggerated because of

the difficulty to check actual quality levels. Informational asymmetries in socialism were thus most visible in the case of product quality where product nonconformance to standards was most difficult to detect.

At the same time the socialist economic system was one that could not properly measure the individual contribution of each worker within the production unit. This created incentives for free riding in socialist organizations which ultimately undermined quality³. According to Simon (1991, 33) “where output quantities are measured with inadequate attention to quality, response to rewards will cause quantities to grow at the cost of lowered quality.” It was at the heart of socialist firms to rely on “the collective” where quality attributes of personal achievement could not always be measured with precision or were ignored. The collective way of producing allowed free riding on the efforts of other members and quality was thus the weakest area of socialist production.

The Soviet-type economic system demanded more and more “goods for the people” and this was frequently achieved at the expense of quality. The concept of quality, therefore, was missing in the mind of the average citizen, who more often than not expected to get a mediocre product in the store. It is from this system that the attitude to quality originates and prevails in modern days. The historical approach that modern institutionalists take to economic development reveals that the contemporary quality problems in transitional economic systems originate from the past. In his theory of path dependence North (1990) concludes that it is more difficult to change informal rules such as habits and customs established in society and human mentality with time than to change the formal institutional setting. Following North’s logic, we can conclude that it is the attitude to product quality and performance citizens of Eastern Europe inherit from their past that would set the future of local markets.

Some General Quality Considerations

An observant investigator of product quality will discover it is mostly lemon goods that are produced and traded in East European markets at present. While there are exceptions to this rule, it does not take long for a westerner coming to the region to realize the discrepancy between the quality of local products and those made in developed industrial countries. Quality is an outstanding problem for transitional economies struggling to find a market niche in the global economic system. This aspect of East European goods hinders their global competitiveness. Quality and quality considerations quite often turn out to be a natural “barrier-to-trade,” uninspired by any state or supranational authority. In their efforts to expand exports and solve trade balance deficits governments in the region struggle to find core industries and activities that can provide them with a competitive edge. However, when the issue of quality comes up, all those governments face the bitter reluctance of developed countries to import their goods and disputes over quality and grading break out. Poor quality is given as the main reason for blocking trade with the East. As a general rule European Union officials refer to the

³ This was most apparent with the so called “brigade principle” that prevailed even at the time of “perestroika.” The principle measured “team” results rather than individual effort. The brigade usually had its own code of ethics and except for individual productivity it decided on the personal lives and morale of the workers. The most senior worker would most often be the chief of the brigade and would generally be party-approved.

nonconformance of East European products to EU standards, and the transitional economies seem to be losing the trade battle⁴.

Domestically the problem of inferior quality is even more dramatic. While the conviction that buying "local" can help boost the economy is commonly shared, few individuals do, indeed, buy home-made or country-produced goods. Irrespective of the price of the products on the market for high-tech goods, for instance, consumers prefer western or Asian-made brands and intentionally avoid domestic production, the reason obviously being the superior quality of foreign brands incomparable to local ones. It can be concluded that East European consumers are, in general, quality conscious and have higher reservation prices for superior quality goods, but very often those are not available to them.⁵ The more technologically advanced the product or product group, the more severe the problem gets. The more technology-intensive the good, the more willing people are to substitute it with a western brand.

A similar case exists in the sphere of services and business partnerships. Quite frequently local companies prefer contracting with foreign firms to contracting with a firm at "an-arms-reach". This is not only because of the wider range of services⁶ usually provided by western companies but mostly due to the lack of opportunism or the true quality of their services. In business dealings many East Europeans prefer western partners simply because they expect less opportunism than when choosing locals.⁷

Determinants of Inferior Quality

There are new dimensions to the systemic quality problem that existed in the socialist past and that has been transferred onto the present through the mechanism of path dependence. Partly the problem has been alleviated by the move to capitalism and the market. There is clearly a stronger orientation to quality as the inevitable result of the interplay of market forces and competition. Firms find it more and more pressing to adopt innovative marketing approaches focused on the customer and his satisfaction. It becomes advantageous to improve product features in order to stay ahead of local and foreign competition. Still, the problem of sub-optimal quality persists as part of the economic reality in transitional countries. Some of the factors contributing to this will be studied further in view of the relevance of Akerlof's model to post-communist economies at the present moment. One essential determinant of inferior quality is the opportunism in seller-buyer relationships in the local commercial culture. It is hard to speak of any "market culture" at all in the way modern economics defines it, as it was absent in the conditions of a market vacuum. A market philosophy is missing in the mindset of

⁴ Inferior quality turns out to be an elegant means for blocking trade. Whenever EU countries face direct threat from East European products and wish to prevent their imports, they refer to the quality clause.

⁵ It is worth noting that improving quality increases demand. Higher reservation prices in return for better quality simply imply a rightward shift of the demand curve because, given better quality, consumers would opt to buy more of the good at the same price level. Thus, improved quality can actually stimulate demand which is particularly important for East European markets.

⁶ An example of that is the banking sector. Foreign banks in Bulgaria are known to provide a much greater variety of services and to be much more efficient. Their operations extend globally, on which Bulgarian banks cannot fully compete.

⁷ It may very well be that the firm deliberately tries to mislead a western partner which demonstrates the high degree of opportunism existing in the region.

the East European, who does not seem to be clear on how business is done, what the market does and how property should be handled. Being propertyless, citizens of young democracies cannot find their place in the market system. In support of this Riker and Weimer (1995, 94) point out that “there does not seem to be a broad and deep understanding of the role of private property in market economies”.⁸ The two authors quote David Mason (1992) who found that “majorities of residents of the post-communist countries supported values and policies associated with the socialist system, even though large majorities also expressed disfavor toward socialism.”

The market mechanism is an enigma to the individual who plays the role of a subjective factor in the process of exchange. It turns out that human nature “as we know it,” impacts the outcome of a contractual arrangement while one or all parties to a contract may be excessively opportunistic. East Europeans are no less opportunistic than any other economic agents in the world and human “selfishness” is a factor shaping product quality in the markets all over Eastern Europe.

Opportunism in Seller-buyer Relationships in Eastern Europe: The Subjective Factor

Oliver Williamson (1985, 47) contends that human beings are “self-interest seeking with guile.” Studying the contractual behavior of man he concludes that the economic man is one of intended but bounded rationality, who experiences a strong form of self-interest seeking. This strong form, or opportunism, is one of the primary characteristic features of contractual relationships in Eastern Europe. Moreover, opportunism is particularly strong in the post-communist world due to the legacy of communism, the system of blurred property rights and the nurturing of such deviant behavior in individuals by the socialist state. For example, common property was considered nobody’s property; there was an extreme tendency toward overusing economic resources and free ride.

Today pre-contractual and post-contractual opportunism is present at every stage of the transaction process and the transaction costs resulting from asymmetric information, moral hazard and shirking are incredibly high. In various markets there are people who deliberately sell low quality goods as standard quality goods. According to Akerlof such trade practices would have devastating effects on the market. In his model demand depends on quality as well as on the price of the product. Information is asymmetric only to the point of purchase. After that the consumer has all the information and a good idea of the quality of the good, in his example the used cars purchased.⁹

⁸ As quoted by Furubotn and Richter (2000).

⁹ It should be noted that Akerlof’s analysis applies to experience goods and credence goods perhaps more strongly than to search goods. With experience goods the consumer acquires knowledge after testing and experiencing the good (Church and Ware 2000). With credence goods the consumer is not able to judge the quality because it is a highly sophisticated product or service he consumes of which he knows nothing. It is necessary for an expert to evaluate the quality of the good. An example of this is a patient who goes to the doctor and is prescribed a medicine. The patient himself is unable to decide whether it is a good or a bad drug. There must be an expert to make the judgement for him. Finally, with search goods consumers know well the features, functions and quality of the respective product, which they often buy on an everyday basis. Most commodities in a convenience store purchased daily represent such search goods. According to Church and Ware (2000, 184) “consumers are not always badly informed before purchase... Economists call such goods search goods.” Naturally, a producer will

Suppose that a consumer experiences utility U_g from a good car and U_l from a “lemon” and the probability of buying a “lemon” is π ($0 < \pi < 1$). The equilibrium price of new cars must be lower than the expected utility of buying a car that may be good with a probability $1 - \pi$ or bad with a probability π . We must have:

$$p_n \leq (1 - \pi)U_g + \pi U_l \quad (1)$$

where p_n is the price of new cars. If p_u is the price of used cars, it must be lower than that of new cars, or $p_n > p_u$.

The owner of a good used car will be willing to sell it only if the price obtainable by selling it exceeds the utility of using it, that is as long as:

$$p_u > U_g \quad (2)$$

By transforming (1) we obtain:

$$U_g \geq p_n + \pi(U_g - U_l)$$

Since the utility of a good car is greater than that of a lemon, the parenthesized expression is strictly positive and from (2) it follows that $p_u > U_g \geq p_n$. This is clearly in contradiction with reality ($p_n > p_u$) and equilibrium in the used car market is possible only when lemons are sold. This may lead the market to fail. In terms of the market equilibrium the problem may be expressed in the following way. Let the demand function be:

$$D = D[p, \kappa(p)]$$

where p is the price of the used car and κ is the average level of its quality. Average quality $\kappa = \kappa(p)$ is a function of price as well. As the price falls, quality is expected to fall, too. We get the following partial derivatives:

$$D_1 = \frac{\partial D}{\partial p} < 0 \quad D_2 = \frac{\partial D}{\partial \kappa} > 0 \quad \kappa' = \frac{\partial \kappa}{\partial p} > 0$$

At the equilibrium supply must equal demand for the average quality and we should have:

$$S(p) = D[p, \kappa(p)]$$

However, under certain conditions the effect of quality may outweigh that of price. Differentiating D with respect to p totally, we get:

$$\frac{dD}{dp} = \frac{\partial D}{\partial p} + \frac{\partial D}{\partial \kappa} \frac{\partial \kappa}{\partial p}$$

always be tempted to lower quality independent of the type of the product. However, consumers know some goods better than others. Except for the product characteristics, this may as well depend on the frequency of purchase and the firm's reputation. A firm that has established its reputation will be less likely to “cheat” on its traditional customers in return for some short-term benefits. The fact that consumers know some commodities better increases the costs of cheating on those markets. Therefore, it can be expected that producers of search goods would be less likely to cheat by degrading quality.

Thus, the total effect of price on demand may be positive causing a positively sloped demand curve. Being asymmetrically informed consumers expect sellers to reduce quality and the market is led into a low-quality equilibrium where firms provide low quality and consumers expect it. Demand for the good may be insufficient to meet supply and actual market equilibrium may not be achieved. The market, then, would be driven out of existence according to Akerlof.

But the same result could occur in the case of Giffen goods for which the demand curve has a positive slope. Optimal demand for a Giffen good decreases when its price falls¹⁰. In contradiction with the basic law of demand the rising slope of the demand curve may not allow for a market equilibrium to be achieved leading to a market failure in a similar mode as “lemons.”

It is quite possible, Akerlof (1970, 490) says, that no goods be traded at any price level:

“For it is quite possible to have the bad driving out the not-so-bad driving out the medium driving out the not-so-good driving out the good in such a sequence of events that no market exists at all.”

The fact that lemon goods are sold in Eastern Europe helps explain the lack of developed, well functioning markets in the region. Quality is clearly a factor for market failure that needs to be studied in depth in the case of transitional economies. In connection to this is Arrow’s statement (1969, 48) on market failures:

“Current writing has helped bring out the point that market failure is not absolute; it is better to consider a broader category, that of transaction costs, which in general impede and in particular cases completely block the formation of markets. It is usually, though not always, emphasized that transaction costs are the costs of running the economic system... The identification of transaction costs in different contexts and under different systems of resource allocation should be a major item on the research agenda of the theory of public goods and indeed of the theory of resource allocation in general.”

Misrepresented product quality necessarily comes with opportunism and high transaction costs in business dealings. Cheaters who push inferior goods on the markets for “superior” products do not realize the effect they have on those markets. Being overly rational and seeking self-interest, they bring market transaction costs so high that the absolute lack of trust and the enormous degree of risk and uncertainty exceed greatly the gains from the transaction making it unprofitable. The role of ethical and moral codes in the process of exchange is crucial and Arrow (1969, 62) continues:

“I want, however, to conclude by drawing attention to a less visible form of social action: norm of social behavior, including ethical and moral codes... It is useful for individuals to have some trust in each other’s word. In the absence of trust, it would become very costly to arrange for alternative sanctions and guarantees, and many opportunities deriving from mutually beneficial cooperation would have to be forgone. Banfield (1958) has argued

¹⁰ As defined by Varian (1996, 104). He maintains that Giffen goods are “so rarely observed in real life” and are not only inferior, but very inferior (Varian 1996, 143).

that lack of trust is indeed one of the causes of economic underdevelopment.”

The concept of business ethics is entirely missing in the newly-emerging markets, which are often seen as a game with “predatory” rules or no rules. The market economy in its turn is perceived as a “jungle” without order where all means are allowed. Market institutions as the rules of the game are rudimentary, if present at all. They are often viewed as unnecessary. The market to many is a chaotic mechanism that, following the classical view, would clear itself without any intervention. Many post-communist countries have now moved from one extreme to the other - from an entirely centrally controlled economic system to a plundering capitalism. Lacking any rules from the past, having neither prior experience, nor market tradition, countries find it an impossible task to build up developed markets from scratch. The presence of so many people deflating markets in the region and the high level of opportunism in economic exchanges, much higher than that in other countries and cultures, can explain the collapse of East European markets. Quality is a possible explanation for market failure in the otherwise market-headed post-communist societies. Developed or advancing markets in the region are still missing while impediments to trade are countless. Opportunism, deeply rooted in those societies, one of informational asymmetries and distortions, of indivisible property rights, of lacking market institutions, and of proper trade practices, is a major cause of market failure.

Systemic Quality Problems in East European Economies: The Objective Factor

While human behavior as the source of opportunism is the subjective factor for deceptive quality, there are some other quality determinants that may be considered independent of individual action. A second group of factors, rather objective in their nature, are some systemic economic problems that erode product quality. The nonbehavioral factors in the economic environment that contribute to low quality will be reviewed next.

According to Fairbanks and Lindsay (1997, 12) in factor-driven economies with legacies of protectionist policies firms make choices driven by comparative advantages. They compete in areas where cheap raw materials, labor or transportation costs appear to provide an advantage over competition. But in search of a competitive edge producers may fail to provide value to customers by not responding to their evolving needs continuously or not meeting their quality requirements. Bulgarian producers have been unable to deliver acceptable levels of value over the past several years (Dimitrov, 2000)¹¹.

Western authors emphasize the poor product quality across the entire region of Eastern Europe. Amsden (1997, 56) quotes World Bank and International Monetary Fund reports in that “improving the quality of products has to be a top priority item” in the pulp and paper industry; that the textile industry throughout the region needed time to boost the attractiveness of its fabrics; that leading Hungarian metalworking firms required foreign licenses to upgrade their production know-how; and that the Russian military-industrial complex had to retool if it hoped to make consumer electronics and other durable goods.” In her study of 20 state-owned

¹¹ The author maintains that this is his personal view based on secondary information sources and interviews.

enterprises in Hungary and Poland in 1991-1992 Amsden discovered how “poorly run and uncompetitive” some East European companies were and that “these enterprises certainly employed more workers than they needed for efficient production ...” She considers the real problems to be outdated technology and poor product quality.

There is an obvious move away from capital- or technology-intensive production towards labour-intensive one, part of it due to the abundance of cheap and relatively skilled labor in the region. Even when labor is not highly-skilled, the tendency would still be to substitute the other factors of production with it as the cheapest one which affects quality negatively. While good innovative methods of production, that can yield outstanding quality, are generally missing, poorly made products may be what producers actually target. Inferior quality may be the result of pure production considerations.

The substitution of other inputs with labor is very much predetermined by structural economic problems in Eastern Europe. High unemployment, economic stagnation and limited demand for labor make it relatively cheap compared to the other factors of production. Former socialist enterprises undergoing privatization as well as newly-emerging private firms rely more heavily on labor in the production process and less so on capital. Fresh capital in both old and newly-established companies is lacking.¹² The direct impact on quality is that it is generally worse than that of their western counterparts produced with a lot more technology involved in the production process. Quality problems thus arise at the very production level, while few firms are truly dedicated to quality.

A natural force driving product quality down in the region is the type of demand firms are faced with. Depending on the sector or the country, domestic demand can be a driving engine for the overall competitiveness of local producers helping them to respond more adequately to the needs of the global market. Sophisticated and demanding consumers are a necessary condition to boost local production and sustain its competitive advantage. But generally the East European consumer is a low-income, cost-concerned buyer.

Statistics show that domestic demand in Bulgaria has declined dramatically during the transitional period with the decreasing purchasing power of individual and industrial consumers. Bulgarian GDP fell by about 30% with most notable drops in 1990-1991 and 1996-1997 paired with a substantial fall in real wages. In 1999 wages were only around 53% of their 1990 level while the purchasing power of households in the period 1990-1996 declined between 2.3 and 4 times for various commodities.

The downfall came with shifts in the structure of household consumption where the share of food items in total consumption increased from 36% in 1990 to 54.4% in 1997. With the relative stabilization of the economy after 1997 real income has

¹² This is one of the major problems of the worker-manager type of privatization that has taken place in Bulgaria recently. This type of privatization scheme gave preferential rights to workers and managers of former socialist enterprises to buy the latter, the leading motives being to give an advantage to the “creators” of those enterprises and to have Bulgarians own many of the firms rather than to allow foreigners to take over the “national wealth.” It was also practiced in cases of little interest to the company on the part of foreign investors. Very soon the deficiencies of this scheme of privatization were realized. Fresh capital, advanced technologies, managerial and expert know-how and secured markets for the output, all being the engines that drive production in a developed industrial economy, were missing in Bulgaria.

somewhat increased and the share of food products has declined to 44.2%. The share of clothes and shoes in total consumption has plunged from 9% in 1993 to 6.5% in 1996 and to 5.5% in 1999. Many goods are not part of the budget set of the average citizen who may spend less than \$1 in the form of daily allowance. A large number of people limit their consumption to very basic items, mostly of poor quality, priced relatively low.¹³

Poor buyers cannot be sophisticated, demanding consumers. Low-income levels dictate that mostly inferior products be purchased, normal goods being in low demand. There is a deliberate trend to produce inferior goods solely because consumers and households cannot afford expensive wares. Even when a consumer desires a better than the average product, he has to put up with a mediocre one¹⁴. The problem of the past seems to be persisting. Premium quality items are not available because producers often believe it does not pay to provide those. In theory optimal quality is one where the marginal benefit to the consumer of an extra effort of improving quality is just equal to the marginal cost to the producer in providing this extra effort. For East European producers it is costly to provide more quality, while the income of people does not allow spending more on superior products. As a result it is mostly inferior commodities that are purchased and rarely normal goods. This is a mechanism through which poverty establishes a level of quality on local markets that hinders the functioning of those markets.

What should be stressed out is that the income effect for East European consumers works in the opposite direction of their substitution effect. In the extreme case of Giffen goods economic theory dictates that the income effect supersedes the substitution effect, thus leading to positively sloped demand. The buying decisions of East Europeans are more strongly affected by income than by quality. Luxury goods assumed to be normal goods quite often are not affordable to the average citizen who more often than not eats cheap, inferior quality pizzas, drinks inferior quality soda and drives an inferior quality car¹⁵.

It is debated in economic literature whether inferior goods and inferior quality goods are the same thing. Hicks (1946, 28) seems to equate the two:

"the commodity X is an "inferior" good, largely consumed at low levels of income, but replaced, or partially replaced, by goods of higher quality when income rises. Margarine is obviously a case in point; its inferiority is well attested by statistical investigation. But it can hardly be doubted that there

¹³ Statistical Yearbook of the National Statistical Institute (NSI), Sofia, 1998, 1999, 2000

¹⁴ In extreme cases people end up consuming dangerous products examples of which are numerous – from dangerous electrical appliances to toxic textiles to risky food items to poisonous alcohol that have caused a substantial number of casualties. Several mechanisms have been designed to protect consumers from such risks. Two major legislative acts are the Law for Protecting Competition and the Law for Protecting Consumers and the Rules of Trade. Other laws adopted by the Bulgarian Parliament targeting quality and quality standards are the Law of Measurements, the Law of Technical Requirements for Products, the Law of Wine and Liquor, the Law of Foodstuffs, as well as the Law of Tourism. Organizations such as the Commission for Protecting Competition, the Commission for Protecting Consumers, the Bulgarian Consumer Association, the Quality Center and a number of private organizations have been established with the purpose to safeguard consumers and firms from market risks and to ensure quality. Generally, though, it is considered that state control over production requirements is loose and that firms can easily diverge from government-imposed quality standards.

¹⁵ In the context of Akerlof's example it could be concluded that East Europeans who buy their cars from second-hand markets in Western Europe end up driving only "lemon" cars.

are a great many others. Most of the poorer quality goods offered for sale are probably, in our sense, inferior goods."

Gould (1981, 404) disagrees with this view. He quotes Lipsey and Rosenbluth (1971) and Lancaster (1966) that a good may be inferior even though none of its characteristics are inferior and that inferior and Giffen goods are more common than is generally supposed. His ultimate conclusion is that negative income elasticity need not be associated with inferior quality. Except for inferior quality negative income elasticity could be explained with the fact that there are some opportunity costs of two goods where the consumption of one good may interfere with the enjoyment of the other. The two commodities may compete for the consumer's time while neither one is of inferior quality. Gould calls these "non-cooperant goods." He stresses factors other than quality more strongly but he does not seem to deny that a good of an inferior quality is, indeed, an inferior good. Inferior quality seems to be a sufficient, though not a necessary condition for inferiority.¹⁶

East European consumers consume goods that owe their inferiority to inferior quality. Most goods have negative income elasticities and the lower the income the greater quantities of them are consumed; the lower the income, the poorer the quality of the goods.

Naturally, there could be other factors affecting quality. Fashion and the sale of trendy items may dictate that quality considerations be combined with product durability where fashionable goods do not have to be very long lasting because of quickly changing tastes and preferences. The change in tastes generally causes instability in demand patterns making it hard for producers to predict what future needs would be. But when producers themselves set the style or create a particular type of demand, it could be that they decide what the quality of the item should be. In more dynamically changing industries such as the apparel and shoe industry, for example, fashion could be the reason for a quality slightly lower than the optimum. As we know, excess capacity is the cost of having variety in a monopolistically competitive industry.

Quality problems thus seem to be inherent in the economic system in post-communist societies. Because nearly all of those countries face considerable poverty, mass products tend to carry less than the optimal quality. Poor quality stems from deep structural problems in the economy, both behavioral and objective. The problem of inferior quality in Eastern Europe should not be seen simply as a conjuncture attribute of the economic process but as a fundamental predicament to economic development that is to endure. The issue of quality is of

¹⁶ One could still argue with Gould that inferior goods owe their nature to their inferior quality. He points out that the capacity of the human palate to benefit from lubricants for bread is limited, and that margarine and butter are non-cooperant goods as increasing one will reduce the marginal utility of the other. Clearly this is so and margarine taken alone may be of primary quality. When quality is evaluated and a single product is viewed separately or within its narrow product group that is the result we obtain. But if quality is defined more broadly and the product is compared with some not so close substitutes the consumer may appear to think it is of inferior quality to those superior products available. Compared to butter, margarine is, indeed, of inferior quality. When the income of the consumer increases and he faces the dilemma of choosing he does not evaluate the good on its own. Rather, he chooses from a larger commodity set. The other example of non-cooperant goods provided, that of books and boats, illustrates this idea better. Both are time-consuming leisure goods. Gould thinks it is unlikely that books be regarded as of inferior quality but to a richer consumer books may be of inferior quality in relation to boats. Confronted with the two alternatives for leisure many individuals would choose sailing to reading.

crucial importance to the region and its economic welfare in the process of transition.

The Effect on Transaction Costs

The manifestations of the quality problem are numerous and conflicts over quality arise all the time between producers and consumers, consumers making consistent claims and producers being reluctant to address those claims in a proper manner¹⁷. Quality claims accompany the process of trade both on the market for consumer goods where consumers desire much better quality and on the market for industrial goods where commercial partners share much more conflicting than harmonious interests. Barzel (1984, 8) acutely describes the latter situation:

"...The seller can get away with some cheating, and given maximization, cheating will occur. Under competition, price will adjust to the cheating. What is costly, however, is not the cheating per se; rather resources are devoted to cheating and its prevention which sharply distinguishes the outcome from that obtained in the Walrasian world."

Inferior quality in general is not a problem in the process of exchange. It becomes a problem when it is misrepresented and when an inferior product is sold as superior. This is so because there is a loss of welfare and resources attributable to cheating and to disguising quality. Misrepresented quality turns out to be costly in that it takes away wealth from society. The need for inspection and verifying quality, of measuring the exact level of quality agreed on brings to the occurrence of quality *ex post* transaction costs. The costs of locating a partner, offering the needed quality, are search costs that represent an *ex ante* type of transaction costs. Both the search costs and the enforcement costs of providing the necessary quality an economic agent seeks represent a large subgroup of transaction costs and it can be concluded that quality is, essentially, one of the greatest sources of transaction costs in Eastern Europe. Quality transaction costs may be associated with the risk of not finding the desired quality or not receiving it after the conclusion of the contract. As this risk is quite substantial in economic relationships, quality seems to be a major detriment to economic exchange. For a system of exchange in which agents are consistently likely to sacrifice quality in pursuit of their own benefit, quality will be a major detriment to the market and transaction costs of measuring and ensuring quality would be a substantial share of the total transaction costs.

Outside of the context of transaction costs of measuring quality Akerlof (1970, 496) makes a very interesting observation about measurement. He discusses merchants and their important skill to distinguish good quality from bad quality:

"In our picture the important skill of the merchant is identifying the quality of merchandise; those who can identify used cars in our example and can guarantee the quality may profit by as much as the difference between type two traders' buying price and type one trader's selling price. These people are the merchants. In production these skills are equally necessary – both to

¹⁷ In the old days one could not return a shoddy product to its producer or to the store where it was purchased. This was the traditional socialist commerce where consumers could not make claims over defective products. It is still the case in many localities in Bulgaria. Though the new marketing approach is breaking through, one could still sense the lack of enthusiasm in producers and retailers with regard to claims, something they did not have to deal with in the past.

be able to identify the quality of inputs and to certify the quality of outputs. And this is one reason why merchants may logically become the first entrepreneurs."

It turns out merchants have the invaluable skill to determine quality, to tell a "peach" from a "lemon" and to measure quality levels at low cost. This they do better than the average, ignorant person who will find out about quality only after experiencing it. But the fact that there are such people present on the market means they act in the direction of lowering the transaction costs of quality setting and measurement. They know both how to determine optimal quality in production depending on what the market needs and how to inspect it whenever a deal is to be concluded. Quality experts are needed to ease exchange and to make it less costly but are there such people in transitional countries? A quick look shows that in Eastern Europe such expertise is scarce. As people were not quality conscious in the past, there are hardly many knowledgeable individuals who can tell good quality from bad. Managerial know-how and talent are lacking in the field and this becomes evident when production decisions about optimal quality have to be taken. Akerlof (1970, 496) sees two ways in which quality variations impede development:

"First, the pay-off to trade is great for would-be entrepreneurs, and hence they are diverted from production; second, the amount of entrepreneurial time per unit of output is greater the greater the quality variations."

The transaction costs to variable quality seem to be high in that entrepreneurs have to invest more time in detecting it, something that repeats Barzel's idea of the cost of cheating. These are again quality measurement transaction costs. According to Akerlof quality in the form of "quality variations" impedes development. Nowhere does he explain why there are these "quality variations" in the less developed world causing the collapse of markets or why quality there is much lower than in the West. While he explains meticulously the effect of quality on the market, he does not seem to be concerned with the forces driving lower quality. Furthermore, he does not say why quality is particularly a problem of the East.

It is true, indeed, that contemporary East European managers have to spend a lot of time measuring and verifying quality. This they have to do to ensure that they obtain the right type of inputs and services to use in production. Quality-driven firms are forced to abandon unreliable suppliers, not so dedicated to quality. And we should expect, as Akerlof observes, those quality knowledgeable and conscious people to become the future successful entrepreneurs in East European business.

Providing lower quality and marketing inferior products requires substantial resources, the costs of which exceed what is normally accounted for. Akerlof's conclusion is that legitimate businesses will be driven out of the market. This is more or less a form of disloyal competition practiced in certain markets where quality-driven producers get easily replaced by not so conscientious ones. Akerlof (1970, 495) discusses the costs of dishonesty thus:

"The cost of dishonesty, therefore, lies not only in the amount by which the purchaser is cheated; the cost also must include the loss incurred from driving legitimate business out of existence."

The full economic costs of dishonesty include much more than the effect on the customer. At the very beginning he points out that the paper "presents a struggling

attempt to give structure to the statement: "Business in underdeveloped countries is difficult"; in particular structure is given for determining the economic costs of dishonesty" (Akerlof 1970, 488)). And then he reinforces it: "Dishonesty in business is a serious problem in underdeveloped countries" (Akerlof 1970, 495). Therefore, Akerlof seems to think there is a direct correlation between quality problems and economic development and, extending the idea further, it could be concluded that quality hampers economic development and should be a major item on the "research agenda" of scholars studying economic development.

Arrow (1969), quoting Banfield (1958) that "the lack of trust is indeed one of the causes of economic underdevelopment," seems to agree, too, that economic development and the presence of trust go together. The point that Akerlof is making is crucial to understanding the problems of developing countries, of business and markets in them. It has an important implication for East European economies but it often seems like that aspect of Akerlof's idea is ignored and the emphasis is mostly on the study of quality in itself. Economists seem to care more about inferior versus superior quality and how inferior quality affects the market in general taking it out of the specific context in which Akerlof uses it. It should be understood that lower than negotiated quality is merely the result of opportunism and is a subjective, rather than an objective hindrance to economic development. This specific reference to underdeveloped countries seems to be particularly important to Akerlof but it has not been emphasized enough by scholars and less so by Eastern European scholars. Clearly, those economies are developing, rather than developed and the relevance of Akerlof's paper to their problems is, no doubt, significant.

Akerlof goes on to explain dishonesty in the context of underdeveloped countries. He claims that there is considerable evidence that quality variation is greater in underdeveloped than in developed countries and that "quality variation is a greater problem in the East than in the West" (Akerlof 1970, 496). Akerlof gives several examples of poor quality in the conditions of economic underdevelopment. Together with the general example of the insurance business he discusses employment opportunities before minorities in relation to signaling quality, the problems of Indian housewives purchasing poor quality rice and credit markets in less developed countries where local moneylenders have nearly full information about those they give credit to.

In the introduction he discusses some market statistic that consumers often use to judge about the quality of the prospective purchases. This serves as a sort of an incentive for free riding on the side of some sellers about whom Akerlof (1970, 488) says:

"In this case there is incentive for sellers to market poor quality merchandise, since the returns for good quality accrue mainly to the entire group whose statistic is affected rather than to the individual seller. As a result there tends to be a decrease in the average quality of goods and also in the size of the market."

This is to say that whenever consumers judge about the individual firm's product quality from the total market quality or that of the entire industry, there is a tendency for some producers to lower quality and "free ride" on the reputation of others. Say, the shoe industry is prospering in Bulgaria and there are quite a few producers of relatively good shoes. Then there is room for some firms to produce

sloppy shoes. This they can do because the Bulgarian consumer can never be sure of what he is buying on a market with such diverse producers¹⁸.

It is time to ask why the presence of low quality is an inherent obstacle to economic development. What is the relevance of product quality to transitional economies confronted with the challenges of poverty, unemployment, stagnation and high transaction costs? It is inevitable to ask this question when the economic well-being of East Europe is at stake and when the transition seems such a painful and fruitless process. It was already stressed out that in their past countries in the region have experienced factors inducing quality problems. On the other hand, poverty and underdevelopment seem to go hand in hand with dishonesty, while dishonesty generates poverty. By making markets futile dishonesty prevents obtaining the gains from exchange and hinders the creation of wealth. By not advancing their markets East European countries fail to achieve specialization, gains from exchange, and, consequently, economic growth.

While the attempt to revitalize the economy and overcome poverty may be to produce more goods in order to satisfy demand, it is mostly goods of inferior quality that are supplied to consumers. This is consistent with the low-income, low profile demand the economy provides for. Producers thus have the tendency to sell more of the inferior goods, removing "superior" products out of the markets. The effect on the market is destructive which, ultimately, causes underdevelopment. Poverty reproduces itself and product quality seems to be a key factor in this process. The vicious circle is closed with the death of the market and the loss of welfare.

Akerlof (1970, 488) calls for government intervention. To him in the market for "lemons" social and private returns differ, the reason being that society, overall, loses whereas certain individuals gain. It could be restated as costs to society exceed greatly the benefits to those few individuals. The true costs are not only the costs of not having something of value or the desired quality level but also the costs of driving a legitimate business out, the costs of losing an entire market. It is also apparent that quality effects cannot be captured by prices and in the general case quality represents a brilliant illustration of a market imperfection. As an alternative solution Akerlof (1970, 488) suggests the formation of private institutions that "may arise to take advantage of the potential increases in welfare which can accrue to all parties." Whenever the problem of inferior quality arises some governmental or private observance may be necessary according to Akerlof.

Reputation as Seen by the East European Producer

The idea behind the dynamic model of reputation is that the firm would maximize its value by being loyal long-term, rather than increasing short-term profits from selling low-quality products (Shapiro 1983). According to Klein and Leffler (1981, 152) prices, sufficiently above salvageable production costs, are the necessary and sufficient condition for performance, "so that the non-performing firm loses a discounted stream of rents in future sales which is greater than the wealth increase from non-performance."

The model is dynamic in that firms choose prices and quality levels in every period where consumers have an expectation about the quality that is equivalent to the firm's reputation. Consumers can only determine the actual quality after the

¹⁸ Which is, indeed, the case with Bulgaria.

purchase and asymmetric information is already present. The firm has to choose whether to maintain the high quality anticipated by consumers or to increase its profits in the short run by undercutting quality which will result in losing those customers afterwards. The firm would invest in quality and reputation only to the point where it pays more than cheating on consumers. As Telser (1980, 29) puts it “someone is honest only if honesty, or the appearance of honesty, pays more than dishonesty.”

Let κ be again the quality of the product and let the unit cost $c(\kappa)$ vary with it. The product price $p(\kappa)$ also depends on the level of quality:

$$\frac{\partial p}{\partial \kappa} > 0 \quad \frac{\partial c}{\partial \kappa} > 0$$

For East European producers it must be that:

$$p(\kappa) - c(\kappa_0) \geq [p(\kappa) - c(\kappa)] \frac{(1+i)}{i}$$

where κ_0 denotes some lowest level of quality that could be provided to consumers. The interest rate at which a perpetual flow of revenues from reputation is discounted is i . East European firms, which cheat on quality, obtain greater one-time benefits represented by the left side of the inequality. Their revenues attributable to reputation are far smaller than those from cheating.

Rearranging the inequality yields:

$$p(\kappa) - c(\kappa) \leq i[c(\kappa) - c(\kappa_0)] \quad (3)$$

which implies that the per unit profit of selling only high quality merchandise is less than the rent accruing to maintaining reputation represented by the right-hand side. The profit should exceed this rent in order for the firm to be enticed to invest in reputation by sustaining quality. At the equilibrium the difference between the price and the unit cost is just equal to the rent as the return on quality.

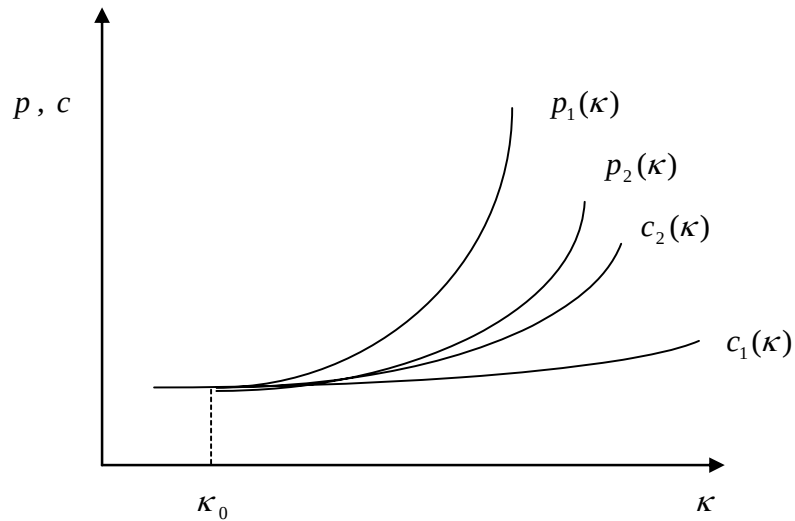
$$p(\kappa) - c(\kappa) = i[c(\kappa) - c(\kappa_0)]$$

However, the costs of producing at a given level of quality $c_2(\kappa)$ for East European producers exceed those of western firms $c_1(\kappa)$ as it is more costly for East European companies to provide that quality with the available inputs. At the same time the price they can charge $p_2(\kappa)$ is generally lower than what western firms charge or $p_1(\kappa)$. This may be related to the fact that western consumers are sophisticated and more affluent and value good quality more than easterners. Eastern European consumers severely constrained by their budgets are less quality driven and more income driven in their buying decisions. Thus, for western consumers price is a more rapidly rising function of quality.

Figure 1 shows that the profit of sustaining high quality may be very small for the East European producer. It is likely to be less than the rent from reputation and he has little incentive to sustain quality. The profit to the western producer substantially supersedes that of his Eastern European counterpart as $p_1(\kappa) - c_1(\kappa) > p_2(\kappa) - c_2(\kappa)$. Reputation thus is far more important for firms in

the West than for East European firms and quality in the West is higher than that in the East.

Figure 1



In the worst case it may be that price does not cover the unit costs incurred by the East European producer since consumers can afford to pay for quality less than it costs to produce. Then the profit obtainable from quality becomes negative. As the rent is always positive since $c(\kappa) - c(\kappa_0) > 0$, it follows that inequality (3) will hold true. The producer then is sure to cheat. Since costs of quality usually exceed revenues in Eastern Europe most products sold as superior products are lemons.

Figure 2

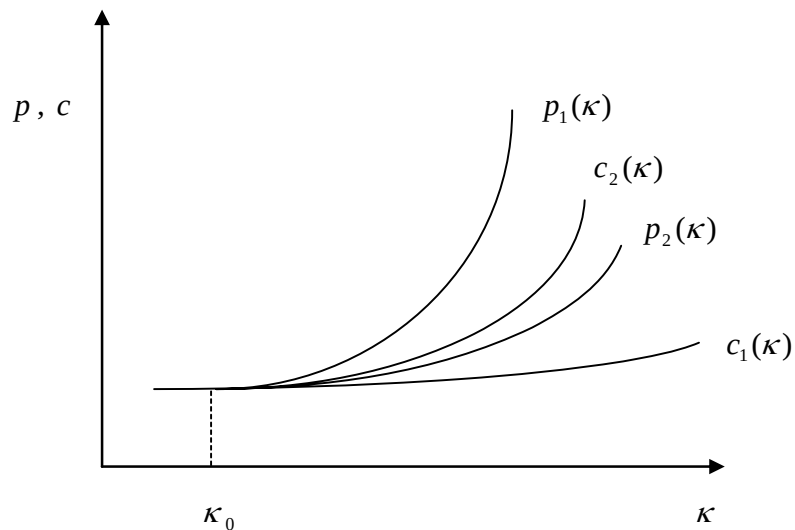


Figure 2 illustrates that keeping up quality may in fact be bad for East European producers as the costs of quality exceed the revenues from it. Firms would gain greater profits by being dishonest and deceiving consumers than by being loyal long-term. Firms that are disloyal benefit while honest firms do not gain much or lose. Dishonesty pays more than honesty in Eastern Europe.¹⁹

Quality Commitment, Technology and Trust

It is hard to prescribe ways out of any vicious circle, which in the case of poverty and economic regress looks like a deep and inescapable whirlpool. This represents a major challenge before transitional economies and one way to deal with the problem invariably is quality commitment. What the optimal level of quality should be depends on each and every transaction and marginal analysis provides the ground for setting the right quality.

The commonly low level of quality in post-communist economies necessitates that changes be made to foster local markets. An appropriate culture should be nurtured in both producers and consumers that would help bring down the costs of production while increasing the quality conscience of the average citizen. Quality should be the aim of all businesses. Instead of having to deal with constant claims over bad products and services producers would be better off insuring and signaling quality.

Advertising is clearly one such signal, which provides a separating equilibrium between low and high quality (Nelson 1974). It is less costly for high-quality producers to signal quality by means of advertising than it is for low-quality producers. Advertising may serve as a proof that the producer is truly dedicated to quality. But advertising on its own is not sufficient – it should be accompanied by considerable improvements in product features and functions. Investments in “brand-name capital” can serve as an indication of the quality level of the product and can “act in a sense as “hostages” in the hands of the firm’s customers” (Furubotn and Richter 2000, 226).

A primary signal of quality commitment can be the provision of warranties where the size of the warranty payable to the customer is negatively correlated with the level of quality. Thus, investments in quality control techniques (TQM) and continuous quality improvement may result in lower costs of warranties. A warranty can certainly communicate to customers that the firm is, indeed, committed to quality and is building on its long-term reputation.

Other means to signal quality include product samples, exhibitions, trial periods, etc. In the context of the labor market and employer-employee relations university degrees, scholarly achievements, good credentials, substantial work experience and references from previous employers may be first-degree indications of job performance and efficiency. All of these insure quality and help avoid moral hazard and opportunism at the work place.

A major determinant is the level of technology adopted by firms and it is apparent that technologically lagging economies cannot provide superior quality products. By

¹⁹ Roma sellers and street salesmen in the region apply the most “successful” marketing techniques in deceiving the customer. Their strategy is effective because consumers have no way of tracking those vendors down when they discover the inferior quality of the merchandise. By moving from one place to another they ensure that buyers cannot punish them in any way. Street trade is proliferating in the region with “sidewalk vendors” selling everything – from cheap socks to “gold” chains to aspirin.

investing in new, modern technologies East European countries can hope to produce much better products at low cost that can successfully compete globally. But it is critical to understand that quality is not only a problem of global competitiveness, it is a fundamental problem to the advancement of domestic markets. Therefore, quality has to be a priority for local firms that should completely abandon the production of inferior quality merchandise or what the market can bear.

One last direction to take is to invest in trust and trust relationships at the marketplace. For trust is crucial for the smooth functioning of markets. Akerlof (1970, 500) says:

"We have been discussing economic models in which "trust" is important. Informal unwritten guarantees are preconditions for trade and production. Where these guarantees are indefinite, business will suffer... But the difficulty of distinguishing good quality from bad is inherent in the business world; this may indeed explain many economic institutions and may in fact be one of the more important aspects of uncertainty."

Quality should be perceived as the subject of a self-enforcing agreement whereby each contracting party commits itself to it and "the only recourse of the party who discovers a violation of the contract terms by the other side is to terminate the agreement" (Furubotn and Richter 2000, 156). When one party cheats the other party may retaliate. But quality is mostly the result of self-enforcement in that the party, based on its moral values, tradition and loyalty, commits itself to providing the negotiated quality.

Economic agents must be educated about the importance of being ethical and prompt in business deals. Building such habits without any foundation is a burdensome task. It can be achieved by having an active state set clear rules of the market game whereby not everyone will be allowed to participate but only the economically efficient and honest agents. The process will be long, painful and costly because the market is an expensive mechanism that takes time, education and resources to build.

References

- Akerlof, G. A. 1970. "The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism." *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3): 488-500.
- Amsden, A. H. 1997. "Eastern Europe: Putting Some Government Back in Manufacturing." *Technology Review*, July 95, Vol. 98, Issue 5: 56-62.
- Arrow, K. J. 1969. "The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation" in *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB System*, Joint Economic Committee, 91st Cong., 1st sess., vol.1. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- Arrow, K. J. 1985. "The Economics of Agency." pp. 37-51 in J. W. Pratt and R. J. Zeckhauser, (eds.), *Principals and Agents: The Structure of Business*. Boston: Harvard Business School Press.
- Banfield, E. C. 1958. *The Moral Basis of a Backward Society*. The Free Press.
- Barzel, Y. 1985. "Transaction Costs: Are They Just Costs?" *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 141: 4-16.
- Church J. and R. Ware 2000. *Industrial Organization: a Strategic Approach*. Irwin McGraw-Hill.

- Dimitrov, L. 2000. "Domestic Demand Conditions in Bulgaria", *The Bulgaria Competitiveness Initiative*.
- Fairbanks, M. and S. Lindsay 1997. *Plowing the Sea*. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
- Furubotn E. and R. Richter 2000. *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Gould, J. R. 1981. "On the Interpretation of Inferior Goods and Factors." *Economica*, New Series, Vol. 48, No. 192 (Nov. 1981): 397-405.
- Hicks, J. R. 1946. *Value and Capital*. (2nd edition), Oxford: University Press.
- Klein B. and K. B. Leffler 1981. The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance." *Journal of Political Economy* 89: 615-41.
- Lancaster, K. J. 1966. "A New Approach to Consumer Theory." *Journal of Political Economy*, 74: 132-157.
- Lipsey, R. G. and Rosenbluth, G. 1971. "A contribution to the new theory of demand: a rehabilitation of the Giffen good." *Canadian Journal of Economics*, 4:131-163.
- Mason, D. 1992. "Attitudes towards the Market and the State in Post-Communist Europe." Paper presented at the annual meeting of the American Association for the Advancement of Slavic Studies, Phoenix, Arizona, 1992.
- Nelson, P. 1974. "Advertising as Information." *Journal of Political Economy* 81: 729-754.
- North, D. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- Riker, W. H. and D. L. Weimer 1995. "The Political Economy of Transformation: Liberalization and Property Rights." pp. 80-107 in: J. S. Banks and E. A. Hanushek, eds. *Modern Political Economy: Old topics, New Directions*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Shapiro, C. 1983. "Premiums for High Quality Products as Returns to Reputations." *Quarterly Journal of Economics* 98: 659-679.
- Simon, H. 1991. "Organizations and Markets." *The Journal of Economic Perspectives*, 5(2), 25-44.
- Statistical Yearbook of the National Statistical Institute. Sofia, 1998, 1999, 2000.
- Telser, L. G. 1980. "A Theory of Self-enforcing Agreements." *Journal of Business* 53: 27-44.
- Varian, H. R. 1996. *Intermediate Microeconomics*. 4th ed., W. W. Norton & Company.
- Williamson, O. E. 1985 *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press.
- Winiecky, J. 1996. "Why Economic Reforms Fail in the Soviet System: a Property Rights-based Approach?" pp. 63-91 in *Empirical Studies in Institutional Change*, ed. L. Alston, T. Eggertsson, D. North, Cambridge University Press.

ГЕНЕЗИС НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКАТА ИДЕЯ В ИКОНОМИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ: ПРЕГЛЕД И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Върху основата на историческия подход са разкрити източниците и основанията за формирането на съвременното знание относно предприемаческата идея до средата на XX век. Във връзка с това са анализирани възгледите на представители на основните икономически школи. Оценени са конкретните национални особености и условия на възникване на предприемаческата идея. Дефинирани са четири основни направления в развитието на предприемаческата идея: на ограничено предприемаческо знание; иновационно направление; културно-организационно направление на М. Вебер, австрийския подход на "предприемаческо откриване". Изведена е тезата, че предприемаческата идея е производна на два фундаментални фактора – икономическата свобода и знанието.

JEL: M13, B10, B20

Въведение

Разширяването на икономическите свободи в България след 10 ноември 1989г. създаде условия за бързо развитие на предприемаческата инициатива. Следствие на това в края на 2003г. в страната функционират повече от 300 000 частни фирми, които съставляват повече от 77% от промишлената и 90% от строителната продукция, над 95% от търговските и 69% от строителните услуги.² Това дава основание за твърдението, че страната е функционираща, макар и неустойчива, пазарна икономика,.

Тези промени в националното стопанство не останаха извън вниманието на изследователите на пазарните процеси в България. Още в началото на прехода към пазарно стопанство редица учени³ насочиха трайно своето внимание към проблемите на предприемаческия бизнес, което позволи да бъдат разработени множество практически и теоретични въпроси⁴

¹ Йордан П. Коев е доцент, доктор по икономика в Икономически университет, Варна.

² Статистически годишник 2002, НСИ, София.

³ Сред тях могат да бъдат посочени проф. д.ик.н. К. Тодоров, проф. д.ик.н. Ат. Дамянов, проф. д.ик.н. Хр. Калигоров, проф. д.ик.н. К. Каменов, ст.н.с. д-р М. Димитров, доц. д-р Н. Църев, доц. д-р Д. Каменов, доц. д-р Г. Маринов, доц. д-р Цв. Давидков, доц. д-р С. Велев, доц. д-р Й. Коев и др.

⁴ Вж. *Индустриалната организация и предприемачеството в условията на преход*, под редакцията на М.Димитров и К. Тодоров, 1996, "Информа интелект"; С. Калигоров, Хр. и др. 1997, *Бизнес среда и малък бизнес*, Свищов; Каменов, Д., *Бизнес планиране. Наръчник за начинаещия предприемач*, С. 2002, ИИОМ "ОКОМ", с. 440; Коев, Й. *Предприемачеството-теория и приложение в България*, 1996, В., "Тедина"; Маринов, Г. и др. *Икономика на предприемаческата дейност*, С. 2001, Информа интелект; Тодоров, К., 1997, *Стратегическо управление на*

на българското предприемачество. Принудени от практиката да разрешават ежедневните проблеми на българското предприемачество, твърде малко учени и специалисти успяха да обърнат достатъчно внимание върху един от важните проблеми на предприемачеството, а именно този за историята на предприемаческата идея и практика.⁵ По тази причина един ретроспективен поглед към теоретичните източници на предприемаческата идея е особено актуален поради две обстоятелства: първо, необходимостта от разглеждане на новите стопански явления през призмата на социалния опит, което води до избягването на стари грешки и второ, поради почти 50 годишната “ваканция” на предприемаческата идея в страната и липсваха предприемачески образци и практика, необходими за новото поколение предприемачи.

Цел на изследването е да се разкрият източниците и да се анализира генезиса на предприемаческата идея в икономическата теория до 50-те години на XX век чрез използването на историческия подход. Във връзка с това могат да бъдат дефинирани няколко изследователския задачи:

- 1) да се разкрият конкретните източници, провокирали формирането на съвременните проблеми на предприемаческата идея;
- 2) да се очертае кръгът от взаимосвързани и взаимообусловени проблемни области на предприемаческата идея, формиращи основата на съвременното предприемаческо знание;
- 3) да се разкрие вътрешната логика на натрупване на знанието за предприемаческата идея.

Съвсем естествено в подобно изследване възниква и необходимостта от някои ограничения, произтичащи предимно от сложността и разнопосочността на изследванията относно предприемаческата идея в съвременната икономическа теория.⁶ Това определя и обхвата на изследването.

малките и средни фирми, “Некст”, София; Тодоров, К. и Ат. Дамянов, 1999, Интернационализация, междувфирмени връзки и развитие на малките и средни предприятия, “Некст”, София, Тодоров, К. 2000, Основи на дребния бизнес, С. Тракия и др.

⁵ Тук трябва да отбележим приноса на проф. д.ик.н. К. Тодоров и доц. д-р Г. Маринов, които изследват генезиса на предприемаческата идея, макар и подчинен на други цели (Тодоров, К. 2001, *Стратегическо управление на малките и средни фирми*. – “Некст”, София; Маринов, Г. и др. 2001, *Икономика на предприемаческата дейност*, С. Информа интелект).

⁶ Поради изключително дискуссионния характер на проблема за първоизточника на икономическото развитие в икономическата теория, ние няма да отделяме внимание на другите две теоретични направления – теория за растежа и теория за фирмата, макар, че те имат твърде общи “корени” в историята на икономическата теория с австрийската теория на “предприемаческото откриване”. Практически това отделяне в икономическата теория се формира следствие публикуването от Самуелсън на “Основи на икономическия анализ” (1947) и позитивната теория на Фридман (1953). Така австрийската школа окончателно скъсва с неокласическата и започва самостоятелно развитие.

1. Предприемаческата идея в класическата икономическа теория

1.1. Британските просветители

В класическата икономическа теория, особено в нейния британски вариант, няма специално място, отделено на предприемачеството.⁷ Основна причина за това е отсъствието на обособена предприемаческа функция, поради което няма и обособяване на предприемаческа печалба. Капиталистите получават своя дял от дохода като печалба. Тя е доход на капиталиста, който интегрира и функцията на предприемача, включваща използването на капитала, което в съвременната теория би било класифицирано като лихва, плюс заплащането на предприемача, който комбинира производствените фактори, вкл. и за риска, свързан с новата дейност.

А. Смит не се занимава с предприемаческата проблематика, главно поради обстоятелството, че цялата му икономическа концепция се основава върху съществуването на три основни производствени фактора – труд, земя и капитал и съответните им – заплата за труда, рента и печалба на капитала. По тази причина, както посочва проф. Ив. Ранков, „Смитмного рядко употребява думата *“undertaker”*. По-често срещаме термините *“employer”* или *“person who manages or employs stock”*.⁸

Въпреки липсата на ясно изразено отношение в произведенията на класиците от британската школа, от тях прозират някои фундаментални тези, които впоследствие стават основополагащи за развитието на предприемаческата идея. По тази причина те трябва да бъдат внимателно проучени.

“Трудовият характер на предприемаческия доход” на Риид

Внимателният поглед към представителите на британската икономическа мисъл откроява името на **Самюел Риид** (Samuel Read) и неговата работа *“An Inquiry into the National Grounds of Right to Vendible Property on Wealth”* (1829). Практически, това е единственият представител на

⁷ По този повод е необходимо да отбележим, че редица учени са обръщали внимание върху факта, че британските класици не са отдавали нужното внимание на мястото на предприемача в стопанското развитие. Търсейки обяснение на този феномен, фон Манголдт пише: „Насочената към масовото, целесъобразно, солидно – евтино производство, английска индустрия употребява капитала като главен лост; елегантността, грациозността и пълната с вкус новина, към която се стремят преди всичко французите, с повечето от своите стока, могат да бъдат постигнати само чрез непрекъснато сътрудничество на предприемача“ [Долински, Н.В., 1941-42, *“Някои основни въпроси, свързани с учението за предприемача”*, Годишник на ВТУ, т. XV]. Н. Долински привежда като аргумент защо „наблюдателният Смит и извънредно талантливия Рикардо“ не са забелязали и дефинирали мястото на предприемача в производствения цикъл, наличието на силно влияние на националните особености на двете нации. (пак там с.21). Размишлявайки върху проблема, Кр. Екерт отбелязва: „Както у англичаните предприемаческата печалба е като че ли обективизирана следствие притежаването на капитала, така са субективистични схващанията на французите, доколкото те схващат предприемача, преди всички в неговата лична работа, като ръководител на производствения организъм и от неговата дейност извеждат претенции върху печалбата“ (пак там, с. 21).

⁸ Ранков, Ив. *“Предприемачът въ светлината на стопанската система”*, Економист, 1940, с. 357.

британската школа, който има ясно изразено позитивно отношение към мястото и ролята на предприемача в стопанския живот и към характера на предприемаческата печалба. Едно от направленията на критиката му към класиците се отнася до възгледите на Д. Рикардо относно доходите в народното стопанство и по-специално за доходите от капитала и оттук неговото невъзприемане на предприемаческия доход и печалба.

С. Риид обосновава възгледите си за предприемаческата печалба и оттам за ролята на предприемача в стопанския процес по следния начин:⁹

- само онази част от дохода от капитала, който не е резултат от човешки труд, е практически доход от капитала;
- онази част от дохода, който се получава в резултат на полагане на човешки труд, от трудова дейност е практически равна на работна заплата на лицето, което комбинира производствените фактори и е негово възнаграждение;
- тя може да бъде определена като от общия доход се извади дохода от лихви. Предприемачът плаща лихва на собственика на капитал и реализира предприемаческа печалба.

Практически, С. Риид "...оспорва твърдението на Д. Рикардо, че печалбата от капитала и работната заплата се намират в обратни отношения".¹⁰ Оценявайки цялостно работата му, особено на фона на пълното ѝ противоречие на основните идеи на класиците, могат да бъдат формулирани два негови основни приноса към развитието на предприемаческата идея. Първо, обособяване на самостоятелното място и роля на предприемача в стопанския процес; второ, дефинирането на предприемаческия доход като резултат от трудова дейност.

"Интерпретационната рамка" на Смит

Един от най-известните икономисти – **Адам Смит** (1723-1790), въпреки, че не отделя специално място за оценка на ролята и функциите на предприемача в икономическото развитие, дава достатъчно гранично знание или рамка, която обективно предполага свободното предприемачество: "Ясната и проста система на естествена свобода се налага сама от себе си. Всеки човек, доколкото не нарушава законите на справедливостта, е напълно свободен да преследва собствените си интереси по свой начин и да кара своята промишлена дейност и своя капитал да влизат в конкуренция в промишлената дейности и капитала на други хора и други класи от хора".¹¹ Така той дефинира нуждата от свобода като първо и неотменимо условие за развитие на предприемаческата идея и действие.¹²

Друга теза, изведена от А. Смит в неговата теоретична схема, която има пряка връзка с предприемаческата идея, е за "разделението на труда".

⁹ Оценката се основава върху възгледите на проф. Н. Долински (виж Долински, Н.В., 1941-42, "Някои основни въпроси, свързани с учението за предприемача", Годишник на ВТУ, т. XV).

¹⁰ Долински, Н.В., 1941-42, "Някои основни въпроси, свързани с учението за предприемача", Годишник на ВТУ, т. XV, с. 17.

¹¹ Смит, А. [1812] 1983, Богатството на народите, С., Партиздат, с. 671.

¹² Към подобен извод се придържа и Г. Маринов, анализирайки функционалната роля на предприемачеството в механизма на пазарното стопанство (виж Г. Маринов, 2001, *Икономика на предприемаческата дейност*, С. Информа интелект, с.19)

Прокарвайки паралел с изходния пункт на цялата теоретична схема на Смит – идеята за “разделението на труда”, Хайек развива тезата за “разделението на знанието”... Хайек смята обаче, че паралелната идея за “разделение на знанието” е незаслужено пренебрегвана и именно тя трябва да придобие статута на един от най-съществените проблеми на икономическото изследване¹³ и в частност за предприемачеството. По този начин А. Смит ориентира последващите изследвания в нова посока, с което предопределя ролята на предприемача в процеса на търсене и намиране на специфичното знание.

Оценявайки приноса на А. Смит за развитието на идеята за “*икономическия човек*”, изложена в “Богатството на народите” и неговата проекция върху идеалния образ на предприемача, не можем да отменим моралните и етични предпоставки на този проблем. Те са изложени в един друг негов фундаментален труд.¹⁴

Разсъждавайки върху въпроса, защо индивидите (предприемачите) са обладани от страстта да подобряват своето обществено положение и богатство, той пише: “Главната наша цел се състои в тщеславието, а не в благосъстоянието или удоволствието: в основата на тщеславието винаги лежи увереността да бъдеш предмет на общото внимание и общото одобрение...”¹⁵ Или казано по друг начин, всеобщото внимание към индивида е възнаграждение за неговия труд при осъществяване на “нагона към благосъстояние”. Обобщавайки значението на анализа на шестте нравствени проблема на човека, извършено в “Теорията на нравствените чувства” през призмата на “Богатството на народите”, не можем да не открием желанието му да обоснове моралния и нравствен образ на “*икономическия човек*”. Това подпомага не само самия Смит в изграждането образа на икономически рационалния индивид, развит по-късно в “Богатството на народите”, но представлява концептуална рамка, обясняваща нравствените подбуди и моралните основания на Веберовия предприемач и мислещия, избирация и преценяващ индивид на Хайек.

“Четвъртия тип доход” на Рикардо

Дейвид Рикардо (1772-1823) също не обособява предприемаческа функция и съответно, предприемаческата печалба в своите теоретични разработки. Макар и блестящ пример за борсов предприемач¹⁶, в научната сфера Рикардо се придържа главно към икономическата схема на А. Смит. При по-задълбочения прочит на “За Принципите” на Д. Рикардо обаче откриваме имплицитно поднесена идея за произхода на предприемаческата печалба. Изследвайки влиянието на машините върху икономическия процес, той преоценява първоначалните си възгледи. “Всъщност, пише Рикардо,

¹³ Коева, Пазарът като спонтанен ред, В. СТЕНО, 2002, с. 33

¹⁴ А. Смит издава “Теория на нравствените чувства” през 1759г. Въпреки, че до годината на издаването (1776г.) на неговия фундаментален икономически труд “Изследвания върху природата и причините за богатството на народите”, “Теорията на нравствените чувства” претърпява 3 издания, то този негов труд е малко известен, а у нас присъства само чрез руските му издания.

¹⁵ Смит, А., [1759], 1997, “Теория на нравствените чувства”, Издателство “Република”, с. 70.

¹⁶ На 25 години борсовият агент Д. Рикардо е милионер. Напуска борсата и се занимава, първо с естествознание, а след това и с политическа икономия.

този който е открил машината, или този който първи я е приложил, би получил допълнителна изгода, тъй като за известно време ще получава по-голяма печалба”.¹⁷ Така, отбелязва Дж. Шумпетер, Д. Рикардо практически посочва “...четвърти тип доход на бизнесмена от съвършено временно естество, а именно дохода, който той извлича за определено време от първото въвеждане в икономическия процес на ново подобрене – например нова машина. Това е типичен пример за предприемаческа печалба”.¹⁸

Класиците на икономическата наука, макар, че пряко не засягат проблема за мястото и ролята на предприемача в общото икономическо развитие, дават една по-широка рамка, в която по-късно се интерпретира и развива предприемаческата идея..

1.2. Немската историческа школа

Капиталистическият предприемач на Зомбарт

Според **Вернер Зомбарт**¹⁹ (1863-1941), верният път на икономическата наука е разумния синтез между стопанската теория и стопанската практика. Следвайки този основен методологически подход, той “...търси в своите трудове само общовалидният принцип, теоретичния израз, духа на една стопанска епоха и живеещите в нея стопански субекти”.²⁰ Поставяйки практически стопанската система в центъра на своите изследвания, Зомбарт диференцира два основни обекта на анализ – *капиталистическото стопанско предприятие и предприемача*. Той използва социологическия подход и по тази причина разглежда стопанската система от мотивационна гледна точка. В този анализ той естествено идва до необходимостта от разглеждане на ролята, мястото и значението на капиталистическия предприемач като представител на капиталистическата стопанска система, като антипод на занаятчията – собственик. Според Зомбарт предприемачът е обобщен образ на: “...изобретателя, учения, организатора, търговеца и завоевателя”²¹ и е присъщ единствено на капиталистическата стопанска система. За него предприемачите са тези, които могат да извличат максимална производителност от хората, с които работят.

Зомбарт отделя много голямо значение на изясняването на проблема за същността на капиталистическото стопанско предприятие. Разглеждайки

¹⁷ Рикардо, Д. [1817] 1981, *За принципите на политическата икономия и данъчното облагане*, С., Партизат, с. 357-358.

¹⁸ Шумпетер, И., 2002, *Теория на икономическия анализ*, Т.1, Прозорец, София, с. 385.

¹⁹ Вернер Зомбарт (1863-1941) е професор в университета във Вроцлав от 1906г. и в Берлин от 1906г. Не е обичал да го причисляват към историческата школа. Според преобладаваща част от изследователите той обаче е нейн типичен представител. В. Зомбарт извървява сложен път на промени в своето идейно развитие. От близък привърженик на К. Маркс и Шмолер, той се превръща в привърженик на немския националсоциализъм. Нему принадлежат концепциите за замяната на *Wirtschaftsgeist* (стопански дух) с *Folkgeist* (дух на народа), като алтернатива на еврейския капиталистически дух. По този повод трябва да добавим, че Зомбарт не се съгласява с издигнатата от М. Вебер теза за ролята на протестантската етика и дух за създаването на капиталистическото общество, а го свързва с преселението на част от евреите, след изгонването им от Испания и Португалия, в Антверпен и Амстердам, като носители на капиталистически дух.

²⁰ Ранков, Ив. 1940, “*Предприемачът въ светлината на стопанската система*”, *Економист*, с. 363.

²¹ Ранков, Ив. “*Предприемачът въ светлината на стопанската система*”, *Економист*, 1940, с. 357.

фирмата като основно стопанско формировање в капиталистическата производствена система, той изследва нарастването ѝ и нейното влияние върху средата – и икономическа и социална. Зомбарт прокарва теза, която представлява определен интерес и има особено голямо значение за по-нататъшното развитие на предприемаческата идея. Основен белег на фирмата той вижда в т. нар. „уплътняване“ на фирмата.²² То според него е следствие на нейната *свърхиндивидуализация*, т.е. способността ѝ за откъсването от физическите ѝ собственици и издигането и над другите стопански форми (род, клан, семейство и пр.) По този повод, обяснявайки влиянието ѝ върху външната среда, той пише, че фирмата: „...е мисловно произведение, което действа като материално чудовище“. Така Зомбарт пръв отбелязва институционалното отделяне на фирмата, като организационно цяло от неговите собственици и основатели. Отделя юридическата ѝ същност от търговската и сметководната и на тази основа дефинира три основни функции на предприемача – *организационни, търговски и сметководни*. Тези функции обаче при Зомбарт са подчинени на идеята за все по-нарастваща планомерност и зависимост от систематизираното знание, което за него е практически победа над интуицията и инстинктите на докапиталистическите предприемачи.²³

“Протестантската етика и предприемаческият дух” на Вебер

Макс Вебер²⁴ (1864-1920) с основание може да бъде наречен един от основните подбудители и духовни бащи на съвременното предприемачество. Въпреки, че културно-психологическият подход, използван от Вебер, среща още по своето време упорита съпротива и направо отричане (Зомбарт), това в никакъв случай не омаловажава достиженията му в оценката на протестантския дух и етика за развитието на капиталистическото стопанство.²⁵ Преобладаваща част от неговите изследователи²⁶ свързват блестящия му опит²⁷ за обяснение възхода на западноевропейския капитализъм преди всичко с изясняването на проблема за предприемаческата култура. Основната теза вложена в това изследване е, че е възможно една идея, съществуваща в обществото, да има *системопроменящ ефект* върху цялото това общество. Вебер показва, че духовния и материален аскетизъм, присъщ на калвинизма, е такава ценност, която вложена в основата на общественото производство, наред с упорития труд и отказа от удоволствия, насочва обществената енергия и стопанско

²² Пак там, с. 364.

²³ Придържането му към държавната намеса и планирането на потребностите са само част от промените, които настъпват практически с идването на власт на немския националсоциализъм.

²⁴ Макс Вебер, известен като баща на съвременната социология, практически започва своя път като частен доцент през 1892г., извънреден професор през 1893г. и редовен професор през 1896г. по национална (политическа) икономия в Хайделбергския университет.

²⁵ Тук трябва специално да отбележим, че и самият Вебер никога не имал претенциите за цялостно обяснение на развитието на капиталистическото предприемачество. Той е смятал, че чрез неговия културно-психологически подход е възможно да се обясни *само пътя, по който протестантите са станали модерни предприемачи*.

²⁶ Вж. например: Б. Бъргър, 1994, „Култура на предприемачеството“, УИ „Стопанство“, С., Селигмен, Б., 1968, *Основные течения современной экономической мысли*, Москва, Изд. „Прогресс“ и др.

²⁷ Изложен основно в „Протестантската етика и духът на капитализма“.

развитие в новата капиталистическа форма. На базата на дългогодишни изследвания, той посочва, че именно принадлежността към определена протестантска църква, удостоверяваща спазването на определени етични норми и морални правила, е практическият сертификат за *„делова честност“*. Това, обаче не трябва да се разбира в смисъл, че протестантската етика и морал са създали капитализма. Вебер показва само как в конкурентната среда на капитализма протестантските предприемачи са тези, които опирайки се върху приети вече от една общност етични норми и морални правила, печелят съревнованието и заемат водещи позиции.

Макар, че изложеното е общоприет принос на Вебер за повечето изследователи, в същото време той не дава достатъчно пълно обяснение за значението на изследванията му. По-детайлният и задълбочен анализ върху неговото творчество, позволява да бъдат очертани следните негови по-важни постижения.

1. Изследванията на Вебер върху *„трудовото действие“*²⁸ и взаимодействието му с етичните калвинистки норми, заемат водещо място в цялостната му концепция. Влагайки тезите за *„индивидуалното спасение чрез труда“* и *„индивидуалното призвание“* той насочва вниманието си към промените в индивидуалната мотивация и поведение на индивида. Успешно разкрива как се модифицира функцията на труда от *„средство за печалба“* в *„средство за спасение“*. Това според него превръща калвинизма от индивидуално в публично, обществено явление. Формулираните в тесен кръг строги калвинистки норми, правила и ограничения получават възможност за разпространение и утвърждаване във все по-големи общности. Така Вебер очертава някои от основните предприемачески (калвинистки) етични норми и морални правила, а именно: *честност в сделките и работата, плащането на данъците и задълженията, спазване на дадените обещания, отказът от лично благодетелстване, спестовност, икономията на време и т.н.*, които и днес са основни качества, необходими на всеки успешен предприемач и главна предпоставка за успеха на т. нар. развити индустриални общества.

2. Рационалната организация на свободния труд е другото направление, на което М. Вебер отделя особено внимание и което в същото време оказва съществено влияние върху развитието на свободното предприемачество. Той извежда създаването на рационална организация на свободния труд като една от предпоставките за формирането на западния рационализъм, формиращ специфична, предприемаческа по своя характер стопанска организация на производството. *„Модерната рационална организация на капиталистическото предприятие не би била възможна без други два елемента на развитие – отделяне на домакинството от*

²⁸ „Трудовото действие“ е производна от теоретичната концепция на М. Вебер за „социалното действие“ и се дефинира чрез следните признаци: 1) целерационалност (ориентираност към постигане на собствените цели); 2) ценностнорационалност (осъзнаване на собствени правила и норми); 3) афективност, т.е. емоционалност и 4) традиционност (основаваща се върху общо-преживяни случаи, традиции и др.) (Вебер, М., 2001, *Генезис на западния рационализъм*, С., с. 39)

предприятието, което непосредствено определя съвременния стопански живот, и тясно свързаното с това *рационално счетоводство*”.²⁹

Нещо повече, Вебер смята, че капиталистическият предприемач се формира само тогава, когато съществува *юридическо обособяване на имуществото на предприятието от личното имущество*.³⁰ В същото време той отделя особено внимание и на системата за натрупване на *специални, технически знания* и тяхното *пренасяне* за нуждите на рационалното производство. Така той формулира съвкупността от предпоставки, които правят възможно съществуването на капиталистическия предприемач, израснал върху основата калвинистките норми, правила и ограничения.

3. Вебер смята, че съществуването на капиталистическия предприемач не е възможно без рационализирането на отношенията в обществото. По тази причина той извежда на преден план като едно от важните условия за крайния успех на носителите на протестантския дух и етика, създаването на *реална правна защита* на новите етични норми и морални правила и ограничения. По този начин дефинира проблема за необходимостта от *правна институционализация* на предприемаческата идея.

Вебер използва понятието *“легитимен ред”* под което разбира: 1) *конвенция*,³¹ 2) *право*³² и обстойно обосновава еволюцията на неговата валидност.³³ Придържането на всички към определени норми, правила и ограничения и изработването на система за поощрение при спазване и наказание при неспазване, според него е същността на операционализацията на всеки легитимен ред. *Равенството пред закона* и *работеща система от санкции* при неспазването им са изведени от Вебер приоритетно на преден план, като две от най-съществените условия за развитието на свободното предприемачеството. Така той дава достатъчно добре работещо обяснение защо калвинистките етични норми, работни правила и ограничения стават закони в определени общности и дори държави.

“Държавният предприемач” на Родбертус

Икономическите възгледи на **Йохан-Карл Родбертус**³⁴ (1805-1875) са оказали силно влияние върху немската икономическа теория и практика през XIX век. Отхвърляйки идеята за индивидуализма, Родбертус вижда в държавата основен изразител на волята на народа и в същото време, собственик на капитала и земята.³⁵ Той смята, че предприемачът е жизнено

²⁹ Вебер, 2001, *Генезис на западния рационализъм*, С., с. 83.

³⁰ Пак там.

³¹ “Даден ред ще наричаме конвенция, когато неговата валидност е външно гарантирана чрез шанса отклоняването от него в рамките на определен кръг от хора да се натъкне на (относително) всеобщо и практически осезаемо неодобрение” (Вебер, 2001, *Генезис на западния рационализъм*, С., с. 51).

³² “...ще наричаме, когато той е външно гарантиран чрез шанса за прилагане на физическа или психическа принуда от щаб от хора, специализиран в това отношение..” (Вебер, 2001, *Генезис на западния рационализъм*, С., с. 51).

³³ Вебер, 2001, *Генезис на западния рационализъм*, С., с. 55-56.

³⁴ Йохан Карл Родбертус (1805-1875) е ярък привърженик на немския държавен социализъм, макар, че самият той е бил изключително консервативно настроен монархист.

³⁵ Тук се придържахме към тезата на проф. Ив. Ранков (Ив. Ранков, 1940, “*Предприемачът въ светлината на стопанската система*”, *Економист*, с. 367).

необходим за националното стопанство, наравно със земевладелеца и капиталиста. Според него, предприемачът трябва да работи не за себе си, а за държавата, като за това получава предварително договорено възнаграждение. По този начин, Родбертус, неприемайки индивидуализма на свободните предприемачи, съвместява по необходимост ролята им в съвременното производство, приравнявайки ги до ранга на държавни чиновници. Трябва определено да подчертаем, че подобен икономически романтизъм е присъщ на немската икономическа мисъл от началото на XIX век.

“Свободата” на държавния предприемач на Хайман

Едуард Хайман³⁶ (1889-1967) заема ясна и недвусмислена позиция по отношение ролята и мястото на пазара и конкуренцията. За него пазарът е естествения регулатор на общественото производство. Социалното в идеите на Хайман се състои в премахването на частната собственост върху производствените фактори. Неговите предприемачи работят за държавата, конкурират се и това ще донесе необходимата “социализация” на пазара.

Основният принос на Хайман се състои във формулирането на дискусията, която той инициира. Тя се отнася до съотносителността между социалната политика на държавата и свободата на предприемачите. Той поставя въпроса за стимулите на държавните предприемачи и наличието им при активна социална политика на държавата. Отговор на този въпрос Хайман не дава, но насочва привържениците на държавния капитализъм към съществуването и необходимостта от решаване на проблема за мястото на предприемача при държавен монопол върху стопанската политика и икономическа свобода. Според него и социалната политика, и социализмът са естествена реакция срещу капитализма.

“Рентата за способност” на Манголдт

Ханс фон Манголдт³⁷ (1824-1868) е един от не толкова известните немски учени, принадлежащи към историческата школа. Той привлича нашето внимание главно поради обстоятелството, че от всички негови колеги-съвременници, анализиращи предприемаческата функция в своите произведения, фон Манголдт най-пълно и задълбочено изследва предприемаческата идея. Той извежда “...предприемаческата печалба като особен вид доход, различен както от заплатата за труда, така и от лихвата за капитала”;³⁸ вижда в нея не само възнаграждение за вложените от предприемача “капиталови и трудови приноси”. Предприемачът според Манголдт, поема върху себе си рисковете от предварителното наемане на производствените фактори, без да е сигурен в крайния резултат от производствената дейност. Така в неговата икономическа концепция се включва нов елемент – предприемачът, наред със земята, труда и капитала.

³⁶ Въпреки, че Хайман е причисляван към един от привържениците на социалистическата идея, той определено може да бъде наречен привърженик на държавния капитализъм.

³⁷ Фон Манголт е професор в университета във Фрайбург и държавен чиновник

³⁸ Бобчев, Ив. 1939/40, “Предприемаческа печалба и народен доход”, Годишник на СУ “Климент Охридски”, Юридически факултет, том XXXV, кн. 2, с. 519.

Тази жертва (или по-точно обезщетение за жертвата), която предприемачът прави, фон Манголдт нарича *“рента за способността”*³⁹ му.

1.3. Приносът на френските класици

Съвременно разбиране за понятието “предприемач” на Кантийон

Р. Кантийон (1680-1734) е френски banker и учен от ирландски произход⁴⁰, който работи и твори във Франция.⁴¹ Както посочва Й. Шумпетер, той влияе повече върху развитието на френската икономическа мисъл, отколкото върху английската, която го “открива” едва през 1881г.⁴²

Основната заслуга на Кантийон се състои във влагането на съвременно разбиране за понятието “предприемач” в икономическата теория. Неговата представа за функцията на предприемача е твърде обща и схематична, но за първи път тя е вписана в конкретните очертания на стопанския кръговрат, в стопанския цикъл. Разбира се, тази картина, както посочва Шумпетер е “...твърде схоластична, но никой преди Р. Кантийон не е успял да формулира така пълно функцията и мястото на предприемача”.⁴³ Вероятно, допълва той, негова е заслугата, че френските икономисти, за разлика от английските, никога не са изгубвали от погледа си функциите на предприемача и централната му роля.⁴⁴

“Новата услуга” на Сей

Жан Батист Сей (1767-1832) различава три основни производствени фактора⁴⁵ (фондове). Обединяването на тези производствени фактори в производствения процес, според Ж. Б. Сей, води до създаването на нов тип услуги (*services productives*), които от своя страна представляват нова полезност и могат да бъдат отдавани срещу заплащане на друга група участници в производствения процес – предприемачите. Те, според него, организират и ръководят целия стопански процес и поради това (предприемачите) получават по-високо възнаграждение “... за особен вид труд ... по-квалифициран и не по силите на всеки.”⁴⁶ По този начин, за Ж. Б. Сей, предприемачът е отделен производствен фактор, от способността и качествата на който зависи успехът на целия стопански живот. По този повод той пише: “В един и същ отрасъл на индустрията натрупва състояние предприемач, който притежава способността да преценява, сили да действа,

³⁹ Терминът е въведен от Дж. Стюарт Мил.

⁴⁰ Това дава основание на множество изследователи да го именуват като британски учен. Когато артикулираме британското му име, би било уместно името му да се произнася Ричард Кентълън, а френското му произношение е Ришар Кантийон.

⁴¹ По този повод Й. Шумпетер пише: “На тези основания аз го определям като французин, но признавам, че всеки, който се интересува от такива въпроси като “националността” на една наука, е в правото си да претендира, че този ирландски французин е английски икономист”. (Шумпетер, Й., 2002, *Теория на икономическия анализ*, Т.1, Прозорец, София, с. 413).

⁴² чрез изследването на У.С. Джевънс “Richard Cantillon and Nationality of Political Economy” 1881

⁴³ Шумпетер, Й., 2002, *Теория на икономическия анализ*, Т.1, Прозорец, София, с. 372.

⁴⁴ Пак там.

⁴⁵ Долински, Н. 1941-42, “Някои основни въпроси, свързани с учението за предприемача”, Годишник на ВТУ, т. XV, с. 18.

⁴⁶ Кънев, М. и др.1998, *Икономически теории*, Абгар, ВТ, с. 78.

обич към реда и знания, а загива този, който не притежава избраните качества или се среща с много тежки обстоятелства”.⁴⁷

Персонифицирайки качества, необходими на предприемача, той допълва, че “този вид труд изисква такива морални качества ... разсъдливост, познаване на хората и нещата, ... преценка на отделните произведения, на потребностите от тях, стремеж към ред и пестеливост, с една дума, административен талант”.⁴⁸ Не на последно място Ж. Б. Сей посочва, че въпреки притежаването на нужните качества, предприемачът може да загуби състоянието и даже честта си, поради високия риск, който съпровожда неговата дейност.

1.4. Предприемаческата идея в руската политикономическа мисъл

Абсолютистките традиции и дух, получили изключителен тласък по времето на Петър I, оказват силно влияние както върху теоретичната икономическа мисъл, така и върху целия обществен икономически живот през XVIII и XIX век в Русия. Вменяваната роля на човека като слуга на абсолютиния владетел се операционализира чрез подчиняване на индивидуалния интерес на висшите такива. Служенето, безпрекословното подчинение на императора, знатните велможи и местните дворяни се превръща в основна норма на “добро” поведение в обществото. В подобна система за икономически или какъвто и да е друг индивидуализъм, място няма.

Анализирайки калвинистката етика и предприемачески дух на М. Вебер, наред с войнстващия абсолютизъм в Русия, като съществена причина за отсъствието на предприемаческа инициатива и икономически индивидуализъм, А. Соболевская, вижда в обстоятелството, че: “Русия по-дълго от другите страни се противопоставя на подобно развитие, главно поради това, че православието по-малко от другите религии подлежи на приспособяване към придобиването на земно благополучие”.⁴⁹ Въпреки съществуването на протестантския аналог в Русия – старообрядничеството, на чието сходство обръща внимание още В. С. Соловьев⁵⁰, то не успява да се наложи в руското общество главно по вътрешно религиозни причини. За неговата значимост и влияние в икономическото пространство на руското общество е съществен фактът, че само при едно от прекратяването на преследването на старообрядничеството, през XVIII век, броят на промишлените предприятия нараства 10-12 пъти.⁵¹ На този изключително противоречив и динамичен социално икономически фон в руската икономическа мисъл се зараждат първите теоретични концепции и идеи, обосноваващи икономическия индивидуализъм и предприемачески дух.

⁴⁷ Сей, Ж. Б., 1956, Трактаат политической экономии, М., с. 96.

⁴⁸ Долински, Н. 1941-42, “Някои основни въпроси, свързани с учението за предприемача”, Годишник на ВТУ, т. XV, с. 20.

⁴⁹ Соболевская, А. “Духовные истоки российского предпринимательства”. – Вопросы экономики, 1993, кн. 7, с. 89.

⁵⁰ Вл. Соловьев нарича старообрядниците “протестанти на местното предание” като ги отличава от немските “протестанти на личното убеждение”. (Соловьев, Вл. 1903, Собр. соч.)

⁵¹ Соболевская, А., 1993, “Духовные истоки российского предпринимательства”, Вопросы экономики, кн. 7, с. 91).

“Предприемачът-богатиър” на Бабст

Един от първите руски учени, излезли открито в защита на свободното предприемачество, е **И. К. Бабст**⁵² (1823-1881). Използвайки обявеното от император Александър II намерение за отмяна на крепостното право, той открито и недвусмислено се обявява в защита интересите на предприемачите и за необходимостта “държавата да им оказва всякаква помощ”. Защиатайки икономическия либерализъм като средство за преодоляване на руската изостаналост спрямо развитите европейски страни и САЩ, Бабст посочва че за това е необходимо не само “разпространение на елементарните истини на западната икономическа мисъл”, но и преодоляване на “самоувереността в нашето превъзходство, това китайско самодоволство и възмутителната леност към всяко подобряване на икономическия бит”.⁵³ Икономическите му възгледи могат да бъдат описани по следния начин: Сърцевината на икономическото развитие е натрупването на капитал, основаваща се върху спестовността. “Само капитализацията, т.е. натрупването на капитал, предназначено именно за новото производство, за производствено потребление, обогатява народа”.⁵⁴ Бабст изповядва определено либерални възгледи относно развитието на икономиката, включващи ролята на пазара, преимуществата на свободния труд, разделението на труда, свободната конкуренция. Преди всичко той обръща внимание на ролята на предприемача, притежаващ качества като: “независимост”, “да разчита на себе си” и да има висока “лична чест”. За Бабст, капиталистът-предприемач носи някои от митичните качества на националните герои – Иля Морумец, Петър I и др., което може да се разглежда като великоруска антитеза на постиженията на западната стопанска култура.

“Обществено служещия предприемач” на Янжул

В икономическата концепция на **И. И. Янжул**⁵⁵ (1846-1914) не е трудно да се открие влиянието на немската историческа школа и най-вече на Родбертус и Хайман. Това е напълно естествено, защото И. И. Янжул като привърженик на народничеството, носи в своето творчество всички негови белези, сродяващи го с новата немска историческа школа, както и немските социалнационалисти. По тази причина, основния проблем, който го интересува, при изясняване на проблема за икономическото развитие на Русия, е хармонизацията, съгласуването между “*частната икономическа активност*” и “*общественото благо*”. Той решава противоречието като отрежда на държавата “*защитна*” или “*регулираща*” роля или ролята на “надкласов” арбитър. По този причина, въпреки че признава водещата роля на “*свободата на субекта*” и *самоинтереса* на предприемачите, Янжул

⁵² професор по политическа икономия в Московския университет от 1857 до 1874 г..

⁵³ Бабст, И.К., 1857, *О некоторых условиях, способствующих умножению капитала*, М.с. 27 (В Мозойро, А., 1994, “*Частное предпринимательство и общественное служение в русской экономической мысли второй половины XIX века*”, Вопросы экономики, кн. 7 ,1994)

⁵⁴ Пак там.

⁵⁵ И. И. Янжул е преподавател по финанси (1876-1898г.) и дългогодишен данъчен чиновник във висшата московска администрация.

разглежда предприемачите като част от вътрешната борба в обществото, а не като неин основен двигател. За него те са служещи на обществото.

Безспорно, за формирането и защитата на такива позиции спомага и заеманата от него държавна работа (1882-1887) като финансов инспектор в Московския кръг.

“Селският предприемач” на Чупров⁵⁶

В процеса на търсене на такава роля на предприемача, в която образът му не е толкова свързан в конкуренцията и стремежа му за печалба, А. И. Чупров извежда на преден план “внедряването на производствените нововъведения”. Той отдава изключително значение на образованието на селяните, на възможностите им за достъп до знанието за пазара, новостите в агротехниката, финансовото обслужване и др. Една от причините за изоставането на селска Русия, той свързва с *“унаследяване на бащината рутина”*. Основен инструмент за развитие на предприемчивостта в руското село той вижда в “служенето” в полза на обществото. Главна роля в него Чупров вменява отново, както и Янжул, на интелигенцията. Като изследва опита на италианските пътуващи катедри по аграрна икономика, той вижда приложението на тази идея в Русия като мощен инструмент за обучение на селяните в нови земеделски методи и техники, запознаване с новите кредитни форми и инструменти.⁵⁷ Така Чупров извежда ролята на местния интелигент – “селският предприемач”, постигащ културно и икономическо развитие на всяка селска община, и по този начин – служещ на обществото.

2. Предприемаческата идея в неокласическата теория

В теоретичната схема на неокласическата теория предприемачът придобива статута на самостоятелна фигура, която наема услугите на производствените фактори, вкл. и на капитала, за производството на блага (стоки и услуги), които продава на потребителите. В теоретичната система предприемачът има инструментална роля.

Според тази парадигма пазарната икономика може да бъде описана чрез идеята за общото равновесие. Моделът на това равновесие подчертава взаимозависимостта на съществуващите конкурентни пазари, като логически и математически може да бъде доказано, че съществува множество от цени, което позволява пазарите да се разчистват. При дадено рационално икономизиращо поведение на агентите в разпределението на ресурсите може да се достигне до положение, при което възможностите за чиста изгода са изчерпани. При дългосрочно пазарно равновесие всички фактори получават своите доходи, които са равни на стойността на пределните им продукти. Тези доходи са всъщност разходи на фирмата и приспаднати от общите приходи те оставят нулева печалба. Ако продажната цена превиши разходите на определена фирма, печалбата ще послужи като сигнал за предприемачите, които ще се ориентират към съответния отрасъл или

⁵⁶ А. И. Чупров (1842-1908) е професор в Московския университет, специалист по икономика на селското стопанство, транспорта и статистика.

Мозойро, А., 1994, “Частное предпринимательство и общественное служение в русской экономической мысли второй половины XIX века”, Вопросы экономики, кн. 7, 1994, с. 107.

продукт, предлагането съответно ще се увеличи, цената ще падне и печалбата ще бъде елиминирана. Обратното също е вярно. Печалбата или загубата в тази теоретична схема може да бъде обяснена само във връзка с неравновесия, които възникват докато икономиката се движи от една позиция на дългосрочно равновесие към друга. Предприемачът присъства, но има второстепенна роля, фигурата му стои някак встрани от централната организираща ос на модела.

“Предприемачеството като динамичен фактор” на Кларк

Въпреки че Джевънс, Менгер и Валрас са всепризнатите основатели на неокласицизма, икономистът, който има особена заслуга за развитие теорията на пределната производителност, е американският изследовател **Джон Бейтс Кларк** (1847-1938). Подобно на Валрас той прави опит да представи интегриран образ на икономиката, в който да намерят място всички взаимодействащи си производствени фактори. Този образ приема формата на статичното равновесие, което е такова състояние, където сумата от плащанията на производствените фактори е равна на цената на продукта, произведен от тези фактори.

Това, което отличава Кларк от тримата основатели на неокласическата теория, е мястото, което той отрежда на предприемача. За разлика от Валрас, за когото предприемачът има само инструментална роля (т.е. представлява само средство за постигане на равновесието), за Кларк *той има самостоятелна функция и специфична роля извън статичното равновесие.*

Ако икономиката е в дългосрочно равновесие и всички фактори получават доход, равен на алтернативните им разходи, приходите на фирмата покриват напълно само разходите, промяна в потребителските предпочитания или в технологията ще доведе до печалби в някои отрасли. Тези печалби ще бъдат елиминирани след като конкурентните сили предизвикат преместване на производствените фактори в посока на печелившите дейности. В този случай печалбата, реализирана от предприемача, е възможна само в динамична икономика, тя е предизвикана от *промяната*. Разграничавайки *статичния от динамичния анализ*, Кларк *разглежда предприемачеството като динамичен фактор*, който координира производствените фактори с оглед задоволяването на човешки потребности и реализира усъвършенстванията в производствения процес.⁵⁸ За него предприемаческата печалба е остатък (*residium*), тя няма място в статични условия, различна е от неизменните доходи на наемните работници и капиталистите и е свързана с динамиката.⁵⁹ Тя е по-скоро “временна премия за подобрения”, възнаграждение за динамичния импулс, който предприемачът придава на икономиката.

Кларк играе пионерска роля в отреждането на самостоятелно място на предприемача в теоретичната система, макар че контекстът, в който той го вписва, е твърде беден и лишен от редица специфични черти, характеризиращи предприемачеството като човешко действие, водено от

⁵⁸ Clark, J. B. [1899] 1954. *The Distribution of Wealth*. In: Source Readings in Economic Thought. Ed by P. C. Newman, A. D. Gayer, M. H. Spencer. N. Y.: W. W. Northon, p. 196

⁵⁹ Пак там, с. 412.

емоции, нужди за изява, завист и т.н., вкл. и елемента на риск. Извън теоретичната рамка на общото статично равновесие се появяват изследвания, третиращи предприемачеството в субективен план, като специфично човешко действие, предполагащо проява на воля в деловата сфера.

“Активният фактор” на Холи

Фредерик Холи е един от теоретиките, оценяван от някои изследователи като “основател на новата субективна концепция за предприемачеството”.⁶⁰ Разглеждайки производството като плод на кооперираните усилия на различните производствени фактори със съответните им функции, той диференцира земята и капитала като пасивни, а труда и предприемачеството като активни и изискващи жертви. Предприемачеството е нещо повече от активен фактор, то е източник и причина за цялата икономическа дейност, изискващо проявата на воля в икономическата сфера на човешките действия.⁶¹ Фр. Холи свързва предприемаческите усилия с очакваната печалба, като вменява на предприемача, от една страна, отговорността за комбинирането на останалите фактори и тяхното възнаграждение, а от друга, риска, свързан с факторните цени и продажната цена на крайния продукт.

“Иноваторът” на Шумпетер

Джоузеф Шумпетер⁶² (1883-1950) е първият икономист, който предлага повече или по-малко цялостен модел на предприемачеството. Основните елементи на този модел се вписват в контекста на стопанския кръгооборот, който е вариант отново на идеята за общото статично равновесие в смисъла на Валрас. Това състояние на статичност се възприема като контрапункт и изходна позиция, благодарение на която може да се разбере развитието след промяна. Равновесието е повече теоретична норма, стандарт, позволяващ да бъде разбрано неравновесието. В системата на Дж. Шумпетер предприемачеството е това, което нарушава кръгооборота и води до създаване на неравновесие в равновесието. “Функцията на предприемачите е да реформират или революционизират начина на производство чрез експлоатирането на дадено изобретение, или по-общо – на непробвана технологична възможност за производството на нова стока или на стара по нов начин, чрез откриването на нов източник на предлагане на материали или на нов пазар на продукти, чрез реорганизация на отрасъл и пр. ... на този вид дейност основно се дължат повтарящите се “подеми”, които революционизират икономическия организъм, и повтарящите се “рецесии”, които се дължат на разбалансиращото (disequilibrating) влияние на новите продукти и методи”⁶³ Желанието и капацитетът за иновации винаги създават възможностите за действие и в това си качество те са “фундаменталният

⁶⁰ Gunning, J. P. 1998a. “The Idea of the Entrepreneurial Role as Distinctly Human Action: A History of Progress. <http://www.showtower.com.tw/gunning/subject/workpaper/role-ent.htm>.

⁶¹ Пак там.

⁶² или Йозеф Шумпетер, ако използваме немската артикулация на името му.

⁶³ Schumpeter, J. A. [1942] 1987. *Capitalism, Socialism and Democracy*. – 6th ed. L.: George Allen and Urwin, p. 132.

'първоначален импулс' на търговската промяна".⁶⁴ Така че теорията на предприемачеството на Шумпетер е вградена в теорията на иновацията и е част от нея. В основата на тази теория е въведено понятието "нови комбинации".⁶⁵

Общо Шумпетер продължава линията на Кларк, разглеждайки предприемача като движеща сила на промените в стопанството, "основен двигател на прогреса" (*prime mover of progress*)⁶⁶ "подклаждащ развитието" (*sparkle development*).

Въз основа на извършения анализ могат да бъдат очертани следните основни моменти в теорията на Шумпетер:

1. Предприемачите са специален тип хора, които не са "никога повече от малцинство"⁶⁷ за разлика от преобладаващия брой хора, които имат отношение на пасивна адаптация. Те се отличават със специално отношение (*attitude*) и склонност (*aptitude*), повече със специални по характер "власт" и "лидерство", отколкото с интелект.⁶⁸
2. Качествата, които Шумпетер свързва с предприемача, освен лидерството, са още *силата на волята, отстояването на позициите, отговорността и визията*.

В по-късните си произведения Шумпетер свързва предприемачеството с функцията, а не с физическата личност (това по същество е характеристиката на вътрешното предприемачество): "Предприемаческата функция не е задължително въплътена във физическо лице и конкретно в едно физическо лице. Всяка социална среда има своите начини да

⁶⁴ Schumpeter, J. A. 1927. "The Explanation of the Business Cycle", *Economica*, December, p. 291

⁶⁵ "1) Създаването на ново благо – това е благо, което е все още неизвестно на потребителите, или пък ново качество на благо. 2) Внедряването на нов производствен метод – това е метод, който все още не е тестван чрез опита в съответния отрасъл на промишлеността, който не се основава задължително на научно откритие и който може да съществува под формата на нов начин на търговска реализация на дадена стока. 3) Овладяването на нов пазар – това е пазар, на който даденият производител от съответната страна не е излизал до този момент, независимо от това дали пазарът е съществувал или не. 4) Завоюването на нов източник на суровини или полуфабрикати, отново без значение дали е съществувал досега или тепърва трябва да се създава. 5) Провеждането на нова организация на даден отрасъл, като създаването на монополно положение (например, чрез създаване на тръст) или разбиване на монополно положение" (виж: Schumpeter, J. A. [1912] 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, p. 166)

⁶⁶ Schumpeter, J. A. [1942] 1987. *Capitalism, Socialism and Democracy*. – 6th ed. L.: George Allen and Urwin, p. 132

⁶⁷ Schumpeter, J. A. 1927. "The Explanation of the Business Cycle", *Economica*, December, p. 133.

⁶⁸ "За да предприемат тези нови неща е трудно и това представлява обособена икономическа функция, първо, защото те лежат извън рутинните задачи, схващани от всекиго и второ, защото средата се съпротивлява по много начини, които варират в зависимост от социалните условия от простия отказ на финанси или за закупуването на нов продукт до физическото нападение на човека, опитващ се да го произведе. Да се действа с увереност отвъд обхвата на познатите ориентири и да се преодолее съпротивата изисква склонности, които са налице само в частица от населението и това определя предприемаческия тип така, както и предприемаческата функция. Тази функция не се състои в същността си в изобретяването на неща или пък в създаването на условия, които предприемачът да експлоатира. Тя се състои във вършенето на нещата (*getting things done*) (Schumpeter, J. A. [1942] 1987. *Capitalism, Socialism and Democracy*. – 6th ed. L.: George Allen and Urwin, p. 132] 1987: 132).

изпълнява предприемаческата функция ... предприемаческата функция може и често се изпълнява съвместно. С развитието на широкомащабните корпорации това придобива все по-голяма важност: склонности, които нито един отделен човек не притежава, могат да се вградят в корпоративните личности; освен това, съставляващите физически личности трябва неизбежно, до определена степен, а често и в значителна степен, да си взаимодействат. Затова в много случаи е трудно и дори невъзможно да се назове индивида, който действа като предприемач в един концерн”.⁶⁹

3. За късният Шумпетер теорията за предприемачеството става подчертано “песимистична”. Социалната функция на предприемача губи значение поради редуциране на иновациите и превръщането им в рутина, трансформирането на технологичните промени в рутинен процес, извършван от специализирани тимове или от деперсонализацията и автоматизацията на икономическия прогрес.

“Неопределеността” на Найт

Франк Найт (1885-1972) е друг икономист, за когото предприемачът е важна фигура. И тук анализът се води в рамките на модела на статичното равновесие, но в контекста на несигурността и риска.

Предприемачът преди всичко трябва да прави преценки – относно наемането на ресурсите, променящата се среда и нейните параметри, евентуални изменения в търсенето и предлагането и съответно за различния финален изход на алтернативни ходове на действие. За Найт печалбата е остатъчен доход – след като предприемачът направи всички плащания и получи всички вземания. Разликата между двете е нещо много несигурно и може да бъде и нула – зависи от способностите на предприемача, от късмета му, но и от фактори, нямащи нищо общо с него.⁷⁰

Найт е оригинален с разграничението, което прави между риск и неопределеност. Първото понятие се отнася до риска, свързан например с непредсказуеми природни явления и подлежи на квантифициране чрез изчисляване на вероятности. Включването му в цената е относително несложно под формата на разходи за застраховка. Другият вид риск е свързан с несигурността при преценките относно това как останалите ще действат, или т. нар. *“интерсубективна несигурност”*.⁷¹ Статичното равновесие изключва този вид неопределеност – тя се понася от предприемача.

⁶⁹ Schumpeter, J. A. 1949. *Economic Theory and Entrepreneurial History – Change and the Entrepreneur: Postulates and Patterns for Entrepreneurial History*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, pp. 71-72.

⁷⁰ Knight, F. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin Co, p. 284.

⁷¹ Gunning, J. P. 1998a. “The Idea of the Entrepreneurial Role as Distinctly Human Action: A History of Progress. <http://www.showtower.com.tw/gunning/subject/workpaper/role-ent.htm>, 1998a.

3. Ролята на Австрийската школа.

“Предприемачеството като човешко действие” на Мизес

Лудвиг фон Мизес (1881-1973) създава един от най-добрите теоретични модели на предприемачеството. Той продължава австрийската линия на изясняване същността на предприемачеството чрез противопоставянето му на статичната равновесна икономика.⁷² Икономиката има за предмет на анализ цените на благата и услугите на пазара. За да реализира своята концепция Мизес изгражда теорията на човешкото действие (*human action*).⁷³

Той използва абстрактната конструкция на равномерно въртяща се икономика (*evenly rotating economy*). За да обясни живия реален пазарен процес, характеризиращ се със загуби и печалби, с несигурност и неопределеност, Мизес, конструира един идеален, статичен модел на икономиката. В него нищо не се променя. В рамките на подобна въображаема конструкция няма предприемачество и предприемачески печалби и загуби.⁷⁴ Такава система не съществува. Тя създава обаче възможност за теоретично разрешаване на проблема за предприемачеството и предприемаческата печалба и загуба. “За да се схване функцията на предприемачеството и значението на печалбата и загубата, ние построяваме система, в която те липсват”.⁷⁵ В реалния свят всяка промяна в данните провокира съответно действие, изходът от всяко действие е неопределен, всяко действие в този смисъл е спекулативно, всеки агент е винаги предприемач и спекулант. В равновесната система никой не е такъв. В този смисъл *предприемачеството е функция, присъща на всяко действие*.⁷⁶

Мизес свързва фактора “време” и отклоненията, несъответствията (*maladjustments*) чрез действието на предприемача. Предприемаческата печалба е възнаграждение за премахването на несъответствията. “Печалбата е продукт на ума (на предприемача), на успеха от предвиждането на бъдещото състояние на пазара”.⁷⁷

⁷² Мизес приема, че пазарът е сложен процес, който се намира в непрекъсната промяна. Методологическа основа на теоретичната икономика е праксеологията като обща теория на човешкото действие. Основна фигура (*homo agens*) за Мизес е действащия човек, който има своите цели, които се стреми да постигне и идеи как да направи това (Вж. Коева, С., 2003, Австрийската икономическа школа, В. СТЕНО, с.154).

⁷³ Използвания от Мизес метод за анализ на икономиката е методът на въображаемите конструкции (*method of imaginary constructions*). Въображаемата конструкция е “концептуален образ на последователни събития, логически изведени от елементите на действие, което съставлява неговото формиране.” Това е продукт на дедукция, изведен от определени фундаментални, самообясняващи се аксиоми за човешкото поведение. За да сътворим въображаемата конструкция е възможно само когато се абстрахираме от действието на някои условия, съществуващи в реалната действителност. Тогава можем да схванем хипотетичните последици от отсъствието на тези условия и да оценим ефекта от тяхното съществуване.

⁷⁴ Mises, L. von [1952] 1980. “*Profit and Loss*”. In: *Planning for Freedom*, 4th edition – enlarged, South Holland, Ill.: Libertarian Press. p. 148.

⁷⁵ Пак там, с. 249.

⁷⁶ Mises, L. von [1949] 1966. *Human Action*. Yale University Press, 3rd ed. Chicago: Henry Regnery Company. pp. 254, 255.

⁷⁷ Mises, L. von [1952] 1980. “*Profit and Loss*”. In: *Planning for Freedom*, 4th edition – enlarged, South Holland, Ill.: Libertarian Press. p. 120.

“Предприемаческото знание” на Хайек

Теоретичната концепция за пазара на **Фридрих фон Хайек** (1899-1992) не се вписва в неокласическата идея за общото равновесие. За него пазарът винаги е бил *парадигмален пример за спонтанен ред*.⁷⁸

За Хайек пазарът не е механизъм за разпределение на редки ресурси между известни и алтернативни цели, а е *координационен механизъм*, който прави съвместими разнообразните човешки планове, намерения, очаквания.⁷⁹ Неговите основни тези за пазара могат да бъдат формулирани по следния начин:

1. пазарът е модел на сложен *епистемологичен* механизъм, който функционира въз основа на събиране, използване, разпространяване, предаване и съхраняване на знание;
2. пазарът е *модел на процедура на откриване*. Това дава възможност на милиони участници да извършат конкурентно сравняване на алтернативни решения на широк кръг въпроси;⁸⁰
3. Конкуренцията е откривателски процес, а не състояние.

Така, Хайек поставя нова концептуална рамка на разбирането за пазара, в което предприемачът играе водеща позиция.

Вторият му принос към икономическата теория и социална философия е неговата теория на знанието.⁸¹ Прокарвайки паралел с идеята за “разделението на труда” на Смит, Хайек развива тезата за “разделението на знанието” и координацията на икономическите агенти от гледна точка на фрагментите знание, с които те разполагат. За него идеята за “разделението на знанието” незаслужено се пренебрегва и именно тя трябва да придобие статута на един от най-съществените проблеми на икономическото изследване. Средството, което обединява отделните изолирани фрагменти от знание, предава ги и действа като сигнал, мотивиращ и възбуждащ по-нататъшни съответни действия, създаващ по този начин ред е системата на цените. Именно те действат като *координационен механизъм*.⁸²

Може би най-важното откритие на Хайек, засягащо предприемаческата идея е неговото обяснение как откриването и придобиването на знание провокира ново поведение. Цените, посочва Хайек, провокират процес на умствена и физическа активност, в резултат на която агентите формират

⁷⁸ Вж. Коева, С., 2002, Пазарът като спонтанен ред, В. СТЕНО.

⁷⁹ Това свойство на пазара да внася ред в независимите човешки действия е наречено “Хайеков координационен проблем” (*the Hayek coordination problem*) (O'Driscoll, 1977) и може да бъде формулиран така: как спонтанните действия на индивидите водят до такова разпределение на ресурсите, което като че ли следва единен план, макар че никой не го е планирал. Оттук и превъзходството на пазара над алтернативни форми на организация на икономическия живот е не в генерирането на богатство, а в координацията на автономните човешки действия и генерирането на ред. (Коева, С., 2002, *Пазарът като спонтанен ред*, В. СТЕНО)

⁸⁰ Пазарът е “*опитен полигон*”, на който независимите и съпернически си усилия на милиони водят до непрестанно изследване и познание. В по-общ план това означава, че доколкото най-добрите решения на проблемите не могат да бъдат известни предварително, е задължително да се създаде възможност и мотивация за изпробване на нови практики и процедури, които да се окажат по-съвършени от съществуващите. (Коева, С., 2002, *Пазарът като спонтанен ред*, В. СТЕНО).

⁸¹ Самият Хайек оценява идеята за “разделението на знанието” като своето основно откритие в икономиката.

⁸² Терминът е въведен от Хайек.

очаквания, планове и предприемат определен курс на действие. За пазарния ред е особено важно, че цените действат като сигнали за индуциране на промени в посоката на усилията им. Именно това е знанието, което се открива в пазарния процес и което превръща конкуренцията в “процедура за откриване”. Конкуренцията действа като процедура за откриване не само като възнаграждава чрез по-голяма печалба всеки, който има възможността да експлоатира специални и уникални обстоятелства, но и като предава на останалите участници на пазара информацията за съществуването на подобни обстоятелства.

Освен явното, системата на практическо знание включва и неявното знание.⁸³ Тезата за неявното знание⁸⁴ е една от отличителните черти на епистемологията на австрийския учен и на цялата му икономическа теория. Този вид знание има най-малкото следните белези: притежава се от индивидите, доколкото те са социални същества, спазващи някакви социални норми и не се добива преднамерено; не може да бъде предадено, отчуждено или прехвърлено – притежателят му може да се съобразява с правилата, без да е в състояние да обоснове своите действия; въплъщава се и се предава от мрежата на неформалните институции и главно от социалните норми на поведение. Така идеята за неявното знание се свързва с концепцията за социалните практики, традиции, култура и институциите от типа на социалните правила. Именно трактовката на ценовата система като комуникационна мрежа, която пренася и икономизира знание и провокира подходящо поведение, както и извеждането на неявното знание в икономиката и широк кръг други сфери на обществения живот се състои една от най-оригиналните черти на икономическата и социалната теория на австрийския либерал.

Третият принос на Хайек е в извеждането на свободата като основен провокатор на човешкото развитие и в частност на предприемаческото действие. Той смята, че “Процесът на пазарна координация е възможен само ако индивидите са свободни и независими да планират дейността си и да

⁸³ В “Икономика и знание” той споменава знанието, описано под формата на умения (Hayek, [1937] 1948: 51). В “Използването на знанието в обществото” се спира много по-пространно върху установени практики и институции, навици и обичаи като носители на знание. Осъзнаването на важността на неявното знание личи и в цитата от А. Уайтхед, философ и математик, който е приведен в тази статия. “Дълбоко погрешна е баналността, че трябва да култивираме навика да мислим за това, което правим. Вярно е точно обратното. Цивилизацията напредва чрез разширяване на броя на операциите, които извършваме, без да мислим за тях” (Hayek, [1945] 1948: 88). В “Сензорният ред” се отбелязва за първи път разграничението, което Райл прави между “знание как”(knowing how) и “знание за” (knowing that). В “Конституция на свободата” се развива мисълта си за разликата между явното, съзнателно и рационално знание и “всички човешки адаптации към околната среда, в които се вражда миналият опит – навици, умения, отношения” (Hayek, 1960: 26). Тук се споменава за “експертното знание”, притежавано от предприемачите не като действително знание в същинския смисъл на думата, информация за отделни факти или “знание за”, а по-скоро като знание къде и как да се открие определена информация. В тази монография вниманието на изследователя е привлечено от начините, по които неявното знание се натрупва и предава, от правилата и нормите на поведение, които се следват интуитивно, както и от идеята за човешкото невежество.

⁸⁴ Терминът “неявно” (tacit) означава, че нещо се знае или разбира, без непременно да бъде вербализирано или формулирано.

изпълняват планове си”.⁸⁵ По този начин свободата играе функцията на подбудител на индивидуалната инициатива и “... поставя човека в съвършено нови условия, когато контролът върху средата и обстоятелствата от страна на други хора е значително редуциран.”⁸⁶

“Предприемаческо откриване” на Кирцнър

Израел Кирцнър е изследователят, който изцяло се идентифицира в икономическата литература с цялостното и пълно разработване на австрийската теория на предприемачеството, т. нар. подход на предприемаческо откриване (*the entrepreneurial discovery approach*).⁸⁷

“Подходът на предприемаческо откриване, който се разработва от съвременната австрийска теория през последния четвърт век, се развива от елементите, съдържащи се в Мизес и Хайек. От Мизес съвременните австрийци се научиха да гледат на пазара като на движен от предприемачеството процес. От Хайек те се научиха да оценяват значението на знанието и неговото реализиране чрез пазарно взаимодействие за процеса на уравнивяване”.⁸⁸

С други думи, това, което отличава подхода на Кирцнър е именно *акцентът върху знанието и откриването* в пазарния процес. Изходният пункт и тук е критиката на неокласическата парадигма на общо равновесие. Споделяйки типично австрийската позиция за пазара като динамичен процес на промяна, в основата на която стои човешкото действие и ограниченото човешко знание, Кирцнър допуска съществуването на тенденция към уравнивяване, като я свързва именно с фигурата на предприемача и неговата откривателска роля.

За да извлече своето определение за предприемача Кирцнър излиза от типичния за австрийските икономисти методологически индивидуализъм – базисното равнище на анализа е *човешкото действие на отделната личност*. Той търси “предприемаческия елемент в индивидуалното човешко действие”, като го изолира, противопоставяйки го на стандартната за неокласическата теория фигура на икономизирания човек или както той го нарича, “*Робинсов максимизатор*”.⁸⁹ Икономическият проблем пред индивида е еднозначно сведен до избора на такъв курс на действие, който при дадени средства с алтернативни употреби ще осигури максимално задоволяване на дадени цели. Процесът на вземане на решения всъщност е избор при наличие на ограничения, т.е. аналитичната рамка е зададена от известни цели и средства. В крайна сметка нещата се свеждат до знанието –

⁸⁵ Коева, С., 2002, *Пазарът като спонтанен ред*, Варна, СТЕНО, с.10

⁸⁶ Пак там.

⁸⁷ *Теоретичният фундамент, върху който Кирцнър гради своята теория на предприемаческо откриване е не само творчеството на Мизес, но и това на Ф. Хайек, особено неговата епистемология.*

⁸⁸ Kirzner, I. M. 1997. “*Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*” *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXV (March), p. 69

⁸⁹ По името на лорд Лаънъл Робинс, който през тридесетте години дава класическото определение на предмета на теоретичната икономика като “наука, изучаваща човешкото поведение като отношение между цели и осъдени средства, имащи алтернативни употреби” (science which studies human behavior as a relationship between ends and alternative means which have alternative uses) (Robbins, 1949: 16).

ако то е пълно, съвършено, сигурно, всеки знае със сигурност какво да очаква и всичко необходимо за автоматизираното, пресметнатото оптимизиращо действие. В света на съвършената информация, вкл. и отнасяща се до бъдещето, няма място за предприемачество.

Едва когато се приеме, че знанието е непълно, ограничено, че съществува човешко невежество, става възможно да се въведе предприемача. Това е агент, който не само реагира на данните от пазара, но и долавя, прозира възможностите за промяна, готов е да участва в тази промяна, като я експлоатира, възползва се от незабелязани от останалите възможности и реализира от това печалба. Теоретичният подход, която Кирцнър възприема, е този на човешкото поведение в смисъла на Мизес, т.е. много по-широко от избора на икономизиращия човек. Той включва и интегрирането на самата рамка "цели-средства", която в неокласическата теория е зададена. Освен поведението, характеризиращо се с търсене и постигане на ефективност, човешкото действие включва и идентифициране на целите, които да бъдат преследвани и на средствата, за постигането на тези цели, т.е. на самата рамка "цели-средства". Из. Кирцнър свързва предприемаческия елемент в процеса на вземане на решения с *будността*. Той свързва също възникването на неравновесни състояния, резултат от предишни предприемачески грешки и довели до дефицити или излишъци, т.е., разпределение различно от оптималното, с качеството на предприемача-будност. Будността и готовността за действие подтиква предприемача да купува ресурси там, където те са по-евтини, да продава продукта на места, където е по-скъп и по този начин да бъде главна фигура в елиминирането на дефицитите и излишъците, т.е. фигура, възплаваща уравновесяващите тенденции в икономиката.

Доколкото пазарът е не застинал модел на оптимално разпределение на ресурсите, а процес с непрекъснато променяща се непълна информация, той е и свят на неексплоатирани възможности на купувачи, закупили стоки на цени, по-високи от тези, които биха могли да постигнат и на продавачи, реализирали продуктите си на по-ниски цени отколкото биха могли да получат при алтернативно използване на ресурсите. Кирцнър нарича подобни възможности "арбитражни възможности" (*arbitrage opportunities*), а теорията си "арбитражна теория на печалбата" (*arbitrage theory of profit*). Именно тези възможности съдържат *потенциала да бъдат открити*, стига да има готовност, прозорливост, будност. Тук той гради своята концепция върху Хайек, който разглежда конкурентния пазарен процес като процедура на откриване.⁹⁰

Кирцнър прави специално усилие за разграничаване възможностите за печалба, които са систематично търсени (дирени), предмет на моделите на диренето (*search models*) и предприемаческото откриване. Първите предполагат наличието на информация, агентът знае за съществуването на тази информация и дори с определена доза сигурност как да я открие – тук диренето е съзнателен и преднамерен процес. Разбирането на предприемаческото откриване включва елемента на изненадата,

⁹⁰ Вж. Коева, С., 2002, *Пазарът като спонтанен ред*, В. СТЕНО, с. 143-144.

неочакваността, непланирането при откриването на нещо, което е било недооценено, пренебрегнато. И за това е отговорна будността:

“Предприемаческата будност се отнася до отношение на рецептивност (*receptiveness*) на (готовност за възползване от) налични, но пренебрегнати възможности. Предприемаческият характер на човешкото действие се отнася не просто до обстоятелството, че действието се предприема в невъзможност за предвиждане (*open-ended*), несигурен свят, но още до обстоятелството, че човешките агенти непрекъснато спонтанно са нащрек (*on the lookout*) за черти на средата, настоящи или бъдещи, незабелязани до този момент, които могат да вдъхновят нови дейности от негова страна”.⁹¹

Мотивиран от възможностите за печалба, предприемачът работи, за да приспособи производството към това, което очаква да бъдат най-належащите нужди на потребителите. Той ревизира своите планове върху основата на миналия опит, сегашното си знание и очаквания за бъдещето. “Понятието за откриване, нещо средно между преднамерено добиваната информация в стандартната теория за диренето и това за напълно неочакваната печалба, дело на чистата случайност, е централно за австрийския подход”⁹² Предприемаческата дързост и въображение са *двигателят* на пазарния процес, а *същността* му са серията открития, генерирани от предприемаческата дързост и будност.⁹³

По-късно Кирцнър обогатява теорията си като взема предвид и фактора “*време*” и *неопределеността*, свързана с неочакваните промени като вражда в образа на предприемача и други черти, като *въображението* и *креативността*.

“Будността трябва да обхваща и предусещането (*awareness*) на начините, по които човешкият агент може чрез богати на въображение (*imaginative*) смели опити на вяра и решимост (*bold leaps of faith*) and determination) всъщност да създаде бъдещето, към което настоящите му действия са насочени.”⁹⁴

И накрая, въпреки, че Кирцнър не се занимава с проблема за институционализацията на предприемаческата идея, той изразява своята убеденост, че тя се нуждае от известна доза стимулиране.

“Би било грешка да си въобразяваме, че спонтанното откриване е изцяло необясним процес... ясно е, че възможностите за социални подобрения ще се експлоатират най-плодотворно, ако институционалната подредба е така устроена, че да превръща тези възможности във реалности, които ще бъдат прозрени от онези, чиято предприемаческа будност е най-остра... Предприемаческата будност е чувствителност не толкова към информацията *per se* (сама по себе си), колкото към информацията, която може да се използва в нечия изгода.”⁹⁵

⁹¹ Kirzner, I. M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press, p.71

⁹² Kirzner, I.M. 1997, “*Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*” *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXV (March), p. 72.

⁹³ Kirzner, I. M. 1997. “*Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*” *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXV (March), 73).

⁹⁴ Kirzner, I. M. 1982. “*Uncertainty, Discovery and Human Action. A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System*”. In: I. M. Kirzner (ed.), *Method, Process and Austrian Economics*. Lexington, Mass.: D. C. Heath, Lexington Books, Ch. 12, p. 150.

⁹⁵ Kirzner, I. M. 1979. *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago: University of Chicago Press, p.149

4. Българският принос

*“Самотният глас на протестантската етика в България”*⁹⁶

Ст. Бочев⁹⁷ (1881 – 1968) е от лицата, съставляващи “кръга около БИД.”⁹⁸ Неговото име в преобладаваща степен се свързва със списанието на Българското икономическо дружество, чието съдържание е обективно отражение на проблемите на икономическия живот в страната от 1896 до 1946г. Ст. Бочев е автор на редица статии и за кратко време е главен редактор на списанието. Тяхното съдържание (на неговите статии) следва творческия му път при решаването на проблемите, които той е срещал в развитието на българското стопанство и предприемачество от позициите на различните постове, които е заемал. Те могат да бъдат систематизирани в няколко основни направления: спестовността, натрупването на капитал и отношението към кредита; акционерното дело; протекционизмът на държавата; българската стопанска култура и пр.

Ст. Бочев смята, че един от основните недъзи на българското предприемачество е отношението му към спестовността и кредита. Той вижда в лесния държавен кредит “благодаяние”, което се основава върху политически или други съображения. “Вместо да се търсят средства за системно възпитание на спестовността и вместо да се дадат на спестовността всички желани гаранции и безопасност, чрез нашата кредитна система ние взимаме от безвъзмездни източници, раздаваме без достатъчно гаранции и създаваме убеждението, че кредитът взет от или под гаранция от държавата е едно благодаяние”.⁹⁹ Дълбоко в себе си Бочев разбира, че проблемът идва от различното разбиране¹⁰⁰ на новата класа към проблема за “имането”, за неговите размери, нетърпеливостта в придобиването му и практическо оползотворяване. В преобладаваща част от случаите, кредитите са били използвани за лично, а не за производствено потребление. Само в периода на бърз икономически подем (1901–1912г.) “...срасналото с българина разбиране, че *спестовността важи, колкото труда*”¹⁰¹ се проявява с пълна сила.

В нарастването и укрепването на акционерното дело¹⁰² в страната Бочев вижда един от основните пътища за развитие на българското предприемачество. Анализирайки стопанското развитие и българската

⁹⁶ Заглавието е взимствувано от Ст.Бочев, *Капитализмът в България*, С. 1998 г.

⁹⁷ Многогодишната позиция на водещ banker и мениджър, религиозната му принадлежност (протестант), както и ясно афишираната му аполитичност и активна публична дейност му определят водещо място в българския икономически живот. Без съмнение основна заслуга за това има дългогодишната работа на Р. Аврамов върху икономическото наследство на Ст. Бочев, което намира най-добро изражение в предговора на книгата “Ст. Бочев, Капитализмът в България”, а след това и в самостоятелното изследване на Р. Аврамов (виж Аврамов, Р., *Стопанският 20 век на България*, С. 2001).

⁹⁸ Абревиатура на Списание на Българското Икономическо Дружество.

⁹⁹ Бочев, Ст. 1998, *Капитализмът в България*, С. Фондация Българска наука и култура, с. 136

¹⁰⁰ Типичен пример за източниците на възгледите на Ст. Бочев е поведението на собствения му баща, който въпреки въвеждането на облекчителните закони през 30-те години, не се възползва от тях, а продължава да изплаща задълженията си.

¹⁰¹ Бочев, Ст. 1998, *Капитализмът в България*, С. Фондация Българска наука и култура, с.311

¹⁰² Книгата на Ст. Бочев “Акционерното дело в България” е публикувана през 1925 г. от Съюза на акционерните дружества в България.

предприемчивост, той посочва, че при отсъствието на другите обичайни източници на капитал, акционерното дело има решаващо значение за свободното предприемачество в страната. Дребната спестовност, посочва той не е достатъчна за създаване на едро машинно производство. На акционерното дело обаче се нанасят непоправими беди от партизанщината, от вътрешното ограбване на акционерните дружества, от принципното неразбиране на същността на акцията като инструмент за набиране на свободни пари.

Най-съществено място и главен акцент в цялостното творчество на Ст. Бочев, заемат вижданията му за българската стопанска култура. Излизайки от позицията, че всяка страна следва своя "... особена стопанска еволюция в зависимост от своя стопански и духовен бит", той посочва егалитаризма, отричането на постигнатото, омразата към чуждия капитал, отнемането на чужди имуществени права, ниската спестовност, етатизма, склонността към измама и пр. като част негативните черти на българската психика. "Ние не се наемаме да търсим причините за това психично състояние. Ние констатираме само факта, който, струва ни се, е неоспорим."¹⁰³ Оценявайки важноста на културното влияние от запад той пише: "Консервативната психика на англосаксоните се изразява ясно и неумолимо във всички прояви в техния живот, тя ги придружава и в тяхната колониална и финансова експанзивност и е дошло време и ние да влезем в стълкновение с нея."¹⁰⁴ Като основен проблем в българското стопанско развитие и предприемачество Ст. Бочев извежда различията в стопанската култура между нас и развитите европейски страни. "Европейската култура ни обхваща от всяка страна, ние искаме от нея плодовете ѝ, но не искаме, не можем да възприемем нейната стопанска структура, която е капиталистическа. Нам се иска да можем да прескочим кредитния, капиталистическия етап в стопанското развитие на страната – да получим благата, които дава буржоазния, капиталистическия строй, но без капитализма, без капиталистическата организация и предприятия".¹⁰⁵

"Предприемачът и стопанската система"

Ив. Ранков¹⁰⁶ (1913-1968) се интересува от проблема за предприемачеството от гледна точка на мястото на предприемача в стопанската система. В търсенето на отговор на този въпрос той неизбежно обхваща дискусиата по този въпрос.¹⁰⁷ Той систематизира изследователите в две основни групи. Първата, включваща автори, които изясняват същността, ролята и мястото на предприемача с помощта на "чистата" теория, т.е. търсещи общи, наднационални черти и характеристики на предприемачеството. Втората група автори включва такива, които разглеждат предприемача в рамките на една специфична стопанска система. Всяка една стопанска система се оценява от гледна точка на: правния режим на

¹⁰³ Бочев, Ст. 1998, *Капитализмът в България*, С. Фондация Българска наука и култура. с.103

¹⁰⁴ пак там с. 249

¹⁰⁵ пак там с. 252-253

¹⁰⁶ Ив. Ранков е извънреден професор във Висшето търговски училище – Варна от 1945-1950 г.

¹⁰⁷ Вж. Ранков, Ив., 1940 *Предприемачът в светлината на стопанската система*, Годишник на ВТУ, с. 356

собственост; основни начала на производството; основни начала на разпределение на доходите и принципите на трудовите отношения.

Обобщавайки извършения анализ, Ив. Ранков диференцира стопанските системи и разглежда функциите на предприемача съобразно рамките на всяка една от тях, а именно: либерално-индивидуалистична стопанска система; колективистична стопанска система; плановото стопанство.¹⁰⁸ Обобщавайки, той посочва, че най-големи функционални възможности за предприемача съществуват в условията на либерално-индивидуалистичната стопанска система.

Предприемачът в националното стопанство.

Н. Долински¹⁰⁹ (1890-1968) извършва едно от най-пространните изследвания върху предприемачеството в българската стопанска история за периода до 1944. Неговото изследване обаче носи белезите на известен историзъм¹¹⁰. Независимо от това, в същото време трябва да добавим, че то дава изключително ясна представа за основните теоретични проблеми относно мястото, ролята и функциите на предприемача в националното стопанство. В полето на неговото изследване влизат такива основни проблеми на предприемачеството като: същността и характера на предприемаческото предприятие, за качествата на предприемачите, за предприемаческата печалба, риск и предприемаческата функция.¹¹¹ Съвсем естествено той отделя и място за културните различия с Европа, както и за мястото и ролята на предприемача в стопанската история.

Предприемачът и “примиряването” на бизнеса и държавата

К. Бобчев¹¹² е представител на оная част от българските учени, които защитават позициите на “частната инициатива”, като противовес на колективистичното управление на стопанство. Като част от тази дискусия, която се води през 30-те години на XX век, той излага своите позиции относно предприемаческата печалба, разглеждана в контекста на националния доход.¹¹³ Той излиза от позицията, че същността на предприемачеството е в т. нар. частна инициатива. Бобчев допуска, че дори и да бъде дадена такава възможност в планиращото общество, то тогава “колективитетът ...предоставя срещу определена плата, производствените средства на предприемачите.”¹¹⁴ Въпреки, че признава ролята на предприемачите, Бобчев вижда ролята на държавата като “предприемач” в онези отрасли, в които има нужда от нейната намеса. Той разбира тази намеса като “примиряване” между бизнеса и държавата и по този начин обоснова нуждата от протекционистична политика на държавата.

¹⁰⁸ Пак там, с. 372-375.

¹⁰⁹ Редовен професор във Висшето търговско училище – Варна.

¹¹⁰ Това се обяснява съвсем основателно с произхода на проф. Н. Долински – руски имигрант в България след Гражданската война в Съветска Русия.

¹¹¹ Долински, Н. В., 1941-42, “Някои основни въпроси, свързани с учението за предприемача”, Годишник на ВТУ, т. XV, с. 33.

¹¹² Д-р Константин Бобчев е извънреден професор в Софийския университет, Юридически факултет.

¹¹³ Вж. Бобчев, К. 1940, “Предприемаческа печалба и народен доход”, С.

¹¹⁴ Пак там, с. 4.

Заключителни бележки.

Извършеният анализ и интерпретации върху главните тези и постижения на представителите на основните течения в икономическата теория дават достатъчно основания за извеждането на някои обобщения и оценки, кореспондиращи с поставените изследователски задачи.

А. Основна изходна точка за формулирането на проблема за предприемаческата идея в икономическата теория е провокирана:

- от търсенето на отговор на въпроса за същността на предприемаческата печалба (Дж. Риид, *фон Манголдт*);
- от стремежа на учените за дефиниране източника на развитие в стопанството (Р. Кантийон, Ж.Б.Сей);

Б. В търсенето на кръга от взаимосвързани въпроси и концептуални тези, съставляващи основата на съвременното предприемаческо знание могат да бъдат изведени следните обобщения:

- съществуват два фундаментални фактора, които създават предпоставки за съществуването на предприемаческата идея - икономическата свобода (А. Смит, Л. фон Мизес, Фр. Хайек) и ролята на знанието (Фр. Хайек, Из. Кирцнър);
 1. В пазарното стопанство свободата е тази, която подтиква индивида към инициативност и амбициозност, и го принуждава да използва своите вътрешни ресурси - знания, умения, качества за да реализира намеренията си. Така свободата превръща индивида в *мислещо, избиращо и преценяващо същество* (Хайек). Свободата да *преследваш собствените си интереси по свой начин и да караш своята промишлена дейност и своя капитал да влизат в конкуренция в промишлената дейности и капитала на други хора и други класи от хора* (А.Смит) е главното и неотменимо условие за осъществяване на предприемаческата дейност. Там където отсъстват икономически свободи няма място за предприемача.
 2. В конкурентната среда придобиването на знание има решаващо значение – ако то е пълно, съвършено, сигурно, всеки един икономически субект ще знае със сигурност какво да очаква. Ако приемем че, че човешкото невежество (Хайек) е присъщо на индивида, а самото знание е непълно, невидимо, скрито, то в тази обществена система предприемачът е възможен. В света на съвършената информация няма място за предприемачество.

Едва когато приемем, че такава идеална икономическа конструкция не е възможно (или е възможна само като идеална теоретична система) да съществува (Мизес) и че знанието е непълно, ограничено и съществува човешко невежество, (Фр. Хайек) става възможно да се въведе фигурата на предприемача. Всяка промяна, която се експлоатира от предприемача, се основава на събраното, обработено и оценено за нея знание.

В. Логиката на натрупване на знанието за предприемаческата идея може да бъде представена чрез следния начин:

Първото направление за развитие на тази идея обхваща проучванията, оценките и изводите на голям брой изследователи, чиито идеи не са намерили последователи в последващи периоди или техните тези, оценки и изводи са били отхвърляни по-късно. Това е основание за именуването му като *направление на "ограниченото предприемаческо знание"*. По тази причина то съдържа еkleктично и несистемно по своя характер знание относно предприемаческата идея и действие.

Второто направление за развитието на предприемаческата идея може да бъде свързана с името на Дж. Шумпетер.¹¹⁵ Той успява, не само да обобщи голяма част от съществуващите до момента тези и изследвания относно предприемачеството, но и пръв в икономическата теория създава логически обоснована и завършена система от научни факти и практически решения относно предприемачеството – иновационната теория.¹¹⁶ Възможностите за иновации, според Шумпетер създават дисбаланси в икономиката и в това си качество те са "фундаменталният 'първоначален импулс' на промяна". Той доразвива идеята на Кларк, като разглежда предприемача като "основен двигател на прогреса" (*prime mover of progress*) "подклаждащ развитието" (*sparkle development*).

Третото направление се обособява под влиянието на М. Вебер и изследването му върху ролята на калвинистки етични норми и морални правила върху предприемаческия дух и поведение. Отчитането само на това би довело до едностранчивата оценка, че приносът на Вебер е само в областта на социологията. Според нас това не е основната му заслуга към развитието на предприемаческата идея. Не по-малка е неговата роля и принос за изясняване на специалните (организационни по същност) условия, наличието на които прави възможно предприемаческото действие, а именно:

- необходимостта от юридическо обособяване и отделяне на стопанската дейност от тази на семейството;
- необходимостта от въвеждането на рационално сметководене и отчетност;
- необходимост от система за натрупване и пренасяне на знанието.

Ето защо е основателно да обобщим, че М. Вебер дефинира не само културно-социологическия подход при изследването на предприемаческата идея, но и *организационните условия*, които правят възможно съществуването на капиталистическия предприемач, израснал върху основата на калвинистките норми, правила и ограничения.

Четвъртото направление в изследването на предприемаческата идея се дефинира като австрийско. То се свързва главно с имената на Л. фон Мизес и Из. Кирцнър.

Израел Кирцнър обобщава в едно цялостен и пълен формат австрийската теория на предприемачеството, чрез т. нар. подход на предприемаческо откриване (*the entrepreneurial discovery approach*). Подходът на Кирцнър е основан върху *знанието и откриването* в пазарния процес.

¹¹⁵ Не напразно Шумпетер е наричан "последният енциклопедист" в съвременната наука.

¹¹⁶ Schumpeter, J. A. 1927. "The Explanation of the Business Cycle", *Economica*.

Изходният пункт е критиката на неокласическата парадигма на общо равновесие. Надграждайки известната австрийската позиция за пазара като динамичен процес на промяна, в основата на която стои човешкото действие (Мизес) и ограниченото човешко знание (Хайек), Кирцнър допуска съществуването на тенденция към уравнивяване, като я свързва именно с фигурата на предприемача и неговите откривателски възможности. Той нарича подобни възможности “арбитражни възможности” (*arbitrage opportunities*), а теорията си “арбитражна теория на печалбата” (*arbitrage theory of profit*). Тези възможности съдържат *потенциала да бъдат открити*, стига да има готовност, прозорливост, будност. Това е и задачата на предприемача в икономическия процес.

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НА НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКАТА И РАЗВОЙНАТА ДЕЙНОСТ – ОРГАНИЗАЦИОННИ ФОРМИ И КОНЦЕПЦИИ

Изследването доказва пряката връзка между процесите на интернационализация на научноизследователската и развойната дейност (НИРД) и организационните концепции за провеждането им. Разкрити са мащабите и са открити основните тенденции на процесите на интернационализация на тази специфична фирмена дейност. Въз основа на това са определени движещите сили за развитието на НИРД в международната среда, която съдейства за нейната комерсиализация и я превръща в залог за повишаване на фирмената конкурентоспособност. Сложността и динамиката на пазарната среда провокират създаването на разнообразни организационни структури за реализирането на НИРД в рамките на отделните корпорации. Голямото разнообразие е обяснено с необходимостта да се оптимизират корпоративните разходи за иновации и да се формира по-висока гъвкавост, което да допринесе за придобиване на конкурентни предимства. Повишаващата се сложност и прецизност на изследователска дейност тласкат развитието на междуфирменото сътрудничество и коопериране в посока към създаване на стратегически алианси, с чиято помощ се постига диверсификация на финансовия и понижаване на инвестиционния риск, свързани със съвременните мащаби на технологичната иновация.
JEL: M11, M13, D20, D21

Въведение

Интернационализацията на научноизследователската и развойната дейност (НИРД) често се пренебрегва при изследване на процесите на интернационализация на бизнеса за сметка на другите форми. В специализираната литература се срещат много повече данни за нарастване обемите на чуждестранните задграничните инвестиции, на задграничните продажби или на броя на филиалите зад граница. Проблемите на иновационния потенциал и на НИРД са попадали в приглушените тоналности на "фирмената хармония", защото проблемите на фирмения просперитет и ефективност са заемали винаги приоритетните позиции в топмениджмънта. В рамките на постиндустриалния модел на производство формулата на фирмения успех не включва само пазарната страна, но и потенциала на

¹ Таня Горчева е доц. д-р в СА „Д. А. Ценов“ – Свищов, тел. е-mail: gorcheva@uni-svishtov.bg.

фирмата, измерван с равнището на технологиите, с броя на проектите за иновация, на продадените лицензи и с квалификацията на персонала. Всички те придават нов облик и ново съдържание на понятието конкурентоспособност. Оттук произтичат и модерните форми на организация на НИРД в рамките на фирмата и на междуфирменото сътрудничество. Ето защо организационните концепции² за реализиране на НИРД на фирмено и междуфирмено равнище **стават обект** на това изследване. А тъй като те се осъществяват при условия на нарастваща интернационализация на бизнеса, затова за **предмет на изследването** фокусираме разнообразието в организационните форми и концепции за реализиране на НИРД, което е резултат от динамиката на пазарната среда. Въз основа на това дефинираме **целта на изследването** – какви организационни форми и концепции приема НИРД, като се отчита взаимодействието между фирмата (корпорацията) и съвременната пазарна среда.

Очевидната връзка между развитието на НИРД и фирмената конкурентоспособност придобива нова интерпретация в условията на интернационализация и транснационализация на бизнеса, налагащи се като тенденции в развитието на съвременните пазарни отношения. Във връзка с тази обща постановка на проблема за развитието на съвременната НИРД можем да формулираме следните **работни тези** в рамките на анализа:

а) Съществува пряка връзка между процесите на интернационализация на НИРД и организационните концепции за провеждането им.

б) Сложността и динамиката на пазарната среда провокират създаването на разнообразни организационни структури за реализирането на НИРД в рамките на отделните корпорации. Това голямо разнообразие се обяснява с необходимостта да се оптимизират корпоративните разходи за иновации и да се формира по-висока гъвкавост, което да допринесе за придобиване на конкурентни предимства и по-голяма адаптивност към промените на пазарната среда.

в) Нарастването на комплексните разходи за НИРД и повишаващата се сложност и прецизност на самата изследователска дейност тласкат развитието на междуфирменото сътрудничество и коопериране в посока създаване на стратегически алианси, с чиято помощ се постига към диверсификация на финансовия и понижаване на инвестиционния риск, свързани със съвременните мащаби на технологичната иновация.

Въз основа на формулираните работни тези конкретните задачи на протичащия анализ ще бъдат формулирани във всеки параграф на изложенията.

² Под организационни концепции се подразбират моделите (образците) за реализиране на НИРД в рамките на отделната фирма (корпорация), което отразява стратегията в тази област и съответства на организационна структура или на фирмените виждания за осъществяване на междуфирмено сътрудничество. Всеки отделен модел/образец описва входящите и изходящите връзки към различните равнища на фирмената/корпоративната структура, имащи значение за движението на материалните, финансовите и интелектуалните ресурси и резултати.

1. **Мащаби и тенденции в обхвата на съвременната научно-изследователска и развойна дейност**

1.1. *Движещи сили в развитието на НИРД*

Интернационализацията в тази сфера приема разнообразни проявления – от формирането на международни екипи за изследвания по целеви програми, през специфични форми на движение на преките задгранични инвестиции (ПЗИ) до интеграция, основана на общ научно-технически, технологичен и капиталов потенциал. Затова основните задачи, които си поставяме в рамките на първия параграф са следните:

- да се определят мащабите и основните характеристики в развитието на съвременната НИРД, за да се открият тенденциите и спецификите на този процес на етапа на преминаване от индустриален към постиндустриален модел на икономическо развитие;
- да се разкрият движещите сили за развитието на НИРД в среда, която комерсиализира и този тип дейности, като ги превръща в залог за фирмения просперитет.

а) Интернационализация на чуждестранните преки инвестиции в областта на НИРД

Глобализацията на знанията и интернационализирането на дейностите по създаване на научни постижения се доказва чрез проследяването на няколко основни специфични за тази дейност показатели: износ/внос на средства (капитали) за провеждане на НИРД и размер на постъпленията от трансфериране на научни постижения зад граница. Бюрото за икономически анализи (Bureau of Economic Analysis – BEA) на Държавния департамент по търговия на САЩ публикува данни, според които размерът на средствата за провеждане на НИРД, постъпили в страната от чужбина, също нарастват – средногодишно с 13% за последните пет години. Данните сочат, че чуждестранните компании, базирани в САЩ, изразходват около 18% от бюджетите си за НИРД, която се извършва там. Само за 1995г. 350 чуждестранни компании от 24 страни са създали 676 бази за НИРД в САЩ, което показва, че те са една от най-привлекателните страни-приемнички за провеждане на научни проучвания.³ По този повод възниква въпросът, **на какво се основава изборът на страна-приемник, където да се локализируют научноизследователските лаборатории на определена корпорация?** И макар това да е повече въпрос от областта на управлението на проекти, все пак отговорът би трябвало да се търси в това, че научноизследователската дейност изисква интензивна комуникация и тясно неформално сътрудничество, а това често затруднява трансграничните международни изследвания. Ето защо високо интегрирани пазари, каквито са тези на САЩ и ЕС, разполагат с предимства за развитието на НИРД от гледна точка на предлагането на развита инфраструктура, технически

³ Panastassiou, M., R. Pearce. R&D Networks and Innovation: Decentralized Product Development in Multinational Enterprises. University of Reading Discussion Paper B/VIII, 1995, N 5, p. 83-92.

продукти, достъп до информация и пазарна реализация на изследователските и научните постижения.⁴

Ако проследим показателя "обем на ПЗИ в НИРД", ще установим бързото им нарастване, а именно от 1% през 1980г., на 34% през 1995г., което е още едно доказателство за значението и динамиката на процесите на интернационализация в научно-техническата област. Потвърждение за това получаваме и ако проследим вноса и износа на преки инвестиции за НИРД. Данните сочат, че най- привлекателни приемнички са страните от ОИСР (OECD) и по-точно пет от тях (Франция, Германия, Япония, Великобритания и САЩ), към които се стичат 61% от ПЗИ, вложени в НИРД. Единствено Китай измества през последните години Япония като приемник на капитали. Същите страни са най-големите износителки на капитали за НИРД. Като се вземе предвид, че главните квартали на повече от половината от най-големите МНК се намират в пет от най-развитите в икономическо отношение държави, които бяха посочени по-горе, можем да направим извода, че процесите на интернационализация в областта на НИРД са не само силно концентрирани в трите основни икономически центрове на света, но и че това води до струпване на материалната база и на научните ресурси в света в рамките на "Триадата".⁵

За процесите на интернационализация на дейностите по създаване на научни постижения можем да съдим и по други показатели. Например, ако проследим броя на научните открития и публикации в чужбина, ще установим, че той нараства. Повишава се също и броят на **съавторството при научни публикации** и при редица научни открития в рамките на международни проекти, които по данни на NSF за последните петнадесет години са се удвоили.⁶

б) Влияние на интернационализацията на производството върху управлението на НИРД – нарастваща дисперсност

Проява на взаимовръзката между интернационализацията на производството и методите за управлението на НИРД е възникването на такива фирми и корпорации, които представляват носители на иновациите и техническия напредък от всички други. За тази цел се въвежда **понятието "високотехнологични компании"** (high-tech companies). При определянето на такива фирми се използва показателят "интензивност на НИРД⁷", при който делът на новите и високотехнологичните продукти, произвеждани от тях, достига до 8%. По данни на Института за системни анализи и иновации в Карлсруе, Германия, интензивността на НИРД при този вид немски корпорации се движи между 3.5 – 8.5%. Наред с високотехнологичните

⁴ Gates, S. The Changing Global Role of the Research and Development Function. – Report N 1123-95-RR, The Conference Board, New York.

⁵ Славова, М. Научна и иновационна политика на ЕС. – С., Отворено общество, 1998, с. 29-31.

⁶ Hennessey, J. The Global Management of R&D Resources. – In: Outlook, N 11, N.Y., 1998, p. 22-30.

⁷ Интегрален показател за темповете на нарастване на разходите за НИРД, за подържане на научно-технически персонал и за придобиване на иновации. Показателят е използван при доказване на хипотезата за корелационната връзка между интензивността на НИРД и степента на интернационализация на този вид дейност и е базиран на метод, въведен от Колмогоров/Смирнов, но адаптиран към спецификата на материята (Whitley, R. One Simple Test in Pearson Case. – In: Research Technology Management, 1998).

корпорации класификацията, основана на взаимовръзката "интернационализация на производството – методи за управлението на НИРД", различава и още един вид корпорации, а именно – **"компании, базирани на науката"** (science based companies), при които този показател надхвърля 8.5%. Пример за такъв компания е японската корпорация NEC, която разполага с пет научноизследователски лаборатории зад граница, чиято издръжка възлиза на 4% от общите корпоративни разходи за НИРД. За 1995г. персоналът от тези лаборатории публикува научни доклади, съобщения за нововъведения и изследователски резултати пред научни конференции и академични списания, чийто дял възлиза на 24% от общия брой на компанията. За сравнение само ще добавим, че този дял за IBM е 27%. Тези факти ни навеждат на мисълта, че появата на подобни феномени, каквито са високотехнологичните компании и компаниите, базирани на науката, изискват адекватни високоефективни методи на организация и управление, оптимална структура, съответстваща на целите и профила на фирмата, а това от своя страна има своето географско измерение.

Съвременното реализиране на НИРД като **географска локализация**, което описва изнасянето на подобен вид дейности зад граница, не се определя като резултат от предварителното рационално корпоративно планиране, а по-скоро като следствие от **оптимизирането на корпоративните мащаби** и от ефектите вследствие на придобивания, основаващи се на решения, продиктувани от пазара.⁸ При това тези процеси се обуславят от интернационализацията на производството по един специфичен начин, който дава основание да се дефинира понятието единна световна икономическа тъкан.⁹ Според дефиницията "нишките, които я изграждат, са преди всичко пазарната, капиталовата, производствената, интелектуалната, регулаторната и др. дименсии, които взаимно се преплитат".

Въз връзка с това може да посочим, че данните за общия размер на инвестициите в НИРД зад граница, описващи нарастващите мащаби на интернационализацията, реализирана по пътя на придобиванията в света, се увеличават, както следва:

- през 1992г. техният обем е възлизал на 369 млрд. USD,
- през 1995г. той се покачва на 740 млрд. USD,
- през 1997г. вече надхвърля 1 630 млрд. USD. Във връзка с това интерес представляват движещите сили, определящи мотивацията на компаниите да развиват НИРД зад граница на базата на преки или портфейлни инвестиции.

в) *Мултинационалните корпорации доминират в света на технологиите*

Нарастващото значение на международно базираната научно-изследователска и развойна дейност е най-силно изразено в рамките на многонационалните и транснационалните компании. По данни на

⁸ Hakanson, L., R. Nobel. Foreign Research and Development in Swedish Multinationals. – In: Research Policy, N 22, 1993, p. 373-396.

⁹ Дамянов, А. Управление на персонала – национални и интернационални измерения, Академично издателство "Д. А. Ценов", Свищов, 1999, с. 36-45.

Американската национална фондация за научни изследвания (National Science Foundation – NSF) за 1990г. през последното десетилетие американските разходи за НИРД, базирана в поделения или научни лаборатории на американски корпорации зад граница, са нараснали три пъти – от 2 млрд. на 6 млрд. USD. Основен агент за осъществяването на този трансфер са многонационалните корпорации (МНК). Обяснение за водещата роля на МНК можем да потърсим във факта, че те са субектите, които създават основната част от добавената стойност в света. Данните на Световната банка показват, че техният дял в създаването на добавената стойност нараства от 2% през 1982 на 6% през 1995г.¹⁰ Финансовата и икономическата мощ позволява на тези корпорации да играят водеща роля в НИРД. Например за 1995г. стоте най-големи корпорации в света са контролирали над 3 500 млн. USD, от които 1 400 млн. са били зад граница. Освен това чрез тях се осъществяват 1/3 от целия капиталов трансфер, 1/4 от задграничните продажби и са заети 16% от работната сила в света (над пет милиона човека).

Конкретната статистика сочи, че делът на средствата за финансиране на тази дейност зад граница за най-големите американски корпорации от химическата индустрия възлиза на 21%, от фармацевтичната – 16%, а от машиностроенето – на 11%.¹¹ За доминиращата роля на МНК в развитието на НИРД свидетелства и индексът за степента на интернационализация, разработен от ЮНКТАД (UNCTAD), който взема под внимание, както ПЗИ (вкл. тези за НИРД), така и задграничните продажби и трансфера на работна сила.¹² При ранжирането на 100-те най-големи МНК според този индекс става ясно, че 59% от тях са европейски, 48% – японски и 42% са американски. Тези факти потвърждават, че в “модела на Триадата”¹³ (вж. табл. 1) се наблюдава вътрешно реструктуриране в областта на конкуренцията и се създават специфични организационни структури между фирми с различна националност и континентална локализация, които преосмислят правилата за прякото противопоставяне в полза на между фирменото сътрудничество и коопериране, основано на постиженията на новите технологии.

Таблица 1

Значимостта на първите 50 корпорации по размера на НИРД в “Триадата”

Разходи НИРД в млн. USD	САЩ	Европа/ЕС	Япония
Размер на инвестициите за НИРД, общо	161	120	75
НИРД от частния сектор	80	65	54
НИРД на първите 50 корпорации	55	52	43

Източник: Annual Reports OECD, 1999.

От изложената информация става ясно, че МНК имат основен дял при финансиране на НИРД зад граница, докато малките и средните фирми

¹⁰ Word Bank Reports, 1982-1997.

¹¹ US Department of Commerce. International Science and Technology, Washington D.C., 1999.

¹² UNCTAD, Reports, 1999.

¹³ В специализираната литература се лансира идеята, че транснационализацията на НИРД най-силно се изразява в обхвата на големите корпорации, регистрирани в страните от “Триадата” (вж. Кирев, Л. Триадизация или глобализация на НИРД от ТНК. – В: Икономически изследвания, С., год. XI, кн. 3, 2002, с. 3-27).

(SMEs) са с периферно значение за интернационализацията на НИРД. Например в края на 90-те години на XX век за Швейцария на този вид фирми се падат едва 6% от международните инвестиции в НИРД,¹⁴ докато делът на МНК е възлизал на 46%.

е) Концентрация на ключови компетенции

През последните години се наблюдават **индикации** в НИРД, които показват, че повечето фирми в света **изразходват средства за НИРД**, която се извършва **извън самата фирма** – в утвърдени научноизследователски центрове, каквито са университетите, специализираните лаборатории към водещи фирми или нестопански структури. Например в САЩ през 1982г. делът на този вид средства в общия бюджет, разходван за НИРД, е възлизал на 2%, а в края на 90-те години той вече е бил 4.7%.¹⁵

Друга индикация в областта на НИРД през последните години се свързва с повишения брой на **съвместните проекти и кооперираните усилия**, насочени към разработването на конкретни технически или научни проблеми. Според Федералната агенция за база данни на технологични публикации (Federal Agency Database of the Technology Publishing Group) броят на кооперираните изследвания, които се провеждат на базата на споразумения за съвместни научни проекти (Cooperative Research and Development Agreements (CRADA), непрекъснато нараства. Например за 1994/1995г. броят на подобни изследвания се е повишил с 50% в сравнение с предходните две години.¹⁶ Този факт поставя основите на нов тип отношения и на специфични организационни структури между фирмите; между фирмите и научните центрове на университети; между фирмите и нестопанските организации за научни изследвания и лаборатории. Въз основа на посочените организационни отношения в тази област на практика започват да се разграничават два типа предприемачества (вж. табл. 2):

- основани на конвенционалната организация и интелектуални ресурси за НИРД;
- такива, които творчески възприемат знанията и информационните ресурси и изграждат интелектуално базирани, често неформални структури.

Сърцевината на първите са ресурсите, които се "реализират" във времето съгласно плановата концепция на предприемачеството. При тях технологичните иновации представляват формализирани познания за прилагането на научно-техническите постижения и "ноу-хау" в производствения процес.

Ключовите моменти в дейността на вторите са култивираните компетенции, които се характеризират като съюз между технология и умения. При тях вътрешнофирмената НИРД се съвместява с придобитите знания и

¹⁴ Vorort, H. Forschung und Entwicklung in der schweizerischen Privatwirtschaft. Schweizer Handels- und Industrie Verein, Zuerich, 2000.

¹⁵ Jankovsky, J. R&D: Foundation for Innovation. – In: Research Technology Management, 1999, N 41, p. 14.

¹⁶ Hasler, R. F. Hess. Management der intellektuellen Ressourcen zur Steigerung der Innovationsfaehigkeit. – In: Gassmann, O. Internationales Innovationsmanagement. Muenchen, 1996, p. 159.

технологичен опит от външни разработки и от технологичните доставчици по линията на технологичния трансфер.

Таблица 2

Различия в съдържанието на интелектуалните ресурси – интелигентни и конвенционални предприемачества

Интелектуални ресурси	Конвенционална фирма	Интелигентна фирма
Знания	Сила, мощ и влияние	Интегриран потенциал
Патенти	Резултат от НИРД	Стартова точка за технологично базирана иновация
Пазарни проучвания	Продуктова иновация	Стартова точка за иновация, базирана на мозъчната атака
База данни	Помощен инструмент, контролен механизъм	Организационно начало към знания за високо качество
Обучение /Квалификация на кадри	Обмяна на информация и опит	Развитие на нови продукти и услуги
Библиотеки, архиви	Колекции от книги, списания и документи – материален носител	Място за обмен на информация – електронен носител

Източник: Hasler/Hess, 1996.

д) Изгоди посредством управление на знанията

За да се мултиплицира ефектът от НИРД, едромасщабният модел на производство извежда иновациите до позиция с глобален обхват. Сътрудничеството в областта на НИРД се налага не само по съображения за постигане на икономическа синергия, но също и за да се поделят рисковете и ресурсите. При съвременните мащаби и темпове на развитие на иновациите НИРД поглъща огромни средства и това не е по силите на всяка фирма, особено ако тя не разполага с корпоративните предимства на едрият бизнес.

Тази особеност на НИРД се свързва и с факта, че при съвременното технологично равнище и при наличието на Интернет често информацията, дори тази, която е свързана с най-новите постижения или открития във всяка област на човешкия живот, става достъпна много по-бързо, отколкото разпространяването ѝ по традиционните канали. Развитието на интегрираните медийни системи през последните години открива невероятни възможности. Например за периода от 1988 до 1998г. Интернет-потребителите в света са де повишили от 500 хил. на 7 млн., а през 1998-1999г. възлизат вече на 14 млн. човека. За същото време агрегираната дължина на инсталираните оптични кабели е нараснала от 1 млн. км на 30 млн. км. Темповете на нарастване на инвестициите в новите технологии се превръщат в измерител на фирмения просперитет след показателите на размера на продажбите или за фирмената ефективност.¹⁷ С това се фиксира

¹⁷ Nikias, C. Integrated Media Systems: Towards Cooperative Immersipresence. Presentation held at IAMOT, Orlando- Florida, Feb. 1999.

новото измерение в икономическото развитие, при което нематериалното производство заема приоритетно значение пред чисто материалната индустриална насоченост на фирмите. Например през 1995г. на американските фирми от нематериалното производство (сектора на услугите) са се падали 24% от общия обем на разходите за НИРД. През 1990г. тази величина е възлизала на 19%, а през 1985г. – само на 8%. Не случайно днес услугите и информационните технологии са факторите на успеха за водещите в своята област корпорации: "General Electric" смята електронната търговия за ключ към бъдещето; "Nokia" притежава разгърнат електронен бизнес и интегрирани потребители; "IBM" инвестира средногодишно по 5 млн. USD в Internet-related areas.

От края на миналия век знанията нарастват лавинообразно – според някои изследователи обемът от знания се удвоява на всеки седем години.¹⁸ Броят на авторитетните научни списания в началото на XIX век е възлизал едва на стотина, а днес той надхвърля 100 хиляди на печатни носители. Ежедневно се публикуват над 6 хил. научни статии. Тези величини имат и човешко измерение – днес повече от 5 млн. човека работят в областта на научноизследователската сфера, а това е около 90% от броя на всички изследователи, които някога са съществували. Тези факти дават основание за сентенцията "Информационната революция превърна живота в конкуренция, при която НИРД заема мястото на най-важния елемент в индустриалната интензивно организирана технология за създаване, селектиране и дифузно разпространяване на знания."¹⁹

Не само натрупването на знанията и размерът на влаганите средства за тяхното достигане имат значение за постигане на висока ефективност в НИРД. Организацията на НИРД и по-точно нейната децентрализация играе също важна роля в това отношение. Управлението ѝ на съвременния етап на развитие е изправено пред предизвикателството за алокацията на средствата и екипите в глобален мащаб на принципа на единството на трите **равнища на децентрализация:**

- корпоративни проекти;
- дивизионални проекти;
- регионални проекти.

Въз основа на това разпределение и с оглед на водещото значение на фирмените компетенции в специализираната литература се извеждат следните основни тенденции в организацията на НИРД и степента на риска:

а) По-големият риск, произтичащ от по-високия размер на вложените средства, налага по-силен корпоративен контрол върху НИРД. Рискът се определя не само от техническа или от гледна точка на капиталовите разходи, но и от степента на съответствие между вътрешните фирмени потребности и възможността да се получат приходи от патентоването и тиражинето на техническата новост по каналите на лицензионната търговия. Ако новият технологичен проект разрушава създадени вече компетенции,

¹⁸ Davis, S., Botkin, J. The Coming of Knowledge-Based Business. – Harvard Business Review, N 5, 1994, p 165-170.

¹⁹ Porter, M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York, 1995, p. 226.

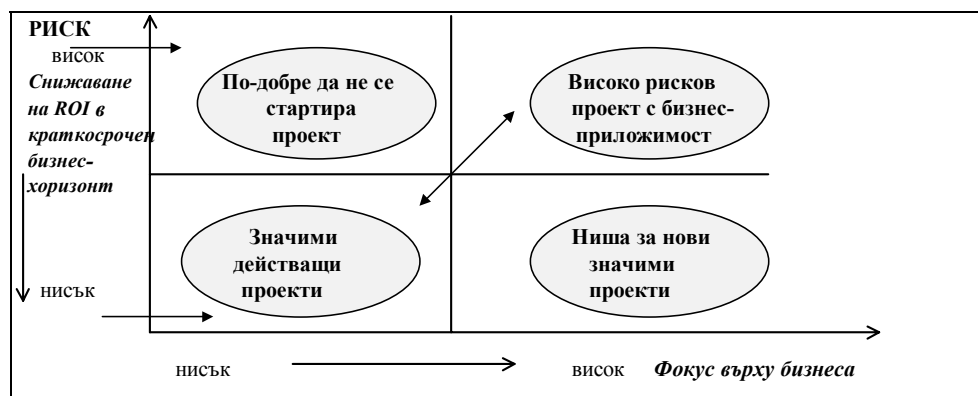
степената на съответствие намалява, а заедно с това може да се очакват нулеви ефекти.

б) Високите разходи за НИРД могат най-бързо да се покрият в мащабите на глобалния пазар, но често продуктовата локализация, свързана с този вид разходи, е само с регионален обхват. Това ориентира фирмите към изследване на зависимостта между характера на продуктовата локализация и размера на средствата за НИРД, насочени към съответната продуктово-технологична иновация.

в) Диверсификацията на риска, която се постига по конвенционален път чрез разделяне на НИРД на множество малки проекти с ограничени бюджети, невинаги реално понижава риска, особено ако това разделяне се разполага във времето. Затова управлението на риска при иновационни и научно-изследователски проекти изисква нов нетрадиционен подход (вж. фиг. 1). Както се вижда от схемата, при съчетаването на управленски подходи, вземащи под внимание размера на риска и оптималната възвръщаемост на средствата за НИРД, оптимална възможност се постига, като се държи сметка за стратегическата и тактическата перспектива. Тя може да бъде фокусирана върху различни времеви хоризонти за управление проекти по НИРД.

Фигура 1

Формиране на стратегически дългосрочен хоризонт на иновационните проекти при "high-risk/high impact" (HIP)



Източник: Gassmann, 1997, p. 61.

От изложеното дотук може да се направи извода, че интернационализацията и транснационализацията изграждат съвременната рамка за реализиране на НИРД. В този смисъл се открива взаимодействие между развитието на НИРД и развитието на процесите на интернационализация и транснационализация на бизнеса, което се осъществява на базата на едни и същи движещи сили, а именно получаване на конкурентни предимства в средата на изострена конкуренция. Разгледано в тази светлина, посоченото взаимодействие генерира нови концепции в областта на управлението на НИРД и нови организационни концепции.

1.2. Пазарът като предизвикателство за развитието на НИРД

Трудно е да се посочи категорично **кой е основният двигател за развитието на научно-техническия прогрес (НТП)**. Но във всеки случай едва ли бихме могли да твърдим, че иновациите са самоцел. Когато разположим **НТП в схемата на международния бизнес**, като че ли пряката връзка между него и фирмения успех на международния пазар и желанието на фирмите да подържат конкурентоспособността си се откроява съвсем ясно.²⁰ Във връзка с това определяме две основни направления за пазарното стимулиране на НИРД, а именно:

- пазарен успех и **одобрението на потребителите**;
- **фирмената** ефективност и свързаната с нея **конкурентоспособност**.

Същата взаимовръзка, разгледана през призмата на фактора време, получава като катализатор:

- потребностите на **сегашния потребител на конкретния пазар**;
- гарантирането на **дългосрочна иновативност** без конкретно специфициране на пазара.

Ясно е, че пазарът действа като силен фактор при направляването на НИРД. Ето защо от методическа гледна точка е от голямо значение да се установи разликата между **пазарната и потребителската ориентация** на НИРД. Във връзка с това е важно да се дефинира точно **потребителят на научните постижения** или на техническите иновации. Най-общата формулировка гласи, че това са фирмите-производители, които заявяват своите претенции към научноизследователските центрове. Така можем да кажем, че НИРД-центровете биват подтиквани към определени изследвания, които по-късно се адаптират и прилагат в производството на фирмата-заявител. Оттук в специализираната литература се говори за "ефекта на технологичното избустване" (technology push),²¹ при което НИРД-центровете предлагат "потребителски ориентирани услуги" от сферата на научните постижения или на новите технологии. Ако това описание отговаря на формулировката "потребителска ориентация на НИРД", то другата формулировка – за "пазарната ориентация на НИРД", се свързва с ефекта на технологичното издърпване (technology pull). При него реализирани вече открития, намерили техническа реализация, се предлагат от сектора на изследователската дейност като услуги или интелектуални продукти, които търсят реализация на индустриалния пазар. Фирмите, които функционират в динамичната среда на скъсяващи се жизнени цикли на продуктите и технологиите, са принудени да упражняват пазарноориентиран мениджмънт. Това в най-голяма степен се отнася за високотехнологичните фирми. Те гледат на придобиването и прилагането на техническите и технологичните нововъдения като на шанс да подобрят своята конкурентоспособност. Те са отворени към придобиването на предлаганите услуги или интелектуални

²⁰ Въпросът има и друг аспект, чието разгръщане се наблюдава на равнище национално стопанство. Става дума за връзката между иновациите и икономическото развитие. За повече информация вж. Чобанова, Р. Иновации и икономическо развитие. – В: Икономическа мисъл, 2003, N 2, С., с. 10-11.

²¹ Kealey, T. The Economic Laws of Scientific Research. New York, 1996, p. 4.

продукти по отработените пазарни механизми за тиражиране на иновациите (лицензиране, патентоване, франчайзинг и др.). Това е класическият случай, когато предлагането се извършва от лаборатория или НИРД-център, които действат като самостоятелна единица. В повечето случаи тяхната НИРД се финансира от бюджетни или университетски програми, или пък се провежда с помощта на средства от публични фондове, което по никакъв начин не пречи на по-нататъшното комерсиализиране на интелектуалните продукти/услуги и въвличането им в пазара на технологиите /иновациите. В крайна сметка по описания механизъм държавната субсидия допринася за стимулиране на обществения прогрес и за издигане на националния престиж на страните - емитентки.

Теорията и практиката разполагат с широк **набор от методи** за регулиране на **пазарната и потребителската ориентация на НИРД**, сред които би трябвало да посочим:

- Идентифициране на реалното приложение.²² Това, което има значение за опознаване реалните потребности от иновации, тъй като сегашните изисквания на "водещите потребители" на техническите новости могат да прераснат в бъдещи потребности на цял пазарен сегмент.
- Концепция на тестването.²³ Този метод се базира на невъзможността да се предвиди първоначално реакцията на потребителите към съответната новост, което предполага, че при тестването на всеки нов технологичен продукт неговите качества и възможности за приложение могат да се подобряват.
- Анализ на присъединяването.²⁴ При този метод се оценяват предпочитанията на потребителите, като за целта се разработват системи или скали за оценяване на положителните и отрицателните страни на иновацията. Оценката се извършва на базата на анкети или допитвания с прякото сътрудничество на потребителите.
- Качество на развойната дейност.²⁵ В случая значимостта на метода се свързва с това "да се преведе" необходимостта от съответната иновация от езика на потребителя на инженерен език, което подобрява комуникацията между потребител и създател.
- Интегриране на иновационните стратегии с пазарните стратегии.²⁶ Метод от изключително значение за хармонизиране на проектирането, планирането и целеполагането при аналогичните дейности от областта на иновациите и тези от областта на маркетинга.

²² Von Hippel. Lead Users: a Source of a Novel Product Concept. – In: Management Science, 1986, N 32, p. 791.

²³ Moor, J. E. The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems. New York, Harper - Collins.

²⁴ Page, A., H. Rosenbaum. Redesigning Product Lines, Readings in the Management of Innovation, 2-nd ed. Cambridge, (MA), 1987, p. 379-385.

²⁵ Akao, D., R. Kogure. Imitation to Innovation. Harvard Business School Press, 1960, Cambridge.

²⁶ Wheelwright, S., K. Clark. Revolutionizing Product Development. – In: Speed, Efficiency and Quality, New York, 1992.

- Ресурсно обезпечаване (two-channel-funding). При него вследствие на целеполагането в съответния бизнес се прокарват канали между развойната дейност и корпоративните капитали и така се определя дяловото участие на фирмата-заявител в научния проект, който се провежда от независима лаборатория или научен институт.

Във връзка с това на практика се различават няколко типа отношения между НИРД и бизнес-единиците.²⁷ От гледна точка на организиране на НИРД в рамките на фирмата се наблюдават: централизирана НИРД; децентрализирана НИРД; организация от хибриден тип.

От гледна точка на относителната самостоятелност на изследователските центрове се различават корпоративни лаборатории / научни центрове и сегментирани лаборатории / научни центрове, при които се формират корпоративни изследователски екипи и екипи от различните бизнес-единици на една и съща корпорация. Така при проведени серии от проучвания в тази област в 68 фирми и 175 лаборатории от различни браншове на американската индустрия²⁸ се установява, че при нито един случай степента на централизиране на средствата за НИРД не е по-висока от 60% (вж. табл. 3).

Таблица 3

Самостоятелност и финансиране на изследователските центрове

Тип организация на НИРД	Брой	Дял на корпоративните фондове	Дял на средствата от бизнес-организациите
Корпоративни лаборатории на фирми с централизация в управлението	32	52.1%	38.5%
Корпоративни лаборатории от хибриден тип	68	58.6%	36.5%
Сегментирани лаборатории от хибриден тип	37	4.7%	93.7%
Сегментирани лаборатории от децентрализирани фирми	31	6.1%	81.2%
Централизирани фирмени НИРД във	17	43.8%	50.8%
Хибридни НИРД	35	15.1%	77.3%
Децентрализирани фирмени НИРД	9	2.1%	68.0%

Източник: IRI/CIMS R&D Data Base, 2000.

В повечето случаи пазарната ориентация, особено за фирмите-лидерки, не се ограничава единствено с реализирането на НИРД и постигането на определени резултати, които да се адаптират към конкретно

²⁷ Интерес представлява и гледната точка, при която "основните участници в НИРД се групират в пет основни сектора: изследователски, образователен и нетърговски бизнес (частен и/или държавен)". Въз основа на тази типологична схема позиционираме обектите на изследването в "изследователския сектор" (вж. Чобанова, Р. Цит. съч., с. 10).

²⁸ Whitely, R. Using the IRI/CIMS R&D Database. – In: Reserch Technology Managent, 2000, N 41, p. 12-13.

производство с идеята да генерират иновации, даващи на съответната фирма конкурентно предимство. При този тип фирми иновацията, следствие от НИРД, има пряка комерсиална насоченост. Затова можем да твърдим, че комерсиализацията на резултатите от НИРД превръща "разхода на време" в "пари". В контекста на това твърдение не изглежда учудващ фактът, че корпорациите със силно развита НИРД всъщност добре печелят от нея (вж. табл. 4). Вярно е също, че тези корпорации влагат огромни средства в самата НИРД, но не по-малко разходи се правят и за лабораторни и клинични тестове, изпитание и предварително пазарно тестване на продуктите. Например при водещите корпорации от фармацевтиката (посочени по-горе) делът на тези разходи възлиза на 80% от общия размер на разходите за НИРД.

Пазарната реализация на резултатите от НИРД често се съпровожда от цялостна търговска промоция, която надминава понякога рекламните кампании на най-големите концерни, предлагащи продукти за широко потребление чрез механизмите на директния маркетинг. Например въвеждането на пазара на Windows '95 е било съпроводено от кампания за директен маркетинг на 2,5 хил. потребители. Преди това "Microsoft" тества продукта между 400 хил. избрани потребители. Така цялата кампания поглъща 200 млн. USD и става христоматиен случай в областта на комерсиализацията на високотехнологични продукти.

Таблица 4

Съотношение между разходи за и приходи от НИРД за водещи високотехнологични корпорации в света

Водещи корпорации в бранша	Обем продажби (млрд. USD)	Разходи за НИРД (общо) (млн. USD)	Брой на науч. центрове	Доход от НИРД-резултати (%)	Разходи за НИРД (зад граница) (млн. USD)
Химическа и фарма-цефтична индустрия*					
DuPont	45.2	1032	35	2.3	137
Roche	16.0	2400	5	15.0	65
Shering	3.3	593	4	18.0	221
Ciba**	17.9	1723	6	9.6	850
Nestle	45.5	710	18	1.6	без данни
Kao	7.3	306	12	4.2	303
Електроника и software***					
Xerox	17.4	1012	без данни	5.8	без данни
Canon	22.1	1440	6	6.5	232
HP	38.4	2700	27	7.0	853
IBM	75.9	4700	10	6.2	376
SAP	3.4	454	4	13.3	98
Unisys	6.4	394	250	5.5	78

* По данни от IRI Annual R&D Survey, 2000.

** Преди сливането на "Ciba" със "Sandoz".

*** Източник: Case Study, by M.Myer, Ph. D. Senior Vice President Corporate R&D, Xerox, 2000.

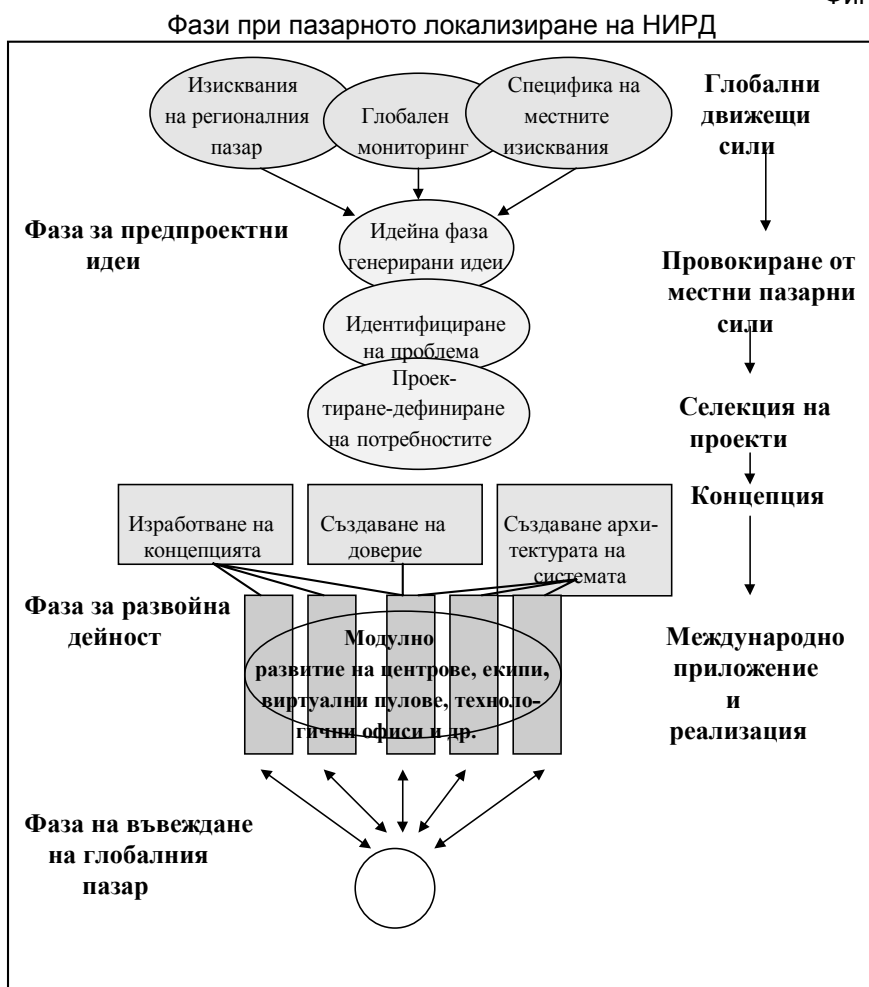
Случаи като този се означават с термина "big-bang", което показва, че важноста на проблема за пазарната насоченост на НИРД не се измерва само с комплексните разходи за нейното финансиране, но и с разходите за комерсиализация на получените резултати.

По тази причина на преден план излиза и още един въпрос, който разкрива нов аспект на пазарната насоченост на НИРД. От гледна точка на

международния пазар се формират три основни фази при нейното пазарно позициониране (вж. фиг. 2):

- на предпроектни идеи, свързана с лансирането на определени инициативи и концепции;
- на развойна дейност, при която се наблюдава пълно разгръщане на изследователската и развойната дейност според особеностите на модела за управлението;
- на въвеждане в рамките на глобалния пазар, показващи пътищата и подходите за комерсиализиране на постиженията от предните две фази, при което трансферът се извършва най-ефективно.

Фигура 2



Източник: Gassmann, 1997, p. 181.

Един от трайно установените механизми за пазарно реализиране на постиженията от НИРД в глобален мащаб е продажбата на патенти и

лицензионната търговия. Той има изключителна популярност при тези видове техника и технологии, при които излизането на всяко ново поколение става възможно за все по-кратки периоди. Убедителен пример в това отношение е японската фирма "Canon".²⁹ Тя се нарежда на едно от първите места сред сродните в бранша фирми в света по приходи от продажби. За финансовата 1996г. обемът на общите продажби възлиза на над 22 млрд. USD, което представлява повишение от 18% в сравнение с предходната година. Размерът на чистите приходи от цялостната дейност на компанията за същата година възлиза на 811.9 млн. USD. Продуктовата структура е широкоспектрна и включва: копирни машини (с дял на групата в общите продажби от 36%); компютърна периферия, вкл. принтери (35% от общите продажби); компютърни системи, факсове и плотери (17% от общите продажби); фотокамери и фотоапарати (8% от общите продажби); оптични продукти, полупроводници и съобщителна техника и др. Самата фирма е създадена още през 1939г., но на международния пазар тя се утвърждава като водеща в областта на фототехниката през 70-те години на миналия век. През следващия период до наши дни фирмата се развива като високотехнологична корпорация, за което говори фактът, че в съвременната продуктова структура водещо значение имат тези продукти, които се възприемат като носители на съвременния технически прогрес, а "класическият репертоар" заема едва 8%.

Фирма "Canon" се придържа към механизма на патентната / лицензионната търговия, за да поддържа своето техническо и технологично равнище "на гребена на вълната". Придобиването на новости позволява "спестяването" на средства в случаите, когато съответната иновация струва по-евтино, ако се закупи като патент, отколкото ако се финансира като фирмена НИРД, макар че фирмата развива собствена широкомащабна изследователска дейност.

Средногодишно около 12% от общия оборот на фирмата се заделя за нейното финансиране. „Canon“ фигурира ежегодно в листата на получателките на американски патенти, подредени по регистриранията на придобиването (вж. табл. 5).

От изложените случаи се вижда, че НИРД отдавна е надхвърлила значението си на фактор, определящ напредъка и конкурентоспособността на фирмата поради сложния и комплексен характер на научно-техническия прогрес, разглеждан като цяло. Съвременните проекции на НИРД върху фирмения успех засягат пазарните отношения между участващите в тези дейности субекти (поръчител и изпълнител на изследванията, техническа реализация на научното постижение, получател на приходите от комерсиализацията на НИРД) и това допълнително усложнява схемата на взаимовръзки. Разнообразието от методи за регулиране на пазарната реализация на НИРД е също показателна за това. Не бива да се забравя, че схемата на взаимоотношенията по повод НИРД се допълва и от бурно протичащите съвременни процеси на интернационализация и комерсиализация в тази област.

²⁹ Данните са взети от Case Study by Dr. Yasuo Kozato, Manager Global R&D, Canon Inc.

Таблица 5

Листа на първите десет корпорации, придобиващи американски патенти

Период	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.
Корпорация-получател	Canon	IBM	IBM	IBM	IBM	IBM
	Toshiba	Toshiba	Canon	Canon	Canon	Canon
	Mitsubishi	Canon	Hitachi	Motorola	Motorola	NEC
	Hitachi	Kodak	GE	NEC	NEC	Motorola
	GE	GE	Mitsubishi	Mitsubishi	Hitachi	Fujitsu
	IBM	Mitsubishi	Toshiba	Toshiba	Mitsubishi	Hitachi
	Kodak	Hitachi	NEC	Hitachi	Toshiba	Mitsubishi
	Motorola	Motorola	Kodak	Matsushita	Fujitsu	Toshiba
	Fuji Film	Matsushita	Motorola	Kodak	Sony	SONY
	Matsushita	Fuji Film	Matsushita	GE	Matsushita	Kodak

Източник: Five Principles for Canon's R&D Activities. – In: Managing Global Innovation, Springer, New York, 2000, p. 317.

В обобщение можем да се присъединим към мнението, че "взаимодействието и координацията между субектите в иновационния процес вече се поставят в контекста на трансрегионалните, транссекторните и интердисциплинарните мрежи между организационните единици на отделните корпорации в частния, публичния и държавния сектори на националните икономики",³⁰ а съвременните тенденции в развитието на НИРД на фирмено равнище могат да се разкрият най-пълно в контекста на единната световна икономическа тъкан. Това провокира търсенето и създаването на модерни корпоративни и междукорпоративни мрежи за организиране на НИРД, които да съответстват на темповете и мащабите на развитие на съвременния научнотехнически прогрес и да кореспондират в най-пълна степен с корпоративните интереси за пазарен успех.

2. Организационни концепции за управление на НИРД в условията на ускорена интернационализация

Организационната концепция за управление на НИРД обединява две основни направления:

- организационна структура с нейната териториална и времева локализация;
- принципи и методи на организиране на дейността на участниците.

При това участниците може да са работни екипи от една и съща корпорация, но разположени в различни звена (лаборатории) с различна географска локализация, или екипи от различни корпорации, обединени в общ научноизследователски проект. Този тип организационна концепция се разгръща в своеобразен вид мрежова структура, в която обединяващите връзки са неформални и са подчинени на технологията на конкретните научни изследвания. Тя се реализира на три равнища от гледна точка на технологията за провеждане на научни изследвания, а именно:

- идейна фаза, където знанията са ясно определени, но нямат реална форма на приложение (knowledge-base layer);

³⁰ Чобанова, Р. Цит. съч., с. 13.

- проектна фаза, където те се въплъщават в конкретни материални носители – чертежи, планове, формули и технически изчисления (project team layer);
- внедрителска фаза, при която крайният резултат има определен завършен материален вид, който подлежи на изпитание (business-system layer).

Същевременно организационната концепция за НИРД изразява определена философия на интеграцията, основана на научното сътрудничество. При нея създаващите се връзки могат да включват изследователи или научни звена от различни области на производствено-технологичната практика, както е при автомобилостроенето, в чиито научно-изследователски центрове се съсредоточават екипи в областта на електрониката, механиката и автоматиката. Интеграционната обвързаност обаче може да се осъществява на базата на една и съща научна област, но да обединява в единен проект екипи от различни фирми или различни изследователски центрове. На тази основа Щонховен и Зелинек³¹ различават формална, квази-формална и неформална структура от гледна точка на осъществяване на връзките. При декомпозиране на вътрешната организация на дейностите, по повод осъществяването на научноизследователски проекти Хагстрьом и Хелмуд³² разграничават три равнища, които дават израз на позицията в йерархията, нивото на знания и набора от дейности.

На базата на посочените модели за организиране на международни НИРД учени от Харвард³³ формират четиридимензионален модел (вж. фиг. 3), при който въз основата на мрежовидна структура между действащите научни екипи от различни поделения на многонационалните корпорации или от различни фирми се установяват неформални връзки в рамките на целенасочени изследвания. Между четирите равнища се формират канали за обмен на данни, информация и знания, които прескачат национални граници, като трансферите се координират от функционални, йерархични проектно-ориентирани структури (организационни единици). Ето защо в зависимост от комплектността на проекта организационната форма на НИРД се движи между две крайни състояния – на висока децентрализация, при което се осъществява само координиране на действията, до крайна централизация, осъществявана като двустранно координиране и самоконтрол с отчитане на крайните резултати.

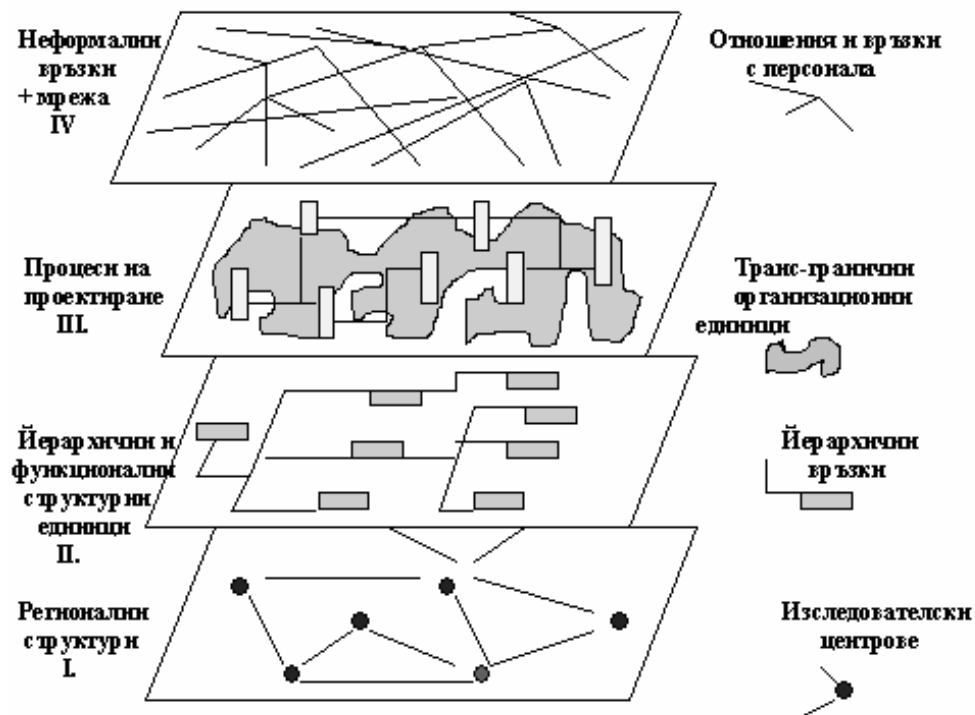
³¹ Schoonhoven, C., M. Jelinek. Dynamic Tension in Innovative, High Technology Firms. – In: High Technology Organizations, Oxford, 1990, p. 94.

³² Hagsstrom, P., G. Helmud. The Dynamic Firms. Paper at Prince Beril Symposium, 12-14 June 1994.

³³ Botellier, R., O. Gasmann, M. v. Zedtwitz. Managing Global Innovation. Springer, Berlin/New York, 1996, p. 73-75.

Фигура 3

Четири структурни равнища на организиране на международната НИРД



Източник: Boutellier, R./ O. Gassmann, 2000, p. 164.

Този модел на управление на НИРД предполага пропуски, възникващи в комуникацията между дисперсно разпръснатите изследователски екипи в случаите, когато погрешно се интерпретира дадена информация или когато тази информация липсва. Не пропуските обаче имат съществено значение за определяне на успеха при корпорациите, които базират своите организационни структури в областта на НИРД на този модел. **Предимствата**, които той предлага, компенсират посочените пропуски, които във всеки случай могат да се разглеждат като потенциални негативни последици от функционирането на всеки модел. Отчитайки фактът, че високотехнологичните корпорации в организационно отношение постоянно сменят структурата си, което ги прави силно динамични, не можем да отречем, че разгледаният четиридимензионален модел предлага гъвкавост при формиране на отношенията между участниците и адаптивност на връзките в процеса на функциониране. При това той предлага регламентирането им в четирите области на координиране, които се приемат за основоположни от управленска гледна точка, а именно: географската локализация; функционалната определеност; йерархична определеност; проектиране на дейностите при неформален характер на връзките в мрежовидна структура.

Във връзка с тестването на модела в реални условия в рамките на този параграф определяме следните основни задачи:

- да се разкрие разнообразието на формите на проявление на четиридимензионалния модел, като се открие принципната рамка на модела и универсалните взаимовръзки, които той предполага;
- да се изведат положителните и отрицателните страни на всяка отделна форма на корпоративно проявление, наблюдавано в практиката.

За да се постигне реализацията на поставените задачи, от методична гледна точка би било подходящо да се формира система от индикатори, с чиято помощ да се извършат сравненията по посочените пунктове. Изхождайки от основните четири области на координиране, заложен в Харвардския модел, най-подходящия избор на индикаторите включва:

- преодоляване на географската отдалеченост на НИРД-единиците както от централата на корпорацията, така и от другите корпоративни единици;
- гъвкавост на системната организация към промените и предизвикателствата на бизнес-средата;
- уникалност на мрежовата структура.

Така в рамките на модела може да се оцени най-точно как рутинните действия се осъществяват безпрепятствено и бързо, като се дава шанс на неконвенционалните действия и иновации, особено в случаите, когато представляват ценност или носят успех. Този модел не конструира конкретни форми, схеми и структури, а определя спазването на принципни положения за формиране на разнообразни структури и предполага различни варианти на изпълнение.

На практика неговата реализация се осъществява в разнообразие от форми: технологични офиси (както е случаят с IBM) или технологични центрове за управление на компетенциите („Shindler Corporation”) или виртуални управленски пулове („Hofmann-La Roche Pharma”) или проектантски и процесуални структури („Simens”, „Hewlett-Packard”, „Xerox/Fudji”) или международни екипни ротационни схеми (Advanced Telecommunication Research Laboratories – ATR, Япония) или разширени програми – професионални работни мрежи („Du Pont”, „Dow-Corning”).³⁴ При всяка от тях названията на организационните единици са различни, но се запазва философията на модела като цяло.

Описаните казуси от практиката потвърждават основните характеристики на модела при тестването му в посочените фирми. Специфичните решения при реализацията на модела обаче откриват неговите разностранни възможности. Например в казуса на IBM (вж. фиг. 4) спазването на принципното изграждане на четирите области на координиране позволява обмяна на опит и знания, постигнати в рамките на корпорацията, независимо от локализацията на поделенията, където са регистрирани постиженията. Конкретната реализация на модела се извършва на базата на управленски офиси, които функционират на четири равнища – централен

³⁴ По-подробно описание на посочените казуси (вж. Botellier, R., O. Gasmann, M. v. Zedtwitz. Цит. съч., с. 77-89.

офис (Central Project Management Office), офиси по отделните проекти и отделните функционални единици (Project/Functional Offices) и децентрализирани офиси (Decentralised Virtual Storage Extended Systems).

Фигура 4

Област на координиране на НИРД от гледна точка на локализацията
(технологични офиси на IBM)



Централният офис "се грижи" за оценка рутинността на дейностите и предлага схема за разпространяването на придобитите знания в рамките на корпорацията, разработва също указания и правилници за "тиражирането" на знанието и опита и предлага обучение за относително новите, нестанаали още рутинни дейности. Децентрализираните офиси в модела на IBM са базирани върху 20 системни компонента, а основните задачи, които те решават, са свързани със събиране на препоръки и спецификации за всяка от НИРД в съответната изследователска единица/лаборатория. Централният офис обаче е този, който дава техническа оценка на идеите и на системите за проектиране и координиране по отделните проекти. Децентрализираните офиси оформят резултатите от своята дейност в проектна документация, съгласно фирмените указания за това. Повечето от тях разполагат с програмен интерфейс, върху който се изгражда системата за самоконтрол.

Вторият казус отразява създаването на виртуални управленски пулове в концерн за фармацевтични и козметични продукти "Роше" (Hoffmann-La Roche Pharma Division). Те също са базирани на основните принципи на четиридимензионалния модел за управление на НИРД и са подчинени на идеята за съчетаване на централизирания и децентрализирания подход при управлението на НИРД (вж. фиг. 5). На равнище топмениджмънт (Internacional Project Management) в концерн са заети петдесет програмни мениджъра, които ръководят институти и лаборатории, локализиращи по целия свят. В рамките на компетенциите по проекта, който ръководят, те изпращат данни, научна информация и резултати от проведени изследвания

и тествания, които се съхраняват в централизирани ресурсни пулове. Те са базирани и функционират на основата на съвременните технологии за съхранение на данни, за ползване на информация от виртуални архиви и библиотеки.

Фигура 5

Централизирани ресурсни пулове на концерн "Роше"



Третият казус предлага реализация на четиридимензионалния модел за управление на НИРД чрез **създаването на проектантски процесуални структури**. Този вариант се прилага от много фирми, които се характеризират с високотехнологичен профил на производствената дейност. Те залагат на дисперсната локализация на фирмените лаборатории и иновационни центрове по света, което позволява НИРД фактически да не се прекъсва във времето. Например „Hewlett-Packard” разполага с лаборатории в Бангалор (Индия), в Мюнхен (Германия) и в Пало Алто (САЩ), които образуват дисперсна мрежа, позволяваща непрекъснат времеви цикъл на изследователската работа по аналогични проекти. Тази организация на НИРД приема названието "24-часова действаща лаборатория".

Аналогичен е случаят и с концерн от химическата индустрия „DuPont“, в който работят над 240 технологично ориентирани работни мрежи, чиято насоченост е:

- познавателна – в тях са обединени изследователи със съответните компетенции, чиито научни интереси са фокусирани върху конкретен обект, процес или научна област;
- ситуационна – в тях са включени изследователи "споделящи определена ситуация" или работещи при определени, но еднакви за всички обстоятелства/условия;
- текущи работни проекти – функционални мрежи, фокусирани върху фреквентни операции, които прекрачват организационните граници на конкретните действащи проекти.

Ефективното функциониране на работни мрежи често се натъква на бариери, каквито са:

- географските – които пораждаят затруднения при комуникацията "лице в лице", често електронната поща или другите начини за общуване не дават възможности за повторения или за елиминиране на недоразумения;
- времевите – комуникацията е опосредствана и отнема повече време от пряката връзка, затова се разглежда като "инвестиция във времето";
- компетенциите за работа в мрежа – изграждат се на базата на специфични умения, качества и способности за подържане на отношения;
- стойностните – необходимо е при този вид общуване да се уточнят изгодите за всеки участник;
- разходите на ресурси - измерват се с преките и непреките разходи за създаване и подържане на необходимата инфраструктура и ресурси;
- осъзнаването на предимствата на мрежовата работа;
- критична маса - определяне на оптималния брой участници в мрежата.

Голяма част от тези бариери при формирането на работните мрежи може да бъде преодоляна чрез прилагането на специфични за географската локализация регионални фирмени стратегии.³⁵

Въз основа на изнесената информация по трите отделни казуса обобщаваме данните от сравнението, отразено в табл. 6, въз основа на предимствата и недостатъците на всяка отделна форма на проявление на четиридимензионалния модел за организиране и координиране на НИРД на корпоративно равнище, свързан със създаването на специфични корпоративни мрежи от НИРД-единици.

³⁵ Damyanov, A. Possible Chains of Company's International Behavior. – In: Strategies and Challenges in the process of accession to the European Union. Research papers, Svishtov, 2003, p. 26-27.

Таблица 6

Обобщена таблица за реализацията на четиридимензионалния модел за организиране на НИРД

Разглеждани казуси	Казусът "IBM"	Казусът "Roche"	Казусите "Hewlett-Packard/Du Pont"
Форма на реализация на модела	Технологични офиси	Виртуални управленски пулове	Проектантски и процесуални структури - "24-часово действащи лаборатории"
Преодоляване на географската отдалеченост	<i>Предимства:</i> независимост от локализацията на поделенията, които регистрират постижения <i>Недостатъци:</i> разтегленост във времето	<i>Предимства:</i> преодоляване на разстоянието поради компютърното и информационно обвързване <i>Недостатъци:</i> относително преодоляване на времето за разпространение на иновациите в рамките на корпорацията	<i>Предимства:</i> разрастване в големи мащаби и преодоляване на времето <i>Недостатъци:</i> успоредно нарастване на риска от това
Гъвкавост и адаптивност към средата	<i>Предимства:</i> запазване на йерархичността при определяне и спазване на правилата <i>Недостатъци:</i> забавено дифузно разпространение на нововъведенията след селекция и оценка	<i>Предимства:</i> съчетаване на централизация и децентрализация <i>Недостатъци:</i> висока емкост на управленски персонал и нарастване на разходите за заплати	<i>Предимства:</i> висока гъвкавост и бързо пренастройване на спецификата на работа <i>Недостатъци:</i> опосредствана комуникация и затрудненост на връзките
Уникалност на мрежовата структура	<i>Предимства:</i> висока степен на координираност при обмена на опит и знания в рамките на корпорацията <i>Недостатъци:</i> четиристепенната йерархична система е капиталоемка	<i>Предимства:</i> уникалност, произтичаща от модерното равнище на технологиите <i>Недостатъци:</i> висок разход на капитал за създаване на уникална виртуална мрежа	<i>Предимства:</i> образуване на дисперсна мрежа, действаща независимо от времето <i>Недостатъци:</i> високи разходи на ресурси

Както се вижда от табл. 6, всяка отделна форма на реализиране на четиридимензионалния модел за организиране и координиране на НИРД на корпоративно равнище се характеризира с предимства и недостатъци. Въз основа на направеното сравнение между тях стигаме до **извода**, че функционирането на всяка организационна форма на НИРД е свързано с относително високи капиталови разходи (за инвестиране в модерна инфраструктура, в модерни технологии, за работни заплати на висококвалифицирания управленски и изпълнителски персонал, за разпространение на иновациите). Съсредоточаването на средства, персонал и специфична иновационна дейност в изключително големи мащаби за всяка от посочените корпорации изпълва цялостната организация на НИРД с

изключително голям риск. Високата гъвкавост и бързата адаптивност, които се наблюдават при реализацията на всеки случай на четиридимензионалния модел, макар да са изведени като основно предимство на модела, не компенсират заплахата от високия риск. Оттук произтича **необходимостта от неговото диверсифициране и от оптимизиране на разходите**, а това би могло да се постигне със средствата на научно-техническото сътрудничество. Съвременна форма на неговото проявление са **стратегическите алианси**, които представляват **изкристализиран продукт на управленското "ноу-хау"** в обхвата на модерните технологии за стимулиране развитието на НИРД на основата на междуфирменото интегриране.

3. Съвременни организационни форми на междуфирмено сътрудничество в областта на НИРД – стратегически алианси

3.1. Мотиви за формиране на стратегическите алианси

Динамичната пазарна среда, предизвикателствата на конкурентите и разрастващата се интернационализация описват ситуация на несигурност за съвременните фирми. Повечето от тях се стараят да задържат баланса на конкурентоспособността, като използват стратегии на сътрудничество с други фирми и изграждат нови организационни форми, при които се гарантира синергичен ефект за участниците. Групирането и прегрупирането на фирмите в структури за сътрудничество и координация не е ново явление в света на пазарната конкуренция. Известни са класическите форми на междуфирмено сътрудничество, които водят до формиране на вертикални и хоризонтални връзки на интеграция и коопериране, каквито са смесените фирми от типа Joint Venture (JV), консорциумите или субконтракторството. Съвременната пазарна среда се формира под знака на технологичния и научния напредък, но и на бързото реструктуриране на конкуренцията, доминирано от транснационализацията на бизнеса. Ето защо класическите форми на **междуфирмено сътрудничество** остават на заден план. Все по-голям интерес като обекти на изследване представляват новите форми, базирани на научния прогрес и съвременните технологии, каквито са виртуалните предприемачества, електронният бизнес и стратегическите алианси. Във връзка с това би било интересно да се установят, от една страна, **бизнес-мотивите**, а от друга, **предпоставките** за предприемане на стъпки към изграждане на системи или форми **на междуфирмено сътрудничество от този тип**. От гледна точка на взаимодействието между бизнес-средата и фирмата можем да определим, че за създаването на стратегическите алианси значение имат както обективните предпоставки, произтичащи от основните тенденции на развитието на международната пазарна среда, така и конкретните причини, свързани с фирмената мисия и с процесите на фирменото целеполагане. Както при класическите форми на междуфирмено сътрудничество, така и при съвременните **обективните предпоставки** за изграждането на междуфирмено сътрудничество се коренят в:

- степента на интернационализация на бизнеса;
- характера на международното разделение на труда;
- формите на специализация на производството на стоки и услуги;
- темповете на развитие и характера на научно-техническия прогрес.

Конкретните причини се разглеждат в контекста на стратегическия бизнес-хоризонт и на конкретната пазарна ситуация. Те се базират на съвпадането на бизнес-интересите на партньорите в едно такова начинание, а именно върху:

- общи, стратегически значими цели;
- взаимна изгода за участниците, еквивалентна на дяловото участие или на приноса в сътрудничеството;
- възможността за постигане на ползи, надхвърлящи аналогичните, без сътрудничеството.

Мотивите при изграждането на съвременните форми на междуетерно сътрудничество обаче **се различават** от тези при класическите и това намира обяснение в **историческата обусловеност** на специфичните двигатели на **икономическата активност** при индустриалния модел на обществоно производство и този на постиндустриалния. Например философията на индустриалния модел се базира на ефекта от мащаба и на интензивното развитие на производството, основано на икономическата ефективност, която се определя посредством съотношението между разходи и печалба. Ето защо основните мотиви за икономическо сътрудничество са били понижаване на разходите, заемане на по-голям пазарен дял и/или по-висока производителност. Постиндустриалният модел се базира на други ресурси, други параметри за ефективност и на други мотиви за действие, вкл. за сътрудничество, а именно: по-голяма адаптивност и пазарна гъвкавост, оптимизиране на риска (вкл. в областта на иновациите), разпределяне на капиталовите разходи за НИРД, запазване на висока конкурентоспособност, гарантираща лидерски позиции в комплексния бизнес или в конкретно производство. По тази причина през последните години съвременните форми на междуетерно сътрудничество отбелязват бум. За периода 1988-1993г. са анонсирани над 20 хил. стратегически алианси. По данни на ОИСР³⁶ те възникват най-често в тези области на бизнеса и производството, които са подвластни на техническия и технологичния напредък (вж. табл. 7) – телекомуникациите, електрониката, компютърното производство, финансовите услуги, въздушния транспорт, аеро-сателитното производство, автомобилната индустрия, прецизното машиностроене и др.

Таблица 7

Брой алианси в автомобилната индустрия

Времеви период	САЩ	Германия	Япония
Състояние 1960г.	1	2	3
Състояние 1980г.	8	7	9
Състояние 1990г.	19	14	37

Източник: OECD, World Report, 1995.

Установяването на основните мотиви за формиране на стратегическите алианси има значение, за да може да се разкрие тяхната същностна характеристика, а чрез това да се направи хронология на жизнения им цикъл. Затова и **основните задачи в рамките на този параграф** са:

- да се дефинира феноменът "стратегически алианс",

³⁶ Stiles, J. Alliances: Making Them Work. – In: Long Range Planing, 1994, Vol. 27, N 4, p. 133-137.

- да се изгради типология на феномена като форма на сътрудничество в областта на НИРД.

В специализираната литература изследователите на стратегическите алианси извеждат на преден план различни мотиви за формирането им (вж. табл. 8). Например Лоранж и Роос³⁷ извеждат четири мотива за формиране на междуфирмено сътрудничество от типа на стратегическия алианс, при което изграждат матрица на пазарните дименсии от стратегическа гледна точка. Те предполагат, че съответната фирма, търсеща стратегически партньор, може да заема четири възможни пазарни позиции:

- да е лидер;
- да е последовател;
- да заема централно положение или
- да е в периферията.

При това фирмата се стреми към: защита на позицията, укрепване на позицията, реструктуриране и преминаване към друг пазар/сегмент или разширяване/завоюване на нови позиции.

Таблица 8

Мотиви за създаване на стратегически алианс

ПАЗАРНИ ПОЗИЦИИ			
СТРАТЕГИЧЕСКИ ПОЗИЦИИ	Централно място Периферия	Лидер	Последовател
		защита	нови позиции
		укрепване	реструктуриране

Източник: P. Lorange/J. Roos

Комбинацията между лидерската роля, която може да играе дадена фирма на пазара, и **централното място на пазара** най-често се свързва с желанието за **запазване на позициите**. Пример на такава комбинация е американската корпорация IBM, която постига целта си – запазване на пазарните позиции, като създава алианси с други корпорации, водещи в своята област, като общата цел е комплексно лидерство. Така тя си сътрудничи със шведската фирма SKF в областта на специализирания софтуер за ключови потребители (каквото е Пентагонът в САЩ), но също и с френската фирма SMD за развитието на електромагнитни лагери.

Комбинацията между ролята на **“последовател”** при положение, че фирмата има **централно място на пазара**, предполага желание за промяна на ролята и заемане на лидерски позиции. Пример в това отношение е стратегическият алианс „Sony/Ericsson” на пазара на мобилни телефони, формиран през 2001г. като отговор на бързо нарастващата конкуренция в бранша. Преди този алианс всяка от фирмите е имала своите предимства и нелоши пазарни позиции, но никоя от тях не е била лидер. Както оповестяват създателите на алианса, тяхната цел е да се превърнат в номер едно на пазара, като създадат най-достъпните мобилни мултимедийни продукти,

³⁷ Roos, R. The Economic Theory of Agency: the Principal's Problem. – In: American Economic Review, 1998, N 63, p. 134-139; Lorange, P., Roos J. Building Successful Strategic Alliances. – In: Long Range Planning, 1992, Vol. 25, N 8, p. 8-10.

които да накарат потребителите "да усетят вкуса на живота" чрез бърз достъп до необходимата информация и забавления в реално време³⁸.

Комбинацията между ролята на **лидер** при положение, че фирмата заема място **в периферията на пазара**, предполага **желание за промяна на позициите** към центъра. Пример е един от гигантите на автомобилната индустрия, който дълги години има стабилни позиции в класа на тежкотоварните автомобили, но никога не е заемал централно място на пазара – концернът „SAAB Automobil“. Още през 1990г. той комбинира своите технически предимства с капитала на „General Motors“, за да се придвижи към централните позиции на европейския пазар.³⁹

Последната комбинация в матрицата предполага **преструктуриране** в рамките на действащия бизнес или преориентиране към съвършено нов бизнес в случаите, когато дадена фирма играе ролята на **последовател и заема периферни пазарни позиции**. В този случай, ако положението в "класическото амплоа" на фирмата е неспасяемо, то по-подходящо би било нейното преструктуриране, така че пренасочването към нов бизнес или бранш да стане плавно, но най-вече успешно. Например търговският концерн "Некерман" постепенно навлиза в сферата на туризма и след вътрешна трансформация влиза в състава на туристическия концерн "Томас Кук" (Thomas Cook AG), който заема водещи позиции на европейския пазар.⁴⁰

Друг подход за разкриване на корпоративната мотивация за формирането на стратегически алианси ни предлагат учените от Бостънския университет Моор и Мейхон,⁴¹ които изследват зависимостта между корпоративните цели и пазарната среда. Те установяват, че решенията за създаване на стратегически алианси между две или повече фирми се вземат въз основа на мотиви, базирани на: конкретни организационни цели; динамиката на пазарната среда; бурните темпове на техническия и технологичния прогрес; липсата на друга приемлива алтернатива освен стратегическия алианс, за постигането на заложените цели във фирмената стратегия.

Организационните цели са насочени към **вътрешно преструктуриране**, което да доведе до формирането на такива връзки между организационните единици, с чиято помощ да се постигне **оптимизиране на цялостната фирмена дейност**. И тъй като вътрешно преструктуриране най-често се съчетава с технологично обновление, а то на съвременния етап на развитие изисква огромни капиталови средства, често преструктурирането се постига по пътя на дялови придобивания, фузии или междуфирмени споразумения. По този начин още през 80-те години се

³⁸ М-тел ревю. С., 2002, N 44, с. 17.

³⁹ Gerybadze, A. A New Framework for Analyzing Globalization of R&D and Innovation in Transnational Companies. Proceedings of the 7th IFTM Conference, Kyoto, Nov. 3-7, 1997.

⁴⁰ Немският туристически концерн "Томас Кук" (Thomas Cook AG) е наследник на холдинга „C&N Touristik“, създаден чрез паритетното участие на авиокомпанията „Deutsche Lufthansa“ AG и търговката верига „Karstadt AG“ през 1997г. Последните две дружества поемат интегрираното управление на туристическата фирма „Neckermann und Reisen GmbH“ и на чартърната компания Condor Flugdienst GmbH и ги включват в състава на новоформираната се концерн с европейски формат (<http://www.thomascook.info/tck/de>).

⁴¹ Moor, J. The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems. New York, Harper & Collins, 2000, p. 317.

преструктурират водещи корпорации в областта на новите технологии. В подкрепа на това говорят фактите, които Центърът за изследвания в Масачузетс (Venture Economics of Massachusetts)⁴² изнася в своя доклад, а именно, че обемът на инвестициите, които големи корпорации влагат във високотехнологични малки, но надеждни фирми, нараства три пъти за периода от 1985-1989г. Индикациите за оптимизиране на цялостната фирмена дейност могат да бъдат:

- достъп до уникални или относително затворени пазари, какъвто е този на Япония от 70-те години например, при което повечето външни инвеститори създават смесени дружества, най-вече в автомобилния бранш;
- ограничаване на финансовия риск - на базата на дяловото участие се създава консорциум, какъвто е европейският гигант „Airbus/Concorde“, където финансовите разходи и рискове са строго регламентирани;
- намаляване на политическия риск, какъвто е стремежът на повечето външни инвеститори, навлизащи в страни с преходна или трансформираща се икономика, където бюрокрацията и административните регулатори често определят рестриктивен режим за функциониране, поради което създаването на стратегически партньорства с местни резиденти (частни или държавни фирми) може да доведе до по-голяма сигурност.

Динамиката на пазарната среда също активира усилията за създаване на форми за междуфирмено сътрудничество, основани на принципа на алианса. Динамиката на средата би могла да се опише със следните характеристики:

- Смущения и несигурност. Те произтичат от бурните процеси на интернационализация и глобализация, при които не всички фирми са еднакво добре подготвени за новите предизвикателства и драстичните промени, произтичащи от смяната в технологиите и в мисленето на хората. Ето защо специалистите в областта на фирменото управление твърдят, че не обемът на ресурсите, не финансовият потенциал, а гъвкавостта и адаптивността са ключовите фактори на успеха. “Преди пазарното търсене е превъзхождало предлагането. Следователно трябвало е фирмите само да се организират, за да използват капацитета си максимално и да максимизират производството в съответствие с постигнатата стандартизация на масовия пазар. Днес в глобалната икономика с подобряването на технологията повечето индустрии са в ситуация на свръхпредлагане и свръхкапацитет. Следователно нещата вече стоят по друг начин. Днес клиентите имат много възможности за избор. Много фирми се конкурират за една и съща поръчка и за един и същ долар на клиента.”⁴³

⁴² OECD. Main Science and Technology Indicators 1981-1994. Paris.

⁴³ Хамър, Майкъл. Отвъд края на управлението. – В: Преосмисляне на бъдещето. С., Екслибрис, 1999, с. 118.

- Бързи иновации, основани на дисперсността и дифузността на техническите постижения. Те са предизвикани от различни източници, но генерират комплексни ефекти за технологично свързаните производства, каквито например са електрониката, компютърната техника и производството на софтуер. Предизвикателството на иновациите в случая е да се избере оптималният вариант, при който дълготрайни конкурентни предимства да бъдат постигнати с възможно най-ниски разходи. В подобни случаи стратегическите алианси са най-благоприятната технологична алтернатива от гледна точка за диверсифициране на риска. Пример в това отношение е стратегическият алианс, създаден от седем американски корпорации в посочените по-горе производства, между които IBM, „Digital“ и „Hewlett Packard“, чиято цел е възстановяване лидерските позиции на САЩ в производството на микрочипове пред Япония.⁴⁴
- Промяна на пазарната структура. Маркетингът, дистрибуцията и логистиката бързо придобиват водещо значение за фирмите, действащи на международния пазар, под въздействието на посочените процеси. Затова познаването на пазарната структура и характера на конкуренцията се превръща в ключов фактор за успех. Според структурата някои пазари се определят като хомогенни. На този фон останалите изглеждат хетерогенни и генерираните различия налагат разработването на специфични стратегии за преодоляването им. Например европейските фирми, респ. стоки, намират много по-лесен подход при навлизането си на относително хомогенния пазар на САЩ, където операциите, свързани както с маркетинга, така и с дистрибуцията и логистиката, са строго установени и в този смисъл стандартизирани. Не толкова лесен е достъпът на чуждестранни резиденти и стоки до японския пазар, където неписаните правила, неформалните връзки и структури имат приоритетно значение за навлизане на пазара.⁴⁵
- Правителствени/блокови протекции. В това отношение политиката на протекционизъм, практикувана в такива търговско-икономически блокове, каквато е Обединена Европа, често се преодолява чрез прилагането на разнообразни форми на междуфирмено сътрудничество, в чиято конфигурация влизат както партньори от Общността, така и извън нея.

Бурните темпове на техническия и технологичния прогрес са предпоставка за нарастване на конкурентоспособността на все повече корпорации. По тази причина голяма част от тях търсят такива форми на сътрудничество и коопериране, които да им донесат конкурентни предимства пред всички други участници в пазарната надпревара. Те могат да се основават на:

⁴⁴ Packard, D. The HP Way: How Bill Hewlett and I Built our Company. – In: Readings in Management, New York, N 153, 1995, p. 242.

⁴⁵ Горчева, Т. Международни пазари. Свищов, Академично издателство, „Д. А. Ценов“, 1998, с. 190-196.

- положителна синергия по веригата за създаване на стойност, когато фирмите са обвързани във **вертикална интеграционна верига** (производители /доставчици);
- положителни резултати от възлагането и осъществяването на компетенции по веригата на **хоризонталната интеграция** (високотехнологични корпорации/корпорации, базирани на науката);
- допълване на компетенции при формиране на **диагонални интеграционни връзки** (между фирми с производствен профил в материалното производство и други – в производството на услуги).

В резултат на тези разновидности на производствената интеграция се променя международното разделение на труда, но се постига също и конкурентен паритет (макар и ограничен във времето) между водещите в една и съща област корпорации. Балансът на силите при всеки вид от посочените форми на производствено интегриране дава възможност за комбинирание на фирмените потенциали, така че следващият нов скок в технологичното развитие да бъде осъществен по-лесно.

Разглеждайки **различните подходи** при разкриването на мотивацията за формирането на стратегически алианси, се натъкваме на очевидната **зависимост между целите на корпорацията и условията на пазарната среда**, описана в матрица на мотивациите за формиране на стратегическите алианси. Матрицата отчита не само източника на мотивацията, но и валентността за формиране на алианси – положителна или отрицателна (вж. табл. 9).

Таблица 9

Матрица на мотивите при формиране на стратегическите алианси

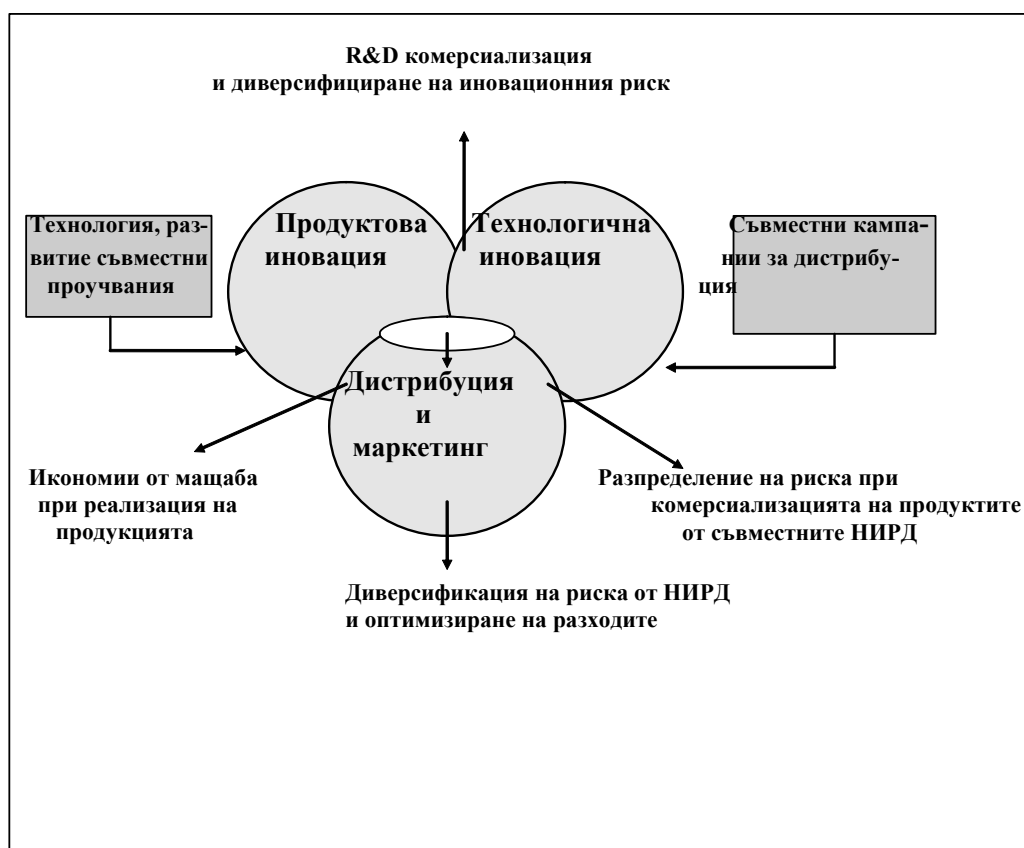
Валентност Източник	Положителна валентност	Отрицателна валентност
Вътрешни мотиви	Организационни цели	Липса на други алтернативи за придобиване на конкурентни предимства
Външни мотиви	Динамика на пазарната среда	Бурни темпове на развитие на техническия прогрес

Източник: Murray E./J. Mahon, 2000.

Въз основа на изложените становища за причините и мотивите при формирането на стратегически алианси бихме могли да формулираме следната дефиниция: **Стратегическият алианс е феномен на съвременната сложна и динамична пазарна среда, който отразява специфичната воля, въплътена във фирмените цели за постигане на положителни резултати от фирменото функциониране. Този феномен се базира на способността на съвременните фирми да се интегрират с цел постигане на синергичен ефект, но също така и на последните постижения на НТП. Формулираната дефиниция ни дава основание да направим следното обобщение: Стратегическият алианс е форма на междуфирмено сътрудничество, която възниква като естествена реакция на отделните фирми, попадащи в категорията на високотехнологичните, които действат в силно динамичната международна среда, с идеята да устоят на агресивното**

противопоставяне и да оцелеят, като функционират успешно въз основа на конкурентни предимства, основани върху диверсифициране на риска, на разходите и върху стратегическите усилия за изграждане на специфична форма на технологично сътрудничество.

Фигура 6
Формиране на конкретни и на интегрални цели при стратегическите алианси



Очевидно динамичната среда очертава ограничени възможности за твърди и формални партньорства от типа на класическите форми на коопериране и сътрудничество. Ето защо на алиансите се гледа по-скоро като на **система от преплитачи се взаимоотношения**, при които съвпадението на корпоративните цели и интереси на страните – участници е свързано с установяване на специфични между личностни контакти на равнище топмениджмънт.

Тази сложна система от връзки и отношения, които възникват с интегралната цел – **придобиване на конкурентни предимства**, се **формира на различните равнища на управление** (макар и да се реализира въз

основа на споразумение между фирмите-партньори на ниво топмениджмънт) с идеята за единна визия, следване на единна стратегия и диверсифициране на финансовия и иновационния риск. В специализираната литература тя се означава с термина "духът на алианса".⁴⁶ При формиране на стратегическите алианси целеполагането може да лежи в областта на: продуктовата иновация; технологичната иновация; дистрибуцията/логистиката и да се базира на предимствата на маркетинговия мениджмънт.

На практика се наблюдава припокриване на целите, тъй като често продуктовата иновация се обуславя от интензивно развитие на НИРД в областта на технологията за производство на съответния или на аналогичния продукт. Затова и целта на сключването на стратегическите алианси най-често е комплексна. Пример за съвпадение на целите в трите посочени области дава европейският концерн Philips, който сключва за периода от 1985-1995г. няколко стратегически алианса (вж. табл. 10). Повечето от тях не се ограничават само в областта продуктовата и технологичната иновация, но навлизат и в дистрибуцията и маркетинга, тъй като всяко конкретно сътрудничество си поставя определена цел (оптимизиране на разходите или повишаване на оборота), но прилаганите средства и предвидените съвместни дейности далеч не са ограничени в една от посочените области.

Таблица 10
Стратегически споразумения и алианси между „Philips” и неговите партньори

Област на сътрудничество Година на сключване Фирма-партньор	Продуктови иновации	Технологични иновации/ НИРД	Дистрибуция и маркетинг
1986г. „Du Pont Optical Company”, САЩ	Инвестира в разработката на елементи за кооперирани доставки	-	-
1987г. „Matzushita”, Япония	-	Споразумение за 35 год. развойна дейност за микрочипове	-
1988г. „Working Title Limited”, GB	Създаване на TV -мрежа	Изграждане на TV-инфраструктура	-
1988г. „Warner Bros. Inc.”, САЩ	Създаване на TV -мрежа	Изграждане на TV-инфраструктура	-
1989г. „John Fluke”, Холандия	-	-	Ползване на световната дистрибуторска мрежа
1990г. „JVC / Teikoka Tsishu Kogyo”, Малайзия	Производство на видеорекодери за далекоизточните пазари	-	Споразумение на дистрибуция
1990г. „Thomson – CSF”, Франция/ „SONY”, Япония	Тристранно коопериране за ново поколение телевизори	Развитие на интегрирани вериги, плоски екрани, кристални монитори	-
1992г. „Hitachi”, Япония	-	-	Съвместна дистрибуторска централа в Бостън
1992г. „Motorola / BSO Beheer (software company)”, САЩ	Оперативни системи за професионални услуги	Автоматизирани системи за информационно управление	-
1995г. „Taiwan Fluoresce Co.”, Тайван	Производство на енергоспестяващи уреди	Развойна дейност в същата област	-

Източник: International Network Corporations in a Global Economy, GSIA Carnegie Philips Institute Working Paper, 1996, p. 94-9.

⁴⁶ Nieno J., M. Oesterwelt. Are Large Firms Internationalizing the Generation of Technology? Some New Pitel. – In: Technology Management and International Business, 1992, Vol. 43, N 1, p. 41-47.

В изследването ще визиране стратегическите **алианси**, чиято определена цел попада **в областта на НИРД**, макар да се разбира, че това ограничение е условно. То се налага въз основа на направения в предходните параграфи анализ, от който стана ясно, че при съвременните темпове на развитие на технологичния прогрес дори най-големите корпорации, изпълняващи ролята на лидери в своята област, се нуждаят и затова разработват, а също и прилагат стратегии и организационни концепции за диверсифициране на риска от НИРД с идеята така да постигнат комплексни конкурентни предимства. И ако единият възможен път за постигане на този ефект е изграждането на уникална организационна структура от типа на корпоративна мрежа, при която НИРД се обвързва с предпроизводствената и производствената дейности, но в рамките на една и съща корпорация, то стратегическите алианси прокарват друг път, при който научно-техническите потенциали на две или повече фирми се допълват, за да се постигне аналогичен резултат, но с много по-благоприятно разпределение на съотношението "разходи-резултати".

3.2. Типология на стратегическите алианси от гледна точка на организационната форма

В организационно отношение алиансите в областта на НИРД се реализират в широко разнообразие от форми, но всички те са подчинени на условието за пределна гъвкавост и адаптивност към бързо променящата се среда. В този смисъл стратегическите алианси в областта НИРД и на технологичната иновация притежават безспорните предимства на междуфирменото сътрудничество, базирано на неформалните връзки и структури. В зависимост от това какъв критерий при изграждането на алианса се фиксира, може да се изгради типология на алиансите (вж. табл. 11), която да представлява широка палитра от разнообразни форми на проявления на сътрудничеството:

- **Според критерия "форма на междуфирмената интеграция"** типовете стратегически алианси биват (по класификацията на Nieno/Oesterwelt⁴⁷) вертикален, хоризонтален, конкурентен (диагонал) интеграционен тип.
- **Според критерия "принципна форма на изграждане"** (по класификацията на Kanter⁴⁸) – опортюнистичен, акционерен и сървис-алианси.
- **Според критерия "тип на взаимоотношенията"** (по класификацията на Oliver⁴⁹) – търговски асоциации, доброволни агентски федерации, технологични споразумения, базирани на JV и съвместни изследователски програми.

⁴⁷ Nieno J., M. Oesterwelt. Are Large Firms Internationalizing the Generation of Technology? Some New Pitel. – In: Technology Management and International Business, 1992, Vol. 43, N 1, p. 41-47.

⁴⁸ Kanter G. Implementing Strategy Process: a Multi-Company Perspective. – In: Journal of Product Innovation Management, 1994, N 11, p. 183-197.

⁴⁹ Oliver S. Organizing Innovation as a Knowledge-Creation process. Working Paper N OBIR 41, School of Business, University of California, Berkley, 1997.

- Според критерия "равностойност на партньорите" (по класификацията на Lynch⁵⁰) – между равностойни партньори, между неравностойни партньори, при което единият партньор има доминираща роля;
- Според критерия "локализация на партньорите" – локални, национални, континентални, трансконтинентални.

Таблица 11

Типология на алиансите според предимствата от сътрудничеството

Типове според критериите на изграждане	Предимства на партньорството	Ситуация за изграждане на партньорството
Критерий "форма на междуфирмената интеграция": • вертикален • хоризонтален • диагонален	Разширява се обхвата, придобиват се конкурентни предимства, преминава се от сферата на производство към услугите, и обратно	"Защитен инстинкт" или "офанзивно желание", близост и разбиране – еднаква визия, достъп до ресурсите
Критерий "принципна форма на изграждане" • опортюнистичен, • акционерен, придобиване • сървис-алианси	Търсене на неконвенционални подходи към нови пазари, ефект от диверсификация на инвестиционното портфолио, навлизане в нова сфера на дейност	При силен протекционизъм или относително затворени пазари, конкурентни предимства от мащаба, конкурентни предимства
Критерий "тип на взаимодействието" • търговски асоциации, • доброволни агентски "федерации", • технологич. споразумения, съвместни изследователски програми	Разширяване пазарния обхват, ограничена отговорност и риск, синергия от съчетаване на потенциалите, комплексна синергия	Агресивна пазарна среда, относително нова изследователска област, контрол върху опциите, близост и разбиране, еднаква визия
Критерий "Равностойност на партньорите" • равностойни партньори, • между относително силни и относително слаби • смесен тип	Синергия от съчетаване на потенциалите, ограничена отговорност и риск ефект от диверсификация	Навлизане в нова сфера на дейност, смесени мотиви, конкурентни предимства при смесени мотиви
Критерий "локализация на партньорите" • локални, • национални, • континентални, • трансконтинентални	Възможности за монополизиране на пазара, комплексни изгоди, оптимизиране на дейността, диверсифициране на риска	Смесени мотиви, силно изразен олигополистичен характер на пазара, силно изразен монополистичен характер на пазара

Всеки тип и разграничение на формата на проявление имат значение дотолкова, доколкото разкриват предимствата на съответното партньорство и характера на специфичната ситуация, при която те ги проявяват. Както е показано на таблица 11, едни от най-често срещаните ситуации, водещи до формирането на стратегически алианси, са **близостта, еднаквите разбирания и еднаквата визия** за развитието на НИРД. Във връзка с това Портер⁵¹ предлага модел, с който доказва, че динамиката и полезността на

⁵⁰ Lynch F. Concept Testing. – In: Journal of Business Research, 1993, Vol. 10, p. 279-284.

⁵¹ Porter, M. Competition in Global Industries: A Conceptual Framework. Boston, MA, 1986, p. 15-18 .

една индустрия (или производство) се базират на променящите се взаимоотношения между конкурентите, доставчиците, потребителите, производителите на продукти-заместители и новопостъпващите участници. Затова развитието на НИРД може да се осъществи с избор на партньор измежду посочените, а критерият за избор най-често е близостта на разбиранията и еднаквата визия на равнище топ-мениджмънт. Положителен пример за стратегически алианс, базиран на близостта и еднаквостта на вижданията между производител и доставчик, е този между „Apple” – „Siemens”, създаден през 1990г. с цел развитието на 64 мегабайтов DRAM-чип, с очаквани разходи за НИРД в размер на един млрд. USD.⁵²

Друга ситуация, водеща до формирането на стратегически алианс, се свързва с **положителна синергия по веригата за създаване на стойност**, която води до възникване на конкурентни предимства пред останалите конкуренти извън алианса, действащи на същия пазар. Гемават⁵³ доказва, че чрез стратегическия алианс се разкриват три източника на трайно конкурентно предимство – мащабите на сътрудничеството, достъпът до ресурсите и контролът върху опциите.

Мащабите на сътрудничество се определят както от оптималния размер на съвременното предприемачество, гарантиращ икономии, така и от резултатите, натрупани от поредицата опити да се конструира успешно сътрудничество. Пример за успешен опит в областта на сътрудничеството при определяне на оптималния мащаб предлага практиката на „Wall-Mart” (водеща американска корпорация в сферата на търговията на дребно). Тя сключва споразумения с доставчиците си (фирми за търговия на едро и производители) за разработване на компютъризирана система, чието предназначение е създаване и поддържане на база данни за стоките, запасите и наличността на най-търсените стокви артикули от магазинната мрежа на „Wall-Mart”. Така се генерира положителна синергия по дистрибуционната верига, от която профитират всички участници.⁵⁴ Създадената система позволява достъп до информационните ресурси на всеки от участниците, което от своя страна дава възможност за оптимизиране на доставките и намаляване на разходите. Контролът върху опциите за изготвяне на варианти за развитие на сътрудничеството се възлага на съвместни комитети, в които участват представители на всички партньори в системата.

В резултат на изложеното дотук става ясно, че пазарните метаморфози водят до такова развитие в сферата на корпоративния мениджмънт, при което волята да успееш надхвърля понякога корпоративния потенциал и тогава се прилага стратегията на сътрудничеството. А „същността на тази стратегията е да интегрира функции и дейности. Най-ценното в нея е способността да се свързват и да се интегрират дейности по цялата верига,

⁵² National Science Board. 1993. Science & Engineering Indicators, NSB 96-21, Washington D. C., US Government Printing Office.

⁵³ Ghemawat, D. Globale Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. – In: Globales Management, Stuttgart, 1999, p. 17-27.

⁵⁴ Световното лице на „Уол-Март”. – Икономика, 2002, N 2, с. 29-31.

както и да се постига взаимно допълване на множество дейности⁵⁵”, както става в случаите на стратегическите алианси.

Като обобщение на направеното изследване стигаме до изводи, които потвърждават формулираните в началото работни тези:

1. Комерсиализацията на НИРД превръща специфичната интелектуална активност в стопанска дейност, чието значение се определя от факта, че въз основа на нея повечето съвременни фирми реализират конкурентни предимства. Въвлечена в стопанската дейност НИРД допринася за интелектуализация на производството и за усъвършенстването на организационните концепции, като ги фокусира върху особеностите на научно-практическите изследвания. Попадайки в сферата на бизнеса, НИРД се оказва под въздействието на процесите на интернационализация и транснационализация, които се определят като характерни тенденции за съвременното икономическо развитие.
2. Развитието на НИРД се осъществява с такива бурни темпове и в такива мащаби, че налага преосмисляне на корпоративните концепции за диверсификация на риска и оптимизиране на разходите, което насочва усилията на много фирми към стратегиите за сътрудничество. Все по-нарастващото значение на НИРД за функционирането на фирмата води до преосмисляне на управленската философия – от управлението на ресурсите фокусът се поставя върху управление на компетенциите. Точно те все по-често се превръщат в ядро на сътрудничество наред с пазарните позиции и иновационния потенциал, както е в случаите на стратегически алианси.
3. Формирането на стратегическите алианси води до модифициране структурата на пазарната конкуренция. Така от олигополистична структурата се изменя в монополистична. Във връзка с това интерес представлява изследването на проблема дали тази модификация генерира същите ефекти, както картелирането на пазара или съдейства за възникването на други.

⁵⁵ Porter, M. Competitive Advantage of Nations and Their Firms, US. Free Press/UK: Macmillan, 1990, p. 318.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА КАЛКУЛИРАНЕТО В СЕЛСКОСТОПАНСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обект на изследването в студията са проблемите на калкулирането в селскостопанските предприятия. Доразвити са конкретни теоретични постановки, свързани с него. Обоснована е възможността за свързване на проблемите на калкулирането с ценообразуването в селскостопанските предприятия. Предложени са нови виждания, даващи възможности да се усъвършенства калкулирането на себестойността и на тази основа създаването на нова информация с важно управленско и контролно значение.
JEL: M4

Увод

С либерализацията на цените на селскостопанската продукция, а също и с отпадането на държавните поръчки пред селскостопанските предприятия наред с досегашните се поставят и следните нови задачи: избор на търговски партньори, създаване на оптимална производствена структура, определяне на обосновани продажни цени.

При посочените условия на икономическо развитие въпросите за калкулирането на продажни цени са от особено голямо значение, тъй като само обоснованата и пазарно проверена цена би довела до желани икономически резултати.

Разбира се, не бива да се подценява и значението на производственото калкулиране. Чрез възможностите, които осигурява за контрол и оценка на производствената програма, за оперативен контрол по видове разходи и отклоненията от нормативните, то е вътрешноприсъщ елемент на ефективното ръководство на всяко предприятие. В тяхната взаимна връзка производственото и ценовото калкулиране изпълват съдържанието на способа калкулиране, а преследваните цели обуславят съставянето на производствена или ценова калкулация. В технически аспект производствената калкулация предхожда съставянето на ценова калкулация.

Натрупаният опит през периода на плановата икономика е преди всичко в областта на производственото калкулиране. Въпросите за ценовото калкулиране в нашата съвременна икономическа литература са все още недостатъчно разработени. Това обстоятелство беше обективно обусловено

¹ Зорка Михайлова е гл. ас. д-р в Икономически университет – Варна, катедра “Счетоводна отчетност”, тел: (052) 307153.

² Слави Генов е гл. ас. в Икономически университет – Варна, катедра “Счетоводна отчетност”, тел: (052) 608692.

от съществуващите икономически условия. В условията на централизирания модел на икономическо развитие цените на селскостопанската продукция бяха нормативно определени и варираха според качеството на продукцията.

Целта на разработката е да се очертаят основните методически насоки на калкулиране на себестойността на продукцията и връзката му с калкулирането на продажните цени в селскостопанските предприятия с оглед оптимизиране на финансовия резултат.

I. Теоретически аспекти на калкулирането

Понятието “калкулация” има латински произход и означава изчислявам, пресмятам. Следва да се акцентира, че термините “калкулиране” и “калкулация” не са тъждествени. “Едва през 50-те години се прави разграничение на същността и съдържанието на тези две понятия. Калкулацията се свързва изцяло с метода на счетоводството и по-точно със задължителното принципно изискване някои от обектите на отчитането като материални запаси, материални дълготрайни активи и други да бъдат оценени с паричния измерител. Това налага предварително да се изчисли тяхната стойност. В този смисъл калкулацията е форма, начин за представяне на данни за стойностния размер на обектите на счетоводно отчитане във вид на таблица или калкулационни листове. ... Калкулацията е техническо средство, технически способ.”³

Калкулирането, макар и недостатъчно изяснено в специализираната литература, е по-широко понятие, което включва и калкулацията на съответните обекти на счетоводно отчитане, т.е. калкулацията е част от по-общото понятие калкулиране, негов завършващ етап.

За същността на калкулирането има различни виждания. Едни автори го определят само като процес на изчисляване на себестойността, други като групиране на разходите и пресмятане на допустимите разходи за единица продукция, а трета група специалисти изследващи същността на калкулирането, го определят като способ за изчисляване на себестойността, подчинен на изискванията за анализ и контрол.⁴

Обобщени, определенията на различните автори дават основание да се установят главно два момента.⁵ В първия калкулирането се разглежда като способ, а във втория – като конкретизиране на разходите за единица мярка.

Без да изчерпваме списъка от различни мнения, трябва да подчертаем, че почти всички свързват същността на калкулирането с поставените пред него цели. Тази връзка не подлежи на съмнение. Ще подчертаем само, че целите на калкулирането зависят от степента на децентрализация на управлението т.е. от възможността свободно да се вземат решения на

³ Аверкович, Е., Г. Илиев. Управленско счетоводство. Свищов, Книгоиздателство “Д. Ценов”, 1999.

⁴ Пак там, с. 214.

⁵ Ранков, В. Счетоводна отчетност на стопанските организации. Варна, 1988, с.211; Нанков, В., Душанов, И. и др. Счетоводна отчетност на промишлените организации. Варна, “Г. Бакалов”, с. 197; Кашаев, А. Производственът учет в условиях рѣнка. – Бухгалтерский учет, 1994, бр. 8, с. 26; Илиев, Г., В. Божков. Счетоводство. ИК “Галактика”, Варна, 1996, с. 75.

⁶ Палий, В., Я. Соколов. Въведение теорию бухгалтерскаго учета. Финансы, Москва, 1979, с. 110.

различните равнища на управлението. Показателна в това отношение е еволюцията в развитието на моделите за калкулиране, класифицирани според признака пълнота на обхващаните разходи. "По пълнота на обхващане на разходите могат да се обособят модели за калкулиране, включващи всички разходи или само част от тях. От последните най-голям интерес представлява моделът за калкулиране по променливи разходи."⁶

Създаденият в условията на централизираната икономика модел за калкулиране по пълни разходи (променливи и постоянни) е отговарял на целите на калкулирането – осъществяване преди всичко на контрол върху равнището на разходите и себестойността. Преходът от централизирана към пазарна икономика обуславя други цели пред калкулирането – осигуряване на информация за вземане на правилни управленски решения. При това решения не толкова с рутинен (оперативно-контролен) характер, колкото с планово-аналитичен, т.е. свързани с бъдещото развитие на независимата стопанска единица. Адекватен на посочените цели на калкулиране е моделът за калкулиране по променливи и постоянни разходи.

"В условията на пазарна икономика точна калкулация не е тази, която най-пълно, след много изчисления и разпределения включва в себе си всички видове разходи за производството, а тази, в която се съдържат само разходи, непосредствено свързани с производството (променливите) на дадена продукция, работи и услуги."⁷ Обобщавайки казаното, смятаме, че калкулирането е система от планомерни и целенасочени действия (като се започне от тези по организиране на първичното документиране на разходите и на континировките за насочването им по места и носители на разходите, обхващането им в система на организираното аналитично отчитане до прилагането на конкретен калкулационен метод), образуващи в своята съвкупност конкретен модел на калкулиране, адекватен на модела на управление.

Според Палий съществуват четири различни становища по въпроса за метода на отчитане на разходите и калкулиране на себестойността:⁸

1. Калкулацията е основна цел на отчитането на разходите и счетоводната отчетност трябва да се приспособи към системите за калкулиране.
2. Отчитането на разходите е първият самостоятелно съществуващ етап на процеса на калкулиране.
3. Отчитането на разходите и калкулирането на себестойността са единен процес и съществува единство в метода за отчитане на разходите и калкулиране на себестойността.
4. Методът за отчитането на разходите и калкулирането на себестойността са два коренно различни метода.

Повечето от специалистите отдават предпочитание на втория и третия подход.

⁶ Палий, В., Я. Соколов, Цит. съч., с. 110.

⁷ Аверкович, Е. Сборник доклади, Счетоводството в пазарни условия, Нови аспекти на счетоводно-информационното осигуряване на управлението на разходите, Свищов, 1996.

⁸ Палий, В. Основы калкулирования, Москва, Финансы и статистика, 1987, с. 4.

Според Басманов "...процесът на отчитане на производствените разходи на предприятията може да се представи като два взаимосвързани и взимообусловени етапа:

- отчитане на разходите по обекти на производството и място на възникване на разходите;
- калкулиране на себестойността на продукцията... Калкулацията е заключителен етап на отчитането на разходите за производство."

Калкулацията "... това е научнообоснована съвкупност от прийоми, използвани за изчисляване на себестойността на определена продукция (нейни единици, части или комплекс) на предприятие (обединение), негови подразделения и процеси. "⁹

Кашаев смята, че "... като цяло това са взаимосвързани и взимообусловени процеси, състоящи се от два последователни етапа. Отчитането на разходите за производство е необходима база за калкулиране на себестойността, а последното – завършващ етап на отчитането на разходите за производство."¹⁰

Цитираните автори приемат, че отчитането на разходите излиза извън рамките на калкулацията и е определящо. То осигурява групирането на разходите по обекти на отчитане, по функционално предназначение, по място на възникване и др., в т.ч. и по статии на калкулация, необходими за калкулиране на себестойността на продукцията. Отчитането на разходите може да се извършва независимо от калкулирането на себестойността, докато калкулирането не е възможно без предварително и целенасочено отчитане на разходите по видове и места на възникване. Калкулацията е неосъществима без отчитане на разходите и затова се приема, че отчитането на разходите за производството и калкулирането на себестойността не са единен процес и следователно не съществува един метод за отчитане на разходите и калкулиране на себестойността.

Други автори приемат, че методите за отчитане на разходите и калкулиране на себестойността са едни и същи. "Аналитичното отчитане на производствените разходи се поставя в зависимост от организацията, технологията и вида на производството в отделната организация. Всички тези фактори, а също и някои особености намират отражение и в избора на определен метод за отчитане на производствените разходи и калкулиране на себестойността на продукцията."¹¹

"Разбира се, тук трябва да се подчертае, че водещо значение има калкулацията, тъй като изграждането на синтетичното и аналитичното отчитане на производството успоредно с другите изисквания се съобразява и с потребностите и целите на калкулацията."¹²

⁹ Басманов, И. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции", Москва, Финансы, 1970, с. 19.

¹⁰ Кашаев, А. Цит. съч., с. 52.

¹¹ Пак там.

¹² Нанков, В., И. Душанов и др. Цит. съч., с. 133; Душанов, И., Н. Градев и др. Счетоводна отчетност на стопанските организации. Варна, "Г. Бакалов", 1988, с. 197; Йорданов, Д. И., Нанков. Счетоводна отчетност на производствените организации. Варна, "Г. Бакалов", 1977, с. 188 и др.

¹² Нанков, В., Душанов, И. и др., Цит. съч., с. 196.

По-различно от посочените мнения е това на Н. Градев: "... Методите за отчитане на разходите за производство и за калкулиране на себестойността имат непосредствена връзка, но тези понятия не се покриват. С помощта на методите за отчитане на разходите се установява общата сума на направените разходи по обекти на калкулация, а с помощта на методите за калкулиране – на себестойността на единица продукция."¹³ Поддържайки идеята, че методите за отчитане на разходите и методите за калкулиране са два различни метода, а не отделни етапи на единен процес, авторът смята, че под "метод за отчитане на разходите разбираме определена система и организация на аналитично счетоводно отчитане на разходите за производство...", а под "метод на калкулиране на себестойността разбираме прилагането на определени способности за изчисляване на себестойността на единица продукция по данни от аналитичното счетоводно отчитане на разходите."¹⁴

По наше мнение методите за отчитане на производствените разходи и методите за калкулиране на себестойността на произведената продукция (веществена и невеществена) не съвпадат, т.е. това са различни методи, преследващи конкретни и при това различни цели. Обединяващото звено (връзката) между тях е определеният от предприятието калкулационен обект. И методите за отчитане на разходите, и тези за калкулиране на себестойността са целенасочени в единия случай към групиране на разходите с оглед на тяхното причисляване по носители или разпределение. Така те представляват изходна база за по-нататъшното им обработване и установяване на индивидуалната себестойност на продукцията по конкретен метод на калкулиране. С използването на определен метод на отчитане на разходите се цели да се акумулират разходите, свързани с конкретното производство. Това не означава обаче, че автоматично е установена общата себестойност на калкулационния обект. Например в растениевъдството се организира аналитично отчитане по отделни култури (биологични активи), но обект на калкулиране не е отделният биологичен актив, а добитатата селскостопанска продукция, себестойността на която ще се определи с прилагането на конкретен метод.

Може да се оспорва и становището на някои автори, че "процесите на отчитането на разходите и калкулирането на себестойността са неделими и протичат успоредно". В условията на пазарна икономика предварителното (прогнозно) калкулиране има важно значение. Наистина от технологична гледна точка те са процеси, но не са неделими. При предварителните калкулации, каквито са прогнозните, се извършва калкулиране, преди още да е започнал процесът на отчитане на разходите. За неделимост на тези процеси може да се говори изключително при калкулиране на фактическата себестойност.

Като всяка икономическа система и тази за калкулиране на себестойността на продукцията се състои от отделни елементи. В специализираната литература няма еднопосочност във вижданията относно

¹³ Градев, Н. Относно методите за отчитане на разходите за производство и калкулиране на себестойността на продукцията. – В: Годишник на ВИНС, 1967, с.13.

¹⁴ Пак там, с. 14.

обхвата на елементите на калкулацията. Важен елемент на калкулацията е калкулационният обект. В литературата няма единство в схващанията за обекта на калкулиране. Не се прави разграничение и между понятията "обект на отчитане" и "носител на разходите." Според едни автори калкулационният обект е продукт с определена потребителна стойност, за който има обособена цена, чрез която се осигурява съответна рентабилност. Други го разглеждат като продукт с определена потребителна стойност и различна степен на готовност. Като се съобразяват с технологията и характера на продукцията, някои автори смятат, че обектите на калкулиране са:

а) продукти или комплекс от продукти с пълна или частична готовност (по преработки, стадии, фази, отделни процеси);

б) изделия или полуфабрикати, група однородни изделия, серии едноименни изделия или индивидуално изработени единични изделия;

в) видове работи и услуги.¹⁵

Като изхожда от завършеността на технологичния цикъл на производството на продукта, друг автор смята, че обектите на калкулиране се делят на промеждутъчни и крайни. "Като промеждутъчни се определят полуфабрикатите, продуктите в преработка и фази на производството, продукти в отделни технологични процеси. За крайни обекти на калкулиране се смятат видовете продукция, работи и услуги и стокови полуфабрикати."¹⁶

Според Палий обектите на калкулиране са видовете продукти, полуфабрикати и частични продукти (детайли, възли) в различна степен на готовност, работи и услуги, имащи потребителна стойност, за които е необходима информация за тяхната себестойност.¹⁷ "И така калкулационният обект представлява отделните видове продукти, полуфабрикати, изделия, работи и услуги с определена потребителна стойност, получени в резултат от извършваната дейност и съответни разходи, за които е необходима аналитична информация за фактическата себестойност."¹⁸

Обикновено обектът на калкулиране се определя от спецификата на дейността. В селскостопанските предприятия такъв обект са биологичните активи и селскостопанската продукция.

"Носител на разходите са пазарнопредназначените или вътрешнопотребимите продукти и услуги, за които в калкулацията по носители или места се пресмятат разходи. Те биват продукти за продажба и за вътрешно потребление. Задача на калкулирането е възникналите разходи да се отнесат по носители на разходите."¹⁹ "Отнасянето на разходите по носители показва за какво (за кои услуги или продукти) са предназначени. Един носител представя стопански резултати (постижения), чиито причинени

¹⁵ Басманов, И. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции. Москва, Финансы, 1970, с. 6.

¹⁶ Ивашкевич, В. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции, Москва, 1974, с. 90.

¹⁷ Палий, В. Цит. съч., с. 154.

¹⁸ Аверкович, Е., Г. Илиев, Цит. съч., с. 212.

¹⁹ Gabler Wirtschafts Lexikon, 12 Auflage, Gabler Verlag, Wiesbaden, 1988, p. 3017.

²⁰ Jorasz, W. Kostenrechnung, Schaffer-Poeschel Verlag, 2 Auflage, Stuttgart, 2000, p. 165.

¹⁹ Gabler Wirtschafts Lexikon, ..., p. 3017.

²⁰ Jorasz, W. Цит. съч., p. 165.

разходи би трябвало да носи.”²⁰ Като носители на разходи се третираат както предназначенията за пазара резултати, така и вътрешнопотребимите резултати (услуги). Пазарнопредназначените резултати могат да бъдат произведени за конкретен клиент или по определена поръчка или да бъдат предназначени за анонимен пазар.

От анализа на посочените определения може да се направи изводът, че понятията “калькуляционен обект” и “носител на разходи” не се различават по своя обхват. В по-нататъшното изложение ги приемаме за еднозначни. Не така стои въпросът със съотношението понятията “обект на отчитане” и “носител на разходи” (калькуляционен обект).

“Обект на отчитане може да бъде един носител на разходи (продукт, продуктова линия, или поръчка), който причинява разходи, или едно място на разходи, по-точно едно отграничено място в предприятието. Обект на отчитане може да е един клиент или отделна операция или дейност, т.е. такъв показател, който може да бъде както носител на разходи, така и място на разходи.”²¹

В икономическата литература калькуляционната единица обикновено се представя като единица мярка от калькуляционния обект. Така фактически се стига до отъждествяване на калькуляционния обект с калькуляционната единица, а следователно и до грешни изводи за себестойността на единица а оттук и до грешни управленски решения. Например не може да се вземе правилно управленско решение относно рентабилността на добиваното мляко в едно селскостопанско предприятие, ако не се отчита неговата масленост, на гроздето, използвано за преработка във вино, ако не се отчита неговата захарност, на домати, приети за преработка, ако не се отчита сухото им вещество и т.н. “Калькуляционната единица трябва: да бъде единица мярка от определено качество; да осигурява съпоставимост; да съответства по възможност на ценообразуващата единица.”²² Тя трябва да отрази потребителните качества на продуктите, като им даде количествена оценка. Чрез нея трябва да се изрази еднородна продукция с определена потребителна стойност и качество. Такава калькуляционна единица при селскостопанското производство може да бъде един литър мляко с определена масленост; един кг грозде с определена захарност; един кг домати с определено сухо вещество и т.н.

Между калькуляционния обект и калькуляционната единица съществува тясна взаимовръзка. Общото между тях е, че се отнасят до един и същ продукт. Различават се по това, че са свързани с отделни етапи на калькулирането. Обектът на калькулирането е свързан с организацията на групирането и аналитичното отчитане на разходите, а калькуляционната единица – с изчисляването на себестойността на единица мярка от калькуляционния обект с определена потребителна стойност и качество. Целта на калькулирането е изчисляване на себестойността на обекта на калькулиране по данни от аналитичното отчитане на разходите за този обект – общата себестойност, както и изчисляването на себестойността на единица

²⁰ Jorasz, W. Цит. съч., p. 165.

²¹ Horngren, C., G. Foster, S. Datar. Cost accounting: A Managerial Emphasis. 9-th Edition, Prentice Hall Inc., 1997, p.25.

²² Палий, В. Цит. съч., с. 157.

от обекта на калкулиране – себестойност на единица. При селскостопанското производство посоченият ред за калкулиране невинаги е директно приложим. Например при копулираните производства – многогодишни тревни култури, лен, коноп, овцевъдство и т.н., отчетените разходи по аналитичните сметки са общи за няколко калкулационни обекта. Това налага тези общи разходи да бъдат разпределени между калкулационните обекти, след което да се калкулира себестойност на единица.

Себестойността, изчислена на база на калкулацията, служи за установяване на:

1. долната ценова граница;
2. изходни данни за планирането на производството;
3. данни за краткосрочното установяване на финансовия резултат;
4. вътрешните разчетни цени в предприятието;
5. офертните цени за произведени в предприятието продукти.

Чрез познаването на себестойността на основата на пълните или частичните (променливи) разходи може да се прецени още:

- дали с пазарните цени могат да бъдат покрити пълните разходи;
- дали е стопански оправдано поемането на агажментите по конкретен договор;
- до кои разходи (себестойност) собственото производство е по-изгодно, отколкото външна доставка;
- дали настоящата производствена програма носи максимална печалба.

II. Диференциация на разходите на “постоянни” и “променливи”. Калкулация по пълните (постоянни и променливи) и по променливите разходи

В условията на пазарна икономика често възникват следните въпроси:

1. Трябва ли непременно един продукт да се отстрани от производствената програма, ако разходите за него не се покриват напълно от продажната цена?
2. Доколко могат да се понижават цените в условията на ценова конкуренция и може ли да се постигне предвидената печалба (общо, на единица и относителен дял) за сметка на завишен оборот (продажби) и по-ниски цени?
3. Възможно ли е нови продукти да бъдат включени в производствената програма (асортиментната структура), за които чрез посочените калкулации, основаващи се на пълните разходи, се очакват загуби?

Отговор на тези въпроси може да се даде посредством калкулация, основаваща се на делението на разходите на постоянни и променливи. В англо-американската литература този проблем е известен под наименованието “Direct Costing”. Обозначението “direct” е свързано със зависимостта между промяната на разходите и производствената натовареност, а не с отнасянето (причисляването) на разходите по калкулационни обекти (носители на разходите). Така че като “директни”

разходи се третираат променливата част от преките разходи за всяко изделие, както и променливите разходи, включени в общите.²³

В икономическата литература няма единно мнение относно критериите за диференциация на разходите на постоянни и променливи. Някои автори разделят разходите на променливи и постоянни в зависимост от тяхното отношение към измененията в обема на производството и крайните резултати от производствения процес.²⁴

Други посочват като критерий възможността разходите да бъдат управлявани от мениджъра.²⁵

Като критерий за диференциацията на разходите се посочва и връзката им с притежаването на дълготрайни активи, от една страна, и ползването им от друга.²⁶

Критериите, посочени от различните автори, не трябва да се противопоставят едни на други, а да се разглеждат като взаимно допълващи се. Тяхното комплексно използване би допринесло за по-пълното характеризирание на разглежданите разходи.

Характеризирани според посочените критерии, постоянните разходи се отличават със следните по-важни особености:

- невинаги могат да бъдат управлявани от мениджъра, т.е. не зависят от неговите решения в краткосрочен план;
- обикновено са свързани с разходите по притежаването на дълготрайни активи;
- не се влияят от малки промени в размера на производството;
- в единица продукция или средно за продукцията се променят в зависимост от нейния обем;
- трудно могат да се включат в издръжката на конкретен продукт (или ако това е възможно то е икономически нецелесъобразно) и затова обикновено се разпределят преди отразяването им по калкулационни обекти/носители на разходи.

Постоянни разходи са всички разходи, свързани със собствеността върху ресурсите и осигуряването на производствения процес. Наличието на такива ресурси предизвиква разходи за притежаването им, които са неизбежни и не могат да бъдат променяни от мениджъра, независимо дали участват в производството, или не. Такива ресурси в селскостопанските предприятия са земята, стопанските сгради и съоръжения, транспортните средства, машините, продуктивните и работни животни, трайните насаждения и др. Разходите по притежаването на посочените ресурси са за амортизации (при линеен метод), за ремонт, за данъци, такси и застраховки.

Собствеността върху транспортните средства е свързана със заплащането на пътен данък. Заплаща се също и данък сгради. Тези данъци имат задължителен характер и са независими от степента на използването им. Арендата за земята, както и предварително определените наеми за

²³ Михайлова, З., С. Димитров. Методически въпроси при калкулиране на продажните цени на селскостопанската продукция. – Известия, 1992, кн. 1, с. 21.

²⁴ Коларов, Н. Инвестиционен бизнес план. 1992.

²⁵ Трендафилов Р., С. Давидова, А. Симова. Аграрен мениджмънт. 1991; Osburn, D. D. and K. C. Schneeberger. Modern Agricultural Management, 1983.

²⁶ R. de Fomd. Fond Economics, 1987.

използването на чужди дълготрайни активи и заплатите на административния персонал са също постоянни разходи. Характер на такива разходи имат и някои вложения, свързани с мероприятията по опазване на земята и околната среда (например варуването, химическото третиране на почвата и др.). Техният размер е предварително определен чрез научнообосновани норми и ефективно въздействие.

Постоянните разходи играят важна роля при вземането на управленски решения, тъй като представляват значителна част от инвестициите в съвременното земеделско предприятие.

Информацията за постоянните разходи ще помогне за решаването на следните по-важни въпроси:

- какъв трябва да бъде пределът на насищане на производството с дълготрайни активи и как това ще се отрази върху размера на разходите, свързани с притежаването им;
- как ще повлияе размерът на постоянните разходи върху себестойността на продукцията и каква да бъде ценовата политика в тази връзка;
- съществуват ли други по-печеливши алтернативни възможности относно използването на производствените ресурси;
- кое е икономически най-целесъобразното съотношение между собствена и арендувана земя;
- при какъв размер на производството/продажбите е по-изгодно наемането на дълготрайни активи и при какъв – тяхното закупуване.

Постоянните разходи остават константни в много случаи само при определена производствена натовареност. Тъй като разходите остават константни в интервали на натовареност те са известни като интервално-постоянни и условно-постоянни.

Променливи са разходите, които варират спрямо обема на производството и обикновено се свързват с един производствен цикъл (често за по-малко от една година). Основните характерни черти за тяхното определяне като променливи са:

- пряко са зависими от технологията на производството и от решенията на мениджмънта за неговото осъществяване;
- променят се в зависимост от обема на производството;
- стойността им в единица продукция остава непроменена при неизменни условия на производството;
- обикновено лесно могат да бъдат причислени към производството на конкретен продукт.

В селскостопанските предприятия променливи са разходите за: семена, посадъчен материал, торове, препарати за растителна защита, фуражи, медикаменти, ветеринарни услуги и др. Такива са и разходите, свързани с използването на транспортните средства и селскостопанските машини: горива, масла, смазочни материали и всички останали текущи разходи, които осигуряват нормална работа на посочените активи. Променливи са и разходите за труд на наетите работници, при сделна форма на заплащане.

Променливите разходи се променят с изменението на обема на производството и в зависимост от посоката и величината на промяната биват:

- пропорционални – нарастването на разходите спрямо обема на производството е еднакво. Например разходи за смена и посадъчен материал, за наторяване с изкуствени торове, за специален амбалаж и др.;
- дегресивни – с нарастване на производството разходите се увеличават в по-малък аstepен спрямо повишаването на обема на производството. Например намаляване на доставните цени на семената, изкуствените торове и др. вследствие на нарастване на работата, за количество покупки, понижаване на консумацията на горива и смазочни материали вследствие на оптималното натоварване на селскостопанските машини и транспортните средства и т.н.;
- прогресивни – при повишаване на обема на производството променливите разходи нарастват. При това разходите за единица нарастват по-бързо от увеличението на производството. Например повишено заплащане за постигнато количество (премийно заплащане); повишаване на броя на ремонтите и стойността на разходите за ремонт за селскостопанските машини и т.н.

От съществено значение при управлението на всяко предприятие е да се осигури възвръщаемост на разходите. При това най-важни са променливите разходи, докато постоянните могат да бъдат пренебрегнати временно. Възможно е да се окаже, че е изгодно за кратък период да се продават някои продукти по цени, които не покриват пълните разходи. По-добре е например да се продават продуктите по цени, покриващи изцяло променливите и компенсиращи в някаква степен постоянните разходи, вместо продукцията да остане нереализирана. За селскостопанските предприятия, в които няма достатъчна складова база, както и затворен производствен цикъл, ненавременната реализация на продукцията може да доведе до похабяването ѝ.

Необходимостта от информация за размера на постоянните и променливите разходи при управлението на селскостопанските предприятия изисква подходящ начин за формирането ѝ. Това може да стане по счетоводен път чрез обособяването на аналитични сметки за постоянните и променливи разходи към група "Разходи по икономически елементи" или група "Разходи за дейността".

Извънсчетоводното формиране на тази информация налага разработването на допълнителни спомагателни таблици за систематизиране на информацията за разходите от финансовото счетоводство. За целта може да се приложи следната примерна схема за диференциация на разходите на променливи и постоянни в селскостопанските предприятия.

Схема 1

Класификация на разходите на постоянни и променливи разходи

Постоянни разходи
• Заплати на постоянно заетите работници при повременна форма на заплащане
• Аренда за земята
• Наеми
• Амортизационни разходи (начислени на база линеен метод)
• Разходи за лихви
• Разходи за планови ремонти
• Данъци върху имуществата и др. по Закона за местните данъци и такси
• Такси
• Застраховки на имуществата
• Други постоянни разходи
Променливи разходи
• Заплати на наетите работници при сделна форма на заплащане на труда
• Семена (посадъчен материал)
• Торове
• Препарати
• Горива
• Масла и смазочни материали
• Вода и ел. енергия за производствени нужди
• Фуражи
• Медикаменти
• Ветеринарни услуги
• Разходи за текущо поддържане на машино-тракторен парк
• Други

Посочената схема има примерен характер. На практика тя ще зависи от характера на технологичния процес в конкретното предприятие, както и от нуждите на управлението от информация.

Традиционното калкулиране по пълни разходи обхваща както променливите, така и постоянните разходи. При него важи следното правило:

$$C_e = \frac{P}{x} = \frac{P_{пр} + P_p}{x} = r_{пр} + r_p, \text{ където:}$$

C_e е себестойността на единица;

x – количество на отделните продукти;

P – общите разходи на произведените единици;

$P_{пр}$ – променливите общи разходи на произведените единици;

P_p – постоянните разходи на предприятието;

$r_{пр}$ – променливите разходи на единица;

r_p – постоянните разходи на единица.

Себестойността на единица е равна на променливите разходи за единица плюс приспадащите се постоянни разходи за единица. С калкулацията по пълните разходи всички разходи – постоянни и променливи, се отразяват върху техните носители.

При класическия метод на ценообразуване, когато се определя цената, се изхожда от пълната себестойност – отнесените върху носителите на разходите преки и разпределените общи разходи. Ако пресметнатите себестойности на единица са по-високи от действащата пазарна цена на

продуктите, тогава трябва да се повиши продажната цена, но това невинаги е възможно с оглед на евентуалното намаление на количеството на продажбите. Цената – ц се изчислява от сумата на пълната себестойност за единица Спс (изчислена за целите на ценовата калкулация), като се прибави и печалбата за единица Пчс, при което:

$$ц = Спс + Пчс.$$

Тук възникват следните проблеми:

1. Дългосрочно продажната цена трябва да покрива всички приспадащи се за продукта разходи (променливи и постоянни). Грешното в случая е, че не се отчита количеството на продажбите, а оттам и величината на постоянните разходи на единица, която варира.

2. Калкулирането на себестойността по пълните разходи води и до грешно планиране на продуктовата структура

3. С калкулацията по пълните разходи е невъзможна преценката за продажната цена, т.е. кои разходи при непроизвеждането на продукта биха се спестили и кои въпреки спирането на производството ще продължат да се понасят.

При определянето на разходно-ориентираната ценова граница на един продукт от решаващо значение е големината на плановия период. Краткосрочно променливите разходи за един продукт образуват неговата долна ценова граница. Всяка цена, която превишава тази граница, допринася за покриване на част от понасяните постоянни разходи. Дългосрочно погледнато, продажната цена не трябва да бъде по-ниска от пълната себестойност. Дългосрочно долната ценова граница обхваща както променливите, така и постоянните разходи, приспадащи се за отделен продукт. Това означава, че ценовата граница расте с растящ времеви хоризонт.

В краткосрочен план с оглед запазване на пазарните позиции или за осигуряване на финансови ресурси може да се окаже целесъобразно продажните цени да бъдат по-ниски от калкулираната пълна себестойност за продукта. При многопродуктово производство по-ниската цена на един продукт може да бъде компенсирана от цената на друг продукт.

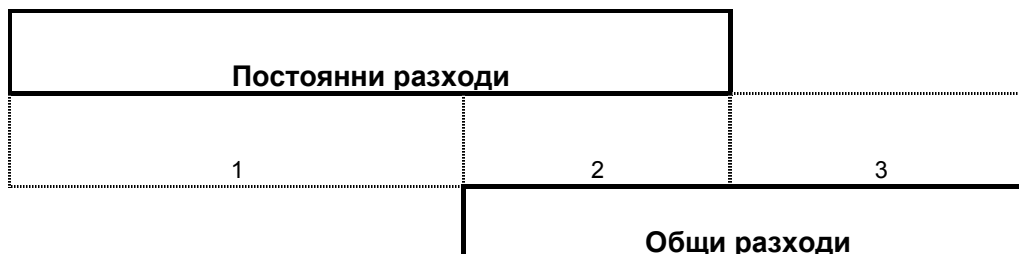
При това могат да се изведат следните правила:

Краткосрочна долна ценова граница = променливи р/ди за единица (рпр)

Дългосрочна долна ценова граница = общите разходи за единица (рпр+Рп)

В предприятия с еднопродуктово производство не съществува никакъв проблем при калкулирането на себестойността. Всички приспадащи се разходи – постоянни и променливи, се отнасят към себестойността на един продукт. По друг начин стоят нещата при предприятия, произвеждащи повече продукти. Постоянните разходи, които са независими от обема на производството, като разходи за осигуряване на производството, по своята натура са същевременно често и общи разходи, т.е. те не могат да се отнесат директно по калкулационни обекти. От правилото, че постоянните разходи са същевременно и общи разходи, съществуват и изключения.

Схема на съотношението постоянни – общи разходи



1. Изключение – разходите са постоянни, но това не означава общи. Например селскостопанско предприятие произвежда яйца. Те се сортират по тегло и големина и се поставят в специален хладилник за складиране. Сортиращата машина, както и хладилникът причиняват постоянни разходи, които могат да се отнесат директно към разходите за яйцата, защото в крайна сметка съществува връзка между производството на яйца и разходите.

2. Правило – постоянни разходи = общи разходи. Например разходи за заплати на административния персонал, осветление и др.

3. Изключение – разходите са общи, но това не означава и постоянни.

Такива са разходите при свързаните (копулирани) продукти, каквито са повечето от производствата в селскостопанските предприятия.

При калкулация по пълните (променливи и постоянни) разходи общите разходи се разпределят по носители на разходите с използване на определени бази за разпределение. Обективно не може да се постигне изчисление на вярната себестойност на отделните продукти на базата на калкулация по пълните разходи тъй като общите се разпределят по отделни носители на разходите посредством определена база. Но така избраната база е винаги неточна, както и полученият резултат.

Един пример на отнасяне на общите разходи по отделни носители на разходите показва, че резултатът съществено се различава в зависимост от избраната база за разпределение на общите разходи.

База за разпределение на общите разходи:

1. Разпределение на база на преки заплати и разходи за социално осигуряване
2. Разпределение на база на преки материали
3. Разпределение на база общата сума на преките разходи

Съвременното производство се характеризира с нарастване обема на постоянните разходи (голяма част от които са общи), при което използването на калкулация на основата на пълните разходи е безполезно от гледна точка на обосноваването на управленските решения. При относително ниско равнище на общите разходи калкулацията по пълните разходи запазва своето значение. В литературата се приема, че при разпределение на

неповече от 20% общи разходи спрямо преките, независимо от избора на метод за разпределение не може да се допусне съществена грешка.²⁷

Таблица 1

Резултати на пълната калкулация при различна база за разпределение на общите разходи

Показатели	Продукт		Показатели	Продукт		Общо
	x	y		x	y	
Произведено количество, бр.	100000	100000	Разходи за м/ли, лв.	80000	40000	120000
Разходи за м/ли, лв.	100000	200000	Заплати, ДОО и др., лв.	120000	180000	300000
Заплати, ДОО и др., лв.	140000	160000	Общи разходи	192000	288000	480000
Общи разходи	480000		Общо разходи	392000	508000	900000
			Себестойност за единица	3.92	5.08	

Показатели	Продукт		Общо
	x	y	
Разходи за м/ли, лв.	80000	40000	120000
Заплати, ДОО и др., лв.	120000	180000	300000
Общи разходи	320000	160000	480000
Общо разходи	520000	380000	900000
Себестойност за единица	5.2	3.8	

Показатели	Продукт		Общо
	x	y	
Разходи за м/ли, лв.	80000	40000	120000
Заплати, ДОО и др., лв.	120000	180000	300000
Общи разходи	228571.43	251428.57	480000
Общо разходи	428571.43	471428.57	900000
Себестойност за единица	4.2857143	4.7142857	

Пълната калкулация в пазарно стопанство не е инструмент за определяне на продажните цени, тъй като не предлага разумен способ за елиминиране на носещите загуби артикули и възпрепятства оптимизирането на печалбата и оценката на производствената програма. Проблемът с общите разходи е свързан с невъзможността те да бъдат отнесени по стопански-обоснован начин към разходите на продуктите. Това е проблем на калкулацията по пълните разходи, нейна природа, поради което е нерешим. Грешките на разпределението растат с растежа на общите разходи в общия размер на съвкупните разходи.

Частичната калкулация, като възникнала от критиката на пълната калкулация избягва нейните грешки. "При нея се премахва изкуственото пропорционализиране, така че върху носителите се отнасят само променливите разходи на базата на причиняването на разходите."²⁸ Постоянните разходи намаляват директно финансовия резултат, без да се прави опит да се отнесат върху носителите на разходите. Трябва да се отбележи, че отношението към частичната й калкулация не е безкритично, поради следните съображения:

1. Изчислената себестойност от частичната калкулация е безполезна

²⁷ Daumler, K., J. Grabe. Kostenrechnung 2 Deckungsbetragsrechnung, 6 Auflage, Verlag Neue Wirtschafts-Briefe, Berlin, 1997, p. 20.

²⁸ Fandel, G., B. Heuft, A. Paff, T. Pitz. Kostenrechnung, Springer Verlag, Berlin, 1999, p. 236.

за оценка на продукцията и незавършеното производство в счетоводния баланс.

2. Резултатите от частичната калкулация могат да се разглеждат само в краткосрочен аспект. За дългосрочна ценова политика тази калкулация е неподходяща, тъй като се вземат предвид само променливите разходи, а това крие опасност от занижени цени.

На теорията за делението на разходите на постоянни и променливи се основават методът на “критична точка” и понятието “променлив доход”, известен в англо-американската теория по счетоводство като “маржинален доход”, а в немската – като “покриващ принос”.

Критичната точка е този минимален обем на продажбите в натурално и стойностно изражение, който позволява да бъдат покрити разходите на предприятието – постоянни и променливи. При понижаване на обема на продажбите под критичната точка се понасят загуби, а в обратния случай се реализират печалби. Критичната точка на обема е важен показател, позволяващ на предприятието да направи оценка на възможностите за реализиране на необходимия обем продукция (на определен пазар), за да бъдат избягнати загубите. Критичната точка за отделен продукт се определя, както следва:

$$K_t = \frac{P_p}{PP_p - P_{pp}}$$

K_t е критичната точка;
 P_p – постоянните разходи;
 $PP_p - P_{pp}$ – маржиналният доход (покриващ принос) за единица;
 PP_p – приходите от продажби по продажни цени;
 P_{pp} – променливите разходи.

Схема 3

Калкулация на покриващия принос	
	Приходи (постъпления от продажби)
-	Променливи разходи
=	Маржинален доход (Покриващ принос)
-	Постоянни разходи
=	Печалба

Абсолютната сума на покриващия принос на един продукт е разликата между продажната цена и променливите разходи за единица, които се приспадат върху него. Една част от маржиналния доход (покриващия принос) служи за покриване на блока на постоянните разходи, а оставащата част – за постигане на печалба. Ако са покрити променливите разходи, всеки следващ допълнителен покриващ принос води непосредствено към увеличаване на печалбата.

В предприятията, произвеждащи един продукт, свързаният с производството съвкупен покриващ принос (ПП) се определя като се умножи покриващият принос за единица (пп) с броя на единиците (х). Покриващият

принос (ПП) и печалбата (Пч) при предприятие, произвеждащо един продукт, се определят, както следва:

$$\text{ПП} = \text{пп} \cdot x = (\text{Ц} - \text{Рпр}) \cdot x$$

$$\text{Пч} = \text{пп} \cdot x - \text{Рп}, \text{ където:}$$

Рп са постоянните разходи;

Рпр – променливи разходи.

В предприятия, произвеждащи повече продукти определените покриващи приноси по отделни продукти предполагат едно изброяване във възходящ ред – листа на фаворитите или изброяване по ранг, от което се вижда кои продукти допринасят най-вече за покриване на блока на постоянните разходи и в крайна сметка за реализиране на печалба.

В предприятията, произвеждащи повече продукти, покриващите приноси за всички продукти се сумират, за да се установи общия покриващ принос за предприятието:

$$\text{ПП} = \sum_{j=1}^J \text{пп}_j \cdot x_j$$

$$\text{Пч} = \sum_{j=1}^J \text{пп}_j \cdot x_j - \text{Рп}$$

$j(j=1, \dots, J)$

ПП е брутната печалба (лв.);

Пч – нетната печалба (лв. за период);

пп_j – покриващият принос за единица j (лв./бр.);

x – количеството на продуктите – продадени;

Рп – постоянните разходи за периода (лв./период);

j – вид на продуктите;

J – брой на продуктите.

“Калкулацията на покриващия принос може да се използва като инструмент на анализа на продажбите.”²⁹ Продажно ориентираните или ориентираните по клиенти покриващи приноси дават важна информация за преглед и проверка дали са успешни представителството, рекламата, ценовата политика и т.н. Така могат да се поставят следните въпроси:

- Колко е покриващият принос за поръчка?
- Колко е покриващият принос на клиент?
- Колко е покриващият принос за продажбен регион?
- Кои артикули от предлагания асортимент допринасят за решаващия дял на общия покриващ принос?
- Кои клиенти и групи клиенти носят най-големия покриващ принос?
- Какъв покриващ принос допринасят отделните бригади и ферми?

Ако са известни покриващите приноси за съответните региони, те могат да се подредят по техния покриващ принос. Ако се познават най-важните за предприятието клиентски групи – търговци на едро, търговци на дребно, по-

²⁹ Seicht, G. Moderne Kosten und Leistungsrechnung, Grundlagen und praktische Gestaltung. 9 Auflage. Wien, 1997, p. 353.

нататък преработващи нашата продукция предприятия и т.н., може да им се обръща по-специално внимание и да се прилага специално ценообразуване.

За всяка плоскост на асортиментната йерархия може да се изчисли покриващият принос. Общият покриващ принос за един продукт (j), накратко наричан покриващ принос за вид (ППj), получаваме като от оборота за този вид ППj се приспадат причислените му променливи разходи Рпрj.

$$\text{ППj} = \text{ПППj} - \text{Рпрj}$$

$$\text{ППj} = \text{ппj} \cdot \text{xj}$$

ППj е абсолютният покриващ принос за продукта (лв.)

ПППj – оборотът от продажби (лв.)

ппj – покриващият принос за единица (лв./бр.)

xj – количеството продажби от продукта (бр. за период).

При фаворизирането на продуктите на основата на величината на покриващия принос трябва да се увеличава производството и продажбите на този продукт, осигуряващ най-висок покриващ принос. При определянето на всяко решение е необходимо да се изхожда както от покриващия принос за единица, така и от количеството на продадените продукти. Известно е, че по-скъпите продукти носят по-висок покриващ принос, но единиците на продажбите са малко.

Ако се изчисли покриващият принос като коефициент от цената на продукта, резултатът е относителният покриващ принос за продукта, наричан още покриващ фактор.

$$\text{ппоj} = \text{ппj} / \text{цj}$$

$$\text{ППоj} = \text{ППj} / \text{ПППj}, \text{ където}$$

ппоj е относителният покриващ принос за единица;

ппj – абсолютен покриващ принос за единица (лв./бр.);

цj – цената за единица;

ППоj – относителният покриващ принос за вида;

ППj – абсолютният покриващ принос за вида (лв. за период);

ПППj – оборотът от продажби за вида (лв. за период);

j – видът на продуктите.

Различните форми на калкулацията на покриващия принос възникват в процеса на развитие, който започва със сумарната частична калкулация на покриващия принос (СКПП). Основната идея на СКПП е стриктното разграничение на постоянните и променливите разходи както и краткосрочното установяване на финансовия резултат на базата на частичното отнасяне на разходите. Разграничаването на съвкупните разходи в тяхната променлива и постоянна част поставя най-важния системен признак на СКПП. Целта е да се отнесат върху крайния продукт само тези разходи, вариращи с натовареността, при което носителите на разходите носят единствено променливи разходи. Постоянните разходи като времево зависими се отразяват общо ("en block") в краткосрочния резултат. "Като основна критика към СКПП може да се отбележи, че чрез приспадането на постоянните разходи в един блок остават непрегледни отделните части на тези постоянни разходи, например по места на разходите или в една

производствена функция, като същите могат да се представят отново като преки разходи.³⁰

На основата на критиката към недиференцираното "en bloc" третиране на постоянните разходи в СКПП е била открита диференцирана калкулация на покриващия принос (ДКПП). Основната ѝ идея е позиционирането на постоянната част от разходите към една йерархия от обекти, места на разходи, носители на разходи, производствени области (подотрасли), цялото предприятие, доколкото причисляването на разходите е възможно без разпределение. Свързаните с крайния продукт постоянни разходи се разполагат по причинители (групи обекти), в които те са възникнали чрез разделянето на постоянните разходи върху различни плоскости, за които разходите са преки. Например трудовото възнаграждение и социалните и здравните осигуровки на агронома са общ разход за конкретни продукти (пшеница, царевица, захарно цвекло и т.н.), но същите са преки разходи за подотрасъл "Растениевъдство".

Може да се започне с покриващия принос на отделните продукти (култури), след което се определя покриващият принос за групи култури, респ. групи животни и т.н. На последно място се покриват тези постоянни разходи, които са причинени от цялото предприятие и не могат да се разграничат по производствени области, места на разходите, групи продукти и т.н.

При всяко разсъждение за производствената и продажната програми трябва стриктно да се разграничат краткосрочното от дългосрочното планиране. Под кратък период се разбира времето, в рамките на което постоянните разходи остават неизменни. Производствената програма и нейната обезпеченост с дълготрайни активи не се променя толкова бързо. По принцип е необходимо време за осъществяване на промени в производствената програма и време за набавяне или освобождаване от дълготрайни активи. Това с още по-голяма сила важи за селскостопанските предприятия, където производственият процес се осъществява с живи организми – растения и животни. ДКПП предоставя възможност за обстоен анализ на блока на постоянните разходи, при което става известно дали и кои постоянни разходи могат да бъдат избягнати при промяна на производствената програма. ДКПП е метод за дългосрочно оптимизиране на производствената програма, при което блокът на постоянните разходи се разпада в повече сегменти без разпределение (отделни продукти (култури), групи култури, респ. групи животни, подотрасли и т.н.) на базата на причиняването. ДКПП дава възможност да се прецени кои разходи могат да бъдат избягнати в дългосрочен план, ако се откажем от производството на конкретни култури, групи животни и т.н. (вж. схема 4 и табл. 2 и 3).

Aghte и Mellerowicz предлагат 5 равнища на разделяне на постоянните разходи (видове продукти, групи продукти, производствени места, производствени области, предприятие). Kilger предлага 4 равнища, а Schwarz – две.³¹ Посочените автори поддържат становището, че при по-малко и с по-

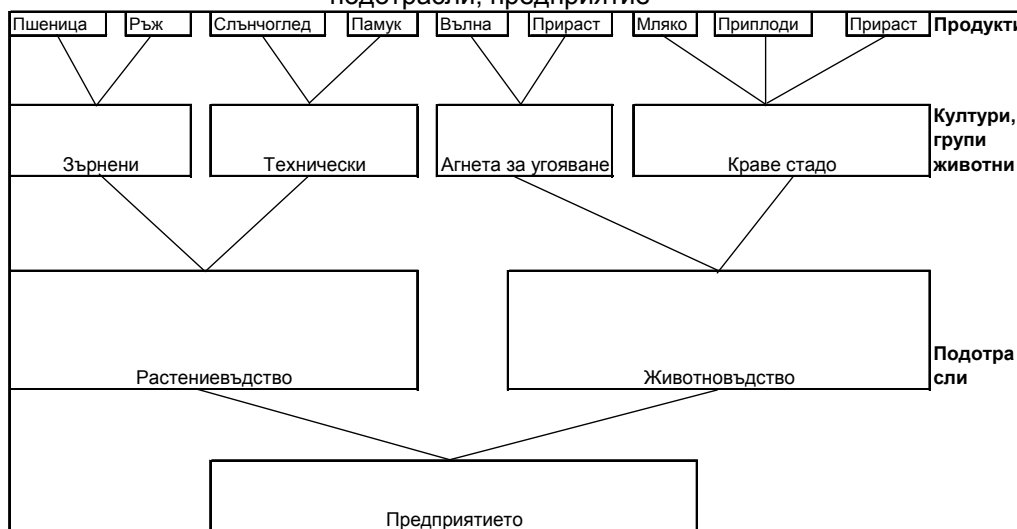
³⁰ Riebel, P. Einzelkosten- und Deckungsbeitragsrechnung, Grundlagen einer Markt- und entscheidungsorientierten Unternehmungsrechnung", 7 Auflage, Wiesbaden, 1994, p. 360.

³¹ Kilger, W. Flexible Plankostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung. 10 Auflage, Wiesbaden, 1993, p. 129; Daumler K., J. Grabe. Цит. съч., p. 151.

проста структура предприятие е възможно равнищата да са три или четири, а в голямо предприятие със сложна технология, например машиностроене или електроника, се препоръчват пет равнища. В крайна сметка определянето на равнищата зависи от конкретни обстоятелства в предприятието, от характера на осъществяваното производство и от величината и съществеността на постоянните разходи.

Схема 4

Предприятие, произвеждащо 8 продукта и равнища на разделяне на постоянните разходи: продукти, групи култури, респ. групи животни, подотрасли, предприятие



Като се има предвид характерът на селскостопанското производство – просто серийно производство от отделни култури, респ. групи животни, според нас са целесъобразни (достатъчни) четири равнища на разделяне на постоянните разходи, а именно: по продукти, по групи култури, респ. групи животни, по подотрасли и по предприятие.

ДКПП се провежда в определена последователност, като първо се определя покриващият принос на отделните продукти, групи култури респ. групи животни, подотрасли и предприятието като цяло.

Решения в резултат от постигнатия покриващ принос на отделните йерархически елементи:

1. Спиране на отглеждането на култура – слънчоглед, от група технически култури,
2. Тя има негативен покриващ принос, при което ще бъдат спестени 22 хил. лв. постоянни разходи и с 2 хил. лв. ще се подобри финансовият резултат, тъй като се загубва покриващ принос 20 хил. лв.
3. Отглежданите животни от група IV допринасят като група – 3 хил. отрицателен покриващ принос. Ако се спре отглеждането, осъществявано от цялата група, ще се подобри финансовия

резултат с 3 хил. лв. Загубва се покриващ принос 22 хил. лв. (9 хил. лв. +13 хил. лв.). Спестяват се постоянни разходи 25 хил. лв. (15 хил. лв.+10 хил. лв.).

Новата печалба ще бъде 7 хил. Лв.

Таблица 2

Резултати от частичната калкулация и постигнат покриващ принос за отделните йерархически елементи.

Показатели	Продукти								Общо
	Пшеница	Ръж	Слънчоглед	Памук	Вълна	Живо тегло	Мляко	Живо тегло	
Покриващ принос I	30	22	20	35	10	25	9	13	164
Постоянни разходи за продуктите			22			9	7	8	46
Покриващ принос II	30	22	-2	35	10	16	2	5	118
Продуктови групи (култури, групи животни)	I		II		III		IV		
Оставащ за групите покриващ принос	52		33		26		7		118
Постоянни разходи за групата продукти	8		5		8		10		31
Покриващ принос III	44		28		18		-3		87
Подотрасли	A				B				
Оставащ за подраслите покриващ принос	72				15				87
Постоянни разходи за подотраслите	25				10				35
Покриващ принос IV	47				5				52
Оставащ за предприятието покриващ принос	52								52
Постоянни разходи за предприятието	50								50
Нетна печалба	2								2

В резултат от взетите решения финансовият резултат е следният:

Таблица 3

Резултати, вследствие на взетите управленски решения

Показатели	Продукти								Общо
	Пшеница	Ръж	Слънчоглед	Памук	Вълна	Живо тегло	Мляко	Живо тегло	
Покриващ принос I	30	22	0	35	10	25	0	0	122
Постоянни разходи за продуктите			0			9	0	0	9
Покриващ принос II	30	22	0	35	10	16	0	0	113
Продуктови групи	I		II		III		IV		
Оставащ за групите покриващ принос	52		35		26		0		113
Постоянни разходи за групата продукти	8		5		8		0		21
Покриващ принос III	44		30		18		0		92
Области	A				B				
Оставащ за областите покриващ принос	74				18				92
Постоянни разходи за областите	25				10				35
Покриващ принос III	49				8				57
Оставащ за предприятието покриващ принос	57								57
Постоянни разходи за предприятието	50								50
Нетна печалба	7								7

Трябва да се има предвид, че посочените решения за премахване от производствената програма на посочените продукти важат само в дългосрочен план, т.е. при спиране отглеждането на съответната култури, респ. група животни. Решението в дългосрочен план е следното: да се спре

добивът на слънчоглед, т.е. да се спре отглеждането на културата слънчоглед, както и да се премахне отглеждането на кравето стадо с млечно направление, а следователно и добиваните от него продукти мляко и приплоди и прираст.

Често решенията за спиране на определени производствени дейности са свързани с освобождаването на работници, което води до нарушаване на социалния мир (важен производствен фактор). Това с особена сила важи за селскостопанското производство, което за много региони на страната е единствено. Във връзка с това може да се окаже, че продължаването на производството на даден губещ продукт (култура) е по-целесъобразно от освобождаването на работници.

Същевременно не трябва да се приема, че преустановяването на конкретното производство е единственото решение. В случаите, когато от дадена култура, респ. група животни, могат да се очакват само загуби не е зле да се проверят възможностите и за друг сорт от същата култура, по-устойчив на конкретните условия на отглеждане, респ. друга порода животни, а в някои случаи и за отглеждането на нови култури, респ. групи животни.

ДКПП е предназначена за дългосрочно оптимизиране на производствената програма. Посредством калкулацията на покриващия принос се дава отговор на следните въпроси:

1. С какви култури, респ. групи животни, ще се осъществи производствената дейност? Това е въпросът за оптималната производствена програма при непроменен производствен апарат за кратък период.
2. С каква програма предприятието ще постигне най-добри финансови резултати през следващите години? Това е въпросът за оптимална програма при променена производствена структура – дългосрочно.

За предприятието са важни и двата въпроса, от което следва:

- в краткосрочен план – да се провежда СКПП;
- в дългосрочен план – ДКПП за дългосрочно програмиране на производствената програма.

Краткосрочното и дългосрочното планиране не си противостоят, а напротив – допълват се.

У нас засега калкулиране, основано на делението на разходите на променливи и постоянни, не е разпространено. Ако се прилага в някои предприятия, то това е епизодично и най-вече по повод на решение на въпросите, свързани с определянето на долната ценова граница или за решенията от типа собствено производство или външна доставка (СП – ВД). Опитът от годините на плановото стопанство е натрупан най-вече в областта на пълната калкулация.

III. Калкулация на продажните цени на селскостопанските продукти с оглед постигането на оптимален финансов резултат

Между калкулирането на продажните цени и на производствената себестойност съществува взаимна връзка и зависимост. Неправилно ще бъде тяхното противопоставяне. В технически аспект производствената

калкулация предхожда съставянето на ценова калкулация. Основа и за двете е организираното аналитично отчитане на разходите за дейността, което предопределя и тяхното отчитане по място на възникване, по процеси и дейности и по калкулационни обекти. Цената в една пазарно стопанска система зависи от търсенето и предлагането. Тя не трябва да е по-висока от тази на конкурентите, тъй като ще се постави под въпрос постигането на желаното количество продажби на продукцията. Цената не трябва да е и по-ниска от себестойността (в дългосрочен аспект пълната себестойност), тъй като продукцията ще бъде продадена, но предприятието ще понесе загуби.

Най-важните въпроси, на които се търси отговор с ценовата калкулация, са:

1. На каква цена да се продава, като се вземат предвид пълната себестойност на продукцията и пазарноопределените цени?
2. С какви разходи да се произвежда продукцията, така че да не се понесат загуби?
3. Каква да бъде производствената (асортиментната структура) на продукцията като се съобразяваме с рентабилността на отделните продукти и на целия обем на продукцията?

Целесъобразно е определените продажни цени да осигуряват възможност за покриване на извършените разходи и реализиране на максимална печалба. Разбира се, предприятието ще се старее да продава по максимални цени, но това невинаги е възможно. Продажните цени се влияят от множество фактори, като тяхното действие е едновременно и комплексно. Като по-важни могат да се посочат: конкуренцията, разходите за производството, търсенето, ценовите държавни стимули и ограничения и др. Същевременно цените трябва да бъдат определени така, че да осигурят реализация на цялата продукция. Ако второто изискване не е налице, ще се създадат условия за залежаване на продукцията, което в крайна сметка ще доведе до понасяне на загуби от предприятието.

В случаите, когато конкуренцията е малка, а търсенето голямо цената трябва да се формира от пълната себестойност плюс определен процент печалба. За случая е подходяща следната принципна схема на "ценова" калкулация:

Схема 5

Принципна схема на "ценова" калкулация

1. Производствена себестойност
+ Приспадащи се разходи за управление
+ Приспадащи се разходи по продажби
+ Приспадащи се финансови разходи
2. Търговска себестойност
+ Печалба
+ Предоставени търговски отстъпки
3. Продажна цена – нето
+ Данък върху добавената стойност
4. Продажна цена – бруто

За онази част от продукцията, за която конкуренцията е голяма, продажните цени са определени предварително като горна граница. В този случай би било целесъобразно предприятието да състави ценова калкулация, с която да се определи колко висока може да бъде производствената себестойност за произведената продукция.

Принципна схема на "обратна" калкулация

1. Продажна цена – нето
- 2. Търговски отстъпки, които се предоставят на клиентите
- 3. Печалба
= 4. Търговска себестойност
- 5. Финансови разходи
- 6. Разходи за продажби
- 7. Разходи за управление
= 8. Фактическа производствена себестойност

С калкулацията се установява в абсолютен размер, че предприятието не трябва да произвежда продукция с производствена себестойност, по-висока от установената. Ако сравнението на фактическата с установената себестойност в "обратната" калкулация показва, че първата е по-висока, се прилагат подходи, свързани с мероприятия за понижаване на производствената себестойност, известни като прицелно калкулиране. Примери за тази калкулация се срещат при Frohling, Horvath, Seidenschwarz, Freidank, Liesmann и др.³²

За прицелното калкулиране целевите разходи са продуктови разходи, които конкретната пазарна цена позволява при положение, че е постигната стратегическата печалба. Сравнението на цената с плановите (нормативните) разходи показва необходими ли са мероприятия и в какъв обхват за намаляване на разходите, така че пазарноопределените продуктови разходи да бъдат постигнати за един нов продукт.

В литературата методиката на прицелното калкулиране не е еднозначно описана. Всяко предприятие е възприело своя методика, но общо могат да се определят следните етапи:

1. В началото на иновационния процес е пазарният анализ с точна дефиниция на продукта, вкл. и стратегията за пазарно позициониране. Обикновено пазарната позиция се характеризира с:

- ценови сегмент на произвежданата продукция;
- пазарния дял на предприятието.

2. На базата на дефиницията на продукта, производственото позициониране, желанията на клиентите и анализа на конкуренцията се определя пазарната цена.

3. Определя се целевата печалба, съответстваща на целите на предприятието.

4. Определяне на одобрените от пазара разходи като разлика (т. 2 – т. 3).

5. Съгласуват се плановите (нормативните) с одобрените от пазара разходи.

6. Общите одобрени от пазара разходи се разпределят върху продуктите производствени фази (процеси) като нормативи на разход за конкретния продукт.

³² Burger, A. Kosten-management. Oldenbourg Verlag, Munchen, Wien, 2000; Frohling, O. Strategische Produktermittlung am Beispiel der Automobilindustrie. Kostenrechnungspraxis, Wiesbaden, 1994; Liesmann, K. Lexikon Controlling und Kostenrechnung. Wiesbaden, 1997; Mayer, E., K. Leissmann, H. Mertens. Kostenrechnung. 7 Auflage, 1996.

7. Във фазата на производството (продажбата) спазването на конкретните нормативи за разход се контролира и се предприемат разходно-подобряващи мероприятия, позволяващи вметването в одобрените от пазара разходи.

Като се има предвид, че в основата на селскостопанския производствен процес е отглеждането на живи организми (растения и животни) трудно би било да се постигне привеждане на нормативните към пазарноопределените разходи, без да се наруши нормалното развитие на отглежданите биологични активи. Например не можем да премахнем едно от поредните хранения на животните, без това да се отрази на тяхното развитие, както и не можем да премахнем една от поредните обработки на почвата и да очакваме нормално развитие на отглежданите растения. Във връзка с това трябва да се търсят резерви в замянето на ръчните работи с механизирани, както и в оптималното съчетаване на природните дадености на конкретния регион с изискванията на точно определен (може би нов) сорт култура или порода животни, позволяващи намаляване на броя на обработките (за културите) или намаляване на количеството фуражи и медикаменти (за животните). Резерви биха могли да се търсят и в създаването на затворен цикъл на производството, например производството на собствени фуражи с по-ниска себестойност от доставната стойност на закупуваните.

При калкулирането на продажните цени е възможно да бъдат налице и допълнителни фактори:

1. Заплащане на бъдеща продукция (реколта) – фючърсни сделки. В този случай трябва при определянето на продажните цени да се вземе предвид, че стойностите, получени сега са по-високи от стойностите, които биха се получили в бъдеще. При установяване с предварителна (планова) калкулация на продажната цена трябва при предварително плащане да се изчисли фактическата цена на сегашно плащане

$$C_{\text{факт}} = \text{Фючърсна цена} * \left(1 + \frac{P}{100} \right)^n, \text{ където:}$$

$C_{\text{факт}}$ е фактическата цена;

P – лихвеният процент за месец;

n – броят на лихвените периоди.

При определянето на лихвените проценти трябва да се изхожда от лихвените проценти за ползваните оборотни кредити от предприятието или ако няма такива, от тези на обслужващите банки.

Освен това с оглед точността на изчислението биха могли да се включат и спестените разходи за единица продукция по искането и оформянето на оборотен кредит

2. Невъзможност за част от реколтата да бъде продадена през годината на добиването и по заложените цени, определени по пълните разходи, при което:

а) възможността част от продукцията да остане за продажба през следваща година при по-неблагоприятни цени е реална;

б) ще бъдат понесени разходи по съхранението и опазването на продукцията;

в) ще бъдат понесени лихвени разходи по набавянето на оборотни средства в предприятието;

г) залежаването на продукцията ще доведе до влошаване на качеството, брак и в крайна сметка цени за по-нискокачествена продукция.

При определянето на цените на продукцията в селскостопанското предприятие освен цените, определени с посочените ценови калкулации, трябва да се вземат предвид и следните фактори:

$$\text{Цсег} = \text{Цк} - \frac{(\text{Цк} - \text{Цв})}{\text{Р}} - \text{Срс} - \text{Сбк}, \text{ където:}$$

$$\left(1 + \frac{\text{Р}}{100}\right)^n$$

Цсег е цената при вземане предвид обстоятелствата, свързани с реализация на цялата стокова продукция;

Цк – цената, определена при ценовата калкулация;

Цв – цената, даваща възможност за реализация на цялата стокова продукция;

Р – лихвеният процент, месечен n – брой месеци;

n – броят месеци;

Срс – спестените разходи за съхранение и опазване за единица продукция;

Сбк – спестените разходи за единица от брак и влошаване на качеството при залежаване на продукцията.

От голямо значение за отделното селскостопанско предприятие е производството на продукти с висока рентабилност. Изследването на рентабилността на продуктите би могло да се осъществи с изготвянето на следната калкулация (вж. схема 7):

Схема 7

Принципна схема на "разликова" калкулация

1. Производствена себестойност
+ Приспадащи се разходи за управление
+ Приспадащи се разходи по продажби
+ Приспадащи се финансови разходи
2. Търговска себестойност
3. = Печалба (т.5 - т.4 - т.2)
4. - Предоставени търговски отстъпки
5. Продажна цена – нето

В зависимост от пресметнатия абсолютен и относителен размер на печалбата (изчислена на база търговска себестойност) ще се определи дали съответният продукт е изгоден за производство.

И обратно, построената и разликовата калкулации имат важно значение, особено като предварителни калкулации. При организирането на определено производство тяхното съставяне ще ориентира правилно производителите в пазарната обстановка.

Разбира се, възможно е селскостопанското предприятие да не съставя калкулации за определянето на продажни цени, а да се ориентира от цените на конкурентите. Тази практика по наше мнение би била нецелесъобразна по следните причини:

1. Възможно е конкурентите също да не калкулират своите цени. При това положение селскостопанското предприятия ще продава отделните продукти по цени, без да знае дали покриват производствените разходи и каква печалба (загуба) ще се реализира.
2. Калкулацията на цените на един производител може да не осигурява печалба на друг производител.

Посочените калкулационни схеми са обвързани с пълната себестойност. Откриването на калкулацията на покриващия принос (КПП) е осъществено с цел постигането основно на по-добра информираност за разходите, за определянето на долната ценова граница и на асортиментната структура на производството, за планиране на финансовия резултат и неговото оптимизиране.

Горната граница на цената в една пазарностопанска система се определя от търсенето и предлагането. Задачата на отдела по продажбите е, чрез наблюдение на пазара и пазарни анализи да прогнозира възможната продажна цена. Задачата на отдела по изчисление на разходите е да доставя информация за ценовата политика, и то чрез определяне на долната ценова граница, чрез текущо доказване на покритието на разходите и чрез прогноза на резултатите.

С определянето на долната ценова граница се преследва решение дали определен продукт трябва да се премахне от производствената и продажната програма и дали да се приеме или отхвърли допълнителен договор. В рамките на краткосрочно ориентираното калкулиране се изхожда от константни капацитетни възможности на предприятието. Краткосрочните ценови граници показват колко най-ниска може да бъде цената на определен вид продукт или договор, при което предприятието да не търпи загуба чрез неговото производство. Видовете продукти или допълнителни договори, чиито цени са по-ниски от определените долни ценови граници, трябва да се премахнат от производствената програма. Изходна точка тук образуват променливите разходи за единица.

Постоянните разходи възникват независимо от това дали дадена поръчка ще бъде приета, или не. Ето защо те не могат да бъдат решаващи при определяне на долната ценова граница, когато се изхожда от един вече наличен капацитет. Това не означава, че ще се продава по граничните разходи. Цената трябва да изчерпва възможностите на пазара. Когато обаче се получават поръчки само по неблагоприятни цени, тогава граничните разходи съставляват най-долната граница. Без познаване на граничните разходи предприятията продават в по-тежки ситуации продуктите на по-ниски цени. Често обаче тук се определят цени, които не покриват дори и граничните разходи именно защото граничните разходи не се познават и предприятието понася загуби.

Само при свободни капацитети долната ценова граница се определя от граничните разходи. В случай на тесни места долната ценова граница е равна на граничните разходи + допълнителните разходи на следващите поръчки. Допълнителните разходи се получават от покритието на разходите за единица използвано тясно място на изместения продукт, умножено с времето

за използване на тясното място на следващия (идващия на негово място) продукт.

За планираните продажни количества продукция се изчисляват граничните разходи и от съпоставянето на плановите приходи и граничните разходи се определят очакваните покрития на разходите. Кумулацията на краткосрочните покрития на разходите и тяхното съпоставяне с кумулативните постоянни разходи информира ръководството по продажбите относно ситуацията на резултатите.

Това първо изчисление по правило подлежи на преработка. При нея се коригират ценовите прогнози, променят се продажните количества, за да може капацитетът да бъде по-добре използван, пласментно-политическите представи се проучват още веднъж по отношение на образуването на цените за предстоящите за ново въвеждане артикули. Цел на прогнозата на резултатите е, от една страна, да бъде определен общият очакван резултат и от друга да се установят плановите покрития на разходите за отделни артикули или артикулни групи, които са ръководна нишка за текущата ценова политика. Релевантни за това наблюдение са променливите (граничните) разходи.

За оптимизирането на финансовия резултат е необходимо да се изследва как промените в количеството на продажбите се отразяват на печалбата, както и при какво количество продажби резултатът е нула. В този случай се говори за достигане на печалбов праг или критична точка. Установяването на критичната (равновесната) точка се получава от следното равенство:

$Пч = (ц - рпр) * хп - Рп$, където:

Пч е печалбата за периода;

ц – продажната цена за единица от продукта;

рпр – променливите разходи за единица от продукта;

х – продаденото количество от продукта за периода;

Рп – постоянните разходи за периода.

Изразът $(ц - рпр)$ показва покриващия принос (пп) за единица от продукта.

Установяването на критичното количество се извършва, както следва::

$(ц - рпр) * х = Рп$, откъдето

$х = Рп / (ц - рпр)$.

Ако действително продаденото количество спадне под така изчисленото, ще бъде понесена загуба за периода, а при обратното положение – ако продаденото количество е по-голямо, ще се постигне печалба, тъй като покриващият принос е по-висок от постоянните разходи за периода.

При умножение с продажната цена ц се установява критичната стойност на оборота от продажби за периода (/ПППк) в лева:

$ПППк = ц * х = Рп / (1 - рпр / ц)$

В предприятие, произвеждащо повече продукти, покриващият принос – количество и стойност, не може да се установи непосредствено, поради което се изхожда от осреднения процент на покриващия принос ППср:

$$\text{ППср} = \frac{\sum_{j=1}^J (\text{ц}_j - \text{рпр}_j) * \text{а}_j}{\sum_{j=1}^J \text{ц}_j * \text{а}_j}, \text{ където :}$$

ППср е средният процент на покриващия принос;

ц_j – нетната продажна цена за единица от продукта j;

рпр_j – променливите разходи за единица j;

а_j – количественият дял на продукт j (j = 1, ..., J) в общото количество продажби.

Средният процент на покриващия принос показва отношението между средния покриващ принос и средния оборот от продажби за единица. Той показва как оборотът допринася за покриване на постоянните разходи. Умножаването на тази величина с критичния оборот води до установяване на покриващия принос. Определянето на покриващия (критичния) оборот се извършва, като той се изравни с постоянните разходи:

$$\text{ПППк} * \text{ППср} = \text{ПППк} * \frac{\sum_{j=1}^J (\text{ц}_j - \text{рпр}_j) * \text{а}_j}{\sum_{j=1}^J \text{ц}_j * \text{а}_j} = \text{Рп}.$$

Преобразуваме уравнението:

$$\text{ПППк} = \text{Рп} / (1 - \frac{\sum_{j=1}^J (\text{ц}_j - \text{рпр}_j) * \text{а}_j}{\sum_{j=1}^J \text{ц}_j * \text{а}_j}).$$

Критичното количество се установява, както следва:

$$\text{х}_j = (\text{ПППк} * (\sum_{j=1}^J \text{ц}_j * \text{а}_j)) / \text{ц}_j, \text{ където:}$$

изразът $(\sum_{j=1}^J \text{ц}_j * \text{а}_j)$ показва оборота от продажби, с който продукт j допринася за покриващия оборот, т.е. представлява дела от оборота на един продукт в общия оборот.³³

С анализа на критичната точка не може да се установи оптималната производствена и продажна програма, тъй като производствената програма се приема за твърдо определена. Допълнително ограничение са и константните продажни цени и недиференцираното третиране на постоянните разходи. По-нататъшното усъвършенстване на анализа на критичната точка трябва да се насочи не само към установяването на количеството продажби, при което резултатът е нула, а и към постигането на определена печалба. За целта в горните уравнения е нужно освен сумата на постоянните разходи да се прибави и абсолютната сума на печалбата..

В предприятията с производство на повече продукти възниква и въпросът как се отразяват промените в производствената програма и кое е това съчетание, което води до максимална печалба?

Въпросът за избор на артикул е актуален само при краткосрочно наблюдение, и то тогава, когато в предприятието се получават тесни места, за които различните продукти се конкурират и в съответствие с това трябва да се вземе решение кои продукти (култури) е необходимо да бъдат отглеждани.

³³ Kilger, W. Flexible Plankostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung. 10 Auflage, Wiebaden, 1993, p. 803; Heike, H. Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung. Verlag Herne, Berlin, 1998, p. 89.

Препоръката продуктите с позитивен покриващ принос да се произвеждат в по-големи количества не е достатъчна за една практически ориентирана калкулация, при която завишеното производство има определена граница. При нарастване на произведените количества възниква опасността произведените в повече количества да се продадат на по-ниски цени. От тези съображения един печеливш артикул лесно може да се превърне в губещ. Задължително за всеки продукт трябва да се установи горната граница на производство, така че произведената продукция да бъде продадена по заложените цени. Посочените разсъждения важат и ако погледнем в обратната посока, т.е. за минималните произведени количества. Ако КПП покаже, че покриващият принос за един продукт е негативен, то неговото производство трябва да се спре, за да се съкратят загубите. В практиката е възможно да има и срещуположни решения, при това логично обосновани:

- При започване на ново производство често се случва да има ниски или негативни ПП. Това не означава, че продуктите трябва да се извадят от производствената програма или да се произвеждат в минимални количества.
- Изпълнение на съществуващи договори за доставка – един артикул с негативен ПП може да продължи да се произвежда независимо от отрицателния ПП, ако предприятието е договорно обвързано с производството на конкретни услуги или продукция. Възможен е случай, когато на основата на негативен ПП да се продължава губещото производство за целите на средно или дългосрочно поддържане на съществуващи производствени връзки.
- Съвкупна (копулирана) продукция – в рамките на една копулирана продукция при производството на един конкретен продукт (обвързано с техническата необходимост и независимо от желанието) могат да се произвеждат паралелно и други продукти, имащи негативен ПП.

Ако в предприятието има на разположение свободни капацитетни възможности, то ще бъдат произвеждани всички продукти, на които цената е по-висока или равна на граничните (променливи) разходи на съответния артикул. Ако при краткосрочно наблюдение се получат тесни места в производствения капацитет, една част от продуктите, при които цената е по-ниска от граничните разходи, могат да не се произвеждат. Кой продукт да бъдат произвеждани и кои не?

Принципно при определяне на оптималната производствена програма се различават три случая:

1. Оптималната производствена програма се определя единствено чрез пласментните ограничения и няма тесни места в производствения капацитет. В този случай в производствената програма се включват всички продукти, които носят положително покритие на променливите разходи. Елиминират се само продуктите с отрицателен покриващ принос.
2. При реализацията на производствената програма се получават едно или повече независими едно от друго тесни места в

капацитета. В този случай оптималната производствена програма също може да бъде съставена с обикновени изчислителни средства. По принцип първо се изключват всички продукти, за които е изчислено отрицателно покриване на променливите разходи. За всеки продукт с положителен покриващ принос, доколкото засягат едно тясно място, се изчислява резултатът от покриване на граничните разходи за всяка единица използван капацитет на тясното място. Капацитетът на тесните места се разпределя само между онези изделия, които показват най-високо покритие на разходите.

3. Прилагането на пласментните възможности в производствената програма води до множество зависими тесни места. В този случай практически най-лесно въпросът може да бъде решен с помощта на симплекс-метода. При по-голям брой продукти (пласментно ограничение) и места на разходите (капацитетно ограничение) това изчисление може да се извърши с помощта на компютър и подходящ софтуер.

Във връзка с подобряването на финансовите резултати краткосрочният избор на продукти, който намира израз в съставянето на производствена програма, води до форсиране производството на онези продукти, носещи най-голямо покритие на променливите разходи. Оптималната производствена програма представлява съставената за плановия период производствена програма, която при отчитането на възможностите за пласмент и наличните капацитети води към максимална печалба.

Оптималната производствена програма зависи от следните фактори:

- възможности за пласмент (пласментни ограничения);
- наличен капацитет (капацитетни ограничения);
- цените за изделията
- променливите (граничните разходи).

При определянето на производствената програма цените на изделията се приемат за неизменни, тъй като в противен случай не би могла да бъде изведена функция цена-пласмент. Променливите цени могат да бъдат взети предвид само чрез алтернативни изчисления на програмата, т.е. чрез повече програмни изчисления.

При планирането на производствената програма трябва да се определи плановият период и целите – дългосрочно или краткосрочно планиране. Дългосрочното планиране на производствена програма се характеризира с това, че решенията за параметрите на дейността засягат по-дълъг период, обикновено за повече от една година. Тук принадлежат решенията, например за основната структура на производството и за продажбите за по-дълъг период, диспозициите в асортимента или промените в производствения капацитет на предприятието върху основата на усъвършенстване на производствения апарат и рационализаторски инвестиции в сферата на дългосрочното планиране. Решенията в този вид планиране се извършват по правило на основата на инвестиционните изчисления и не са елемент на краткосрочно ориентираното калкулиране.

Краткосрочното планиране на производствената програма и тази на продажбите се свързва с кратък период, обикновено по-малък от година. Тук основната производствена структура на предприятието с определени капацитетни производствени възможности се приема като даденост. Целта на краткосрочното планиране е постигането на съответствие на количеството продажби с наличния производствен капацитет, при което се постига и целта на предприятието – максимизиране на печалбата. Във връзка с това от значение е наличието на тесни места в производствения капацитет. Ако в предприятието няма или има само едно тясно място, оптималната производствена програма може да се установи с помощта на решения, основаващи се на прости правила.

Заклучение

В условията на пазарна икономика ролята на цената нараства, тъй като тя функционира в условията на конкуренция. На тази основа се налага нейното обосноваване, а не случайно формиране. Важно значение в това отношение има познаването и прилагането на способа калкулиране.

Независимо от дългогодишния теоретичен и практически опит в областта на калкулирането у нас, в теорията и на практика, невинаги се прави разлика между калкулация и калкулиране. Недостатъчно изяснено е и понятието калкулационна единица. Спорен остава и въпросът относно методите на отчитане на разходите и на калкулиране на себестойността. Недостатъчната теоретична изясненост на посочените понятия води на практика до грешни изводи, а следователно и до грешни управленски решения.

Целите на калкулирането винаги са зависели от целите на управлението. В условията на централизирания модел на икономиката целта на калкулирането е упражняването на контрол върху разходите и себестойността, а при пазарната икономика това е предоставяне на информация за вземане на управленски решения. Най-важните въпроси, на които се търси отговор с калкулирането на продажните цени, са:

- На каква цена да се продава, като се вземе предвид себестойността на продукцията и пазарноопределените цени?
- С какви разходи да се произвежда продукцията, така че да не се понесат загуби?

Прилаганият модел за калкулиране по пълни разходи не дава отговор на тези въпроси. Ето защо в разработката обосноваване се препоръчва моделът за калкулиране по променливи и постоянни разходи като адекватен на целите на управлението в условията на пазарна икономика. Като се имат предвид особеностите на селскостопанското производство, е предложена и примерна схема за диференциация на разходите на променливи и постоянни.

Основна цел на всяко предприятие, в т.ч. и на селскостопанските, е оптимизиране на финансовия резултат. За целта в разработката са разгледани основните методически насоки за калкулиране на продажните цени. На основата на зависимостта между разходи, обем на продажбите и цените е обосновавана възможността за оптимизиране на финансовия резултат.

SUMMARIES

Atanas Leonidov

NEW TENDENCIES IN THE ECONOMIC GROWTH OF EC AND USA: COMPARATIVE ANALYSIS

Based on key macroeconomic indexes (real GDP per capita, labor productivity, share of costs from GDP for information and communication technologies (ICT), costs in the R&D sector, education and training, etc.), analyzed are the dynamic changes in the economic potentials of USA and EC.

Central part occupies the rationalizing of the tendency from convergence towards divergence from the middle of the 90s in the development of the two most powerful centers in the world economy. Analyzed are the conditions and factors for the front running dynamics of the US economy, the challenges for Europe, the institutional and structural weaknesses of the national economies of EU, the question for the choice of catching up growth strategy and perspectives for emerging of "new economy".

JEL: O11, O57

Georgi Shopov

DISABILITY SOCIAL ASSISTANCE IN BULGARIA – LEGAL BACKGROUND AND FINANCIAL ANALYSIS

The study has the following main objectives:

1. Outline the coverage of the current programs for social protection of disabled in Bulgaria. The type of different payments (cash, in-kind, in the form of services, tax, insurance and other financial privileges), the state institution providing the respective payment and the governing law have been described in a structured manner.
2. Analyze the changes in the legal background regulating the financing of disability social assistance. The changes in the 1999-2002 period and after 2002 when the financing of the larger part of the disability social assistance is centralized have been reviewed.
3. Analyze the relevant financial flows. The dynamic and structural changes in the revenues and expenditures of disability social assistance in the 1999-2003 period have been analyzed and the foregone revenues for disabled have been assessed.

Generalize strengths and weaknesses, opportunities and threats before the disability social protection in Bulgaria. On this basis some conclusions for necessary changes in the design and mechanisms for carrying out the social policy in that area have been formulated.

JEL: E6, H53, H72, I38

Tamara Todorova

QUALITY ASPECTS OF ECONOMIC TRANSITION: THE EFFECT OF INFERIOR QUALITY ON THE MARKET

The paper explores the quality problem as a major challenge before transitional economies. It uses Akerlof's model of misrepresented quality in an attempt to study it as the reason for market failure in the new democracies. The determinants of poor quality in the region of Eastern Europe are presented and the role of opportunism as the major cause of deceptive quality is revealed in the context of the staggering transaction costs East European countries are faced with. Reputation and the costs of dishonesty for East European producers are discussed.

JEL: L15, D23, P20

Yordan P. Koev

GENESIS OF THE ENTREPRENEURIAL IDEA IN THE ECONOMIC THEORY: REVIEW AND INTERPRETATION

The paper, using the historical approach, reveals the sources and the basis of formation of the present-day knowledge on the essence of entrepreneurship prior to the middle of the 20 century. The views of representatives of the main economic schools are being analyzed. The specific national features and conditions having given birth to the idea of entrepreneurship are being stressed. Four major directions in the history and development of the theory of entrepreneurship are being outlined and examined: the limited entrepreneurial knowledge; the innovation approach of J. Schumpeter; the cultural-organizational direction of M. Weber and the Austrian approach of "entrepreneurial discovery". The basic idea, defended in the paper, is that the development of the theory of entrepreneurship is dependent on two fundamental factors: economic freedom and knowledge.

JEL: M13, B10, B20

Tania Gorcheva

INTERNATIONALIZATION OF THE R&D ACTIVITY – ORGANIZATIONAL FORMS AND CONCEPTS

The study proves the direct connection between the processes of internationalization of R&D activity and the organizational conceptions for their carrying out. Revealed are the scales and outlined are the main tendencies of the processes of internationalization of this specific firm activity. Based on this are determined the moving forces of the R&D development in the international environment, which contributes for its commercialization and turns it into a stake for increasing the firm competitiveness. The complexity and dynamics of the market environment provoke the creation of variable organizational structures for realization of R&D in the frames of the different corporations. The big variety is explained with the necessity to optimize the corporate costs for innovations and to form bigger flexibility, which will contribute for acquiring competitive advantages. The increasing complexity and preciseness of the research activity throw the development of the inter-firm cooperation in direction towards creation of strategic alliances, with the help of which is achieved diversification of the financial and decrease of the investment risk concerning the contemporary scales of the technological innovation.

JEL: M11, M13, D20, D21

Zorka Mihailova

Slavi Genov

THEORETICAL-METHODICAL ASPECTS OF CALCULATING IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

The object of examination in the current study is the problems of calculation of agricultural production. The concrete theoretical formulations connected with calculation are elaborated as well as the possibility of connecting calculation and setting prices. New ideas are suggested giving opportunities to perfect calculation of cost price and on this base to generate additional important management and controlling information for optimization of the financial results.

JEL: M4