

Година XXIV

ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ НА БЪЛГАРСКАТА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ

ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

ECONOMIC STUDIES

Книга 2, 2015 година

СЪДЪРЖАНИЕ

<i>Garabed Minassian</i> – Non-Government Debt and Economic Activity	3
<i>Васил Цанов</i> – Социални влияния на неравенството в доходите на населението в България	24
<i>Нели Попова</i> – Изменения в облагането на трудовите доходи в страните от Европейския съюз през периода 1995-2014 г.	52
<i>Fumitaka Furuoka</i> – Are Unemployment Rates in the Post-Communist Economies Stationary? Empirical Evidence from Central Asia	85
<i>Мария Бобина, Диана Съботинова</i> – Културни характеристики на българския мениджмънт	106
<i>Анита Атанасова</i> – Теории, направления, подходи, методи и инструменти на научно изследване в управленското счетоводство	131
Резюмета на английски език	158

ECONOMIC STUDIES

Volume XXIV

2015, Number 2

Editorial Board

Prof. Dr. MITKO DIMITROV (Chief Editor)

Prof. Dr.Econ.Sc. IVAN STOIKOV

Prof. Dr.Econ.Sc. NIKOLA VULCHEV

Prof. Dr.Econ.Sc. NENO PAVLOV

Prof. Dr. EVGENI STANIMIROV

Prof. Dr. GEORGE SHOPOV

Prof. Dr. ISKRA BALKANSKA

Prof. Dr. PLAMEN CHIPEV

Prof. Dr. STOYAN TOTEV

Prof. Dr. TATYANA HOUBENOVA

Prof. Dr. VASIL TSANOV

International Advisory Board

Prof. ANDRASH INOTAI (Hungary)

Prof. Dr.Econ.Sc. ATANAS DAMIANOV

Prof. BILIANA ANGELOVA (Macedonia)

Prof. Dr. BOIAN DURANKEV

Prof. Dr.Econ.Sc. BOIKO ATANASOV

Prof. BRUNO DALLAGO (Italy)

Prof. GABOR HUNIA (Austria)

Prof. GEORGE ZAMAN (Romania)

Prof. GEORGE PETRAKOS (Greece)

Prof. Dr.Econ.Sc. ILIA GEORGIEV

Prof. RUSLAN GRINBERG (Russia)

Prof. SAUL ESTRIN (UK)

Prof. XAVIER RICHET (France)

DIANA DIMITROVA – journal secretary

Text editors: Hristo Angelov, Noemzar Marinova

The papers should be sent by e-mail, in Word format, in black and white colors, in volume of 40 standard pages (1800 characters with spaces), including tables and figures. References should be listed at the end of the paper, with referring in the text (Harvard style of referencing). The papers should be accompanied by ½ page of summary and JEL classification codes. The papers should also include contact information of the author (address, phone, fax, e-mail).

All papers are “double-blind” peer reviewed by two reviewers.

Economic Studies has a SCImago Journal Rank (SJR).

Economic Studies is indexed and abstracted by *Journal of Economic Literature/EconLit*, *RePEc*, *EBSCO*, *SCOPUS*.

All papers are included in CEEOL library at <http://www.ceeol.com>.

Address: Economic Research Institute at BAS, Aksakov 3, Sofia 1040, Bulgaria

Chief Editor: +359-2-8104018, e-mail: m.dimitrov@iki.bas.bg

Secretary: +359-2-8104019, e-mail: econ.studies@iki.bas.bg

ISSN 0205-3292

© Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, 2015

<i>Garabed Minassian</i> – Non-Government Debt and Economic Activity	3
<i>Vasil Tzanov</i> – Social Impacts of Incomes Inequality of the Bulgarian Population	24
<i>Nelly Popova</i> – Taxation of Labour Income in European Union Member States in 1995-2014	52
<i>Fumitaka Furuoka</i> – Are Unemployment Rates in the Post-Communist Economies Stationary? Empirical Evidence from Central Asia	85
<i>Mariya Bobina, Diana Sabotinova</i> – Cultural Attributes of Bulgarian Management	106
<i>Anita Atanasova</i> – Theories, Directions, Approaches, Methods and Tools of Scientific Research in Management Accounting	131
Summaries in English	158

NON-GOVERNMENT DEBT AND ECONOMIC ACTIVITY

It is almost a tradition for analytical papers to state that the high extent of corporate indebtedness (intercompany including) might hinder investments and growth. The thorough review of the existing research, however, does not reveal a reliable and definite proof that the gross non-government debt contracted might put economic performance in danger. Assuming new debt as a rule represents an incentive for economic growth but to a varying extent. Given a low level of indebtedness both developments go in parallel – the rates of indebtedness' growth (in the way of credits), on the one hand, and the rates of economic growth on the other. Provided a higher (much higher) speed of indebtedness, linked with the self-induced euphoria for accumulating relatively easy profits, economic development lags behind and the convergence of both curves is broken. The contribution of new lending for intensifying economic operations gradually declines until it reaches a point since which any further increase in lending starts hindering economic growth. The author's position is that non-government indebtedness in Bulgaria has not reached its break-even point, since which it turns into a brake to economic development. Insufficient indebtedness rather is what impedes economic growth. The question is why households and companies refrain from taking on new liabilities which would have stimulated investment and economic development. The investment and consumer restraint of economic players is much more the outcome of an assessment of the conjuncture in the future. The base period presumes a recovery of the economic development, the more so that there is a long way to go to reach the average European level. Despite that investments are slack. There is obviously a need for adopting a much more different style of social and economic management rather than the change in one or another parameter of economic management. It is obligatory to realize the decisive function of macroeconomic institutions. This process of awareness involves a much better quality of education and the growing up of all the population.

JEL: A14; D02; E02

Introduction

Specialist literature considers that liabilities incurred by households and non-financial companies (firms) represent a burden which is potentially set to exceed the normally acceptable limits and it does so quite too often. The term used in such cases is “*over indebtedness*” (Stiglitz, 2012; Gyurov, 2010; Yankov, 2010). It is, however, not clearly defined and looks blurred (Bobeva, 2010). The usual usage of this specialist term is to label

¹ Garabed Minassian is Prof. Dr.Sc.(Econ.) in Economic Research Institute at BAS.

the (un)solvency of the debtor – household or firm. The issue still open is how far the overall indebtedness of households and companies might be determined as something which has exceeded the acceptable limits and now puts in jeopardy the normal performance of the economy and its financial stability. Kaletsky (2010) said in connection with the financial crisis of 2008 that no one had had the least idea where the critical limit of common sense indebtedness was, nor how should the latter be defined.

It is almost a tradition for analytical papers of the EU to state that the high extent of corporate indebtedness (intercompany including) in Bulgaria might hinder investments and growth (Macroeconomic Imbalances Bulgaria 2014). The situation with other newly accessed countries in the EU from Eastern Europe seems analogical (Erbenova, Liu, Saxegaard, 2011). The thorough review of the existing research, however, does not reveal a reliable and definite proof that the gross non-government debt contracted might put economic performance in danger (WEO, 2012).

There is no doubt a certain limit, which once exceeded is like crossing the Rubicon – the moment when financial liabilities turn from an incentive to a brake to growth. How to establish this threshold, however, baffles definition if you use elementary computations. Moreover, it depends on the specificity of the business and especially on the management quality. One can make a successful comparison with Laffer's debt curve suggested by Krugman (1998). There is a certain inflex point (break-even point) in the debt burden when further issues worsen rather than contribute to improving the situation. The practical task is to establish the position of such a type of break-even point.

The study makes part of a more general analysis of the extent and nature of household indebtedness (Gyurov & Minassian, 2014) and companies (Yankov, Minassian & Taseva, 2014) in Bulgaria, carried out by the Economic Research Institute with the Bulgarian Academy of Sciences. The latter covers domestic liabilities of households and companies. External debt is not taken into consideration here. As a matter of fact, the prevailing part of the private external debt in Bulgaria is related to the financial sector or to intercompany liabilities.² The companies set up with direct foreign investment would rather keep financial contacts with their partners abroad.

The author's position is that non-government indebtedness in Bulgaria has not reached its break-even point, since which it turns into a brake to economic development. Insufficient indebtedness rather, according to him, is what impedes economic growth. The question is why households and companies refrain from taking on new liabilities which would have stimulated investment and economic development.

² According to BNB data intercompany lending by the end of 2013 accounted for 47% from the private sector's external debt. Another 18% represented liabilities of financial organisations. The rest from the private sector's external debt represented mainly financial liabilities of companies created with foreign direct investments.

Limits to positive indebtedness

The notion debt is far from always being burdened with a negative shade of meaning. The successful management and the art of management involve using other people's money in your own interest. This is true about not only purely financial operations.

It is curious that if the operation of using other people's money turns successful, then both sides are pleased – the one that has used other people's money in their own interest and the lender, who has offered his own money and resources at the disposal of the debt issuer. The opposite is true too! The debt becomes a problem for the lender and the borrower when difficulties arise in its regular servicing.

Incurring liabilities in real life happens much more often than people realize. Taking on a hired worker for instance is a form of incurring financial liabilities. The workers hired work in advance and get paid when they have finished the work assigned. Usually, the delay in paying for the labor (the debt settlement) is within a month but experience has revealed many instances of a much longer delay. It forms the major element of internal company indebtedness. In accordance with the assessments of the Bulgarian Industrial Association (Zadaljenija ..., 2014) the liabilities within the company (obligations towards the staff) are much smaller in size compared to the intercompany ones (less than 2%), although the overall value of labor expenses is too often comparable to the expenses for intermediate consumption of raw materials. This can be accounted for by the lack of multiple calculations of liabilities within the company.

The Central bank is the institution whose mission and duty is to monitor and adjust the extent of the banking sector's indebtedness with a view to overcoming and preventing the emergence of critical situations. In the case of non-financial companies the state is supposed to fulfill this function by passing the appropriate legislation, strictly adhering to the legal norms and unreservedly sanctioning violations.

The emergence of difficulties in servicing the liabilities issued by households and non-financial companies closely correlates with the economic conjuncture. The households and non-financial companies' debts were not a problem during the years of the economic boom (2002-2008), when the latter grew tenfold faster than the GDP. It is namely in those years, however, that *overheating* of the economy was gradually coming to a head – investment saturation without the necessary respective return (Minassian, 2008). Macroeconomic management should have asked themselves why the high rate of accumulation (of about 35% and more, 2006-2008) had induced such modest rates of economic growth (of 5-6%)? Ex post, the explanation does not seem so complicated: Because investments sank into unproductive activities (without return). And this was possible because the role of the state (macroeconomic management) as a regulator of economic development was neglected.

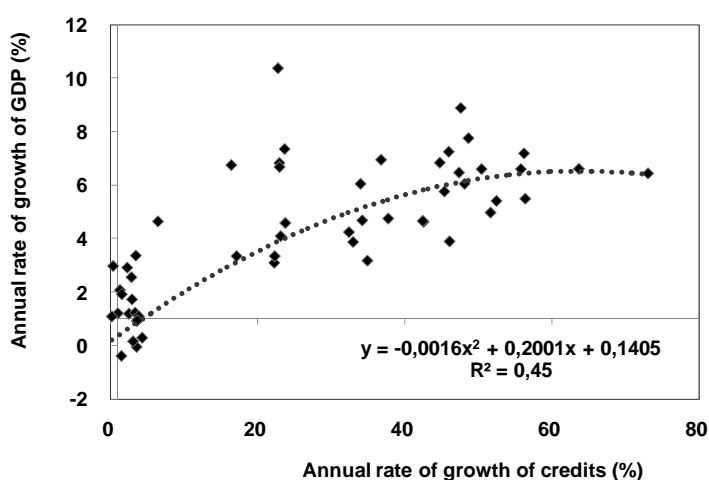
After 2008, the speed of indebtedness collapsed abruptly. It obviously correlated with the insignificant (symbolic) rates of growth in GDP. Investment and economic dynamics plunged with all ensuing negative consequences.

It is worth noting that raising indebtedness is a prerequisite for attaining an acceptable economic development but it is not enough. Analogically, North (1990) established that

„...stability may be a necessary condition for complex human interactions; it is certainly not a sufficient condition for efficiency”. Keynes (1973, ch. 12) drew attention to the fact that a bustling economy needed a recovery of what he called „the state of credit”, i.e. of lending activities and the readiness of investors to take on investment risks. „For whilst the weakening of credit is sufficient to bring about a collapse, its strengthening, though a necessary condition of recovery, is not a sufficient condition”.

Figure 1

Credits and economic performance (quarterly data, 2000-2014)



Assuming new debt as a rule represents an incentive for economic growth but to a varying extent (Figure 1). Given a low level of indebtedness both developments go in parallel – the rates of indebtedness’ growth (in the way of credits), on the one hand, and the rates of economic growth on the other. Provided a higher (much higher) speed of indebtedness, linked with the self-induced euphoria for accumulating relatively easy profits, economic development lags behind and the convergence of both curves is broken. The contribution of new lending for intensifying economic operations gradually declines until it reaches a point since which any further increase in lending starts hindering economic growth. Macroeconomic imbalances arise, whose disrupting power increases in parallel with the growing disproportions.

The data from Figure 1 showed that this break-even point for the Bulgarian economy in the 15-year period studied was about 50% annual rate of granting lending. The time row, on which the assessments in Figure 1 were made, was long enough (59 points observed till the third quarter of 2014), covering two substantially different sub-periods (of boom and recession) and still, the correlation coefficient was at quite a high level (67%!) for such a type of dependences.

Specialist literature accepts the existence of a similar threshold. Cecchetti, Mohanty & Zampolli (2011) considered that the threshold of indebtedness of households and the corporate sector appeared at an indebtedness level of over 80% of GDP – exceeding significantly the current situation with the Bulgarian economy. Goretti & Souto (2013) established empirically that the relatively low corporate debt burden stimulated investment behavior of companies in the periphery of the EU and confirmed the existence of such a threshold, which was breaking influences.

The dotted line on Figure 1 is the straightest in the point of intersection with the ordinate (Y-axis) – there the tangent to the dotted line forms the highest angle to the absciss. Therefore one can draw the non-trivial conclusion that the increased lending has the greatest impact on economic growth at low rates (close to zero). Economic development is highly influenced by the degree of indebtedness of households and non-financial institutions; indebtedness respectively is an efficient incentive (stop) of economic growth when there is a recession.

High economic development given suppressed rates of growth in indebtedness is impossible. Or from another angle: frozen or falling indebtedness acts as a brake to economic growth.

As often in economic interactions the cause and effect relationships are not clearly and definitely outlined. Friedman (1953) expressly stated that the really observed parallels in the dynamics of macroeconomic indicators never proved a given hypothesis. Statistical findings can only reject a hypothesis, i.e. negative statements in the economy based on statistical research are much stronger than the positive ones. Still economic logic, together with the statistical dependences outlined in Figure 1, support much more dependence of economic growth on indebtedness rather than the opposite. Economic development is not attained within some autonomy; it has to be realized as the outcome of the performance of some factors and prerequisites. Economic growth presumes active investment and revived consumer demand. This is impossible without the issue of new debt, i.e. of new indebtedness.

In the 35-50% limit of the rates of indebtedness the marginal efficiency decreases, which raises the question of how practically acceptable and admissible it is. The unilateral assessment of the influence of non-government indebtedness is ill-suited. Projecting intensive indebtedness in the mid-term leads to a significant increase in risk. The combination of formal and informal assessment considerations is obligatory for macroeconomic government as far as one can only talk about a given form of moderate determinism in social-economic forecasting, not for strictly formulated causal relationships. It is in this context that Boudon used the term „*tales determinism*” (quoted from Vallet (2013)).

Indebtedness should be assessed from the point of view of reaching the final result (goal), not simply from the positions of the indebted subjects (or in the process of indebtedness). There do not exist absolute criteria for assessing the degree of indebtedness – high or low it does not correspond to some abstractedly formulated levels but it is such according to its contribution for attaining some final positive results. These results are comparable to the rates of growth in investment and economic activities, respectively to the

rates of growth of GDP, as well as to the admission of some acceptable risk configuration in the future. The problem comes to applying a regulatory policy adequate to the conditions, based on formal and informal considerations.

In accordance with the existing standards the indebtedness of Bulgarian households is not high. It is less than a quarter of GDP, whereas the average level for the developed countries is about three times higher (Cecchetti, Mohanty, Zampolli, 2011). The situation with the company indebtedness is analogical. Corporate indebtedness in the euro area for instance exceeds the respective GDP and goes on rising (Corporate Indebtedness in the Euro Area, 2012). There is obviously a long way to go in this respect towards a closer integration of lending institutions and debt providers, towards a higher degree of banking intermediation respectively.

In the five years after the start of the financial and economic crisis indebtedness both of household and companies seems to have become slack (Stoyancheva, 2014). The banking system has its own problems to solve but this analysis is focused on debt providers. They are not prone to more actively issuing new debt which is supposed to push consumer demand and the production of goods and services. This particularity is especially visible in households' behavior, centered most of all on the deflationary trend given a positive growth in income. And the households' behavior communicates with the producers' behavior (the level of supply).

The cost of new indebtedness is not low but it cannot account for the passivity of consumers and producers.

Table 1

Balance of Payments Financial Account (mln. EUR)

	2009	2010	2011	2012	2013
Financial Account	1163	-673	-886	1255	-1476
Financial Account, Assets	-1187	-748	-873	-1284	-2770
Direct investment abroad	68	-174	-118	-270	-181
Portfolio investment	-623	-548	-47	-1449	-643
Other investment	-632	-26	-708	435	-1946

Source: Bulgarian National Bank. Data by the end of 2014.

Bulgarian resident capital is leaving the country in mass (Table 1, financial account, assets). It is normal for Bulgarian capitalists to make direct investments abroad and these will very likely increase in the future. They do not represent the major part of the capital leaving the country. The total amount of resident capital that has left for these five years is EUR 6.7 billion (15% of the indicator „Gross Capital Formation” from the statistics of GDP) and foreign direct investments abroad have accounted for about a tenth of it only. Besides one should take into account that a great part of these investments were used to buy homes and real estate abroad, i.e. they were not used for production.

The major part of the resident capital exported was invested in securities, mainly government bonds of other countries (European primarily). A dominant element of „Other investment” in Table 1 is the export of currency and deposits by residents. All this

Bulgarian capital leaves the country, does not contribute to the development of the Bulgarian economy and is invested abroad, most often at a minimum of return, even at a significantly lower return than it would have got in Bulgaria. Its use would have no doubt changed the financial-lending landscape of the country.

How economic players use the money available is a form of voting by means of the Bulgarian currency – the levs (BGN). There are different forms of expressing attitude to the present management (macroeconomic including) of the country. When the management and the conjuncture are assessed positively, economic agents (households and companies) tend to take on higher risk, consume and invest, which pushes forward economic growth and vice versa.

A comparison with the situation of the mid-1990s in Bulgaria seems necessary (although skin-deep mostly). Then, the uncertainty pushed economic agents towards a massive flight from the Bulgarian lev in the search for hard currency (USD). Nearly two decades later the currency board and the available international foreign reserves of the country have helped maintain the lev stable and made the attitude of economic agents different. The preferences now tend to be towards accumulating and freezing the money reserves available and their investment (flight) abroad. So, in terms of the social and economic plan the situation is comparable and even similar.

The uncertain future makes households and economic agents too cautious and reserved today in the hope to be ready to face economic hardships tomorrow. This leads too to a kind of self-realization of the negative prophecy. Households restrict their expenses, which is linked to lower consumer demand and keeping price dynamics at deflationary levels. Specialist literature calls this the Paradox of Thrift (Paradox of Saving or Saving Paradox), initially formulated by Keynes, who discussed in detail too the term attributed to Bentham „forced savings”. According to it the higher savings of the population of a poor economy worsen economic development (Sander, 2009). The solution to the case (in the words of Keynes (1973, ch. 24) lies with the state, because the latter is the one that „...will have to exercise a guiding influence on the propensity to consume”.

Social-psychological dimensions of economic motivation

Both households and companies feel reluctant and tend to refrain from taking on new issues of debt. In both cases what it comes to is purely social and psychological motives and arguments. In both cases the uncertainty of the present situation, the uncertainty and unpredictability of the near future hamper and paralyze investment, economic and consumer operations. Akerlof & Shiller (2009) spoke even about the existence of a kind of multiplier of social and economic mistrust, uncertainty and economic chaos which is interpreted as a multiplier of consumption. A quite telling example is the universal attitude of investors on a global scale in cases of expected uncertainty and economic chaos if there are problems with macroeconomic management. Foreign capital leaves the endangered areas in great numbers and suddenly. Similar cases are quite well-known in global experience and carefully analyzed in theory.

Positive economic development involves the active participation of households and economic players in taking on risk. Conard (2013) ranked the risks faced by households (individuals) and which they have to decide to assume. The least risky one is to accumulate income as deposits in a relatively stable banking system and provided there is a government guarantee of deposits. A riskier one is active consumption which reduces the possibilities to deal with the eventual unfavorable drop in income in the near future. The riskiest is investment behavior which necessitates much higher belief in the future development of processes. What prevails in the period after 2008 in Bulgaria is obviously the choice of the least risky behavior, which contains the possibilities for positive economic development.

Economic activities presume a general positive assessment available of the specific social and economic conjuncture. Then, it is not the specific calculations and complicated accounts that dominate but the spirit of economic magnetism in the atmosphere. Keynes (1973) called it „*animal spirits*”, but it is probably better to call it ‘*the hunter’s feeling for a close prey*’. Akerlof & Shiller (2009) made an extensive study of the manifestations of *animal spirits* in the social and economic context. The consumer looks for security and fears risk and indetermination. The typical investor does not like excessive risk and tries to avoid it (to reduce it).

Let us imagine ‘fair’ play where the possibility for equal profit or loss is equal, i.e. the possibility to win or lose a sum is 50:50. The typical investor would not accept such a game. He would only get involved if he felt that the possibility for profit exceeded (even significantly) the possibility for a loss, for example 75:25 or even more.

Taking risk into account and its assessment is often based on observations, external information which cannot be quantified, economic intuition.

It is more interesting to notice that the observations of human (investment) behavior have revealed an unexpected upturn in the cases when the options for a loss are treated rather than those for a profit.

At the end of the 1970s the Israeli-American psychologists A. Tversky and D. Kahneman carried out systematic observations of the psychology of investors and laid the foundations of a new branch of economics known as behavioral economics. Their theory is based on the assumption that investment decisions are not always rational, that people tend to accept irrational decisions too (The Economics Book, 2012).

Let us see two possible profitable options:

- (1) To win 1000 for sure.
- (2) To win 2500 of 50% probability (50% probability for zero profit respectively).

Experience teaches that the investor tends to choose the sure option of profit of 1000, despite that the mathematical expectation (average profit) in the second option is 1250, i.e. higher than the guaranteed profit of 1000.

Let’s see, however, two options of a loss:

- (1) A sure loss of 1000

(2) 50% probability of a loss of 2500 (50% probability for zero loss).

In the above variant a great part of people (investors) are prone to choose the second option in spite of the mathematical expectation (the average value) of the expected loss in the second option to be 1250, i.e. higher certain loss of 1000.

The abovementioned research reveals why people give up with difficulty an investment decision already taken, are not ready for restructuring in spite that the prospects for loss increase. The chances for economic prosperity decrease in parallel too. It is hard for a given investor to wind up on time a business that starts looking like a failure and start doing something else instead. The structural changes in company production necessitate the respective managerial psychological mindset, supported by much higher belief in the future enterprise. In such cases the loss of time leads to growing material losses.

Investors, however, tend much more to give up their initial investment intentions (green investment) when the expectations for the future get problematic.

Economic analysis cannot be capsulated in the field of economic interactions only. A similar approach cements the technocratic attitude to economic relationships. Economics gets treated as mechanics which is unacceptable in a field where purely human relationships are dominant, quite often difficult to explain and forecast.

The economic system is part and element of the more general system of management of society. At some moment the analysis should be raised higher, over the economic system, which depends on the condition of the political, executive, juridical, educational, demographic and social systems.

It is an illusion to think that the economy is a kind of independent, isolated field of human relationships, which exists outside and independently of the social climate in the country. Investment and economic operations of people are influenced by fields of action which lie outside the economics.

Marx introduced the notions „base” and „superstructure”. To his mind the so called industrial relations and more generally economics set up the base. It is determining and determinant. The superstructure is subordinated to the base and services the base. Later Engels added as a clarification that there are elements of the reverse type of influences, from the superstructure to the base but they were mentioned rather incidentally and were of a short-lived nature than the systematic ones (Fotev, 2002, part IV, ch. I, 2). Yet, Engels did not hesitate to describe the statement that „*the economic moment is the only determining one*” as „*words of no meaning*”. According to him the economic system is the primary one, i.e. it is not on an equal footing with the political system but experiences the reverse effect of the political system, the influence of the government power. The other elements of the so called superstructure remain in the background (Kanev, 2013).

The further development of the sociological and economic thought has many times returned to the issue of the base and superstructure, where there still remain not a few unclear and controversial moments. The more so that the development of society forms and creates newer and newer manifestations of social and economic phenomena and interactions which do not manage to fit into the existing and established schemes of thinking. Weber (1924)

used the definition „*naive historical materialism*” about the notion that certain managerial ideas manifest themselves as a „*reflection*” or “*superstructure*” of economic situations, whereas Kanev (2013) speaks about an „*excessive economic materialism*”.

The development of the economy is impossible outside and irrespective of the development of the state and political organization. Already Smith proved that, at least due to the particularities of human nature, market economy could not function successfully without the „*perfectly acting jurisdiction and efficiently acting law-enforcing authorities*”. He consistently built what can be termed *threefold paradigm of society* – ethical, economic and institutional (Kanev, 2013). Keynes (1973, ch. 12) stressed that „*economic prosperity is excessively dependent on the political and social atmosphere*”. The latter is called to maintain „*the delicate balance of spontaneous optimism*”, whose infringement leads to „*the disastrous, cumulative and far-reaching repercussions of its being open to him, when thus assailed by doubts, to spend his income neither on the one nor on the other*”. The process goes by stages of differentiating the functions and subsequent integration. As Elias (1999) put it successfully: „... *the development of the economy without the respective development of the state and political organization is so little possible as the reverse*”. The political system may contribute to and may impede economic progress. Society develops through the functioning of its individual structures in an organic holistic whole. Such an understanding is in accordance with the main sociological direction “*structural functionalism*” (Vallet, 2011).

The economy is an element and fits into the more general social system which forms the outlines and framework of its development. The so called *superstructure* is not simply an appendage to the economic system (not in the way of an eyeshade or even a roof). It predetermines the nature of its operation and of the various types of interactions. The social system is a more general coordinate system, which covers the economic sub-system, reacts to the phenomena that take place in it (as for instance the various types of technological and ideological innovations), but is far from whatever subordination. For this reason Marx’ *superstructure* is better called *supraeconomics*, meaning that whatever happens in it (in the *supraeconomics*) acts as a factor and prerequisite for economic development. Finally, as Kanev (2013) put it in endorsing, confirming market economic interactions it, „... *makes new, constitutional demands in front of the institutions in order to attain and keep social harmony*”.

In managing social and economic interaction one can distinguish, *first* parametric (instrumental) management and *second*, institutional (framework) management.

The parametric (instrumental) management involves management (regulation, monitoring) of individual parameters, which predetermine the character and quality of some interactions. Such are for instance tax rates, options of labor pay, time terms set for given duties, various kinds of administrative constraints and regulations etc.

The institutional (framework) management presumes setting the outlines within which a given activity can take place. Economic theory accepted the term „*institutional economics*”, as an expression of management through the institutions (Suharev, 2008).

In practice, there is more often emphasis on the parametric management rather than on the institutional one. The question comes to how to appropriately determine a set balance of management influences and make the macro management elite accept respective

accountability. Life has shown that the compensatory approach does not lead to good results. The poor quality of institutional management cannot be compensated for by measures in the field of parametric management. This is what the efforts of the political elite are aimed at when they look for changes that will not disturb the convenient political-economic status quo.

According to North (1990) institutions represent a set of formal rules, informal constraints and mechanisms for enforcing compliance with them. The formal rules are subject to assessment and change (development) from society by means of representatives delegated by them, while the informal procedures and value norms are the outcome of a continuous process of social maturing. North added too that the formal rules might be complemented to raise the efficiency of the informal constraints or in the opposite case – to capulate and make them stiff.

Institutions are called for to diminish uncertainty, to create and guarantee security and increase predictability of social and economic processes. In a purely economic plan they have to contribute to reducing risks and thus encourage investment activities, economic growth respectively.

There are three major groups of social and economic institutions: (1) Legislative; (2) Executive; and (3) Judicial. One can see some overlapping of institutions and of the various kinds of power on the other hand. Each authority exercises the rights attributed to it by the constitution through its institutions and by amending and creating new legislation especially, by enforcing the application of the present legal norms and by sanctioning for breaking them.

Vallet (2011) described as naïve empiricism, methodological naivety respectively, the approach based on the understanding that economic growth might be achieved only by changing some figure parameters, not by means of change in behavior, in management style. It is far from reality to belittle investors and look at them only in terms of the primitive notion of an abstract homo oeconomicus, since „... *man is above all a social being who acts according to affective, emotional, not reflex motivations*”. North pointed out that the motivation for an economic action (or inaction) is much more complex than the simplistic model of expected and calculated benefit in the form of a specific financial measure. This understanding explains the queer circumstance apparently that Bulgaria offers the lowest corporate tax among the EU countries and despite that investors do not wish to invest here. They prefer countries of double or even triple higher taxation (in Western Europe and North America) but enjoying much higher security and predictability. In more general terms the methodological individualism, described as a paradigm already by Smith (as Boudon put it (2010)) „... *does not presume at all that human being is an atom hanging in a social vacuum. On the contrary, it belongs to the social, political and cultural environment where s/he/develops*”.

North (1990) proved that the political rules in operation lead to the working out of economic rules no matter that the connection is two-way. He even said that the level of the interest rates is „... *perhaps the most evident quantitative dimension of the efficiency of the institutional framework*”. Hayek came to the conclusion that „... *social phenomena are to a great extent unintended consequences of intentional actions*” (quoted under Boudon

(2010)). If there is a muscle show in the NA and the rostrum is used as a boxing ring to impress the ordinary voters, if the legislation voted is of poor quality, then one of the unintended consequences is the paralysis of economic growth. Boudon called such an effect a „*perverse consequence*”.

The poorly and ineffectively functioning institutions distort economic interactions and relationships. In financial and economic terms they increase the transaction costs and make company's production unpredictable and unexpectedly more expensive. Coase (1988) thought that transaction costs are the basis of company's existence. According to the well-known *Coase theorem* in a world of zero transaction costs efficient solutions will be dominant which would lead to the highest investment and economic activities. The value of the transaction costs predetermines the degree of investments. North spoke even about an *institutional return* and stressed that human notions and estimates of the institutional provision of fairness and justice in social and economic relationships decreased the costs of doing business, as well as (and particularly so) the reverse.

Legislation is worked out and passed in the NA and the procedures there induce heterogeneous signals of negative economic impact.

Error! Not a valid bookmark self-reference. shows data till the end of 2013 about amendments to laws in force.³ Almost all laws that play a determining role in forming the business environment and business relationships are presented.

Above all, laws are amended too often and obviously rashly. When you trace the frequency of changes, you can see that amendments and supplements to important economic laws in force have been made every hundred days once on average. There are drastic cases at that.

Thus for instance, the Water Act was amended eight times in 2009! Seven times a year were changed the Taxes on Personal Income Act (2009), the Judiciary Act (2011 and 2013), the Value Added Tax Act (2013), the Corporate Income Tax Act (2013), the Road Traffic Act (2006), the Commerce Act (1999 and 2005), and the Road Act (2009).

What's more, amendments to one and the same law were published within two or even three consecutive issues of State Gazette. This is the case of the Public Procurement Act, when issues No 97, 98 and 99 of State Gazette of 2010 г. made public its amendments and supplements.

Two successive issues of State Gazette published amendments and supplements to: the Road Transport Act (2005); the Excise Duties and Tax Warehouses Act (2007); the Law on the safe use of nuclear energy (2010); the Water Act (twice in 2006); the Road Traffic Act (2005, 2009 and 2012); the State Property Act (2013); the Energy and Energy Efficiency Act (2009); the Customs Act (2010); the Law on Investment Promotion (2013); the Municipal Property Act (2013); the Law for Public Offering of Securities (2006 and 2009); the Road Traffic Act (2009); the Judiciary Act (2009, 2011 and 2013); the Labor Code (2008 and 2010); the Criminal Procedure Code (2013).

³ The amendments were taken from the introductory paragraphs in the texts of the laws where the respective issues of State Gazette were mentioned as well as when they were published.

Table 2

Amendments to Laws and Codes by 31/12/2013

Law	Published	Last amendment before 31/12/2013	Number of amendments till 31/12/2013	Shortest validity of amendment (days)	Average days of validity	Maximum amendments per year
Taxes on Personal Income Act	24.11.2006	20.12.2013	31	14	83	7 (2009)
Judiciary Act	07.08.2007	13.08.2013	26	3	85	7 (2011, 2013)
Value Added Tax Act	04.08.2006	20.12.2013	30	7	90	7 (2013)
Law on Privatization	19.03.2002	02.08.2013	43	6	97	6 (2005)
Corporate Income Tax Act	22.12.2006	20.12.2013	25	2	102	7 (2013)
Road Traffic Act	05.03.1999	02.08.2013	51	3	103	7 (2006)
Excise Duties and Tax Warehouses Act	15.11.2005	20.12.2013	28	1	106	6 (2006)
Consumer Protection Act	09.12.2005	26.03.2013	25	7	107	6 (2006)
Water Act	27.07.1999	29.11.2013	48	4	109	8 (2009)
Criminal Procedure Code	28.10.2005	13.08.2013	26	4	109	5 (2011)
Forestry Act	08.03.2011	20.12.2013	9	28	113	4 (2012,2013)
Concessions Act	02.05.2006	26.07.2013	23	14	115	4 (2006)
Local Taxes and Fees Act	10.12.1997	22.11.2013	50	4	116	5 (2004, 2005, 2011)
Public Procurement Act	06.04.2004	15.02.2013	28	3	116	5 (2010)
Energy and Energy Efficiency Act	09.12.2003	26.07.2013	30	3	117	5 (2009,2013)
Law on the safe use of nuclear energy	29.12.2005	02.08.2013	23	4	121	4 (2010)
Law for Public Offering of Securities	30.12.1999	20.12.2013	42	4	122	8 (2006)
Labor Code	01.04.1986	03.12.2013	83	4	122	8 (2006)
Commerce Act	18.06.1991	28.02.2013	64	7	124	7 (1999,2005)
Law for the Civil Servant	27.07.1999	02.08.2013	36	17	132	6 (2010)
Roads Act	29.03.2000	26.07.2013	38	3	136	7 (2009)
Law on Internal Audit in Public Sector	31.03.2006	15.02.2013	18	7	140	6 (2009)
State Property Act	21.05.1996	20.12.2013	46	3	140	5 (2006, 2009)
Financial Supervision Commission Act	28.01.2003	20.12.2013	28	6	142	5 (2012)
Law on Protection of Classified Information	30.04.2002	09.08.2013	29	7	142	4 (2007, 2008, 2009)
Higher Education Act	27.12.1995	22.11.2013	42	3	155	5 (2010)
Customs Act	06.02.1998	26.07.2013	36	4	157	5 (2009)
Roar Transport Act	17.09.1999	20.12.2013	30	3	174	6 (2005)
Municipal Property Act	21.05.1996	20.12.2013	37	3	174	6 (1999)
Biodiversity Act	09.08.2002	26.07.2013	23	14	174	3 (2006, 2007, 2009, 2012,2013)
Markets in Financial Instruments Act	29.06.2007	20.12.2013	13	7	182	3 (2009, 2012)
Criminal Code	02.04.1968	27.09.2013	89	6	187	8 (2009)
Genetically Modified Organisms Act	29.03.2005	02.08.2013	14	7	192	3 (2005, 2008,2009)
Law on the Black Sea Coast	15.06.2007	06.12.2013	12	35	197	4 (2013)
Accountancy Act	16.10.2001	19.11.2013	22	7	199	4 (2006)
Administration Act	05.11.1998	21.02.2013	25	3	221	4 (2006)
Attorneys Act	25.06.2004	07.12.2012	11	101	316	3 (2006)
Currency Law	21.09.1999	06.12.2011	11	17	382	3 (2006, 2011)

Such frequent, even chaotic amendments to the active legislation for the core of laws linked to the management of the economy are counter-indicative for running a stable business. The company management has to constantly adapt itself to the whims of legislators rather than adjust to market fluctuations. This, as a matter of fact, brings about swelling transaction costs, what Cease and North had in mind. The management is busy to predict pending and future legislative changes instead of assessing possible market changes.

One can outline the following reasons for the frequent changes in the laws:

First, the effect of the so called lobbyist interests. A people's representative (or a group of representatives) defends the interests of a certain group of producers. This activity remains unregulated and confidential. The respective people's representative is interested (in the broadest sense) in changing the legislation in a given direction and does his best to achieve it. If he fails once, he tries to persuade some colleagues of his and then tries again in a month or two. This directly correlates with various corruption practices.

Some time ago it became publicly known that the president of the political party Movement for Rights and Freedoms (MRF) A.Dogan had received a large amount of money as remuneration for working for a private company for which he is not a specialist at all. In a market economy, each factor gets paid according to its contribution for the increase in the final performance. A.Dogan had done something for which he had got paid. His work in the last more than two decades had always been in the National Assembly (NA). There he had the power of legislative initiative and voted in passing laws. It is logical to expect that he had helped adopt some legislative amendments in the interest of the respective private company and from which the latter most likely had managed to realize significantly big profits to cover the mint of money paid to A.Dogan.

Another revelation showed that the active member of long-standing of the leadership of MRF Cr.Bisserov owns property that exceeds by far his officially declared income. This was the reason that forced him to resign from the NA and the leadership of the MRF. A situation analogical to that of A.Dogan. Ch.Bisserov did not steal this money; it was paid to him for something done. The only thing he did in the last more than two decades was to initiate legislative changes and take action on the matter according to the procedures. These legislative changes justified the remuneration he had got in an unregulated manner.

Some companies become favored at the expense of some others. One gains at the expense of all others. All interested people get the feeling of dominant social injustice which undermines the foundations of economic prosperity.

Second, a reason for the frequent changes in the legislation might be the fact that the prevailing part of the people's representatives does not have the qualifications required to be members of the NA. In other words they are incompetent⁴, do not grasp what is at issue in the respective laws, are unable to foresee the consequences from the application of one

⁴ Soros did not hesitate to refer directly to "incompetence of the regulators" (quoted under Morris (2009)), and in Stiglitz's mind (2014) "... regulators did not understand completely..." how important new processes arose.

or another amendment and this imposes the need for their frequent amendment. And as it often happens in such cases – little knowledge correlates with high self-confidence.⁵

The experience in the NA abounds with examples of oversight and incompetence in the elaboration of the laws (or amendments and supplements) of significantly serious consequences about the government budget. By April 2014 for instance, it was established that the organizers of lottery games and bingo-type games had been totally freed from fees for organizing gambling due to a legislative “oversight” in voting the amendments in the law on gambling four months ago! According to the estimates the treasury used to get two million leva annually from this type of gambling and this income was going to be absent from the budget respectively.⁶

It is worth noting that almost all national representatives in the last two decades had the diplomas required (not only one at that) for completed university studies and master’s programs. However, the demonstration of professional ignorance is shocking. This correlates with the unsatisfactory quality of the education and the practiced unregulated procedures for obtaining diplomas.

Third, No doubt, parts of the national representatives are real professionals in their fields. However, they are obviously not very seriously committed to their immediate tasks for various reasons. They might be practicing lobbying or simply think that it is not worth wasting time, energy or fret much and finally ,give up hopelessly when the changes are launched and supported by some leading factors.

The final outcome is a legislation of poor quality which impedes the growth of company activities and economic development.

Second element, typical of the social and economic management at a macro level and which tastes like a bitter pill, is the wide practice of what is called *political party appointment*. Party appointments may be the cabinets called for carrying out the policy that the governing party (coalition) won the elections with. Henceforward, however, efficiency requires the posts in the lower level of management to be taken by outstanding specialists. The practice in reality is quite different. Parties act as company formations whose goal is to reach power in favor of their own and group enrichment. After the formal victory at the elections there starts a process of large-scale rewarding of the people who contributed (organizationally) to take up the power. Thanking somebody is by appointing this person at a highly-paid government job for which the privileged one usually does not have the required knowledge and skills. The party appointed person is well aware of his own “merits”, strictly follows

⁵ D. Podvarzachov (1881-1937) – a poet, writer of feuilletons, satirist and interpreter is attributed to have said: „*The Bulgarian is a fly with the self-confidence of an airplane*” (newspaper „Sega”, 26/04/2014).

⁶ Newspaper „Sega”, 28/04/2014.

the party factors' moods and tries to use his position for drawing the maximum benefit for himself.⁷

The outcomes are materialized in wrong decisions of negative impact on the social and economic prosperity.

Third element, which sends negative signals to households and economic agents, is the arrogant behavior of people's representatives. The leaders of both governing parties – the Bulgarian Socialist Party and the MRF – S. Stanishev and L. Mestan assured everybody solemnly from the rostrum of the NA in the indisputable qualities (ethical and professional) of their darling D. Peevski. A few days later, (after a storm of massive protest in the streets) the same leaders with provoking calmness declared that the nomination of D. Peevski for the post of head of a high government institution was actually unsuitable. In other words both leaders had experienced a purgative catharsis within a few days and that's it. What's more, they discuss and defend positions with the same self-assurance on issues (for instance in the financial and economic field) that are obviously outside their competences.

On 14th February 2014 a people's representative (H. Hafazov), never heard of so far, vehemently, angrily and arrogantly reacted against the decision of the NA not to let pre-election propaganda in non-Bulgarian language. *"If you think that by this law you can manage to restrict us, I am telling you now – watch out for every step of mine because I am ready to pay for my freedom. I will follow the path made by O. Kaluch, A. Davihoglu of the village of Iskra, N. Adal and A. Dogan"*.⁸ This deputy has never shown any interest in the laws discussed in the NA, never took the floor on key legislative issues discussed but expressed unrestrained aggressiveness on propaganda matters. His words can be treated as an appeal for non-respect of the country's laws. They give a reflection on the attitude of the population, in forming disrespect and neglect to the active legislation, especially.

The friction in economic interactions is growing. It takes away and destroys some of the economic energy. It is consumed by the political class, abusing of its power in the interest of its own existence and to the detriment of economic progress. Using rhetoric's, varied in nature, is a resource for manipulating voters and is subordinated to the party-formulated goal – provision of receipts for the people involved in the party-company circle. Weber (1964) described this as the development of the policy a *"mode"*. It is a fact that once the power is established a process of almost general replacement of the management staff at the top positions of the management hierarchy begins – this is the reward for those who have contributed to the party-company success. There are no restraints; even amendments to

⁷ Such examples abound in practice. By 2010 for instance, it was found out that the head of *Agriculture Fund*, who manages exceptionally large financial resources (and most of all European funds including) is completely a chance appointment of no qualifications and for whom the nickname of *"lady-bird"* was coined to describe this type of cadres. The former president of the Republic of Bulgaria G. Parvanov gave a number of examples of a similar type of appointments after 2013 (newspaper *"Sega"*, 16/05/2014).

⁸ O. Kalach was a spy sentenced to death and exchanged for a Bulgarian spy in Turkey (newspaper *"Sega"*, 15/02/2014).

laws are made in order to replace people on mandate positions.⁹ In these cases the newly appointed people are from the environment of the respective chairman of the governing party. This illustrates the understanding that the appropriate people with the necessary knowledge, skills and experience are only available in the governing party (coalition). Once the power goes into other hands, the procedure is repeated, i.e. the best cadres are now in the new governing guild. This is a perfect copy of the experience of the times of 1944-1989 when the most important (predetermining!) criterion to take on a management position was the membership in the governing Bulgarian Communist Party. In addition, such a practice sends distorted signals to the growing up generation for whom business prosperity seems invariably linked to compulsorily adopting the right party loyalty.

Along with everything else, experience has shown and scientific research summarized (Rabin, 2004), that people are concerned about justice and being able to enjoy equal rights in the process of resource distribution, even when it is not directly connected with the growth in the general welfare. The seeming absence of direct impact of a given biased management act on economic effects leaves the false feeling with politicians that it will not affect negatively the social and economic behavior of people. As a matter of fact, however, there is an effect of accumulation of the negatively assessed policies which finally deform the rational thinking of economic agents. The consequences affect and lead to shrinking investment and economic activities.

This is not a new problem in global experience. In 1919, Weber (1964) analyzed the condition of the political system in the USA by the middle of the XIX century and came to the conclusion that the reward for the victory on the presidential elections was a real trophy in the shape of a lucrative job. The result of this fact was the spoils system, described as a systematic principle by A. Jackson. Weber's judgments seem to literally refer to our own experience: „*That quite unprincipled parties stay against each other, pure place-hunters organizations that make for each campaign their changing programs depending on the chance of votes catch – to an extent alternately, as despite all analogies, it elsewhere is not found*”. As for the British parliamentarians (for Weber) they „*...with the exception of the few members of the Cabinet (and some loner) are usually nothing but well disciplined voting bloc. ... The member of Parliament has only to vote and not to commit treason party ...*” And the leader acts as a „*...plebiscitary dictator who brings the masses by means of the "machine" behind him, and for the parliamentarians are only political Prebendary that are in his entourage*”.

For the assessment of the overall effect of the functioning of institutions one has to refer back to the main rule that was publicly accepted as *Pareto Principle*.¹⁰ It says that in each society 20% of the people produce 80% of the benefits and profits. At the other end of the curve, 20% of the people create 80% of the problems and losses. A fifth of the employed in the society, who are at the other end of the curve, involve the people who manage the country's institutions.

⁹ This was the situation with the replacement of the head of the Financial Supervision Commission in 2010, as well as of the Bulgarian National Audit Office in 2014.

¹⁰ Quoted from an article on the Internet. It is a form of a rule of thumb.

In addition to the specific features described in shaping macroeconomic decisions the other elements of the supraeconomics exercise a major impact on the specificity of the social and economic development. It is not accidental that the main stress in the long-term strategy for development of the EU was laid on *intelligent growth* and the quality of education. Not a few of the weaknesses observed in our social and economic life are due to education, carried out quite formally, at all levels and most of all – at the university level. A great part of the management woes and failures are the outcome of poor preparation and ignorance. Top management personnel are no exception. In all cases there is a relatively high self-confidence without cover which underlies the thoughtless decision-making and later, it proves to be decisive for the failures registered.

Conclusion

The analysis and professional assessment of the economic conjuncture, the specificity of the social and economic management and the impact on the production interactions need tracing down the performance of all the front of indicators. Not a single indicator can give a complete and thorough idea about the condition of processes, the particularities of the social and economic dynamics, the constraints and incentives of economic growth.

Indebtedness of economic agents (households and companies) is the outcome of a multitude of factors. The way all the market and non-market information is concentrated in commodities and services' prices, so a great number of influences and impacts criss-cross in the process of indebtedness – some of them open and direct, while not a few are difficult to discern and be directly presented.

Incurring financial liabilities by households and economic subjects is a normal process. Moreover, it helps encourage economic growth. As with the operation of every economic factor the positive influence lasts up to a given moment and each further over dosage leads to negative outcomes.

It is hard or even impossible to measure precisely the break-even point. A good way for assessment is tracing the correspondence of the rates of growth of indebtedness and the GDP rates of growth on the other hand. This type of approach, however, has to take into consideration informal reasons linked with the possibility for a too high risk in the near term.

The low rates of indebtedness contain GDP growth. In some interval the dynamics of both curves (of indebtedness and of GDP) go in parallel. When indebtedness accelerates, the two curves separate – indebtedness rises while GDP lags behind. This is a signal for mismatch which can bring about negative outcomes in the near or distant future.

Indebtedness can be subjected to macroeconomic regulation. The Central bank's (BNB) duty is to regulate the lending operations of commercial banks, which are an indicator for the degree of indebtedness. The government, on its behalf, can restrict investors' appetite to make easy money at the expense of adopting unjustified risk.

Macroeconomic management did not manage to put the accelerated process of indebtedness in 2000-2008 under control. This disharmony was especially acute in the last two years of the transition. The special thing about this time was that two elections - parliamentary and for Governor of the BNB - were scheduled for 2009. The governing parties (coalitions) are always very sensitive about the election process and try by all means to demonstrate the best possible and acceptable policies. The process of active investment was a good pastime in the given context. On the other hand, the election of the Governor of the BNB was scheduled for mid 2009, i.e. on the border of the eventual change of the guard in the NA. It was not in the interest of the Governor of the BNB to get in conflict with the government. The conjunction of both interests led to too high rates of growth of lending, incompatible in size with the GDP rates of growth.

The picture looked very different after 2008. The blessed and life-giving inflow of foreign direct investments dried out and the lending operations of the commercial banks suddenly shrank. It became clear that the uncontrolled process of unruly crediting induced the undesired fruit of bankruptcy.

The following 2009 was the year of the awareness, followed by four years of aimless wandering. The government chose the easy way to solve its budget problem and quickly turned its back to its liabilities to the companies. The cup spilt over and led to a chain of intercompany indebtedness. Such a process raises risks connected with the growing distrust among economic players which will have both direct and by-side effects, very hard to predict.

As usual the drastic change in a convenient regime of operation arouses uncertainty and vagueness. Macroeconomic management was not prepared for the sharp downturn and did not manage to find the right way to solve the difficult economic problems. The general restructuring of social and economic interactions necessitates a change in the supraeconomics and most of all improved quality of the institutions' performance.

What happens in the NA, in the executive and judicial authorities matters for the efficient functioning of the economy. Not well-thought policies of the institutions at the top managerial level contribute to the paralysis of investment and economic activities. The outcome is fear and reluctance by households and companies to take on new liabilities, which hinders economic progress.

The investment and consumer restraint of economic players is not simply a reaction to the existing problems. It is much more the outcome of an assessment of the conjuncture in the future. The base period presumes a recovery of the economic development, the more so that there is a long way to go to reach the average European level. Despite that investments are slack. There is obviously a need for adopting a much more different style of social and economic management rather than the change in one or another parameter of economic management. It is obligatory to realize the decisive function of macroeconomic institutions. This process of awareness involves a much better quality of education and the growing up of all the population.

References

- Akerlof, G., Shiller, R. (2009). *Animal Spirits*. Princeton University Press.
- Bobeva, D. (2010). Citizens' indebtedness seen by macroeconomic data and the results of sociological research. – In: *Financial crisis and Bulgarian's indebtedness*. Sofia: „Chance” AD.
- Boudon, R. (2010). *La Sociologie comme science*. Paris (Bulgarian translation: *Социологията като наука*. С.: ИК „Изток-Запад”, 2012).
- Bulgarian Chamber of Commerce. (2014). *Indebtedness of companies from the non-financial sector of the economy* (by January 1st, 2013). Sofia.
- Cecchetti, St., Mohanty, M., Zampolli, F. (2011). *The Real Effects of Debt*. – BIS WP No 352, September 2011.
- Coase, R. (1988). *The Firm, the Market and the Law*. The University of Chicago Press, Chicago and London.
- Conard, E. (2013). *Unintended Consequences*. Portfolio/Penguin, N.Y.
- Corporate. (2012). *Indebtedness in the Euro Area*. – ECB Monthly Bulletin, February 2012.
- Elias, N. (1996). *Was ist soziologie?*. Juventa Verlag GmbH, Weinheim und München (Bulgarian translation: *Що е социология?*. С.: ИК „Лик”, 1999).
- Erbenova, M., Liu, Y., Saxegaard, M. (2011). *Corporate and Household Debt Distress in Latvia: Strengthening the Incentives for a Market-Based Approach to Debt Resolution*. – IMF, WP/11/85.
- European Union. (2014). *Macroeconomic Imbalances Bulgaria 2014*. European Economy, Occasional Papers 173, March 2014.
- Fotev, G. (2002). *History of sociology*. Vol. II. Sofia: Trud Publishing House.
- Friedman, M. (1953). *Essays in Positive Economics*. The University of Chicago Press, Chicago and London.
- Goretti, M., Souto, M. (2013). *Macro-Financial Implications of Corporate (De)Leveraging in the Euro Area Periphery*. – IMF, WP/13/154.
- Gyurov, B. (2010). *Endogenous risk in the system of lending to households in Bulgaria*. – In: *Financial crisis and Bulgarian's indebtedness*. Sofia: „Chance” AD.
- Gyurov, B., Minassian, G. (2014). *Credit indebtedness of households in Bulgaria: Problem areas, condition and dynamics*. Unpublished paper, Sofia: ERI-BAS.
- IMF. (2012). *World Economic Outlook*. April 2012. chapter 3.
- Kaletsky, A. (2010). *Capitalism 4.0: The Birth of a New Economy*. Bloomsbury Publishing Plc, London (Bulgarian translation: *Капитализъм 4.0: раждането на новата икономика след кризата*. ИК „Класика и стил”, 2013).
- Kanev, M. (2013). *The idea about progress beyond economics*. Sofia: “Iztok-Zapad”.
- Keynes, J. (1973). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Macmillan Press (Bulgarian translation: *Обща теория на заетостта, лихвата и парите*. С.: ИК „Христо Ботев”, 1993).
- Krugman, P. (1998). *Currencies and Crises*. Sixth Printing. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London.
- Minassian, G. (2008). *Is Bulgarian Economy Overheating?*. – *Economic Thought*, p. 21-46.
- Morris, Ch. (2009). *The Sages: W. Buffett, G. Soros, P. Volcker and the Maelstrom of Markets*. Public Affairs, New York (Bulgarian translation: *Мъдреците: W. Buffett, G. Soros, P. Volcker за водовъртежа на финансовите пазари*. С.: ИК „СИЕЛИА”, 2010).
- North, D. (1990) – *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, New York (Bulgarian translation: *Институции, институционална промяна и икономически резултати*. С.: ЕК „Лик”, 2000).

- Rabin, M. (2004) – Behavioral economics. – In: Szenberg, M., Ramrattan, L. (eds). *New Frontiers in Economics*. Cambridge University Press (Bulgarian translation: *Поведенческа икономика*. – В: *Нови хоризонти в икономиката*. С.: ИК „Проф. Марин Христов”, 2008, с. 82-115).
- Sander, P. (2009). *101 Things Everyone Should Know about Economics*. Adams Business PH, Avon, Massachusetts.
- Stiglitz, J. (2012). *The Price of Inequality. How Today’s Divided Society Endangers Our Future*. W. W. Norton & Company, New York – London (Bulgarian translation: *Цената на неравенството. Как днешното разделено общество застрашава бъдещето ни*. С.: ИК „Изток-Запад”, 2014).
- Stoyancheva, D. (2014). *Bank Liquidity, Credit, Interest Rates*. – In: *Parameters of Contemporary Financial and Economic Crisis in Bulgaria. Looking for Sustainability*. LAP, Saarbrücken, (imprint).
- Suharev, O. (2008). *Institutional economics. Theory and policies*. EWEd. Moscow: “Nauka”.
- The Economics Book*. (2012). *Big Ideas Simply Explained*. DK Publishing, New York.
- Vallet, G. (2011). *Petit manuel de sociologie à l’usage des économistes*. Presses universitaires de Grenoble (Bulgarian translation: *Малък наръчник по социология за икономисти*. С.: НБУ, 2013).
- Weber, M. (1924). *Religionssoziologie*. Munchen und Leipzig (Bulgarian translation: *Протестантската етика и духът на капитализма*. С.: ИК „Хермес-7”, 1993).
- Weber, M. (1959). *Wissenschaft als Beruf*. Dunckler & Humblot, Berlin (Bulgarian translation: *Науката като призвание*. – В: с. 105-134).
- Weber, M. (1964). *Politik als Beruf*. Dunckler & Humblot, Berlin (Bulgarian translation: *Политиката като призвание*. – В: *Ученият и политикът*. С.: ИК MicroPrint, 1993, с. 45-104).
- Yankov, I. (2010). *The relationships between banks and customers as a generator of lending indebtedness*. – In: *Financial crisis and the Bulgarian’s indebtedness*. Sofia: „Chance” AD.
- Yankov, I., Minassian, G., Taseva, G. (2014). *Companies’ indebtedness in Bulgaria: origin, condition, problem areas and ability to service debt*. Unpublished paper, Sofia: ERI-BAS.

СОЦИАЛНИ ВЛИЯНИЯ НА НЕРАВЕНСТВОТО В ДОХОДИТЕ НА НАСЕЛЕНИЕТО В БЪЛГАРИЯ

Изследвано е влиянието на неравенството в доходите на домакинството върху избрани ключови аспекти на социалната сфера в България. Тези аспекти включват бедността и социалното изключване, материалните лишения, формирането на семейството, здравето, поддържането на дома, престъпността и субективните усещания за удовлетвореност и щастие. Въздействието на неравенството е анализирано както във връзка с динамиката на разглежданите процеси, така и по отношение на различните социални групи. Установено е, че неравенството влияе в по-малка степен върху развитието на социалните процеси, отколкото върху състоянието и диференциацията на отделните социални групи.
JEL: D31; I14; I32

1. Въведение

Неравенството в доходите на населението в една или друга степен детерминира социалното поведение на индивидите и оказва влияние върху формирането и развитието на различни процеси в социалната сфера. Целта на изследването е да се оцени доколко подоходното неравенство в България и неговите движещи сили въздействат върху развитието на ключови социални процеси като бедността и социалното изключване, материалните лишения, формирането на семейството, здравето, поддържането на дома, престъпността и субективните усещания за удовлетвореност и щастие. Стремелът е да се открият потенциалните социални въздействия в две плоскости: върху динамиката на изследваните процеси и върху социалната структурата на тези процеси.

Влиянието на неравенството върху социалната структура включва следните измерения: образователно равнище, възраст, равнище на доходите и тип на домакинствата. Това позволява да се навлезе в по-голяма дълбочина на изследваните процеси и да се търсят по-тесни причинни връзки с неравенството. Използваната статистическа информация е от национални и международни източници с различна продължителност на повременните редове. В някои случаи достъпната информация

¹ Васил Цанов е проф. д-р в Института за икономически изследвания при БАН, секция „Макроикономика“.

засяга относително къс период (2005-2012 г.), което до голяма степен ограничава изводите за дългосрочното социално влияние на неравенството.

Социалните въздействия на доходното неравенство е проблематика, която е слабо застъпена в научната литература и особено в българската. В преобладаващата част от научните изследвания акцентът е поставен главно върху същността и развитието на отделните социални процеси, тяхната динамика и вътрешна структура. В по-малка част от публикациите се изследват и причинно-следствените връзки и взаимодействия (Nolan, Marx, 2009; Nolan, Whelan, 2007, 2011; Ward, et al, 2009, European Commission, 2010; Grosfeld, Senik, 2010). Тук акцентът е поставен главно върху оценяване на влиянието на доходното неравенство върху избраните социални процеси.

2. Развитие на неравенството в България

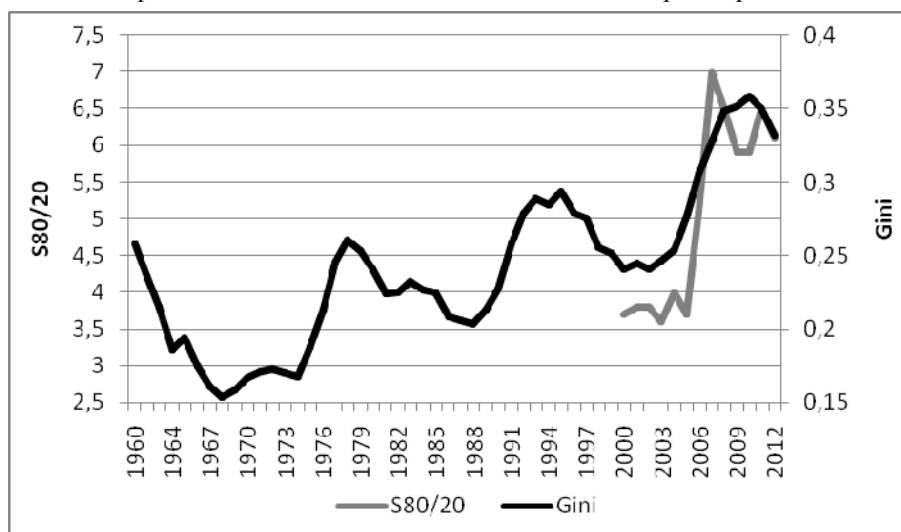
В световната практика се използват различни измерители на неравенството в доходите на населението (коефициентите на Джини, Тайл, Аткинсон, децилни съотношения и др). Както е известно, тези коефициенти притежават различна чувствителност по отношение на отделните части на доходното разпределение (ниските, средните и най-високите доходи). Тук динамиката на неравенството в доходите на населението се изследва с помощта на два показателя: коефициента на Джини и съотношението между доходите на 20% с най-високи и най-ниски доходи (S80/20). Коефициентът на Джини измерва доходното неравенство, като дава по-голяма тежест на средните интервали в разпределението на доходите, докато показателят S80/20 измерва неравенството между крайните интервали. Оценките на двата показателя са базирани на концепцията за еквивалентния нетен общ доход на лице от домакинството.

В еволюцията на неравенството в България през последните 50 години се редуват сравнително продължителни периоди на нарастване и намаляване, но общо за целия период е налице тенденция към увеличаване (вж. фиг. 1). Докато през на 60-те години на миналия век неравенството в доходите на домакинствата чувствително спада (с около 35%), то през 70-те години то нараства с 44%. През 80-те години отново се наблюдава продължителен период на понижаване, но относително слабо – с 5.5%.

Развитието на доходното неравенство от началото на прехода към пазарна икономика се характеризира с цикличност, типична за предходните периоди, но със значително по-къса продължителност. В неговата динамика се очертават два периода на ускорено нарастване и един продължителен период на понижаване. Първият период на увеличаване на неравенството (1990-1995 г.) е пряко следствие от социално-икономическото развитие на страната, провежданите реформи (главно през първата половина на 90-те години) и политиката по доходите. През него коефициентът на Джини се увеличава с 29% (от 0.22 през 1990 г. на 0.29 през 1995

г.), а поляризацията в доходите между 20-те процента най-бедни и най-богати се повишава от 4.8 пъти през 1992 г. на 6.6 пъти през 1995 г. (Цанов и др., 2012, с. 113).

Фигура 1
Развитие на неравенството в доходите на домакинствата през периода 1960-2012 г.



Източник: Frederick, 2011; SWIID, Version 3.1; Eurostat.

Основните движещи сили за повишаване на неравенството в доходите през този период могат да се обобщят по следния начин: на първо място, трябва да се отбележи реструктурирането на източниците на доходи. Различията в доходите от двата основни източника – работна заплата и социални трансфери, се увеличават въпреки техния намаляващ дял в общия доход. Делът на доходите от работната заплата в общия доход се понижава с по-високи темпове от този на социалните трансфери, което води до нарастване на различията между тях. На второ място, икономическата криза и провежданата компенсационна политика допринасят за засилването на диференциацията в доходите на различните категории домакинства. Компенсациите на работната заплата довеждат до увеличаване на различията в заплащането на труда между отделните категории трудещи се. Най-съществено нараства диференциацията между минималната и останалите заплати. Социалните трансфери (пенсии, социални помощи и обезщетения за безработни) се компенсират по различни схеми, което имплицира по-големи различия в доходите. На трето място, либерализацията на стопанската дейност довежда до появата на нови източници на доходи (частен бизнес, рентниерство, притежание на акции и др.), което стимулира неравенството в доходите на домакинствата. Независимо от това данните от домакинските бюджети показват, че тези източници нямат съществено влияние върху растящата диференциация през този период.

Следващата вълна на увеличаване на неравенството в доходите (2004-2008 г.) обхваща периода на икономически растеж, когато и двата показателя чувствително нарастват. Коефициентът на Джини се покачва с близо 30%, а различията в доходите на 20-те процента най-богати и най-бедни домакинства нарастат повишават от 4 пъти през 2004 г. на 6.5 пъти през 2008 г. Причината за това е увеличаването на диференциацията между трите основни източника на доходи: труд, пенсии и социални помощи (Цанов и др., 2012, с. 121). През този период ръстът на минималната работна заплата, средната пенсия и гарантирания минимален доход чувствително изостава от растежа на средната работна заплата. Следователно провежданата политика по доходите генерира увеличаване на неравенството между доходите на заетите, пенсионерите, работещите на минимална работна заплата и тези на социални помощи. С други думи, икономическият растеж през този период, съчетан с провежданата социална политика, не е насочен към редуциране на доходното неравенство. Нещо повече, на базата на данни от социологически проучвания за периода 2007-2011 г. се достига до извода, че икономическият растеж облагодетелства богатите и увеличава доходното неравенство (Захариев, 2011). В други изследвания върху неравенството в България сред основните причини се посочват равнището на образование, социалният статус на родителите и регионалната принадлежност (Христов, 2011, с. 7-8).

Продължителното понижаване на доходното неравенство в страната обхваща периода от 1996 до 2003 г. Неравенството, измерено чрез коефициента на Джини, намалява от 0.29 през 1995 г. на 0.25 през 2003 г., т.е. с 16%. По данни на домакинските бюджети съотношението между двата крайни интервала в доходите (S80/20) също спада от 6.6 пъти през 1995 г. на 3.6 пъти през 2003 г. Подобен тренд в развитието на неравенството се наблюдава и в други изследвания в тази област (Цанов и др., 2006; Николова и др., 2011).

Тенденцията към понижаване през този период намира обяснение както в динамиката на икономическото развитие, така и в политиката по доходите. Налице е благоприятно съчетаване на икономически растеж и политика по доходите, насочена към повишаване на ниските доходи. Въпреки че трудно може да се оцени прякото влияние на икономическия растеж върху намаляването на неравенството в доходите, очевидно е, че то създава благоприятни условия за провеждането на активни политики, водещи до неговото редуциране. Това може да се обясни с процеси, свързани с реструктурирането на икономиката, конюнктурата на външните пазари, външната миграция. Въздействието на тези процеси върху неравенството невинаги е еднозначно и разслояването на населението по доход притежава други вътрешни механизми, формиращи се от социално-политически фактори. Основно място сред тях заема политиката по доходите, заетостта и данъците. След 2007 г. се провежда политика на по-значително повишаване на минималната работна заплата, в резултат от което тя изпреварва растежа на средната заплата и намалява неравенството в трудовите доходи. Едновременно с това отношението на средната пенсия към средната работна заплата чувствително се подобрява (от 29.1% през 1997 г. до 42.7% през 2004 г.), което допринася за понижаване на диференциацията между доходите от

труд и пенсиите, както и за плавно намаляване на данъчната тежест върху заплатите и социалните осигуровки.

В условията на икономическата криза (2009-2012 г.) доходното неравенство в България бележи колебливо развитие със слаба тенденция към понижаване. Коефициентът на Джини се променя в диапазона между 0.33-0.36, а отношението между доходите на 20-те процента най-богати и най-бедни домакинства варира в тесните граници между 5.9-6.5 пъти. Слабите колебания в изменението на неравенството са пряко свързани с провежданата доходна и данъчна политика. Замразяването на минималната работна заплата и на заплатите в общественния сектор през периода 2010-2011 г. оказва положителен ефект върху повишаването на неравенството. Същото влияние има въведеният през 2008 г. плосък данък върху доходите на населението. Неговото въздействие обаче е еднократно и се отнася за 2009 г. През следващите години липсата на промяна в този данък не влияе върху неравенството. Намаляването на неравенството през 2011-2012 г. се дължи на комплекс от причини, сред които основно място заема политиката на увеличаване на минималната работна заплата от средата на 2011 г.

Освен макроикономическата политика по доходите и социалните трансфери върху неравенството оказват влияние и множество други микроикономически фактори. На базата на проведено емпирично изследване се установява, че основни източници на доходно неравенство в България са мястото на живеене, етническата група, броят на децата и броят на безработните в домакинството (Mintchev, et. el, 2010).

3. Неравенство и бедност

Равнището на бедност в България, измерено чрез методологията на Евростат (60% от медианния еквивалентен нетен доход), бележи динамика през последните 15 години, в която се редуват периоди на намаляване и увеличаване с ясно изразена тенденция към повишаване (фиг. 2, Панел А). През 1998-2002 г. делът на бедните намалява с около 2.2 процентни пункта (от 15.6% през 1998 на 13.4% през 2002). След чувствителното увеличаване на бедността през 2006 г. (около 4 процентни пункта) през следващите години делът на бедните се изменя в тесни граници (21-22%). Броят и равнището на бедните лица в страната не се променя съществено преди и след началото на икономическата криза. През 2007-2008 г. техният брой е около 1.6 млн. човека, а през кризисната 2009 г. спада на 1.56 млн. Очевидно увеличаването на пенсиите и минималната работна заплата през 2009 г. оказват положително въздействие за ограничаване на бедността. През 2010 г. броят на бедните лица бележи растеж с около 107.7 хил. човека, като достига 1.67 млн., а през 2011 г. намалява с близо 113.1 хил.

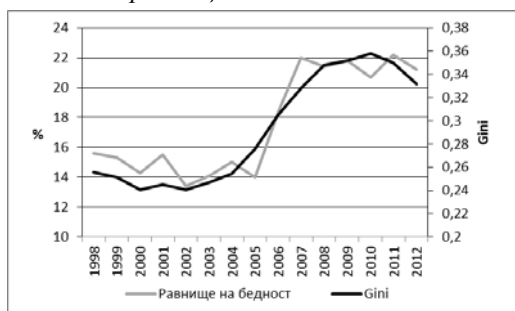
Тези флукуации на бедността до голяма степен се дължат на провежданата политика по доходите. Замразяването на доходите в общественния сектор и пенсиите през 2010 г. донякъде допринасят за повишаване на неравенството и бедността на населението.

Същевременно увеличаването на минималната работна заплата през 2011 г. оказва положителен ефект върху бедността.

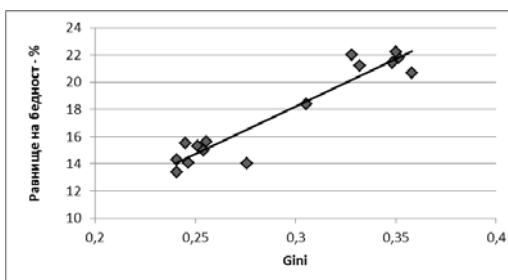
Фигура 2

Развитие и взаимодействие на неравенството и бедността в България през периода 1998-2012 г.

Панел А. Динамика на неравенството и равнището на бедност



Панел Б. Връзка между неравенството и бедността



Източник: Eurostat, НСИ.

В сравнителен план България е сред страните в ЕС с относително високо равнище на бедност. През периода 2005-2012 г. средното равнище на бедност в ЕС-27 се изменя в твърде тесни граници – 16.5-16.9%. Сред държавите с висок дял на бедното население през 2012 г. се открояват Гърция (23.1%), Испания (22.2%), Румъния (22.6%) и Хърватия (20.5%).

Динамиката на бедността у нас силно корелира с неравенството в доходите (фиг. 2, Панел В). Коефициентът на корелация е висок (0.95) и връзката между тях е положителна, което означава, че с увеличаването на неравенството в доходите бедността нараства. Очевидно неравенството в доходите на населението е основен рисков фактор за изпадане в бедност.

Разпространението на бедността сред различните социални групи е твърде диференцирано. Възрастното население, чиито доходи са предимно от пенсии, е с най-висок риск от бедност (вж. табл. 1). Делът на бедното население над 65 години бързо нараства, като през 2008 г. почти се удвоява, а през 2009 спада на близо една трета. Причината за това понижение е чувствителното увеличаване на ниските пенсии през 2009 г. През следващите години делът на бедното възрастно население слабо намалява, без това да е свързано с промени в пенсионната политика. Разпространението на бедността сред децата под 18 години е също голямо, като техният дял е над една четвърт. След началото на кризата той бележи трайно увеличаване. Следователно възрастните и младежите под 18 години формират основните възрастови рискови групи за изпадане в бедност.

Образователното равнище също се оказва сериозен диференциращ фактор за бедността. Основна рискова група са хората с ниско образование. Бедността сред тях е изключително висока и нараства по време на икономическата криза. Близо

половината от нискообразованите попадат в групата на бедните. Делът на бедните със средно и висше образование е сравнително малък (особено сред висшистите) и в динамичен аспект спада, но след 2009 г. слабо нараства.

Таблица 1

Разпространение на бедността според възрастта, образованието и вида на домакинството за периода 2005-2009 г.

	2006 (2005)	2007 (2006)	2008 (2007)	2009 (2008)	2010 (2009)	2011 (2010)	2012 (2011)
Равнище на бедност според възрастта							
Под 18 години	25.0	29.9	25.5	24.9	26.7	28.4	28.2
От 18 до 64 години	16.2	19.4	17.0	16.4	16.0	18.2	17.4
Над 65 години	19.9	23.9	33.8	39.3	32.2	31.2	28.2
Равнище на бедност според образованието							
Ниско	36.3	44.9	38.5	39.4	41.4	46.2	45.4
Средно	10.0	11.1	9.6	9.9	9.8	12.0	12.2
Висше	4.0	4.1	3.0	3.5	3.3	2.5	4.0
Равнище на бедност според типа домакинство							
Едно лице	36.7	45.1	55.4	58.4	50.9	51.2	45.3
Едно лице със зависими деца	30.6	33.5	38.3	30.9	42.3	35.4	42.5
Двама възрастни	13.9	16.1	22.8	24.7	19.9	19.2	17.7
Двама възрастни с едно зависимо дете	10.9	11.6	11.8	12.9	13.7	13.2	14.6
Двама възрастни с две зависими деца	20.8	21.3	14.6	15.5	16.3	16.4	16.7
Двама възрастни с три и повече зависими деца	64.9	71.0	74.2	67.9	65.2	78.2	61.0

Източник: Eurostat (EU-SILC).

Според типа на домакинството се очертават три основни рискови групи. Първата и най-значителна е групата на многодетните домакинства. Около две трети от тях живеят в бедност, като делът им чувствително варира. Втората група са самотните лица. Близко половината от едночленните домакинства са бедни. Това са предимно възрастни хора с ниски пенсии. Третата група представлява самотен възрастен със зависими деца. Високата и растяща бедност сред тях е резултат от факта, че един човек издържа останалите членове на домакинството.

Икономическата активност на населението е важен признак за попадането в групата на бедните. Бедността сред заетите лица (т. нар. работещи бедни) е ниска. През периода 2005-2011 г. делът на бедните заети се променя в рамките на 5-8% като през последните пет години достига до 7-8%. Основни детерминиращи фактори на бедността сред заетите са равнището на минималната работна заплата (МРЗ) и вида на трудовия договор. Изменението на минималната работна заплата през отделните години тясно корелира с промените в минималната работна заплата. Замразяването на МРЗ през 2010 г. стимулира увеличаването на дела на работещите бедни от 7.7% през 2009 г. на 8.2% през 2010. Същевременно повишаването на МРЗ през 2011 г.

допринася за редуцирането им с 0.8 процентни пункта. Видът на трудовия договор според продължителността на работното време се оказва важен диференциращ фактор. Бедността сред работещите на пълно работното време е повече от четири пъти по-ниска от тази на заетите на непълно. За първите бедността варира в рамките на 6-7% през последните пет години, докато при вторите тя се променя в диапазона 20-33%.

Безработните лица са сред най-силно засегнатите от бедността – около половината от тях живеят в бедност. През разглеждания период делът на бедните безработни варира в рамките на 47-56%, като през 2009-2011 г. те съставляват 48-52% от всички безработни.

Значителна част и от икономически неактивното население (незаети и пенсионери) попадат сред бедните слоеве в обществото. Близко една трета от незаетите са бедни. През 2008-2011 г. техният дял постепенно спада от 36.9% през 2008 г. на 31.3% през 2011 г. В развитието на бедността сред пенсионерите се открояват два периода. Първият обхваща 2005-2008 г. и се характеризира с непрекъснато увеличаване на бедността, когато делът на бедните пенсионери нараства от 18.3% през 2005 г. на 36.5% през 2008 г. През втория период бедността сред тази група намалява на 26.2% през 2011 г.

Новата концепция за социално изключване, дефинирана в стратегията „Европа 2020“, включва множество фактори, които в една или друга степен изолират индивидите. Социалното изключване се характеризира като многоаспектен показател, който обединява три основни фактора: равнище на бедност, материални лишения (депривация) и слаба работна интензивност на населението в трудоспособна възраст. На табл. 2 е показана еволюцията на показателя „риск от бедност или социално изключване“ както общо за страната, така и за отделните групи от населението според доходите, възрастта, образованието и вида на домакинството.

България е сред страните от Европейския съюз с високо равнище на риск от бедност или социално изключване, но с ясно изразена тенденция към понижаване. Докато през 2005 г. близо две трети от населението (4.7 млн.) се намират в риск от бедност или социално изключване, то през 2011 г. този дял намалява на 49.3% (3.6 млн.). Тъй като равнището на бедност остава почти постоянно, то основата причина за това драстично намаляване е понижаването на материалната депривация на българското население. Общата тенденция към намаляване на социалната изолация е характерна за почти всички социални групи.

Сред най-засегнатите от бедност или социално изключване са лицата с ниски доходи. Всички хора в групата с 20% най-ниски доходи остават социално дезинтегрирани през целия период. При тях равнището на бедност и материални лишения е най-голямо. Висок процент на социално изключване се наблюдава и при втората квантилна група, но за разлика от първата е налице тенденция към понижаване. Прави впечатление, че тази тенденция се ускорява с увеличаването на доходите на домакинствата. Това води до фрапантни различия между крайните квантилни групи по отношение на процента на изолация.

Таблица 2

Риск от бедност или социално изключване според доходите, възрастта, образованието и типа на домакинството за периода 2006-2012 г.

	2006 (2005)	2007 (2006)	2008 (2007)	2009 (2008)	2010 (2009)	2011 (2010)	2012 (2011)
Риск от бедност или социално изключване							
Общо	61.3	60.7	44.8	46.2	49.2	49.1	49.3
Риск от бедност или социално изключване според дохода							
Първи квантил	98.3	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Втори квантил	77.1	74.0	65.5	65.4	67.1	63.1	60.6
Трети квантил	57.5	59.3	38.0	40.1	45.2	43.3	42.5
Четвърти квантил	47.4	41.9	17.6	21.0	26.6	27.0	28.3
Пети квантил	26.1	28.6	3.5	4.4	7.0	12.3	14.9
Риск от бедност или социално изключване според възрастта							
Под 18 години	61.0	60.8	44.2	47.3	49.8	51.8	52.3
От 18 до 64 години	58.1	57.9	39.5	40.6	45.0	45.2	45.6
Над 65 години	73.7	71.1	65.5	66.0	63.9	61.1	59.1
Риск от бедност или социално изключване според образователното равнище							
Ниско	80.1	80.1	66.6	70.3	72.3	73.7	72.7
Средно	55.9	54.9	35.1	38.1	44.1	43.6	45.3
Висше	36.4	37.9	24.8	22.7	24.3	21.9	24.2
Риск от бедност или социално изключване според типа домакинство							
Едно лице	81.9	79.0	83.2	77.3	80.0	74.6	73.3
Едно лице със зависими деца	68.1	71.4	65.5	65.0	69.5	72.1	77.5
Двама възрастни	69.6	67.8	60.7	54.7	57.9	54.4	53.0
Двама възрастни с едно зависимо дете	45.9	45.6	38.0	34.4	42.7	36.1	42.7
Двама възрастни с две зависими деца	59.2	50.1	33.0	39.7	41.2	39.1	39.5
Двама възрастни с три и повече зависими деца	88.0	85.0	81.4	85.5	81.0	84.8	80.7

Източник: Eurostat (EU-SILC).

Рискът от бедност или социално изключване е най-голям в групите с висок процент на бедност: възрастните и младежите, хората с ниско образование, както и живеещите в едночленни домакинства и самотни родители със зависими деца. Процесът на редуцирането на социалното изключване не протича равномерно в отделните групи. Най-бавно той се реализира в едночленните домакинства и в тези със самотен родител и зависими деца.

Анализът на връзката между неравенството и бедността дават основание за два основни извода. Първият е, че динамиката на доходното неравенство оказва съществено влияние върху развитието на бедността. Вторият извод е, че неравенството в доходите формира до голяма степен социалната структура на бедните. Разпространението на бедността сред различните социални групи дава

възможност да се идентифицират основните рискови групи, към които трябва да бъде насочена социалната политика за ограничаване и намаляване на бедността в страната. Това са главно 1) децата и възрастното население (вкл. пенсионерите); 2) нискообразованите лица; 3) едночленните и многочленните домакинства; 4) самотните лица, отглеждащи деца и 5) безработните.

4. Неравенство и материални лишения

Доходите на домакинствата са основен фактор, определящ техния жизнен стандарт и степента на задоволяване/незадоволяване на потребностите. Неравенството в доходите формира различията в степента на задоволяване на потребностите на отделните домакинства. Няма съмнение, че домакинствата с ниски доходи търпят по-големи материални лишения от тези с високи. Въпросът е доколко промените в неравенството водят до промени в материалните лишения. Материалните лишения са субективен показател, който характеризира лишенията на населението от определен набор материални блага, за които се смята, че осигуряват едно нормално съществуване.

Основният източник на информация за равнището на материалните лишения в България е ежегодно провежданото от НСИ изследване „Статистика на доходите и условията на живот (EU-SILC)“. Данните обхващат сравнително кратък период (2006-2012 г.). За целта са разработени множество показатели, но в това изследване е използван показателят „липса на 4 и повече блага от 9 позиции² поради ограничени финансови възможности“.

Равнището на материални лишения в България е твърде високо (вж. фиг. 3, Панел А). Въпреки по-ниското равнище след 2008 г. делът на населението с 4 и повече лишения остава твърде голям. Докато през 2006 г. на 10 човека от българското население всеки 6-ти е материално лишен, то през 2012 г. техният брой намалява на 4. В Европейския съюз (ЕС-27) процентът на населението с подобни материални лишения се променя в рамките 8-10%, т.е. около 1 от 10 човека. В резултат от икономическата криза след 2008 г. обхватът на хората, изпитващи материални лишения, се разширява както в България, така и в ЕС. Делът на тези лица у нас нараства от 41% през 2008 г. на 44% през 2012 г., а този в ЕС-27 – съответно от 8.2 на 9.9.

Връзката на неравенството и равнището на материални лишения е относително слаба (вж. фиг. 3, Панел Б). Коефициентът на корелация между тях е около -0.36, което показва, че промените в неравенството не оказват съществено влияние върху материалните лишения. Тази констатация е напълно логична, тъй като лишенията на хората зависят предимно от равнището на получаваните доходи.

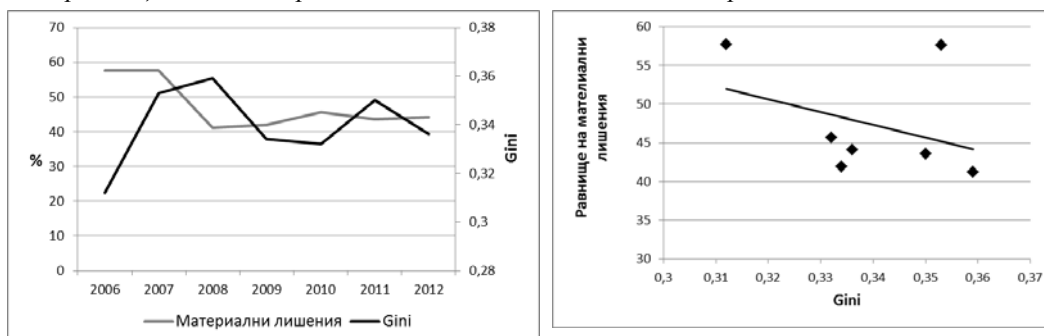
² Деветте позиции включват: плащане на наем и сметки за жилището; поддържане на адекватна топлина в жилището; посрещане на неочаквани разходи; консумация на месо, риба или еквивалентен протеин всеки втори ден; едноседмична почивка по време на отпуск през годината извън дома; притежаване на автомобил; притежаване на пералня; притежаване на цветен телевизор; притежаване на телефон.

Фигура 3

Развитие на материалните лишения и неравенството в България през периода 2006-2012 г.

Панел А. Динамика на неравенството и равнището на материални лишения

Панел Б. Връзка между неравенството и материалните лишения



Източник: Eurostat (EU-SILC).

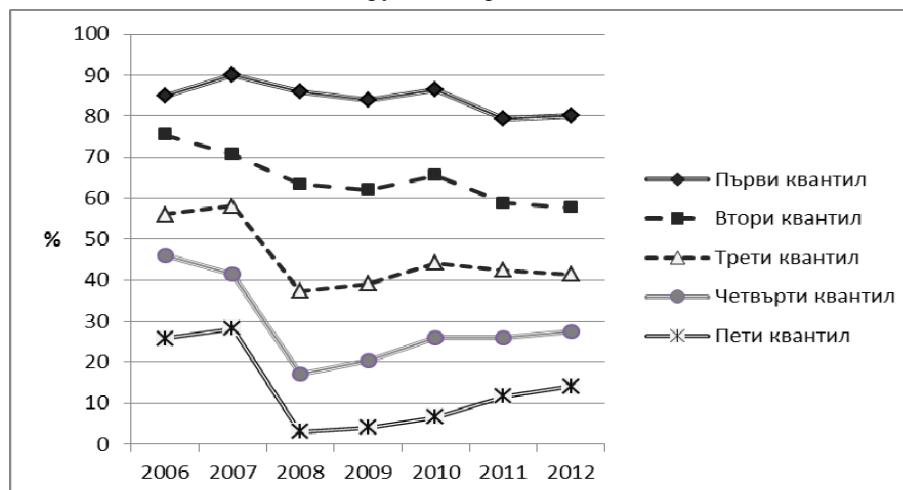
Промените в материалните лишения на населението пряко корелират с динамиката на доходите през този период. През 2005-2008 г. реалният общ доход на домакинствата се увеличава с около 11%, докато през 2009-2011 г. спада с близо 5%. Следователно повишаването на обхвата на населението с материални лишения е предимно резултат от намаляването на популателната способност на доходите на населението.

Композицията на населението с материални лишения сред различните части на подоходното разпределение показва съществени различия както по отношение на равнищата, така и по отношение на тренда (вж. фиг. 4). Прави впечатление, че разпространението на материалните лишения обхваща всички подоходни групи. Степента на лишения сред хората с високи доходи (IV и V квантилни групи) е относително ниска, но с ясно изразена тенденция към увеличаване след 2008 г. Това е особено изразително и трудно обяснимо за групата с най-високи доходи. В нея делът на хората с лишения нараства от 3% през 2008 г. на 14% през 2012 г., т.е. близо пет пъти. Подобна динамика се наблюдава и в IV квантилна група. Обхватът на хората с лишения се разширява с около 10 процентни пункта (от 17% през 2008 г. на 27.5% през 2012 г.). Динамиката на материалните лишения във високодоходните групи слабо кореспондира с развитието на неравенството в доходите.

По-различна е динамиката на разпространението на лишенията сред населението със средни доходи (трети квантил). След 2007 г. обхватът на хората с лишения остава относително стабилен (37-41%) със слаба тенденция към повишаване. Очевидно разпространението на материалните лишения обхваща предимно високите подоходни групи и се разширява с увеличаването на доходите.

Фигура 4

Разпределение на населението с материални лишения според 20-процентни
 подоходни групи за периода 2005-2011 г.



Източник: Eurostat, EU-SILC.

За разлика от средните и високите подоходни групи населението с ниски доходи (I и II квантилна група) има твърде висок процент на лишения, който обаче бележи тенденция към понижаване. Около 80-90% от бедното население (20-те процента с най-ниски доходи) е лишено от 4 и повече основни материални блага. Динамиката на обхвата на материалните лишения сред бедното население не съответства на промените в неравенството. Тази констатация е валидна и за втората подоходна група, в която делът на хората с лишения намалява през целия период.

Направените констатации за връзката между депривацията на населението и неравенството в доходите дават основание за извода, че тя е относително слаба. Промените в неравенството не генерират съответни изменения в разпространението на материалните лишения. Те са по-скоро функция на равнището на доходите, отколкото на неравенството.

5. Неравенство и социален живот

Социалната кохезия в едно общество е функция на множество социални, икономически, културни и ментални фактори. Икономическото неравенство, бедността и материалните лишения са сред факторите, ограничаващи социалните контакти в обществото. Същевременно менталността на хората, начинът на живот и други причини от психологичен, нравствен и битов характер могат да се окажат противодействащи фактори на неравенството.

Населението на България не страда от липсата на контакти с роднини, приятели и колеги. По данни на регулярните изследвания на European Social Survey по-малко от 2% от населението не осъществяват социални контакти (табл. 3). Тази част от населението може да се смята за напълно изолирана от социалния живот в страната. Групата на социално неактивните, дефинирана като неосъществяващи контакти и имащи срещи един път месечно, съставлява относително малка част от населението (около 16%). Преобладаващата група в българското общество е тази на социално активните (имащи ежедневни контакти и няколко пъти седмично). Това са хората, които водят активен социален живот, постоянно осъществяват срещи със своите познати, колеги и родственици. Ако към тази група се прибави и групата, осъществяваща срещи веднъж седмично, то повече от половината от населението на България може да се приеме за социално активното.

Таблица 3

Показатели за социална кохезия (%)

	2006 г.	2009 г.	2010 г.
Социално изолирани (нямаша контакти)	2.5	1.8	1.7
Социално неактивни (имащи контакти един път месечно)	16.4	15.7	15.9
Социално активни (няколко пъти седмично, всеки ден)	42.9	45.9	43.3
Коефициент на Джини	0.31	0.35	0.36

Източник: European Social Survey.

В динамичен аспект не се наблюдават съществени промени върху социалната активност на населението. Делът на социално изолираните слабо намалява, а този на неактивните и активните се запазва.

Промените в динамиката на индикаторите за социална кохезия трудно могат да се асоциират с равнището и динамиката на подоходното неравенство, бедността и материалната депривация. Неравенството в доходите на населението и тенденцията към неговото увеличаване през последните години не съответстват на понижаването на социалната изолация и още повече на високата социална активност на българското население. Подобна констатация е валидна и за влиянието на материалната депривация върху честотата на социалните контакти, въпреки че нейното намаляване е предпоставка за повишаване на социалната активност.

6. Формиране на семейството и неравенството

Моделът на българското семейство през последните 30 години бележи процес на развитие, който съответства на световните тенденции в тази сфера. развитието се изразява главно в либерализация на междуличностните отношения, което води до разнообразие на реално функциониращите форми на семейство. Това се обуславя от редица социално-икономически, психологически, демографски и други фактори, специфични за отделната страна. Основните тенденции в развитието на българското семейство се изразяват в следното: намаляване на раждаемостта и броя на децата в

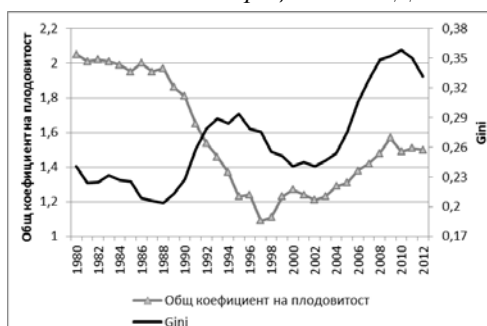
семейството; намаляване на сключените бракове и увеличаване на разводите; увеличаване на броя на извънбрачните раждания и др. Тези тенденции формират картината на съвременното българско семейство.

Плодовитостта на българските жени през последните 3 десетилетия чувствително спада (фиг. 5, Панел А). Степента на плодовитост се понижава от 2.05 през 1980 г. на 1.50 през 2012 г. Процесът на намаляване е с различна интензивност и посоки на развитие.

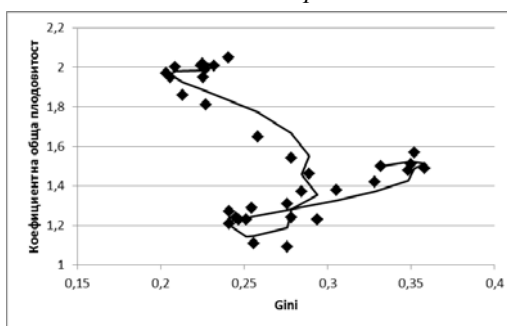
Фигура 5

Динамика на общата плодовитост и неравенството (1980-2012 г.)

Панел А. Коефициент на обща плодовитост и коефициента на Джини



Панел Б. Взаимодействие между плодовитостта и неравенството



Източник: Eurostat.

През 80-те години на миналия век намаляването протича със слаба интензивност, като в общи линии плодовитостта се запазва на репродуктивното равнище. От началото на 90-те години този процес се ускорява, като през 1997-1998 г. достига най-ниско равнище (1.1 деца). Очевидно влошаването на жизнения стандарт на населението вследствие на продължителната рецесия на българската икономика (1991-1997 г.) оказва съществено негативно влияние върху раждането и отглеждането на деца. Настъпилите подобрения в икономическото развитие на страната след 1998 г. се отразяват положително върху плодовитостта. Коефициентът на плодовитост през този период трайно нараства, като достига 1.6 деца през 2009 г. Последващият спад през годините на сегашната криза показва силната зависимост на плодовитостта от икономическото развитие на страната и промените в жизнения стандарт на населението.³

Развитието на плодовитостта не може да се обясни чрез изменението на неравенството. Връзката между тях е относително слаба (коефициентът на корелация е около -0.43). Влиянието на неравенството върху коефициента на обща плодовитост е разнопосочно (вж. фиг. 5, Панел Б). В продължение на дългите периоди на понижаване и увеличаване на плодовитостта коефициентът на Джини се променя

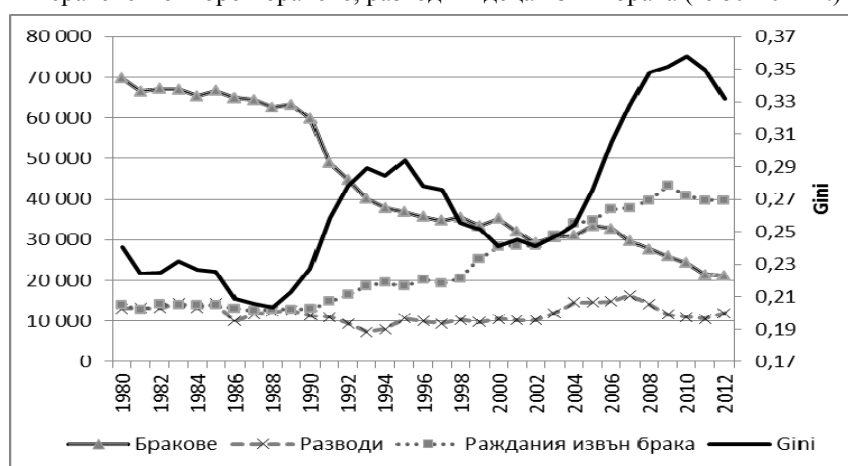
³ Подробен и задълбочен анализ на тенденциите в раждаемостта и промените в репродуктивния модел на страната в периода 1961-2009 г. е представен в Калоянов, 2011.

твърде често, като посоките на развитие са противоположни. Промените в динамиката на плодовитостта по-скоро съответстват на измененията в икономическото развитие на страната.

Успоредно с намаляването на раждаемостта настъпват промени във формирането на семейството. Осъществява се преход от семейства, формирани на брачна основа, в такива, основани на извънбрачно съжителство. През 80-те години този процес е твърде слаб. Броят на сключените бракове започва да намалява, а този на разводите се снижава в по-малка степен (фиг. 6). През 1980-1990 г. броят на сключените бракове спада с 14%, а този на разводите с 13%. Този процес е съпроводен и с намаляване броя на извънбрачните деца (с около 6.9%).

Фигура 6

Неравенство и брой бракове, разводи и деца извън брака (1980-2012 г.)



Източник: Eurostat.

Съществена промяна в модела на семейството настъпва след 1990 г. Броят на сключените бракове непрекъснато намалява, докато този на разводите проявява колеблива тенденция на развитие. За две десетилетия броят на браковете спада с повече от 59%, като в този спад се редуват периоди на задържане и ускоряване на процеса. Динамиката на разводите през този период е значително по-различна. Редуват се периоди на спад (1990-1994 и 2007-2010), на задържане (1995-2002) и на растеж (2003-2007). След 1990 г. броят на родените извънбрачни деца бележи трайна тенденция към увеличаване. Той нараства повече от три пъти, а делът им в новородените през последните години превишава броя на новородените по време на брака.

Влиянието на неравенството в доходите върху формирането на българското семейство трудно може да се оцени на базата на съществуващата статистическа информация. Сравнявайки тренда в развитието на неравенството (коефициента на Джини) с този на сключените бракове, разводите и извънбрачните деца, се вижда, че те са твърде различни. Нещо повече, цикличните колебания в неравенството трудно

могат да се впишат и изведат като причина за тренда на показателите, формиращи българското семейство. Следователно няма емпирични доказателства за връзката между неравенството и формирането на българското семейство.

7. Неравенство и здраве

Няма съмнение, че неравенството в доходите в една или друга степен въздейства върху здравословното състояние на хората. Основание за подобно твърдение дава затрудненият достъп на населението с ниски доходи до качествени медицински услуги поради ограничени финансови ресурси. Независимо от това трудно може да се оцени влиянието на неравенството върху здравето на населението на базата на съществуващата статистическа информация. Основните показатели, характеризиращи здравословното състояние (продължителност на живот, заболявания и др.), не са свързани с равнището на доходите, поради което не е възможно да се направи пряка връзка между тях. Единство субективните оценки на хората за тяхното здравословно състояние, базирани на данни от Изследване на доходите и условията на живот (EU-SILC), са в състояние да дадат една, макар и по-обща, представа за степента на въздействие.

Съпоставянето на изменението на очакваната продължителност на живот и неравенството в доходите, измерено чрез коефициента на Джини през последните 50 години (вж. фиг. 7) дава основание за следните изводи относно тяхното взаимодействие. Първо, и двата показателя бележат тенденция към нарастване въпреки колебанията в развитието. Второ, цикличните колебания в развитието и на двата показателя не съвпадат по време и продължителност. Докато през 60-те години очакваната продължителност на живот при раждане се увеличава и достига повече от 71 години, неравенството чувствително намалява. Този растеж се дължи на едновременното покачване на очакваната продължителност на живот както на мъжете, така и на жените, но при жените той е по-силно изразен (вж. фиг. 8). През 70-те и 80-те години очаквана продължителност на живот се колебае в рамките на 71-71.5 години, а неравенството в доходите преминава през периоди на растеж и спад. През първата половина на 90-те години продължителността на живот слабо намалява, докато неравенството силно нараства. От средата на 90-те години очакваната продължителност на живот бележи плавно повишаване, като през 2012 г. достига 74.4 години. В рамките на тези 16 години тя нараства с 3.6 години. В същото време неравенството бележи периоди на понижаване и увеличаване. Трето, несъвпадението в посоките на развитие на очакваната продължителност на живота и неравенството дават основание за извода, че връзката между тях е относително слаба. Показателен в това отношение е фактът, че през периодите на понижаване и повишаване на неравенството през последните 16 години очакваната продължителност на живот се увеличава.

Трендът в развитието на очакваната продължителност на живот плътно следва този на социално-икономическото развитие на страната през последните 22 години. Продължителната икономическа рецесия, обхванала страната след началото на

реформите към пазарна икономика (1990-1997 г.), съвпада със спада на очакваната продължителност на живот. През периода на бързото и стабилно икономическо развитие на страната след 1998 г. се реализира и най-силното увеличаване на продължителността на живот. Следователно икономическото развитие на страната оказва съществено влияние върху продължителността на живот.⁴

Фигура 7

Развитие на очакваната продължителност на живот при раждане и неравенството в доходите, 1960-2012 г.



Източник: Frederick, 2011; SWIID, Version 3.1; Eurostat.

Различията в очакваната продължителност на живот между мъжете и жените (вж. фиг. 8) се изразяват в два аспекта: по отношение на равнищата и на динамиката. Освен, че жените живеят по дълго от мъжете, при тях периодите на намаляване на очакваната продължителност на живот са по-редки и къси. Общо за последните 30 години очакваната продължителност на живот на жените се увеличава с 3.5 години, а тази на мъжете с 1.8 години. Тези различия обуславят растящия джендър разрыв в очакваната продължителност на живот. Докато през 1980 г. разликата между тях е 5.4 години, то през 1990 г. тя е 6.7, а през 2012 г. – 7 години.

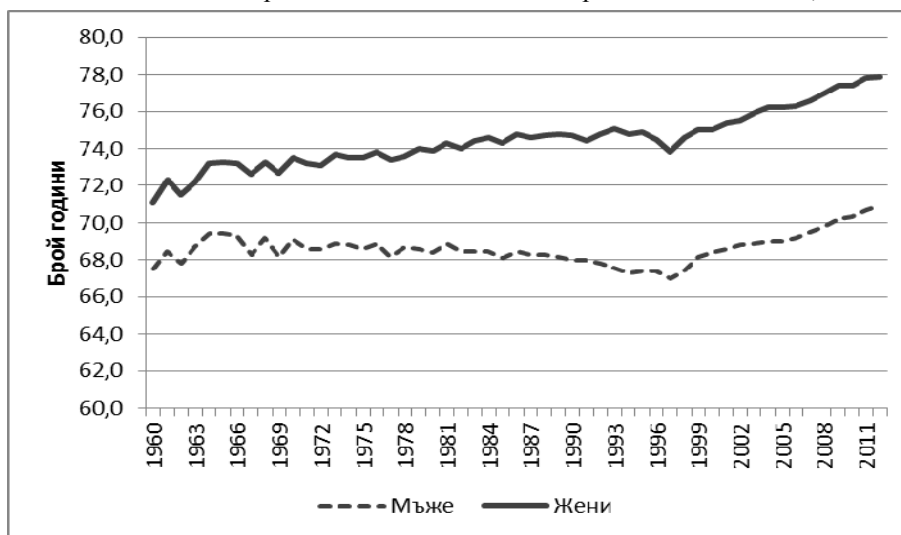
Образователното равнище е важен фактор, влияещ върху очакваната продължителност на живот в България. Неравенството в очакваната продължителност на живота според достигнатата степен на образование е твърде съществено. Особено големи са различията между населението с ниско образование и със средно и висше образование (табл. 4). Очакваната продължителност на живот на висшистите е с около 11 години по-голяма, отколкото на хората с ниско

⁴ Други фактори, формиращи очакваната продължителност на живота, са изследвани в Калоянов, 2011.

образование. Значително по-малки са разликите между населението с висше и средно образование (с около 2.7-2.4 години) с тенденция към понижаване.

Фигура 8

Развитие на очакваната продължителност на живот при мъжете и жените, 1960-2012 г.



Източник: Eurostat.

Таблица 4

Очаквана продължителност на живот според равнището на образование, 2006-2010 г. (години)

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Основно и по-ниско	66.3	66.7	66.6	67.1
Средно	75.2	75.5	76.0	75.9
Висше	77.9	78.1	78.6	78.4

Източник: Eurostat (ISCED 1997).

Приемливо обяснение на това неравенство може да се търси в няколко аспекта. На първо място, хората с високо образование живеят в по-добри материални условия. Те притежават ресурси, които им осигуряват по-добро здравеопазване и достъп до здравни услуги. Второ, тези хора работят в по-благоприятни условията на труд, имат по-ниска интензивност и са изложени на по-малко неблагоприятни стресови фактори. Трето, от съществено значение са социално-психологичните фактори (високообразованите хора водят по-здравословен начин на живот, имат по-голям социален и психологически капитал).

Самооценката на индивидите за тяхното здравословно състояние се основава на данни от EU-SILC и обхваща сравнително къс период. Сравнително малка част от българското население оценява своето здравословно състояние като много лошо и лошо (табл. 5). През последните седем години техният дял бележи трайна тенденция

към снижаване. Докато през 2006 г. всеки втори от десет човека намира своето здраве за лошо/много лошо, то през 2012 г. всеки един от десет обявява лошо здравословно състояние. По-голяма част от българското население оценява своето здраве като добро и много добро. Делът на тези хора нараства и достига повече от две трети от цялото население. Развитието на собствените оценки за здравословното състояние не съответстват на динамиката на неравенството през разглеждания период. Очевидно повишаването на неравенството не корелира с подобряването на оценките за здравословното състояние.

Таблица 5

Собствена оценка на здравословното състояние (много добро/добро и много лошо/лошо), 2006-2012 г. (% от населението)

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Много лошо и лошо	18.2	17.1	13.9	13.0	12.3	11.9	11.9
Много добро и добро	60.5	61.8	62.2	65.2	67.2	67.1	66.6
Коефициент на Джини	0.305	0.328	0.348	0.351	0.358	0.350	0,332

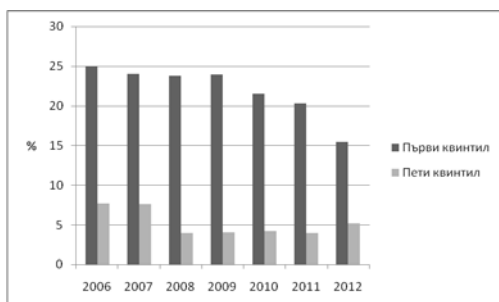
Източник: Eurostat (EU-SILK).

Неравенството в доходите обаче се оказва важен диференциращ фактор в субективните оценки за здравето. Оценките на хората, попадащи в двете крайни квинтилни групи, са твърде диференцирани по отношение на лошото здраве и в по-малка степен по отношение на доброто (фиг. 9, Панел А). Около една четвърт от населението с ниски доходи оценява своето здравословно състояние като лошо, докато при богатите този дял е много нисък (4-7%). През 2012 г. в първата доходна група се наблюдава тенденция към намаляване на лошите оценки, а при най-високата – слабо повишаване.

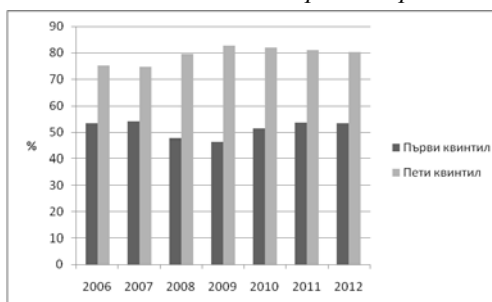
Фигура 9

Собствена оценка на здравословното състояние (много добро/добро и много лошо/лошо), 2006-2012 г.

Панел А. Много лошо и лошо



Панел Б. Много добро и добро



Източник: Eurostat (EU-SILK).

Различията в оценките на хората за добро здраве между двете квинтилни групи не са толкова силно изразени. По-голяма част от тези с високи доходи (над 75%) оценяват своето здраве като добро и много добро (вж. фиг. 9, Панел Б). Техният дял нараства

до 2009 г., като достига 82%, а след това слабо намалява. При ниските доходи оценките за добро здраве са в рамките на 45-52% и с тенденция към увеличаване след 2009 г.

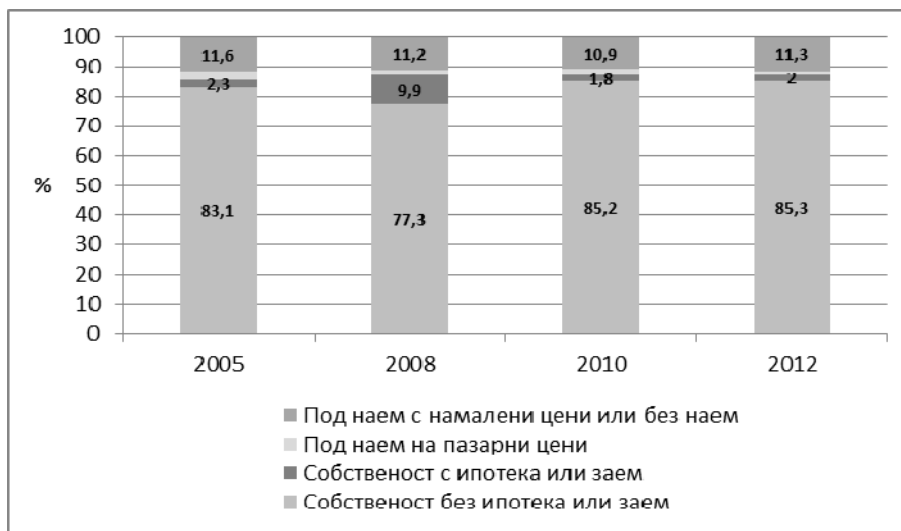
8. Неравенство и жилищна собственост

Традиционна черта на българското население е стремежът да притежава и живее в собствено жилище. Десетилетия наред това се запазва като основна цел на всяко българско семейство независимо от материалните и финансовите затруднение, съпътстващи покупката на такова. Поради тази причина дялът на българите, живеещи в собствено жилище, е твърде висок в сравнение с повечето страни от Европейския съюз. Според преброяванията на населението около 80% от населението през 1985 г. обитават собствено жилище. През 1992 г. този дял се повишава на 91.3%, през 2001 г. на 92.1%, а през 2011 на 87.2%.

Структурата на населението според собствеността през последното десетилетие слабо се променя в посока към увеличаване дела на собствените жилища (вж. фиг. 10). По данни на EU-SILC дялът на населението, живеещо в собствени жилища през 2005 г., е 85.4%, през 2008 г. нараства на 87.2%, а през 2012 г. остава на равнището от 87.4%. Общо за периода 2005-2012 г. дялът на населението със собствено жилище се увеличава с 2 процентни пункта.

Фигура 10

Население според статуса на собственост, 2005-2012 г.



Източник: Eurostat (EU-SILK).

Повечето от собствените жилища са без ипотечни кредити и заеми. Независимо от това през 2008-2009 г. е регистриран чувствителен скок в ипотечното им кредитиране. Делът на хората в собствени жилища с ипотека или заем през 2008 г. нараства близо 4 пъти в сравнение с 2005 г. Икономическата криза от 2009 г. драстично свива ролята на ипотечния пазар за покупка на жилище.

Живеещите под наем съставляват сравнително малка част от населението на страната. Техният дял слабо се променя в посока към понижаване. Основна част от населението под наем живеят в общински или ведомствени жилища, където наемът е регулиран и по принцип е под пазарните равнища. Техният дял в общото население остава относително стабилен със слаба тенденция към намаляване. Населението на България, което живее под наем на пазарни цени, е твърде малобройно и се колебае в зависимост от миграционните процеси. Обикновено миграцията е в посока от малките към големите градове и е свързана с намирането на работа. Увеличаването на миграционния поток след 2007 г. се отразява върху растежа на дела на хората, наемащи жилища на пазарни цени.

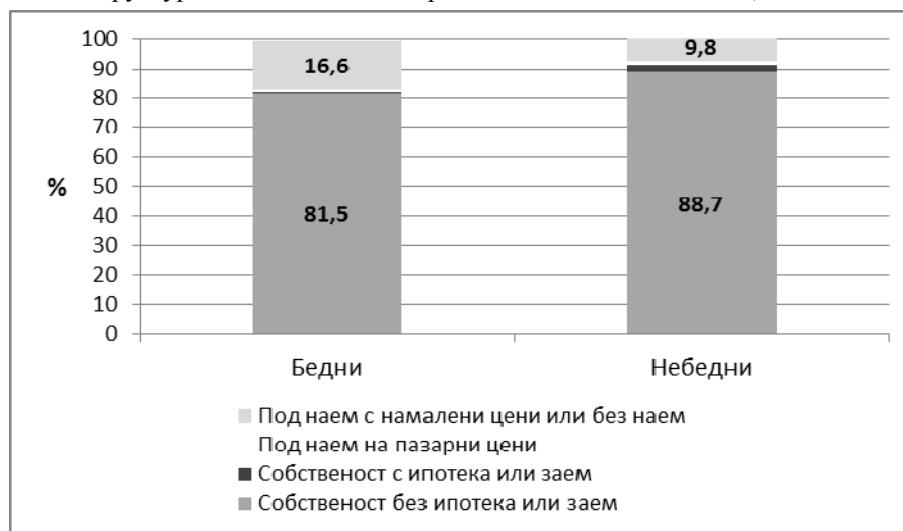
Различията в разпределението на хората според собствеността и подоходната група не са съществени, което не означава, че равнището на доход няма определящо значение. На фиг. 11 е представено населението според формата на собственост и статуса бедност (дефиниран като 60% от медианния еквивалентен нетен доход). Основна част от бедното население (под 60% от медианния еквивалентен нетен доход) през 2012 г. обитава собствени жилища (82%). Вероятно това са жилища, придобити преди изпадането в бедност, тъй като 81.5% от хората нямат ипотечни и кредитни задължения. Делът на бедните с ипотечни кредити е пренебрежимо малък (0.4%). Друга отличителна особеност на бедните хора е високият процент на живеещите под наем с цени под пазарните. Те заемат общински или държавни жилища и плащат символичен наем. Едва 1% от бедното население плаща наеми по пазарни цени.

Структурата на собствеността на населението с доходи над границата на бедност се различава от тази на бедните, но в общи линии тя остава твърде сходна. Освен по-високият дял на хората, обитаващи собствени жилища (91.2%), делът на тези с ипотечни кредити е значително по-съществен (2.5%), а по-голяма част от небедните наемат жилища по пазарни цени (1.4%). Очевидно по-високите доходи осигуряват по-добри възможности за придобиване на собствено жилище или наемането на такова.

Представените различия в собствеността на бедните и небедните показват, че неравенството в доходите не оказва съществено влияние върху жилищната собственост в България. Населението и от двете подоходни групи обитава предимно собствени жилища, като техният дял остава стабилен във времето. Вероятно влиянието на неравенството се изразява в размера и качеството на жилищата.

Фигура 11

Структура на населението според собствеността и бедност, 2012 г.



Източник: Eurostat (EU-SILK).

Разходите за жилище съставляват относително нисък процент от общите разходи на българските домакинства. По данни на Бюджети на домакинствата в Република България 2013 за периода 2000-2011 г. техният дял в общия разход варира в интервала на 12-15%, но с тенденция към увеличаване (табл. 6). Единствено по време на високия растеж на доходите (2007-2008 г.) делът им спада под 14%.

Таблица 6

Разходи за жилище (% от общите разходи)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Разходи за жилище	12.3	12.1	13.6	14.1	13.8	14.0	14.0	12.5	13.6	14.5	14.3	14.1	15.3	14.2

Източник: НСИ.

Наднормената тежест на разходите за жилище, измерена с показателя “степен на обремененост на разходите за жилище”, дефиниран като процент от населението, чийто общ разход за жилище надвишава 40% от располагаемия нетен доход, показва, че относително малка част от българското население има жилищни разходи, надвишаващи 40% от располагаемия нетен доход. По данни на EU-SILC степента на обремененост на разходите за жилище през 2009 г. е 5.9% при средно за ЕС-27 10.1%. Съществени различия в тежестта на жилищните разходи върху домакинския бюджет се наблюдават по отношение на собствеността. Собствениците на жилища изпитват значително по-малки затруднения, отколкото наемателите. При живеещите под наем на пазарни цени делът на населението с висока обремененост на жилищните разходи

за 2009 г. е 30.8%, а на собствениците с ипотечни кредити – десет пъти по-нисък (3%). Неравенството в доходите е също основен диференциращ фактор. Делът на бедното население с високи жилищни разходи (20.2%) е 10 пъти по-голям от този на небедните (2.2%).

9. Неравенство, престъпност и наказание

Престъпността в едно общество е следствие от множество икономически, психически и социални причини. Неравенството в доходите е една от основните предпоставки за осъществяването на престъпления главно с цел облагодетелстване. Обикновено този вид престъпления (кражби и обири на жилища) се извършват от лица с ниски или без доходи. Голяма част от престъпленията, свързани с насилие, трафик на наркотици и др., не зависят от ниските доходи. Те се осъществяват от лица както с ниски, така и с високи доходи. Следователно връзката между неравенството в доходите и престъпността не може да се дефинира точно и еднозначно. Още повече, че анализната статистическа информация не позволява да се направят ясни и категорични изводи за връзките и взаимодействията между тях.

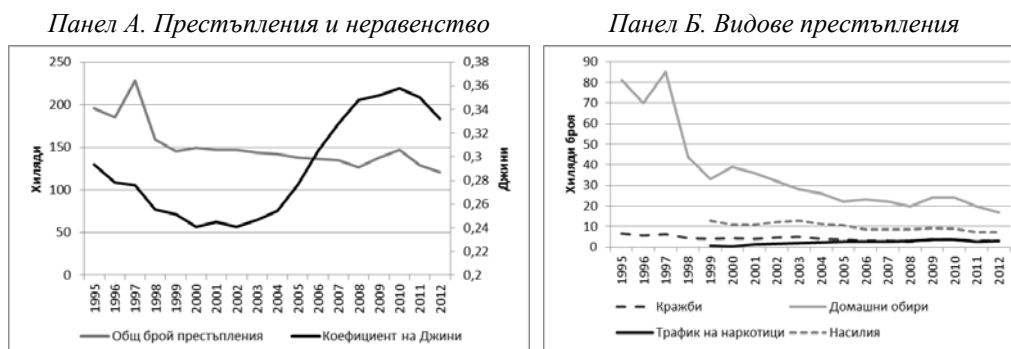
Статистиката на регистрираните в полицията криминални престъпления обхваща сравнително къс 18-годишен период (1995-2012 г.). От втората половина на 90-те години броят на регистрираните престъпления чувствително намалява (вж. фиг. 12, Панел А), предимно през годините на икономически растеж и намаляване на неравенството в доходите. Общият брой на регистрираните престъпления през 2000-2012 г. спада с около 18.8%. По време на остра икономическа криза (1997 и 2009 г.) се наблюдава нарастване на престъпността, което потвърждава корелацията между икономически растеж и престъпност. През периода на увеличаване на неравенството (2002-2010 г.) престъпността намалява до 2008 г., а след това нараства до 2010 г. Очевидно връзката между неравенство и престъпност не е съществена. Това се потвърждава и от ниския коефициент на корелация между тях (-0.30).

Намаляването на регистрираните престъпления обхваща почти всички видове престъпност (вж. фиг. 12, Панел Б). Най-силно понижаване е характерно за домашните обири (от 81 хил. през 1995 г. на 17 хил. през 2012 г.) и на кражбите (повече от 2 пъти). Единствено престъпленията, свързани с трафика на наркотици, трайно се увеличават – в рамките на 10-годишен период техният брой нараства с повече от три пъти.

Въпреки понижаването на престъпността през последните 15 години броят на осъдените лица се увеличава (фиг. 13). Особено интензивно е нарастването през началните години на прехода. За периода 1993-2000 г. броят на осъдените се увеличава с повече от четири пъти (от 6935 през 1993 г. на 30 405 през 2000 г.), а през периода на икономическия растеж той се запазва на равнището между 27-30 хил. човека.

Фигура 12

Брой престъпления по видове и неравенство, 1995-2012 г.



Източник: Eurostat, НСИ.

Фигура 13

Брой осъдени лица, 1989-2012 г.



Източник: НСИ.

Осъдените за кражби лица заемат основно място сред осъдените. През 90-те години техният дял в общия брой осъдени нараства от една трета на повече от половината, а след това намалява. След 2000 г. се повишава делът на осъдените за други престъпления като престъпления по транспорта и съобщенията, както и свързани с притежаването и разпространението на наркотици.

Общата тенденция към спад на престъпността се отразява върху намаляването на жертвите от престъпните действия. По данни на European Social Survey около 21% от населението декларира, че през 2006 г. са били жертва на обири. През 2008 и 2010 г. този процент намалява съответно на 15.2 и 15.7. Очевидно е налице подобряване на публичната безопасност.

10. Неравенство и субективно усещане за удовлетвореност от живота и щастие

Социологическите изследвания през последното десетилетие показват, че голяма част от българското население демонстрира изключително ниско равнище на удовлетвореност от живота и щастие (Златанова, 2010; Ковачева и др., 2008). Субективните усещания за благополучие, удовлетворение от живота и щастие се формират под въздействието на социално-икономически, културни и битови фактори. Неравенството в доходите, образователното равнище и пазарът на труда в една или друга степен оказват влияние върху тези усещания, но трудно могат да се фаворитизират като доминиращи (Derek, et al, 2009; Richard, 2006).

По данни на Европейското социално изследване (European Social Survey) българите изразяват относително ниска степен на удовлетвореност от живота. Средната оценка по десетстепенна скала (0-10) е 4.7 точки за 2006 г., 4.3 за 2008 г. и 4.7 за 2010 г. Промените в степента на удовлетвореност през този период, макар и незначителни, могат да се обяснят с икономическата криза. Високата безработица, понижаването на доходи и несигурността на работните места увеличават песимизма на хората. Сравнявайки двете крайни ситуации на удовлетвореност (напълно удовлетворени и напълно неудовлетворени), се вижда, че делът на крайно неудовлетворените е значително по-висок от напълно удовлетворените (табл. 7).

Таблица 7

Относителен дял на напълно и ненапълно задоволените от живота, 2006-2010 г. (%)

	2006	2009	2010
Напълно удовлетворени	8.4	9.1	7.9
Напълно неудовлетворени	3.5	2.7	4.2
Коефициент на Джини	0.305	0.352	0.357

Източник: European Social Survey.

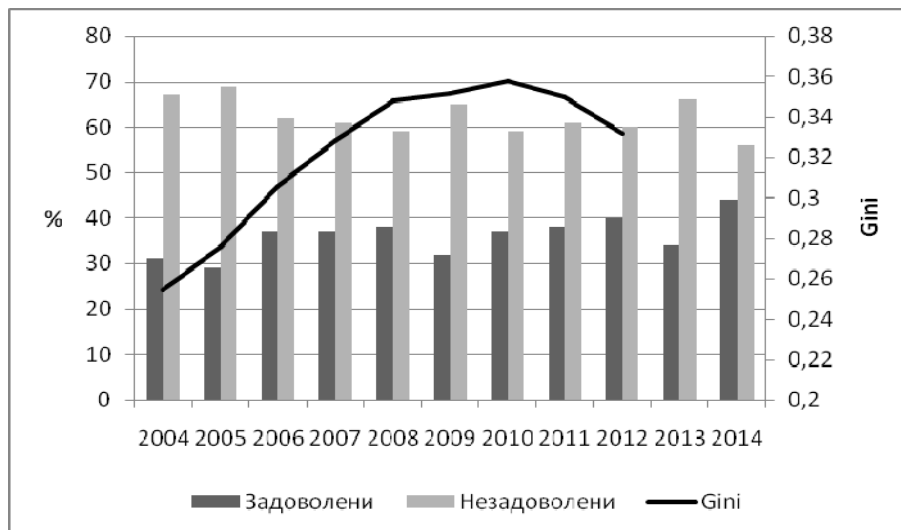
Подобна картина за удовлетвореността от живота чертаят и данните от проучванията на Евробарометър (Eurobarometer) за периода 2004-2014 г. (вж. фиг. 14). Повече от половината от българския народ изпитва неудовлетвореност от живота. Промените в степента на удовлетвореност силно корелират със състоянието на икономиката и равнището на доходите през този период и в по-малка степен с неравенството в доходите.

Реализираният висок икономически растеж и респ. увеличението на доходите през периода 2004-2008 г. допринася в значителна степен хората да се чувстват по-удовлетворени от живота. Същевременно ефектите от кризата върху удовлетвореността на хората са силно негативни.

Неудовлетвореността на българите е най-силно изразена от населението над 40 години. Близо две трети от тях изказват неудовлетворение от своя начин на живот. По-голяма удовлетвореност от живота изпитва младото поколение – повече от половината от тях са доволни от начина си на живот.

Фигура 14

Относителен дял на задоволените и незадоволените от живота лица, 2004-2014 г.



Източник: Eurobarometer.

Усещането на българите за щастие не е по-различно от това за удовлетвореността от живота. Средните оценки за щастие според десетбална скала са малко над 5 точки, като едва през 2010 г. те слабо се подобряват (табл. 8). За разлика от екстремалните оценки на удовлетвореност при тези за щастие ситуацията е по-различна.

Таблица 8

Равнище на щастие, 2006-2010 г.

	2006 г.	2009 г.	2010 г.
Средно равнище на щастие (точки)	5.2	5.2	5.4
Относителен дял на напълно нещастните (% от населението)	5.1	5.1	5.2
Относителен дял на напълно щастливите (% от населението)	5.3	6.4	6.2

Източник: European Social Survey.

Делът на хората, деклариращи пълно щастие, е по-висок, отколкото на напълно нещастните и показва по-бързо подобрене. Тези промени в оценките за щастие трудно могат да се обяснят единствено със социално-икономическата ситуация в България и неравенството. Вероятно определящо значение има влиянието на други причини. Независимо от това оценките за щастие на българското население са едни от най-песимистичните в ЕС.

11. Заключение

Направените оценки за влиянието на неравенството в доходите върху състоянието и развитието на социалните процеси в българското общество дават основание за следните няколко обобщаващи оценки:

Първо, еволюцията на неравенството в доходите оказва непосредствено въздействие върху динамиката на ограничен брой социални аспекти. Най-съществено е влиянието върху развитието на бедността. Периодите на понижаване и увеличаване са почти идентични, а позицията на основните рискови социални групи не се променя.

Второ, влиянието на неравенството в доходите се изразява предимно върху различията в материалната обезпеченост и жизнения стандарт, здравословното състояние и поведението на различните социални групи. Диференциацията между тях е пряк резултат от неравенство. Особено силно се проявяват различията между социалните групи по отношение на материалните лишения, здравословното състояние и бедността.

Трето, икономическото развитие на България в много случаи въздейства съществено върху социалните процеси. Динамиката на показателите, свързани с материалните лишения, плодовитостта на жените, продължителността на живот и престъпността, удивително съвпадат с икономическото развитие на страната. През периодите на просперитет тези показатели се подобряват, а в условията на криза се влошават.

Използвана литература

- Захариев, Б. (2011). Икономическо състояние на домакинствата – тенденции, очаквания, нагласи. – Институт „Отворено общество“, Политики, N 8. http://politiki.bg/?cy=222&lang=1&a0i=223804&a0m=readInternal&a0p_id=872.
- Златанова, В. (2010). Бедност и качество на живот – неравенства в европейския контекст. Институт по социология на БАН, http://www.balkans21.org/2010_6/zlatanova_6_3.pdf.
- Калоянов, Т. (2011). Промени в модела на раждаемостта на жените в Р България в условията на пазарна икономика. – Икономически алтернативи, N 3, с. 29-44.
- Калоянов, Т. (2011). Анализ на промените в средната продължителност на предстоящия живот в градовете и селата на България през периода 1984-2009 г. – Икономически алтернативи, N 1, сс. 25-43.
- Ковачева, С., Манолова, П., Кабаиванов, Ст. (2008). Качество на живот и труд в обединена Европа. Сравнителен доклад от международно изследване. Център за регионални изследвания „Нова Европа“, Пловдив, <http://www.projectquality.org>.
- Христов, С. (2013). Неравенството в България – динамика, сравнителен анализ и причини. ИПИ, http://ime.bg/var/images/Inequality_full_text.pdf.
- Цанов, В., Богданов, Б., Белева, И., Коцева, М., Стоянова, К., Мирчева, Д., Цветков, А. (2006). България: предизвикателствата на бедността – 2003, НСИ.
- Цанов, В., Шопов, Г., Белева, И., Христосков, Й., Луканова, П. (2012). Пазарът на труда и социалната защита в икономическото развитие на България (1990-2011). АИ „Проф. Марин Дринов“.
- European Commission. (2010). Poverty and Social Exclusion Report. DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Brussels.

- Gregory, Derek; Johnston, Ron; Pratt, Geraldine; Watts, Michael; Whatmore, Sarah. (eds.). (2009). "Quality of Life". Dictionary of Human Geography (5th ed.). Oxford: Wiley-Blackwell.
- Grosfeld, I., Senik, C. (2010). The emerging aversion to inequality. – Economics of Transition, 18, p. 1-26.
- Nikolova, S., Markov, N., Nikolov, B., Dochev, N. (2011). Inequality and Public Policy: A Country Study for Bulgaria. – Working Papers, 095, Centre for Economic and Strategic Research. The wiiw Balkan Observatory.
- Nolan, B., Marx, I. (2009). Inequality, Poverty and Social Exclusion. – In: Salverda, W., Nolan, B. and Smeeding, T. (eds). Oxford Handbook of Economic Inequality. Oxford: Oxford University Press.
- Nolan, B. and Whelan, C. T. (2011). Poverty and Deprivation in Europe. Oxford: Oxford University press.
- Nolan, B. and Whelan, C. T. (2007). On the Multidimensionality of Poverty and Social Exclusion. – In: Micklewright, J. and Jenkins, S. (eds.). Poverty and Inequality: New Directions. Oxford: Oxford University Press.
- Mintchev, V., Boshnakov, V., Naydenov, A. (2010). Sources of Income Inequality: Empirical Evidence from Bulgaria. – Economic studies, N 4.
- Richard, L. (2006). Happiness: Lessons from a New Science. London: Penguin.
- Ward, T., Lelkes, O., Sutherland, H. and Tóth, I. G. (eds.). (2009). European Inequalities: Social Inclusion and Income Distribution in the European Union. Budapest: TÁRKI Social Research Institute Inc.

ИЗМЕНЕНИЯ В ОБЛАГАНЕТО НА ТРУДОВИТЕ ДОХОДИ В СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ПРЕЗ ПЕРИОДА 1995-2014 Г.

Обект на изследване е личният подоходен данък, а предмет – измененията в личното подоходно облагане в страните-членки на ЕС. Целта е да бъдат открити мерките, насочени към засилване на стимулите за труд и ограничаване на т.нар. капани на икономиката на благосъстоянието. Разгледани са основните типове данъчни облекчения върху доходите, представени са показателите за ефективна данъчна тежест върху труда. Открити са основни виждания и концепции на част от водещите теоретични направления в областта на оптималното данъчно облагане на доходите. Проследени са осъществените през последните две десетилетия реформи на личното подоходно облагане в отделните държави, като е акцентирано върху мерките, насочени към стимулиране на предлагането на труд. Поотделно са разгледани „старите“ (ЕС-15) и новите страни-членки от Централна и Източна Европа, като са анализирани специфичните моменти при реформирането на подоходното облагане в двете групи страни и са направени съответните изводи.

JEL: H21; H31

1. Въведение

В развитите страни личният подоходен данък е най-важният фискален инструмент, използван за преразпределение на националния доход и макроикономическа стабилизация. В средата на XX век не е рядкост максималната пределна данъчна ставка в редица развити държави да превишава 70% (OECD, 2006, р. 38). Вследствие на предприетите през последните десетилетия мерки тя чувствително спада, но въпреки това равнищата ѝ остават високи.

През последните десетилетия подоходното облагане в европейските държави претърпява съществени изменения. Нарастващото разбиране за деформиращите ефекти на високото данъчно бреме върху труда е причина за прехвърлянето на фокуса

¹ Нели Попова е асистент доктор в катедра „Финанси“ към Финансово-счетоводния факултет на УНСС, тел.: 0897-700152, e-mail: npopova@unwe.bg.

на реформите в областта на личното подоходно облагане към понижаване на ефективните пределни данъчни норми.

Акцентът в разработката е поставен върху ефектите на данъка върху доходите на физическите лица, без да бъдат разглеждани вноските за социално и здравно осигуряване. Последните формират значителна част от съвкупната данъчноосигурителна тежест, но не са разгледани тук с оглед придаване на по-ясен фокус на разработката.²

За постигане на посочената цел в точка втора е направено кратко представяне на съществуващите типове данъчни облекчения в областта на личното подоходно облагане. В трета точка са разграничени основните измерители на ефективна данъчна тежест върху доходите. В четвърта точка е извършен синтезиран преглед на някои от теоретичните възгледи за ефектите на данъчното облагане на личните доходи върху предлагането на труд. В четвърта и пета точки последователно са разгледани някои по-важни реформи в страните от ЕС-15 или т. нар. „стари“ страни-членки и новите страни-членки от Централна и Източна Европа с изключение на Малта и Кипър.

Причината те да бъдат разгледани поотделно са значителните разлики в данъчната система на двете групи страни, изразяващи се както в броя, така и в размера на данъчните норми.

Основната теза е, че през последните десетилетия страните-членки на ЕС предприемат мерки за стимулиране ефективността на пазара на труда, като намаляват пределните данъчни норми на личния подоходен данък и въвеждат целеви данъчни облекчения за доходите от работна заплата.

2. Характеристики на облагането на трудовите доходи.

От функционална гледна точка данъкът върху доходите на физическите лица има два обекта на облагане – доходите от труд и капиталовите доходи. В практиката на страните-членки на ЕС (както и на повечето страни в света) преобладава *прогресивно облагане на трудовите доходи*, при което данъчното задължение нараства по-интензивно в сравнение с данъчната база (дохода). Това се постига чрез нормативното определяне на прогресията, по която се облагат личните доходи. В резултат средната данъчна норма (ATR) е по-ниска от пределната (MTR). Прогресивността на подоходния данък се определя не само от броя на данъчните етажи и прилаганите към тях пределни данъчни норми, но и от съществуващите данъчни облекчения, представени в синтезиран вид в табл. 1.

² Вноските за социално осигуряване формират около 2/3 от ефективната данъчна тежест върху труда.

Таблица 1

Класификация на данъчните облекчения при личния подоходен данък

Данъчно облекчение	Дефиниция
Освобождаване от данъчно облагане (Tax exemption)	Изключване от данъчната база на определени видове доходи (пенсии, стипендии, лихви, социално подпомагане и т.н.)
Намалена ставка (Reduced rate)	По-ниска пределна данъчна норма
Необлагаем минимум (Tax allowance)	Намаляване на данъчната основа чрез приспадане на суми от облагаемия доход
Данъчен кредит (Tax credit)	Намаляване на данъчното задължение или последващо възстановяване на платен данък

Източник: Tax reforms in EU Member States, 2013 Edition, p. 62.

Разликата между посочените данъчни облекчения се състои в начина, по който те въздействат върху данъчната тежест. Освобождаването от данъци предполага изключване от данъчно облагане на цели групи доходи, като такива от пенсии, стипендии и т.н. Намалената данъчна ставка предполага умножаване на данъчната основа по по-ниска пределна данъчна норма. Прилагането на необлагаем минимум води до стесняване на данъчната основа чрез приспадане от облагаемия доход на определени парични суми. Данъчният кредит намалява крайната сума на дължимия данък чрез приспадане на суми от данъчното задължение или последващо възстановяване на част от начисления и внесен данък.

Посочените данъчни облекчения предполагат и различни критерии за прилагането им. При намалена данъчна ставка и освобождаване на доходи от данъчно облагане обикновено единственият критерий е размерът на месечния трудов доход. В редица страни обаче такъв тип облекчения се отнасят за абсолютно всички данъкоплатци, независимо от размера на личния им доход. Същевременно при прилагане на данъчен кредит и необлагаем минимум освен размера на дохода може да се вземе предвид и броят на децата под 18 години в семейството, наличието и вида на трудовата заетост на данъкоплатците (пълно и непълно работно време), броят на отработените часове и т.н. При данъчния кредит обикновено се взимат предвид също размерите на вноските за социално осигуряване, получаваните социални помощи, минималната работна заплата в страната и др.

От особено значение е разликата между *необлагаемия минимум* (tax allowance) и *данъчния кредит* (tax credit). Очевидно е, че и двата вида облекчения намаляват стойността на дължимия данък, но действат по различен начин.

Необлагаемият доход *стеснява данъчната база*, върху която се начислява данъкът, т.е. крайният ефект върху данъкоплатеца зависи от пределната данъчна норма. Данъчното задължение може да бъде значително намалено, но то винаги остава положителна величина, т.е. във всички случаи трябва да бъде заплатен данък.

Данъчният кредит от своя страна въздейства *непосредствено върху данъчното задължение*, а това има някои предимства. Първо, в редица случаи този кредит е възстановим (refundable) от държавата, т.е. неговият размер не се ограничава само до сумата на данъчното задължение, а може да го превишава. Така данъкоплатецът

получава паричен трансфер от държавата вместо да плаща данък. В този смисъл данъчният кредит действа като негативен подоходен данък за лицата, отговарящи на условията за получаването му. На следващо място, той може да бъде обвързан с изпълнението на определени условия и по този начин да съдейства за постигането на конкретни цели. Например, предоставянето на кредита може да се обвърже с трудовия статус на данъкоплатеца (като наличието на работа, отработеното време и т.н.). В този смисъл данъчният кредит има съществено предимство спрямо останалите форми на данъчни облекчения по отношение създаването на стимули за труд (European Commission, 2013, p. 63).

3. Измерители на ефективната данъчна тежест върху труда.

Предвид силно усложнения характер на съвременните системи на облагане на личните доходи възниква въпросът за намирането на измерители на ефективната данъчна тежест върху труда. Основният използван индикатор е т.нар. *пределна ефективна данъчна норма* (marginal effective tax rate – METR), която се дефинира като процентното намаление на дохода при започване на работа или повишаване на работната заплата вследствие начисляването на подоходен данък и вноски за социално осигуряване и намаляването (или оттеглянето) на социалното подпомагане (IMF, 2014, p. 26). От тази дефиниция става ясно, че действителната (ефективна) данъчна тежест върху труда зависи не само от структурата и размера на законоустановените данъчни норми, но и от прилаганите данъчни облекчения, т.е. от цялостната организация на личния подоходен данък.³

Възприети са следните показатели за измерване на ефективната пределна данъчна норма върху трудовите доходи:

- **Капан на безработицата (unemployment trap)** – този показател измерва процента от брутното възнаграждение, който се губи при започване на работа след период на безработица. Това се случва заради загубата на обезщетения за безработица и задължението за плащане на данъци и осигуровки. Данъчното облагане прави нетния (следданъчния) трудов доход по-нисък в сравнение с обезщетенията за безработица. Този факт демотивира бенефициентите да търсят работа. Например ако капанът на безработица е 80%, за работещия остават в повече само 20% от брутният доход, който той получава в състояние на заетост спрямо обезщетенията за безработица.
- **Капан на неактивността (inactivity trap)** – тази ситуация е налице при социално слаби хора в работоспособна възраст, които не получават помощи за безработица. При тях работата може да бъде финансово непривлекателна, ако те получават минимален доход или друга форма на социално подпомагане, която биха загубили при евентуално започване на работа. Данъчната система също може да оказва възпиращ ефект за започване на работа при семействата, в които работи само

³ Макар вноските за социално осигуряване също да формират значителна част от ефективната данъчна тежест върху труда, те не са предмет на настоящата студия.

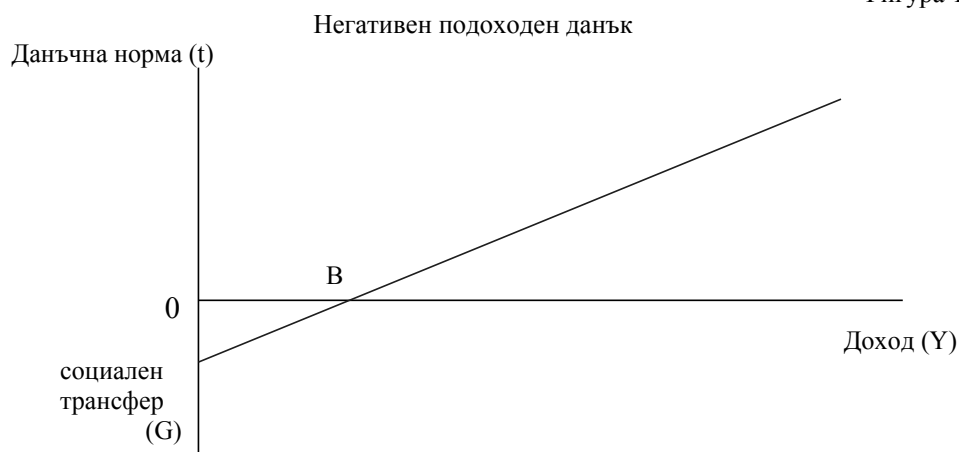
един от съпрузите. Ако техните трудови доходи се облагат съвместно, потенциалните доходи на неработещия съпруг могат да се облагат със сравнително високи ставки, което намалява чистата полза от започване на работа.

- **Капан на ниското заплащане (low-wage trap)** – свързан е с финансовите последици от увеличаването на отработеното време или търсенето на високоплатена работа. „Капанът” се изразява в това, че повишаването на брутният доход не рефлектира в повишаване на нетния доход на лицето, тъй като комбинацията от подоходен данък, вноски за социално осигуряване и намаляването на социалното подпомагане компенсират увеличаването на брутното възнаграждение (OECD, 2005, p. 5).
- **Имплицитна данъчна норма (implicit tax rate)** върху труда – тя е най-широко използваният показател за измерване и сравняване на ефективната данъчна тежест върху трудовите доходи; изчислява се като съотношение между сумата от всички данъци и вноските за социално осигуряване за сметка на работещото лице и работодателя и общото трудово възнаграждение. Преките данъци включват данъка върху доходите на физическите лица (и др. преки данъци, които страните могат да прилагат). Някои страни-членки също прилагат косвени данъци по отношение на личните доходи, които са за сметка на работодателя – например т.нар. данък върху заплатата (payroll tax). Възнаграждението на служителите се дефинира като брутно работно заплащане (в парична форма и натура), заплащано на физическите лица за положения от тях труд. Основната трудност е декомпозирането на личния доход според различните източници (от трудови правоотношения, независими икономически дейности, капитал и др.). Следователно ITR може да се разглежда като приблизителна мярка на ефективната данъчна тежест върху труда.
- **Данъчен „клин” (tax wedge)** – този показател измерва разликата между заплащаното от работодателя брутно трудово възнаграждение и следданъчното (нето) възнаграждение, което работещите лица действително получават. Наименованието данъчен клин отразява разбирането, че данъчното облагане разбива на две части трудовото възнаграждение, като разликата между брутно и нетното заплащане формира фискалните приходи. При изчисляването на данъчния клин се взема предвид както личния подоходен данък, така и вноските за социално осигуряване. Данъчният клин е важен показател за реалните разходи за труд на работодателите. Високите стойности на този показател предполагат значително оскъпяване на труда, което при равни други условия води до спад в търсенето на труд. От тази гледна точка, най-съществената разлика между данъчния клин и т.нар. капани на благосъстоянието е, че той измерва загубата на ефективност от страната на търсенето на труд, докато „капаните” я измерват от страната на предлагането.

4. Данъчно облагане на личните доходи и стимули за труд – теоретични аспекти

В теорията на публичните финанси съществува признание, че данъчното облагане на личните доходи води до *намаляване на предлагането на труд*, вследствие т.нар. *данъчно свръхбреме*. Данъчното облагане променя (намалява) относителната цена на свободното време в сравнение с получаването на трудови доходи, тъй като това време е нормална стока, което предполага увеличаване на „потреблението” му при по-голяма данъчна тежест върху работната заплата. Наред с това, данъчното облагане води до намаляване на реалния доход, което има за резултат увеличаване на трудовото усилие. Проблемът се задълбочава поради усложняването на системата на облагането на личните доходи, вкл. чрез прилагане на различни данъчни облекчения. Действието на ефектите на дохода и на заместване са представени на фиг. 1.

Фигура 1



Източник: Брусарски, Р. (2007) Теория на публичните финанси, с. 211.

Загубата на ефективност вследствие на данъчното облагане се дължи на *ефекта на заместване* между труд и свободно време, като силата на тази загуба се определя от *данъчната норма* на личния подоходен данък, а именно данъчното свръхбреме нараства с квадрата на данъчната норма (Брусарски, 2007, с. 202). Втората основна детерминанта на данъчното свръхбреме е *ценовата еластичност на предлагането на труд*, която определя относителното влияние на ефектите на дохода и на заместване. Колкото по-висока е еластичността на търсене, респ. на предлагане на труд, толкова при равни други условия по-голяма е загубата на обществено благосъстояние.

За съжаление теорията не може да даде еднозначен отговор за посоката на изменение в предлагането на труд вследствие данъчното облагане заради компенсационните се ефекти на дохода и на заместването. Реакциите на различните групи, работещи за

промени в данъците се различават, поради което данъчните норми, прилагани към тези групи също трябва да са различни. Принципът на икономическата ефективност диктува увеличаване на данъчната тежест върху лицата, чието предлагане на труд е нееластично (Carone and Salomaki, p. 9).

Трудностите при оценката на реакциите на работещите към измененията в данъчната тежест произтичат от факта, че отделните индивиди имат различни пределни данъчни норми и различни еластичности на дохода според възрастта, пола, семейното положение, равнището на образованието, вида на работата, работното време (пълно или непълно). Еластичността зависи също и от административни фактори, като размера на минималната работна заплата, наличието в трудовото законодателство на минимално работно време, размерите на помощите за безработица и условията за получаването им и т.н. Всичко това дава основание да се твърди, че идентифицирането на ефекта на заместване, породен от данъчното облагане на доходите е тежка задача предвид наличието на множество допълнителни фактори, които също оказват влияние върху предлагането на труд.

Връзката между данъчната тежест върху доходите и активността на работната сила е била обект на множество теоретични и емпирични изследвания. Голяма част от тях стигат до извода, че данъчното облагане на личните доходи оказва слабо въздействие върху предлагането на труд на лицата, осигуряващи основния източник на доходи в домакинството, т.е. мъжете в активна възраст. То обаче оказва въздействие върху решенията за труд на жените и останалите членове на домакинствата, при които ценовата еластичност на предлагане на труд е висока (Human, 2010, p.547, Carone and Salomaki, p.10).

- *Оптимална структура на личния подоходен данък*

Една от най-известните концепции в теорията на оптималното данъчно облагане датира от началото на 70-те години на XX в. и принадлежи на британския икономист *Джеймс Мирлийс*.⁴ Той твърди, че индивидите се различават според възможностите им да печелят пари. Държавата обаче не е в състояние да облага хората според техните способности и усилия, а според дохода, който получават. Затова Мирлийс разглежда дохода като отражение на индивидуалните способности. Основният въпрос, с който се занимава той е колко висока трябва да бъде пределната данъчна норма върху работещите с големи доходи. Съображенията на социалната справедливост изискват налагане на висока пределна данъчна норма върху хората, получаващи големи доходи. Това обаче намалява стимулите им да бъдат производителни. По този начин Мирлийс поставя на преден план класическата взаимозаменяемост между справедливост и ефективност.

Самият Джеймс Мирлийс не е противник на високата данъчна тежест върху богатите. Той е съветник на Лейбъристката партия, която в продължение на десетилетия е налагала високи пределни данъчни ставки, достигащи до над 80%. Мирлийс обаче доказва математически, че максималната пределна данъчна ставка трябва да бъде

⁴ През 1996 г. Джеймс Мирлийс (заедно с Уилям Викри) получава Нобелова награда за приносите си в теорията на оптималното данъчно облагане на доходите.

около 20% за всички данькоплатци. Той доказва също, че тази ставка върху индивидите с най-висок доход в стопанството – да е 0%. Нетният резултат би бил увеличаване на общественото благосъстояние.

Чрез повишаване на пределната ставка само за конкретен данъчен етаж, например доходите между 15 000 и 20 000 лв., държавата може да повиши *средната* данъчна норма и за по-високите доходи, *без* да увеличава ставката за тях. Така за индивид, чиито годишен доход е 25 000 лв., средната данъчна ставка е нараснала, защото той трябва да плати по-голям данък за частта от дохода си между 15 и 20 000 лв. Но пределната ставка, която се прилага за 25 000-ния лев е същата. Следователно деформацията, причинена от повишаването на данъка засяга само индивидите с доход между 15 и 20 000 лв. Налице е взаимозаменяемост между по-голямото данъчно свръхбреме за по-ниските доходи и по-големите бюджетни приходи при същото свръхбреме, акумулирани от по-високите доходи.

Фактът, че чрез повишаване на пределните ставки за лицата със среден доход могат да бъдат акумулирани повече приходи от богатите индивиди при същата загуба на благосъстояние предполага, че може да е ефективно тези със среден доход да се облагат с по-високи данъчни ставки, отколкото индивидите с висок доход. Освен това мнозинството от данькоплатците попадат в групата със среден доход и следователно увеличаването на данъчната тежест върху тях генерира най-голяма съвкупна загуба на благосъстояние. От тази гледна точка би трябвало пределната данъчна ставка върху тях да не е прекалено висока. Джеймс Мирлийс е изследвал оптималната структура на подоходния данък и стига до извода, че тези 2 ефекта се компенсират един друг. Според него оптималният личен подоходен данък е близък до прогресията на Бентам.⁵

- *Негативният подоходен данък*

Друго направление в теорията на оптималното данъчно облагане е идеята за негативния подоходен данък. Макар да се свързва основно с името на американския икономист Милтън Фридман, за първи път идеята за този данък е била предложена през 40-те години на XX век от британския политик от консервативната партия Джулиет Рийс Уилямс. Негативният подоходен данък представлява комбинация от трансфер под формата на глобална сума и подоходен данък с единна (плоска) данъчна норма (Брусарски, 2007, стр. 210). Този данък е известен още като линеен подоходен данък, тъй като графичното му изображение е права линия (вж. фиг. 1). По същество обаче данъкът е прогресивен, тъй като средната данъчна ставка нараства с увеличаване на дохода. Прогресивността се дължи на наличието на фиксиран трансфер, което означава, че за лицата, получаващи доход от 0 лв. данъчното задължение е отрицателна сума. За тези лица нетният резултат е, че те получават парична сума (субсидия) от държавата вместо да плащат данък. Нещо

⁵ Прогресията на Бентам е разновидност на прогресивното облагане, която включва два данъчни етажа и съответно две данъчни норми – 0% за доходите до определен размер и положителна норма за доходите над необлагаемия минимум (Вж. Брусарски, Р. (2009). Теория на публичните финанси, с. 129).

повече, данъкът е отрицателен за всички данькоплатци, чиито доход е по-нисък от данъчното задължение (произведението между дохода и единната данъчна ставка).

Лицата, чиито годишен доход е точно равен на сумата на глобалния трансфер не получават трансфер, но и не дължат данък на държавата. Това е т.нар. *критична точка* (break-even point), след която данъчното задължение става положителна величина (точка В на Фигура 1).

Идеята на негативния подоходен данък е да *замени всички останали социални програми и политики*, вкл. минимална работна заплата, обезщетения за безработица, трансфери за социално слаби, купони за храна и т.н. Иначе казано, негативният подоходен данък елиминира т.нар. тест за социален статус, присъщ за останалите форми на социално подпомагане. Негативният подоходен данък се прилага към абсолютно всички данькоплатци, без значение от техния доход, наличие на заетост, семейно положение и т.н. На следващо място, според привържениците му, елиминирането на многобройните програми за социално подпомагане (в САЩ) би намалило административното бреме, свързано с реализацията на тези програми (Нуман, 2010, р. 292).

Друга основна цел на негативния подоходен данък е *премахването на деформациите на пазара на труда*, причинявани от съществуващите форми на социално подпомагане и данъчни облекчения. Това се отнася най-вече за нископлатените работници, които в редица случаи са изправени пред избора между труд и свободно време, тъй като започването на работа или увеличаването на отработеното време е съпътствано с намаляване или загуба на социални трансфери и увеличаване на данъчното задължение. С други думи, негативният подоходен данък е насочен срещу описаните капани на благосъстоянието.

Негативният подоходен данъкът обаче страда от някои несъвършенства:

- Не е възможно от фискална и административна точка да бъде изграден такъв негативен подоходен данък, който да осигурява по-висок минимален доход от вече съществуващите в САЩ и останалите развити страни форми на социално подпомагане.
- Този данък не разрешава проблема със стимулите за труд, а по-скоро го задълбочава. Редица емпирични изследвания стигат до извода, че предлагането на труд на работещите, които осигуряват основния доход в семейството би намалило при въвеждането на данъка.
- Както и останалите форми на данъчни облекчения негативният подоходен данък създава предимства само за определена част от населението. Всички данькоплатци, чиито доход е под критичната точка биха получавали субсидия от държавата, вследствие на което годишният им разполагаем доход би превишил годишния им трудов доход. Всички лица, чиито годишен трудов доход превишава критичната точка дължат данък, в резултат на което разполагаемият им годишен доход е по-малък от трудовия. За данькоплатците, получаващи доход над определен размер (след т.нар. break-even точка, в която данькоплатците нито получават трансфер под формата на глобална сума, нито плащат данък)

данъчното задължение става положителна величина (Allen). От тази гледна точка възниква въпросът за стимулите за труд на лицата с доходи, по-високи от критичното равнище на дохода. Колкото по-висок е размерът на глобалния трансфер, толкова на по-високо се установява критичната точка, под чието равнище не се дължи данък.

Въпреки популярността му в края на 60-те и началото на 70-те години негативният подоходен данък не намира практическо приложение, най-вече заради описаните трудности. Предложението е внесено в Конгреса на САЩ, но с известни модификации, поради което самият Милтън Фридман се отказва от него.

- *Икономиката на предлагането и кривата на Лафер*

През 80-те години на ХХ в. в рамките на неокласическата икономическа школа се оформя и добива широка популярност т.нар. икономика на предлагането. Една от ключовите концепции в рамките на това теоретично направление е *кривата на Лафер*⁶, изобразяваща връзката между пределната данъчна ставка и приходите от определен данък. Първоначално кривата на Лафер има положителен наклон, което отразява правопрпорционална връзка между данъчната норма и равнището на данъчните приходи. След определено равнище на данъчната ставка кривата се пречупва и наклонът ѝ става отрицателен в резултат на спада във фискалните приходи. Следователно икономиката на предлагането отчита свръхбремето, причинено от високите данъчни ставки и прокламира намаляването им с цел увеличаване на икономическата активност и отгук, фискалните постъпления. Според тази теоретична концепция при едно точно определено равнище на данъчната ставка приходите в бюджета са максимизирани. Данъчни ставки, превишаващи това равнище водят до загуба на бюджетни средства заради деформациите на пазарите.

Според икономиката на предлагането намаляването на пределните данъчни норми води до нарастване на производството и съвкупния доход, което от своя страна има за резултат разширяване на данъчната база. Така при по-ниски пределни данъчни норми приходите в бюджета ще бъдат по-големи, отколкото при високи пределни данъчни норми (Спасов, 2001, с. 381). Повишаването на фискалните приходи е следствие от по-голяма трудова активност и повече инвестиции, стимулирани от по-високите нетни (следданъчни) доходи.

Икономиката на предлагането и кривата на Лафер стоят в основата на мащабните данъчни реформи в САЩ и други развити страни през 80-те и началото на 90-те години на миналия век, както и в данъчната политика на страните от Централна и Източна Европа след началото на прехода към пазарна икономика. В тези страни е налице масово намаляване на пределните данъчни ставки и разширяване на данъчната база.

⁶ На името на американския икономист Артър Лафер, който през 80-те години е член на Борда на икономическите съветници към президента Роналд Рейгън. Лафер няма претенции да бъде автор на идеята, но именно на него се дължи популяризирането ѝ.

- *Плоският данък*

Друга популярна теоретична концепция от началото на 80-те години е предложението от американските икономисти Робърт Хол и Алвин Рабушка *плосък данък*. Лансираната от тези автори концепция предлага цялостна реорганизация на данъчната система на САЩ с цел намаляване на административните разходи за данъкоплатците, ограничаване на неформалната икономика и повишаване ефективността на пазарите. Плоският данък на Рабушка и Хол се състои от единна (плоска) пределна данъчна норма от 19%, прилагана както към доходите на физическите лица, така и към печалбата на юридическите лица (брутните приходи минус разходите за инвестиции).⁷ Друга съществена особеност в оригиналната идея е отпадането на всички съществуващи данъчни преференции, с изключение на необлагаем минимум за доходите на физическите лица до определен размер. По този начин плоският данък запазва своята прогресивност. Замисълът на американските автори е плоският данък да облага потреблението, а не доходите в стопанството и по този начин да бъде редуциран административният и фискален товар върху стопанските субекти.

Предложението от Хол и Рабушка *плосък данък* върху потреблението не намира практическо приложение. Започналата през 90-те години в Централна и Източна Европа „плоска революция“ се изразява в чувствително намаляване на прогресивността на личния подоходен данък чрез въвеждането на една-единствена положителна пределна данъчна ставка с определен размер (Вж.точка 6). Плоският данък в тези страни остава подоходен данък (не потребителски), не заменя корпоративния данък за бизнеса и не води до драстично намаляване на разходите по изпълнение на данъчните задължения.

Що се отнася до очакваните ефекти от „оригиналния“ *плосък данък* върху предлагането на труд, според Хол и Рабушка намаляването на пределната данъчна норма би довело до неговото увеличаване.

- *Пречупената крива на предлагане на труд*

Характерно за представените теоретични концепции е, че те разглеждат понижаването на пределните данъчни норми (и ограничаването на прогресивността на личния подоходен данък) като благоприятно от гледна точка на стимулите за предлагане на труд в стопанството. По-голямата част от тези концепции излизат от отрицателното въздействие на *ефекта на заместване на работа със свободно време* при висока данъчна тежест върху трудовите възнаграждения (в редица случаи съчетана с различни форми на социално подпомагане). Основната научна цел на повечето от посочените направления е оптимизиране на структура на личния подоходен данък с оглед ограничаване на *ефекта на заместване*, чрез понижаване на

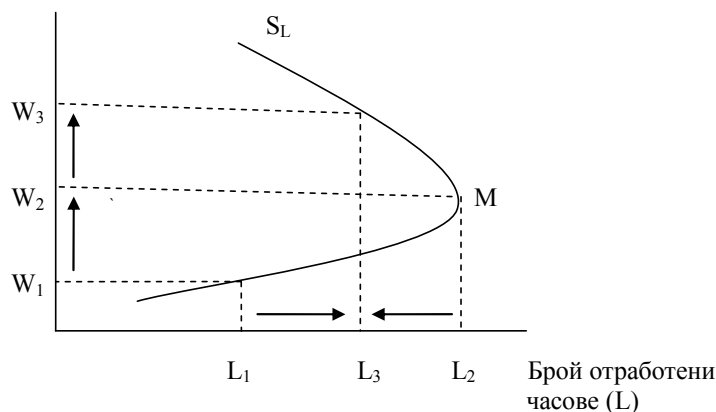
⁷ На индивидуално равнище плоският данък на Хол и Рабушка облага единствено доходите от работна заплата и пенсии, а доходите от лихви, дивиденди и капиталови печалби се облагат на фирмено равнище. Съществено предимство на плоския данък според авторите му било чувствителното намаляване на разходите по изпълнение на данъчните задължения (Вж. Гълъбов, Н. (2009). Плоският данък – теория и практика. – Икономическа мисъл, N 2).

пределната данъчна норма или дори въвеждане на негативен подоходен данък за всички данъкоплатци.

Освен това, описаният в тези теории позитивен ефект от ниските данъчни норми върху пазара на труда може да бъде ограничен (и дори напълно компенсиран) от ефекта на дохода, предизвикан от нарастването на нетното (следданъчно) трудово възнаграждение. Както вече беше посочено, свободното време е нормална стока, следователно може да се очаква по-голямото му „потребление” при увеличаване на нетния трудов доход. Иначе казано, намаляването на данъчната тежест няма да доведе до подобряване на ефективността на пазара на труда, ако работещите заменят труда с повече почивка. Това е ситуация на доминиращ ефект на дохода (вж. фиг. 2).

Фигура 2

Ефектът на дохода и пречупената крива на предлагане на труд
Работна заплата (W)



Източник: Smith, S. The major taxes: Economic issues. (1) Income tax. University College London: Department of Economics.

При повишаване на нетното трудово възнаграждение от W_1 на W_2 ефектът на заместване стимулира индивидите да отработват повече часове и предлагането на труд се увеличава от L_1 на L_2 . При повишаване на заплатата на равнище W_2 се увеличава „потреблението” на повече свободно време, вследствие на което броят на отработените часове намалява от L_2 на L_3 . В точката М кривата на предлагане на труд се пречупва вследствие на ефекта на дохода – допълнителният доход при намаляване на пределните данъчни норми е причина работещите да предлагат по-малко труд. С други думи, при доминиращ ефект на дохода се стига до „пречупване” на кривата на предлагане на труд S_L . Така цялостният ефект от повишаването на доходите е отрицателен.

- Данъчният кредит за доходите от работна заплата.

Една от формите на данъчни облекчения, която през последните години добива популярност е т.нар. данъчен кредит за доходите от работна заплата. За първи път

такъв тип данъчен кредит, т.нар. Earned income tax credit (EITC) е въведен в САЩ в средата на 70-те години на XX в. като програма за намаляване на социалното неравенство. Кредитът се изчислява като процент от трудовото възнаграждение и с него се намалява месечното данъчно задължение. Размерът на кредита зависи от дохода на домакинството, както и от броя на децата в него. След 2008 г. правото на данъчния кредит е разширено и към домакинства без деца, получаващи доход до определен размер (Hуman, 2010, р. 296). Постепенното разширяване на обхвата на кредита го превръща в най-важния инструмент за намаляване на работещите бедни в САЩ. Данъчният кредит се индексира ежегодно с темпа на инфлация.⁸

Важна особеност на EITC е, че в случаите когато превишава данъчното задължение на домакинството той подлежи на *възстановяване* от данъчната администрация и така на практика действа като *субсидия за работещите с ниски доходи*. Как се получава това? В САЩ (както и в повечето развити страни) данъчният кредит за доходите от работна заплата не е единственото данъчно облекчение. Налице са още необлагаем минимум за всеки член от домакинството (personal allowance) *плюс* стандартно облекчение (standard deduction) или специфично облекчение (itemized deduction). В съчетание тези две облекчения правят данъчното задължение на лица с доходи под определен праг равно на нула. Когато се прибави данъчният кредит за трудовите доходи, резултатът е нетен трансфер от държавата към данъкоплатеца. Така по същество данъчният кредит за трудовите доходи представлява *негативен подоходен данък за работещите бедни*.

Данъчният кредит за доходите от труд обикновено преследва две цели:

- Засилване стимулите за започване на работа, повишавайки стойността на отработеното време *и/или*
- Преразпределение на доходите към нискодоходните групи от обществото чрез социални трансфери.

Той оказва влияние върху решенията за труд по два начина. Първо, *намалява средната данъчна норма* и по този начин повишава чистия (следданъчен) доход и прави трудовия доход по-атраکتивен в сравнение с получаването на социално подпомагане или работата в домашни условия. Това на свой ред, съдейства за намаляване на безработицата и повишаване на активността на работната сила. Второ, тъй като данъчният кредит нараства с увеличаване на дохода (до достигането на определен размер), *той намалява пределната данъчна норма*. Това стимулира работещите да увеличават продължителността и интензивността на полагаания труд (IMF, 2001, р. 4).

Заслужава внимание въпросът какви са предимствата на данъчния кредит за трудовите доходи в сравнение с негативния подоходен данък. Данъчният кредит наподобява негативния подоходен данък по това, че за лицата с най-ниски доходи

⁸ Данъчната система на САЩ се отличава с прилагането и на доста на брой други данъчни кредити – за такси за обучение в колеж или университет, за мерки за повишаване на енергийната ефективност на дома, за покупка на първо жилище и др. (Hуman, р. 576).

данъчното задължение е равно на 0. Често посочвана критика срещу негативния подоходен данък е, че намалява стимулите за труд, тъй като гарантира минимален доход за всички лица. В този смисъл, основното предимство на данъчния кредит за трудовите доходи е, че предоставянето му е обвързано с наличието на работа.

Нещо повече, емпиричните проучвания показват, че данъчният кредит за трудовите доходи е по-ефективен инструмент за стимулиране предлагането на труд в сравнение с повечето други видове данъчни облекчения, социални трансфери и административни мерки, като минимална работна заплата. Така изследване от 2002 г. стига до извода, че данъчният кредит за трудовите доходи може да послужи като оптимален трансфер в случаите, в които работещото лице е изправено пред избора дали да работи или не. Прилаганият в САЩ данъчен кредит за доходите от работна заплата представлява своеобразен негативен подоходен данък за работещите лица с малки доходи, тъй като предлагането на труд е относително еластично при най-ниските равнища на дохода, където индивидите са изправени пред избора дали да участват на пазара на труда или не. С други думи той служи за намаляване на капана на безработицата, тъй като прави труда финансово по-привлекателен (Saez, 2002, p. 8).

Статистическите данни показват, че данъчният кредит за доходите от работна заплата в САЩ е допринесъл за чувствително намаляване на бедността в семействата с ниски доходи, особено в тези с един родител. Това е резултат от нарасналите стимули сред самотните майки да работят и по-високите доходи, които те получават благодарение на данъчния кредит.

Емпиричните изследвания за Обединеното кралство потвърждават успеха на програмата по отношение на засилване предлагането на труд сред *работещите* с ниски доходи и най-вече самотните родители. Мярката допринася и за намаляване на неравенството в доходите (Anders, Hoffmann, p. 282). В САЩ данъчният кредит увеличава с до 40% дохода на лицата, които имат право на пълната му стойност (Нуман, 2010, p. 297).⁹

Въпреки предимствата си, данъчният кредит за трудовите доходи също има определени слабости. На първо място, поради широкия му обхват, той създава значителни разходи за държавата. В съчетание с останалите форми на данъчни облекчения разходите за финансирането му са значителни. Тези съображения не бива да се пренебрегват с оглед запазване на фискалната устойчивост. Второ, някои проучвания заключват, че данъчният кредит намалява предлагането на труд сред данъкоплатците, чиито доходи попадат в критичната точка на отпадане на данъчния кредит.

Могат да се направят следните по-важни обобщения:

- Голяма част от данъчните облекчения, както и предложеният от М. Фридман негативен подоходен данък не взимат предвид дали бенефициентите работят или

⁹ Въпреки наличието на данъчния кредит за трудовите доходи, данъкоплатците с ниски доходи в САЩ все пак дължат данъци върху доходите си – вноски за социално осигуряване, както и щатски данъци върху доходите.

не. Те са съобразени единствено с дохода, а в някои случаи, като например необлагаемият минимум, всички данькоплатци имат право на облекчението, независимо от това какъв е размерът и източникът на доходите им.

- От тази гледна точка, повечето от посочените мерки генерират неефективност на трудовите пазари по линия на капаните на благосъстоянието – за много бедни хора намирането на работа е икономически по-неизгодно в сравнение с получаването на социално подпомагане.
- Данъчният кредит за трудовите доходи има предимството, че генерира единствено ефект на дохода, но не и ефект на заместване за бенефициентите, т.е. не деформира избора между труд и свободно време.
- Съществуват определени „подводни камъни“ при организацията на данъчния кредит за трудовите доходи, като определяне на „подходящо“ ниво на дохода, при което той отпада, както и определяне на „подходящ“ размер на самия данъчен кредит с оглед недопускане на пречупване на кривата на предлагане на труд.

5. Реформи на личното подоходно облагане в страните ЕС-15 за периода 1995-2014 г.

Страните от т.нар. стара Европа¹⁰ се отличават със значителна данъчна тежест, вкл. и с високи пределни данъчни норми на данъка върху доходите на физическите лица. Подоходният данък се установява на високи нива още след края на Втората световна война, като максималните пределни данъчни норми достигат 70-80% през 60-те и 70-те години на ХХ в. Именно през този период добиват популярност теоретичните идеи за отрицателното влияние на високото данъчно бреме върху ефективността на пазарите, описани в предходната част.

В края на 90-те години част от европейските страни предприемат действия за намаляване на данъчната тежест върху личните доходи с оглед създаване на стимули за по-активно участие на работната сила на пазара на труда и повече инвестиции.¹¹ Те последват примера на САЩ, където през 80-те години администрацията на президента Рейгън осъществява мащабни данъчни реформи. Въпреки

¹⁰ В тази група спадат страните-членки до 2004 г.: Германия, Франция, Италия, Белгия, Холандия, Люксембург, Испания, Португалия, Обединеното кралство, Ирландия, Финландия, Дания, Швеция, Австрия и Гърция.

¹¹ Повечето страни в Европа са възприели принципа на *глобално облагане на доходите*, т.е. еднакво данъчно третиране на всички видове доход независимо от техния източник. В началото на 90-те години Швеция и Финландия преминават към шедулярно (разделно) облагане на личните доходи – доходите от труд се облагат по прогресивна скала, докато към тези от капитал се прилага единна пропорционална данъчна норма. Холандия също възприема диференцирано облагане на доходите от различните източници като разделя съвкупния личен доход на три т.нар. кутии. Към различните категории доход, обособени в тези кутии, се прилага различен данъчен режим. Характерно за всички страни-членки е, че трудовите доходи се облагат прогресивно.

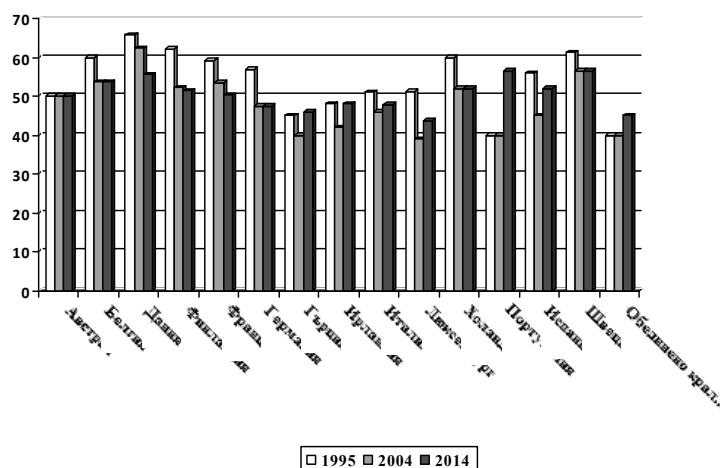
необходимостта от фискална консолидация с оглед изпълнение условията за членство в Икономическия и паричен съюз, през този период голяма част от страните-членки се стремят към облекчаване на фискалното бреме върху труда и капитала. Реформите продължават и в началото на сегашното хилядолетие.

Основната мярка засяга максималната пределна данъчна ставка, която в периода 1995-2004 г. се понижава средно от почти 54% на малко под 48% средно в ЕС-15. Най-чувствително е намалението й в Люксембург (12 процентни пункта), Испания (11 п.п.), Финландия, Германия (10 п.п.), Холандия (8 п.п.). Макар и по-слаб, през този период *спад е налице и във всички останали страни от ЕС*. Максималната данъчна норма остава непроменена само в Австрия, Португалия и Обединеното кралство.

Въпреки низходящата тенденция през това десетилетие, максималната пределна данъчна норма в страните от ЕС-15 остава висока в сравнение с повечето от останалите развити държави (САЩ – 39.6%, Япония – 40%, Канада – 50%).

Фигура 3

Максимална пределна данъчна норма на данъка върху доходите на физическите лица в страните от ЕС-15 през 1995, 2004 и 2014 г.



Източник: Taxation trends in the European Union, 2004 Edition, 2014 Edition.

Друга част от реформите засяга броя на данъчните етажи. През периода 2000-2005 г. той е намален в Австрия, Белгия, Финландия, Гърция, Италия, Люксембург, Испания и е увеличен единствено в Португалия (OECD, 2005, p. 24).

Обща характеристика в облагането на личните доходи, наблюдавана в част от страните от ЕС-15 в края на миналия и началото на този век е прехвърлянето на акцента от „традиционните“ данъчни облекчения, като необлагаем минимум или данъчни облекчения за семейства с непълнолетни деца към *данъчни кредити и в частност на такива за работещите*.

В Европа използването на данъчни облекчения за трудовите доходи започва в Обединеното кралство в края на 80-те години на XX в. През 1999 г. е въведен данъчен кредит за работещите семейства, който заменя прилаганите дотогава облекчения за работещите бедни и се характеризира със значително по-широкия си обхват. През 2010 г. е въведена т.нар. универсалната система от кредити (Universal credit system), чиито основен елемент е данъчният кредит за работещите лица (Working tax credit). Впоследствие и други страни от ЕС също въвеждат в данъчната си система такъв тип кредит на мястото на други облекчения или като допълнение към тях. Данъчният кредит е под формата на глобална сума в зависимост от броя на децата в семейството. Максималният размер на кредита е 55% от работната заплата, като след определено равнище на дохода той отпада. Важна особеност на британския данъчен кредит е изискването за отработване на минимум 16 часа седмично, за да бъде получено правото на ползването му.

В Холандия данъчният кредит за доходите от труд (LTC) е в сила от началото на 2001 г. на мястото на друго данъчно облекчение за доходите от труд (labour cost deduction). Предвид факта, че съгласно холандското законодателство облагането е лично, данъчният кредит може да се ползва и от двамата съпрузи. Както и в САЩ данъчният кредит се определя като процент от трудовото възнаграждение. Размерът му нараства прогресивно с увеличаване на трудовия доход до определено равнище на дохода.

За разлика от аналозите му в САЩ и Обединеното кралство обаче холандският данъчен кредит *не е възстановим*, т.е. не е възможно неговият размер да превишава данъчното задължение на лицето. Следователно той не може да се разглежда като форма на негативен подоходен данък за работещите бедни (IMF, 2001, р. 3). Това поставя въпроса за действителната полза от кредита за данъкоплатците и за ефектите от него на пазара на труда. В Холандия минималната данъчна ставка за личните доходи е 36.25% (в нея са включени и вноските за социално осигуряване). Същевременно доходите до определен размер са необлагаеми. Налице са и някои други малки данъчни кредити, например за деца в семейството. Въпреки това ефективната данъчна тежест върху труда остава висока, дори след въвеждане на LTC. По изчисления на Министерство на финансите на Холандия за лице, което започва работа със заплата в размер на 130% от минималната работна заплата имплицитната данъчна ставка се равнява на 88% заради комбинирания ефект на подоходния данък и оттеглянето на социалното подпомагане. В резултат, дори след въвеждане на данъчния кредит, стимулите за оставане извън пазара на труда остават значителни (IMF, 2001, р. 5). Нещо повече, данъчният кредит би могъл да засили „потреблението“ на свободно време заради нарасналия нетен доход на бенефициента и проявлението на „пречупената“ крива на предлагане на труд.

Друга съществена особеност на холандския данъчен кредит за трудовите доходи е, че той не отпада след достигането на определен размер на дохода, т.е. полага се на *всички работещи лица* независимо от размера на трудовото им възнаграждение. Тази особеност може да се разглежда като предимство пред американския ЕИТС, тъй като по такъв начин се избягва проблема с определянето на „критично“ равнище на дохода, при което кредитът да отпадне. Пределната данъчна норма за лицата, чиито доходи превишават (с малко) „критичната точка“ на дохода не се повишава и това

оказва стимулиращо въздействие върху тях. Широкият обхват на кредита обаче става причина за значителното „оскъпяване” на програмата, тъй като тя покрива и лица, които вече са на работа (IMF, 2001, р. 6).

Също през 2001 г. Франция въвежда *Prime Pour l'Emploi (PPE)* или данъчен кредит за трудовите доходи. Както и американския ЕИТС, френският данъчен кредит е напълно възстановим и отпада при достигането на определен доход. Друга особеност е, че размерът му зависи от семейното положение на бенефициента. В семействата с двама работещи съпрузи кредитът се полага и на двамата. Размерът му обаче е по-голям за самотните (работещи) родители. Както и американския ЕИТС, данъчният кредит се възстановява на данъкоплатците с подаване на годишната данъчна декларация. Предвид факта, че най-ниските доходи във Франция са необлагаеми, данъчният кредит представлява негативен подоходен данък и частично компенсира вноските за социално осигуряване на работещите бедни.

В началото на новото хилядолетие в Белгия е осъществена реформа на подоходното облагане, която включва и въвеждането на данъчен кредит за трудовите възнаграждения. През 2004 г. обаче тя се отказва от кредита и го заменя с друг тип облекчение за работещите бедни – отстъпка от вноските за социално осигуряване.

Данъчни облекчения за тях са въведени също във Финландия и в Швеция, но в тези страни те се администрат на местно ниво (общините самостоятелно определят размера им). За разлика от американския ЕИТС те не са под формата на данъчен кредит (възстановяване на платения данък), а на намаление на данъчното задължение. И в двете държави облекчението е прогресивно и отпада при определен размер на дохода.

Налице са известни различия в целта и организацията на данъчния кредит в различните страни. Докато в САЩ и Обединеното кралство акцентът е поставен върху намаляването на социалното неравенство и бедността, то държавите от континентална Европа използват данъчния кредит предимно като средство за увеличаване на стимулите за труд. Друга съществена разлика се състои в значително по-скромните размери на кредита в европейските страни. Например във Франция максималният годишен размер на кредита е около 1 000 евро, в Белгия 520 евро, във Финландия 290 евро и т.н. Предвид това ефектът от него върху предлагането на труд е значително по-ограничен в сравнение със САЩ, където размерът и обхватът му са увеличени на няколко пъти през годините. Не е за пренебрегване фактът, че страните от ЕС формират фискалната си политика в пределите на рамката за бюджетна дисциплина. Това ограничава техните възможности за разширяване обхвата на данъчния кредит.

По отношение на реформите в страните от ЕС-15 през периода 1995-2004 г. може да се обобщи, че въпреки известното намаляване на прогресивността на облагането в края на миналия и началото на този век тези страни запазват „класическата” стъпаловидна прогресия. Същевременно е налице тенденция към постепенно облекчаване на данъчното бреме върху работещите с ниски доходи.

Финансовата и икономическа криза, достигнала до Европа през 2009 г. прекъсва процеса на намаляване на данъчната тежест върху доходите на физическите лица. Нещо повече, в някои страни максималната данъчна норма се връща на нивата си от 1995 г. (Ирландия) или дори ги превишава (Гърция, Португалия, Обединеното кралство). Понижение се наблюдава единствено в Дания, Франция и Финландия, докато в Австрия, Белгия, Германия, Холандия и Швеция тя се запазва на същото равнище от 2004 година (вж. фиг. 3).

Повишаването на максималната пределна данъчна норма след 2010 г. в част от страните-членки се дължи на въвеждането (в някои случаи временно) на допълнителни данъчни ставки за високите доходи под формата на допълнителен данъчен етаж, на т.нар. *солидарен данък* (solidarity surcharge) или комбинация от двете. Солидарният данък е допълнителен налог, прилаган само към доходите над определен размер, които преди това са обложени с личен подоходен данък.

В Испания например скалата на личния подоходен данък от 2007 г. включва четири данъчни етажа, но през 2011 г. са въведени два допълнителни данъчни етажа от 45 и 47% за доходите съответно над 120 000 и 175 000 евро. През 2012 г. прогресивността на данъчното облагане е засилена още веднъж чрез временното въвеждане (за 2012, 2013 и 2014 г.) на още три данъчни етажа (50, 53 и 54%). С това общият им брой достига седем, като най-високата данъчна ставка от 54% е приложима към доходите над 300 000 евро годишно.¹²

В Португалия през 2013 г. броят на данъчните етажи е намален от осем на пет, но за сметка на това са повишени данъчните норми – максималната е установена на 48% за доходи над 80 000 евро. Въведена е и допълнителна солидарна ставка в размер на 3.5% от съвкупния доход.

От една страна целта на тези допълнителни данъчни норми е овладяване на нарастващите бюджетни дефицити и дългове, но от друга те съдействат за засилване на прогресивността на облагането. В повечето случаи действието им е планирано за определен брой години, но е възможно продължаването им в зависимост от състоянието на публичните финанси.

За сметка на повишаването на пределните данъчни норми за високите доходи, в годините на кризата част от страните-членки се *ориентират към намаляване на пределните данъчни ставки за ниските и средните доходи* с оглед осигуряването на по-голям нетен доход и повишаване на покупателната способност на домакинствата с ниски доходи.

През 2008 г. Германия понижава най-ниската данъчна ставка с един процентен пункт (от 15 на 14%) и в същото време увеличава размера на необлагаемия доход, както и на данъчните облекчения за деца в семейството.

През 2009 г. Австрия намалява пределната данъчна ставка във втория и третия данъчен етаж и същевременно повишава необлагаемия доход с 1000 евро, както и

¹² След 2011 г. автономните общности са оправомощени самостоятелно да определят данъчната скала за личния подоходен данък.

размерите на данъчните облекчения за деца в семейството. Същевременно долната граница на максималната данъчна ставка (50%) е повдигната с 9000 евро (European Commission, 2014, p. 40).

През 2010 г. Дания стартира мащабна и продължителна реформа на личното подоходно облагане, чието осъществяване е планирано да продължи до 2019 г. Целта на реформата е насърчаване на предлагането на труд в средно- и дългосрочен план и включва плавно намаляване на пределните данъчни норми (за сметка на повишаване на косвените данъци), а също въвеждането на по-високи облекчения за трудовите доходи и на нови облекчения за самотни родители. Планирано е по-конкретно намаляване на най-ниската данъчна ставка (от 5.26 на 3.76%), елиминиране на средната данъчна ставка от 6%, а също и повдигане на прага на най-високия данъчен етаж (с около 6500 евро). Намерението е да се запази преразпределителната същност на системата на облагане, но в същото време да бъде намалена пределната данъчна ставка както за ниските, така и за високите доходи.¹³

През периода 2014-2015 г. необлагаемият доход в Обединеното кралство е драстично повишен от 691 евро на 12 332 евро годишно. За сметка на това се намалява необлагаемият доход за високите доходи (над 123 000 евро годишно).

Важна отличителна особеност на реформите на личното подоходно облагане в страните от ЕС-15 след началото на кризата е замяната на необлагаемите доходи с данъчни кредити.

През 2011 г. Гърция премахва необлагаемия минимум и на неговото място въвежда данъчен кредит за лицата с годишен доход до 21 000 евро, равняващ се на 2 100 евро от данъчното задължение. За доходите над 21 000 евро кредитът се намалява с по 100 евро на всеки 1000 евро до отпадането му за доходи над 42 000 евро.

В Испания, наред с традиционните облекчения (необлагаем доход за доходите от пенсии и за деца в семейството, които се включват в първия данъчен етаж), е налице данъчно облекчение за доходите от работна заплата с максимален размер от 4080 евро за доход до 9180 евро, като сумата на кредита намалява с увеличаване на дохода и 2652 евро за доходи над 13 260 евро.

През 2014 г. Италия въвежда като временна мярка за стимулиране предлагането на труд бонус за лицата, получаващи трудови възнаграждения с годишен доход до 24 000 евро. Размерът на кредита е 80 евро месечно. Ирландия, Люксембург, Португалия също преминават от данъчни облекчения към данъчни кредити. В Швеция не се прилага необлагаем минимум, но за сметка на това е налице персонално данъчно облекчение (standard tax allowance), което данъкоплатците могат да приспаднат от дължимия данък, чиито размер прогресивно намалява с увеличаване на дохода. За лицата над 65-годишна възраст данъчното облекчение е с по-високи размери.

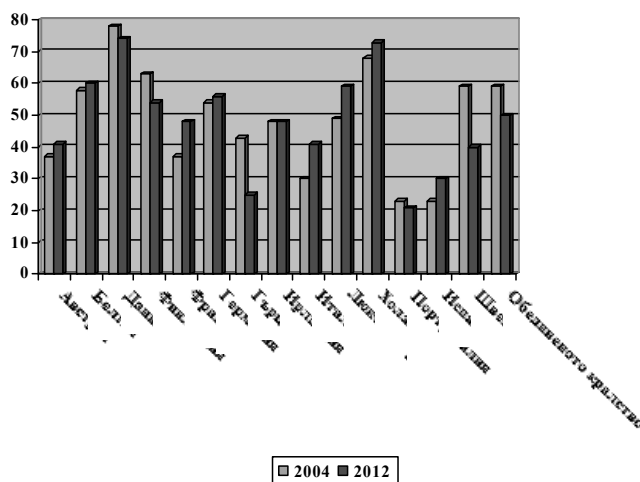
¹³ Важна отличителна особеност на датската данъчно-осигурителна система е високият дял на финансиране на социално-осигурителните плащания от общите фискални приходи, което обяснява и високите нива на MTR.

Най-съществената разлика в данъчния кредит между САЩ и страните от ЕС е в целта на неговото прилагане, от която произтичат и разликите в организацията на кредита, най-вече по отношение на критериите за получаването му. В европейските държави (Белгия, Финландия, Германия, Швеция и Холандия) данъчният кредит цели предимно стимулиране участието на пазара на труда, поради което размерът му намалява с ръста на индивидуалния доход. Наред с това съществува нормативно изискване за минимален брой отработени часове. В САЩ и в други страни¹⁴, в които акцентът е поставен върху постигането на по-справедливо преразпределение на дохода получаването на данъчния кредит е обвързано с броя на децата в семейството и намаляването му е по-рязко при увеличаване на дохода, за да се предотврати „изтичане” на средства към семейства с по-високи доходи.

На фона на така представените реформи интерес представлява развитието на показателите за ефективна данъчна тежест върху труда в страните от ЕС-15. На фиг. 4 е представена информация за динамиката на *капана на ниското заплащане* в периода 2004-2012 г. Както беше посочено този показател измерва изменението (намаляването) на нетния трудов доход на лицата, които преминават към по-високо заплатена работа и с това губят правото на данъчни облекчения.

Фигура 4

Капан на ниското заплащане в страните от ЕС-15 в периода 2004 -2012 г.



Източник: Eurostat.

От графичното изображение е видно, че стойностите на капана на ниското заплащане са високи в преобладаващата част от разглежданата група. По отношение на

¹⁴ Данъчен кредит за доходите от работна заплата се прилага също в Канада, Република Корея, и Нова Зеландия.

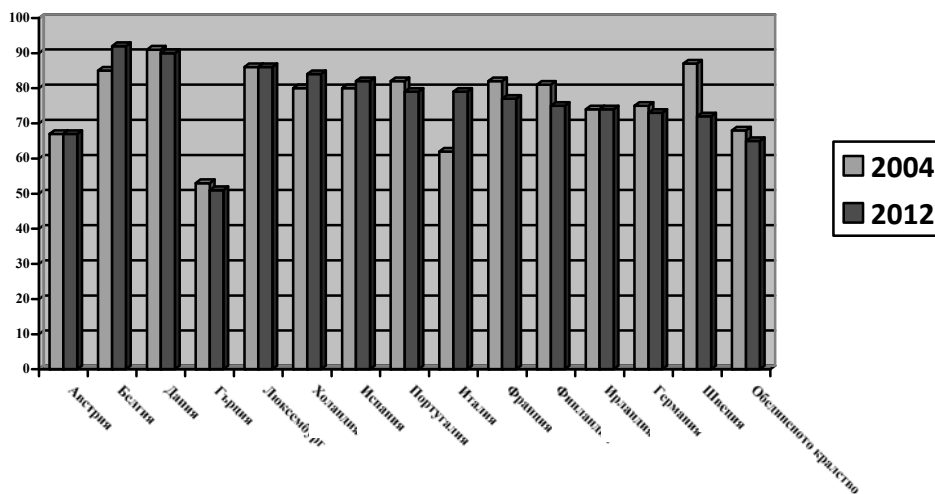
динамиката на показателя, в разглеждания период е налице незначително понижение в средната му стойност – от 48.6% през 2004 г. на 48% през 2012 г. Капанът на ниското заплащане намалява само в 6 от разглежданите страни, като в повечето от тях спадът е слаб. Единствено в Гърция и Швеция се наблюдава по-чувствително понижение. От друга страна, в 8 от тях се наблюдава ръст. Възходящият тренд в този показател дава основание да се заключи, че ефективната пределна данъчна норма за работещите остава висока въпреки предприетите действия за намаляване на максималната данъчна норма и реформирането на данъчните облекчения.

Стойностите на капана на безработица през периода 2004-2012 г. в страните от ЕС-15 са представени на фиг. 5. Видно е, че средната им стойност се понижава от близо 78% през 2004 г. на около 76% през 2012 г. Най-високи стойности се наблюдават в Белгия, Дания и Швеция, а най-ниска – в Гърция. Макар и слаб, спадът в капана на безработицата показва, че започването на работа става сравнително по-изгодно за работещите в сравнение с получаването на социално подпомагане за работещите в страните от ЕС-15.

При анализа на двата показателя за ефективна данъчна тежест трябва да бъде отчитано влиянието и на други фактори, освен личния подоходен данък, като размерът на вноските за социално осигуряване, наличието и размерът на социални обезщетения и др. Въпреки това данните за развитието на тези показатели е в потвърждение на обективната необходимост от намаляване на пределната данъчна ставка на данъка върху доходите на физическите лица, която остава висока в преобладаващата част от страните от ЕС-15.

Фигура 5

Капан на безработицата в страните от ЕС-15 в периода 2004-2012 г.



Източник: Eurostat.

На база на прегледа на реформите в тези страни могат да бъдат направени следните обобщения:

- През периода 1995-2014 г. максималната пределна данъчна норма върху трудовите доходи остава висока.
- В годините на финансовата и икономическа криза са повишени максималните пределни ставки и/или са въведени допълнителни данъчни норми за високите доходи.
- Минималната пределна данъчна норма е намалена в голям брой от страните-членки с оглед понижаване на данъчната тежест върху лицата с ниски доходи.
- Голяма част от страните-членки рационализират системата на данъчни облекчения, преминавайки към целеви данъчни кредити.

6. Реформи на личното подоходно облагане в новите страни-членки на Европейския съюз от Централна и Източна Европа за периода 1995-2014 г.

През разглеждания период се открояват два етапа по отношение на личното подоходно облагане в страните от Централна и Източна Европа, като първият обхваща годините от края на миналото столетие до началото на финансовата и икономическа криза, а вторият – времето от началото на кризата до 2014 г.

Първият етап, продължил от 1995 до 2009 г., се характеризира с т.нар. *плоска революция*, състояща се в чувствително намаляване на законоустановените данъчни ставки на личния подоходен данък и ограничаване на неговата прогресивност. През втория етап (2010-2014 г.), се проявяват разнопосочни тенденции в данъчната политика на страните от Централна и Източна Европа. Докато за част от тях основен приоритет става фискалната консолидация, то други се ориентират към смекчаване на ефектите от рецесията и стимулиране на икономическия растеж.

Естония става първата държава в Европа, приела през 1994 г. плосък данък върху личните доходи с единна данъчна ставка от 26% (на мястото на триетажната прогресивна скала със ставки от 16, 24 и 33%). Останалите балтийски страни, Латвия и Литва заменят етажната прогресия с единна данъчна норма съответно през 1994 и 1997 г. В началото на новото хилядолетие започва втората вълна на „плоската революция“ с приемането на плоския данък от по-голямата част от страните от Централна и Източна Европа, вкл. в три от разглежданата група – Словакия, Румъния и България.¹⁵

Въведеният от централно- и източноевропейските страни данък се различава от оригиналната идея на Хол и Рабушка. Основното сходство с оригинала е запазването на необлагаем доход (basic allowance) в почти всички държави, с което е съхранена

¹⁵ Извън ЕС плосък данък е въведен още в Русия, Украйна, Грузия, Сърбия, Черна Гора, Македония и Албания.

прогресивността на личното подоходно облагане. Възприетият в тези страни модел на облагане може да се определи като *прогресия на Бентам*.

Словашкият модел е най-близък до оригиналната идея на Хол и Рабушка. Въведената там единна данъчна норма от 19% върху личните доходи (при запазване на необлагаемия минимум) е равна на данъчната норма върху корпоративната печалба на ДДС. Запазен е и необлагаемия минимум.

Приемането на плоския данък се превръща в отличителен знак на страните от Централна и Източна Европа и маркира най-съществената разлика в данъчните им системи спрямо страните от ЕС-15. То е резултат от значителните трансформации в стопанството, започнали в началото на 90-те години. Преходът към пазарна икономика позволява предприемането на много по-радикални реформи в личното подоходно облагане в сравнение със страните от „стара“ Европа, където изградените държави на благосъстоянието се финансират предимно с приходите от прогресивния данък върху личните доходи. Етажната прогресия е запазена в пет от разглежданите страни – Словения, Полша, Хърватия, Малта и Кипър.

През целия период Словения остава сред страните с най-висока данъчна тежест върху личните доходи, въпреки че от 2006 г. започва данъчна реформа, важна част от която е намаляването на максималната пределна данъчна норма от 50 на 41%. Към 2014 г. данъчната скала включва 3 етажа със ставки съответно 16, 27 и 41%, като за периода 2013-2014 г. е в сила и четвърта данъчна норма от 50%, приложима към доходите над 7090 евро месечно. Прогресивността на данъка в Словения се засилва и от някои промени в съществуващите данъчни облекчения. През 2008 г. необлагаемият минимум е разделен на три компонента в зависимост от дохода на данъкоплатците, а през 2009 г. е повишен необлагаемият доход на лицата с най-ниски доходи, с което ефективната данъчна тежест върху тези лица е намалена (Сок, 2011, р. 3).

Най-новата страна-членка на ЕС, Хърватия (присъединила се на 1 юли 2013 г.) също се отличава с висока данъчна тежест върху доходите в сравнение с останалите нови държави. През 2004 г. максималната пределна данъчна норма в тази страна е 53% при 43% през 1995 г. От 2010 г. обаче тя е намалена на 47%. Към 2014 г. Хърватия прилага етажна прогресия с 3 данъчни етажа.¹⁶

Полша също се отличава със сравнително висока данъчна тежест върху личните доходи и прогресивно облагане, въпреки че основният акцент на реформите през последното десетилетие е опростяване на системата на лично подоходно облагане. През 2009 г. е намален броя на данъчните етажи от 3 на 2 със ставки съответно 18 и 32%, като по-ниската ставка е приложима към годишни доходи до около 4958 евро (около 413 евро месечно).

До 2007 г. Чешката република прилага сложна прогресия с максимална ставка 32%, но от 2008 г. е в сила единна (плоска) ставка от 15%. В годините на кризата страната предприема действия за намаляване на бюджетния дефицит под максимално

¹⁶ Интересен факт за Хърватия е, че в средата на 90-те години е въведен данък върху личните доходи от типа данък върху потреблението. Впоследствие обаче страната преминава към „класическо“ прогресивно облагане на доходите.

допустимата стойност от 3%. Една от мерките в тази насока засяга личния подоходен данък, където е въведен временен допълнителен „солидарен данък“ (solidarity surcharge) от 7% за доходите, превишаващи 4 пъти средната работна заплата. Мярката действа за периода 2013-2015 г., но е възможно да остане в сила и след това в зависимост от развитието на фискалната позиция на страната. По този начин на практика се запазва прогресивността на облагането, но при значително намаляване на пределната данъчна норма за лицата с ниски и средни доходи.

През 2009 г. броят на данъчните етажи в Унгария е сведен до два, а от началото на 2011 г. прогресивното облагане е заменено с единна данъчна норма от 16%, приложима към всички видове лични доходи. Намаляването на данъчната норма е компенсирано с разширяване на базата, вкл. поетапна отмяна на данъчния кредит за трудовите доходи. През 2011 г. все още е в сила данъчен кредит за ниските и средните доходи, но от 2013 г. последният е отменен. Облагането запазва прогресивността си чрез въвеждането през 2011 г. на *семејното данъчно облекчение* (данъчен кредит за всяко дете в семејството), което е особено щедро за семејствата с минимум 3 деца и е приложимо и към домакинствата с високи доходи (Tax trends in EU, 2014, p. 98). Декларираната цел на данъчната реформа е повишаване на конкурентоспособността на унгарската икономика в условията на финансова криза и изострено съревнование между страните в региона за чужди инвестиции. На следващо място, преминаването към плоска данъчна ставка и реформата на данъчните облекчения е насочено към опростяване на облагането и противодействие на сивата икономика. Въпреки това Организацията за икономическо сътрудничество и развитие отчита регресивните елементи в извършените в Унгария реформи през последните години, като една от основните причини за това е елиминирането на данъчния кредит за трудовите доходи.

През 2011 г. Словакия се връща към етажната прогресия, въвеждайки втора данъчна норма от 25% за доходите, превишаващи 176.8 пъти минималния доход. Страната прави впечатление, че е като една от първите в Централна и Източна Европа, въвели *данъчен кредит за доходите от труд* (2009 г.). Размерът на кредита зависи от дохода, получаван от икономически зависими дейности, облагани с вноски за социално осигуряване. Особеност на словашкия данъчен кредит е, че съществува изискване за минималното възнаграждение, което да получава лицето, за да има право на кредита. Брутната му заплата следва да е най-малко 6 пъти по-висока от минималната, но да е най-много 12 пъти по-висока от нея. Налице е изискване лицето да е работило най-малко 6 месеца, за да получи право на кредита. Също както и в останалите страни от ЕС данъчният кредит не е голям. Максималният размер на кредита през 2013 г. е 42.98 евро годишно.

При въвеждането ѝ през 1995 г. единната ставка на подоходния данък в Литва е сравнително висока (тя е 33% в сравнение с 26% в Естония и 25% в Латвия). През следващите години тази ставка е плавно намалявана и от 2008 г. досега се запазва на ниво от 15%. Измененията в годините на кризата *засягат предимно прилаганите облекчения* – през 2009 г. необлагаемият доход е повишен на 1633 евро на година, ако облагаемият доход на лицето не превишава 2780 евро на година. *Облекчението се отнася само за доходите от работна заплата*. Допълнително облекчение се

предоставя на домакинства и самотни родители на непълнолетни деца (Taxation Trends in the European Union, 2013 Edition, p. 112).

Латвия също е сред страните, които намаляват нормата на личния подоходен данък в отговор на икономическия спад. Страната приема 3-годишна стратегия за повишаване конкурентоспособността на икономиката, вкл. поетапно намаляване на личния подоходен данък от 25 на 20%. Първата стъпка е намаляване на ставката на 24% от началото на 2013 г. и повишаване на данъчното облекчение за деца през юли с. г.

В България, както и във всички останали страни от Централна и Източна Европа измененията в областта на облагането на доходите в началото на новото хилядолетие са насочени към намаляване на прогресивността. В това отношение нашата страна предприема най-радикални реформи в сравнение с всички останали държави. Въведеният в началото на прехода към пазарна икономика данък общ доход се отличава със силно прогресивна скала. През 90-те години броят на данъчните етажи варира от 4 през 1990 г., 8 през 1991-1992 г., 10 през 1993 г., 5 в периода 1998-2005 г. и 4 в периода 2006-2007 г. (Брусарски, 2012, с. 5-6). Същевременно се прилага необлагаем минимум, чиито размер се увеличава ежегодно и е съобразен с темпа на инфлация.

От началото на 2008 г. България се отказва от прогресивното подоходно облагане, като въвежда единна плоска данъчна норма от 10% за всички видове доходи (най-ниската в ЕС) и отменя необлагаемия минимум. По този начин данъкът върху доходите на физическите лица наистина може да се определи като пропорционален за разлика от останалите европейски страни.¹⁷

В годините на кризата България извършва много по-малко промени в облагането на личните доходи в сравнение с другите държави и тези промени засягат предимно капиталовите доходи.¹⁸ Единственото по-същественото нововъведение в законодателството е приетото в края на 2013 г. данъчно облекчение за доходи, непревишаващи минималната работна заплата. Мярката дава възможност на работещите лица с минимална работна заплата (340 лв. за 2014 г.) да възстановят в пълен размер платения данък за 2014 г. Възстановяването става с подаване на годишната данъчна декларация през 2015 г. Данъчното облекчение за трудовите доходи в България обаче има доста тесен обхват, тъй като то не се прилага, ако данъчно задълженото лице е придобило и други доходи през годината освен трудово възнаграждение.

От самото начало, възникват обществени дебати както по отношение на целесъобразността на данъчното облекчение, така и по отношение на организацията му. Според привържениците на плоския данък, данъчното облекчение нарушава принципа за прилагане на единна данъчна ставка с нисък размер към широка данъчна база. Пораждат се и опасения за разширяване на дела на сивата икономика. Не е за

¹⁷ Единствено Грузия прилага единна ставка от 12% без необлагаем минимум.

¹⁸ С цел осигуряване на допълнителни фискални приходи от началото на 2013 г. с личен подоходен данък започнаха да се облагат доходите от лихви от банкови депозити. Впоследствие ставката беше намалена на 8%.

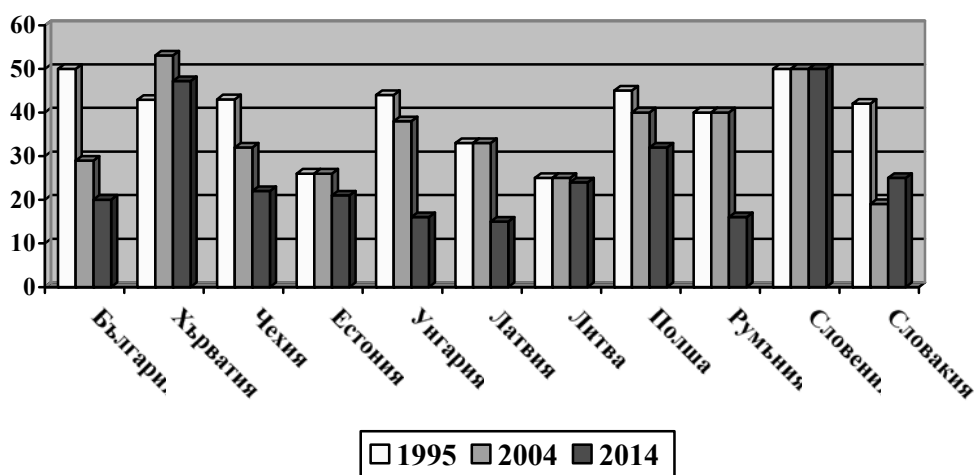
подценяване и значителният негативен ефект за лицата, чиито доход превишава (с малко) минималната работна заплата. За тези лица пределната данъчна норма нараства значително, което има дестимулиращо въздействие по отношение на предлагането на труд.

Поради посочените слабости, данъчното облекчение за доходите, непревишаващи минималната работна заплата е отменено в края на 2014 г. Така работещите с ниски доходи се възползват от облекчението само през 2015 г. Вследствие на предприетите реформи максималната пределна данъчна норма в новите страни-членки се понижава от средно 40% през 1995 г. на 35% през 2004 г. и на малко над 26% през 2014 г. (фиг. 5).

Независимо от влошаването на фискалната позиция на страните от Централна и Източна Европа в годините на кризата, намаляването на максималната пределна данъчна ставка продължава (фиг. 6). Ръст се наблюдава единствено в Кипър, а в Малта и Словения тя се запазва.

Фигура 6

Максимални пределни ставки на данъка върху доходите на физическите лица в новите страни-членки на ЕС през 1995, 2004 и 2014 г.

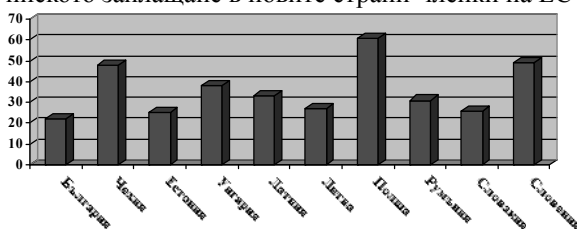


Източник: Taxation Trends in the EU – 2014 Edition, p. 34.

На фона на описаните реформи на личното подоходно облагане в страните-членки на ЕС интерес представлява въпросът за развитието на ефективната пределна данъчна норма върху лицата с ниски доходи. Предвид липсата на статистически данни за 2004 г. на фиг. 7 е представена информация за капана на ниското заплащане в страните от Централна и Източна Европа единствено през 2012 г.

Фигура 7

Капан на ниското заплащане в новите страни-членки на ЕС през 2012 г.



Източник: Eurostat.

Въпреки това могат да бъдат направени някои сравнения със страните от „стара“ Европа.

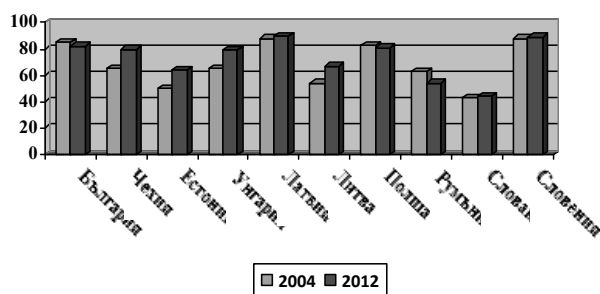
Първо, прави впечатление значително по-ниската му стойност в тази група (36%) отколкото в ЕС-15 (48%). Освен това налице са различия в стойността на този показател между страните от Централна и Източна Европа – от 22% в България до 61% в Полша.

Иначе казано в новите страни-членки са налице по-големи стимули за преминаване към по-високо заплатена работа или увеличаване на отработеното време. Ниските стойности на капана на безработица би трябвало да оказват положително въздействие върху готовността за повишаване на професионалната квалификация на работещите, тъй като това би им осигурило по-висок нетен доход.

На фиг. 8 са представени данни за капана на безработица в разглежданата група. При сравнението на този показател със страните от ЕС-15 правят впечатление следните неща. На първо място, капанът на безработица в новите държави-членки има малко по-ниска стойност в сравнение с ЕС-15. През 2012 г. той се равнява на близо 74% средно в СЦИЕ при около 76% в ЕС-15. С други думи, стойността на показателя в новите страни-членки е доста висока и се доближава до тази в старите страни-членки. Равнището на капана на безработица в СЦИЕ варира от 44% в Румъния до 90% в Латвия.

Фигура 8

Капан на безработицата в страните от Централна и Източна Европа 2004-2012 г.



Второ, налице е ясно изразена възходяща тенденция в този показател, като средната му стойност за разглеждания период се е повишила с над 5 процентни пункта. Най-забележителен е ръстът в Чешката република, Естония и Литва. Макар и по-слабо, увеличение е налице и в останалите страни с изключение на Румъния и България, където има спад.

Задълбочаващият се капан на безработица в новите страни-членки може да се разглежда като следствие от понижаването на доходите в годините на кризата. То обаче може да се тълкува и в контекста на реформите, предприети през последните години, характеризиращи се в ограничаване прогресивността на данъчното облагане. Независимо от намаляването на законоустановените пределни данъчни ставки, ефективната данъчна тежест върху лицата с ниски доходи остава висока.

Основните изменения на облагането на личните доходи в новите страни-членки на ЕС през 1995-2014 г. могат да се обобщат по следния начин:

- До началото на финансовата и икономическата криза в страните от Централна и Източна Европа е налице ясно изразена тенденция към намаляване на прогресивността на личното подоходно облагане.
- След 2009 г. някои от разглежданите страни продължават намаляването на прогресивността, вкл. чрез приемане на единна данъчна норма с необлагаем минимум (Чешката република, Унгария), други се връщат към класическо прогресивно облагане на доходите (Словакия) или засилват прогресивността с въвеждането на допълнителни данъчни норми за високите доходи (Словения).
- Ефективната данъчна тежест в новите страни-членки, измерена чрез капана на ниското заплащане е по-ниска в сравнение с ЕС-15. Освен това в тези страни е налице сериозно задълбочаване на капана на безработица, което подсказва за увеличаване на данъчната тежест върху работещите с най-ниски доходи.

7. Заключение

Системата на облагане на личните доходи в страните-членки на ЕС запазва съществени различия. Към 2014 г. максималната данъчна норма варира от 10% в България до 56.6 % в Швеция, а броят на данъчните етажи варира от един в България, Чешката република и други нови страни-членки до 19 в Люксембург.

Представените тук теоретични възгледи не дават отговор на въпроса коя е оптималната структура на личния подоходен данък. Повечето научни направления през втората половина на ХХ в. поставят акцента върху намаляването на пределните данъчни норми върху доходите или дори въвеждане на негативен подоходен данък с оглед понижаване на ефективната данъчна тежест върху доходите от труд, измерена чрез описаните показатели. Намирането на конкретно решение е значително усложнено поради действието на ефекта на заместване, който зависи както от структурата на подоходния данък, така и от еластичността на предлагане на труд. В някои случаи доминиращият ефект на дохода също може да доведе до намаляване

предлагането на труд. Това означава, че механичното намаляване на пределните данъчни норми също не създава гаранции за повишаване ефективността на предлагането на труд.

Обърнато е внимание на данъчния кредит за доходите от работна заплата като специфична данъчна мярка, насочена към повишаване ефективността на пазара на труда, без да прави компромис със социалната справедливост. През последните години такъв тип кредит е възприет в част от страните-членки на ЕС. Целевият характер на данъчния кредит позволява използването му като средство за насърчаване предлагането на труд при запазване на преразпределителните свойства на личния подоходен данък. Към 2014 г. данъчен кредит за трудовите доходи се прилага в Холандия, Швеция, Франция, Холандия, Дания, Словакия и Литва.

Посочените тук предимства на данъчния кредит за трудовите доходи не трябва да бъдат абсолютизирани в контекста на европейските трудови пазари. Според някои автори данъчният кредит за трудовите доходи не е най-разумната мярка за повишаване ефективността на трудовия пазар в страните от континентална Европа и не може да се очаква механичното му пренасяне да има същия успех както е в САЩ и Обединеното кралство. Според посочените автори акцентът трябва да бъде прехвърлен върху мерките от страната на търсенето на труд, предвид високите равнища на структурната безработица в ЕС, която няма доброволен характер (Anders and Hoffman, 2008, p. 285).

Освен това не са за пренебрегване практическите и финансови проблеми, свързани с организацията на данъчния кредит. От съществено значение за ефективното му действие е както размера на кредита, така и равнището на дохода, при което той отпада. Неправилното определяне на т.нар. критично ниво на дохода носи рискове от ограничаване на стимулите за предлагане на труд.

Въпреки тези ограничения, данъчният кредит за трудовите доходи може да бъде използван като инструмент за подобряване ефективността на трудовите пазари в Европа. В страните-членки, прилагащи прогресивно облагане на доходите приемането на такъв тип кредит може да бъде придружено с ограничаване на други данъчни облекчения, както и с намаляване диференциацията на данък добавена стойност с цел запазване неутралността на данъчната политика.

При прегледа на реформите на личното подоходно облагане в страните от Европейския съюз през последните десетилетия е обърнато по-специално внимание на мерките, насочени към намаляване на данъчната тежест върху доходите от труд и по-конкретно понижаването на пределните данъчни ставки и промените в данъчните облекчения.

Между страните от ЕС-15 и новите страни-членки от Централна и Източна Европа се проявяват определени сходни тенденции при облагането на личните доходи, независимо от значително по-голямата прогресивност на облагането в двете групи страни. Като обща характеристика може да се определи прехвърлянето на акцента от традиционния необлагаем доход към целеви данъчни кредити за доходите от работна

заплата, намаляването на пределните данъчни норми за ниските доходи и увеличаване на тези за високите.

Основният извод, който може да се направи от прегледа на реформите на личното подоходно облагане в страните от Европейския съюз е, че в годините на кризата страните от ЕС-15 запазват и дори увеличават прогресивността на облагането като въвеждат допълнителни ставки за високите доходи. От друга страна, те понижават пределната данъчна ставка за ниските доходи. Най-важната отличителна черта в облагането на доходите е преминаването към данъчни кредити за трудовите доходи.

Страните от Централна и Източна Европа се отличават с по-разнопосочни изменения в личното подоходно облагане. Докато част от тях се ориентират към ограничаване на прогресивността и приемане дори на една данъчна ставка, то други запазват „класическата“ етажна прогресия. Обща тенденция за тези страни също е ориентацията към данъчни кредити за доходите от труд.

Въпреки предприетите през последните години реформи ефективната данъчна тежест в страните от ЕС остава висока и това се отнася както за страните от „стара“ Европа, така и за новите страни-членки на ЕС. Държавите от ЕС-15 се отличават с високи нива на капана на ниското заплащане и капана на безработица, но в новите страни-членки от също е налице тенденция към повишаване на последния. Намаляването на данъчната тежест върху труда ще остане сред основните предизвикателства и през следващите години.

България би могла да заимства добри практики от други страни по отношение облагането на трудовите доходи, тъй като прилагания от нашата страна пропорционален данък страда от много недостатъци. Въпреки ниския размер на данъчната ставка данъкът няма преразпределителни свойства поради отсъствието на необлагаем минимум и други данъчни облекчения. В това отношение страната ни прави изключение от европейската, а и от световната практика да използва личния подоходен данък като инструмент за облекчаване на социалното неравенство и бедността.

Потенциалът на данъка за повишаване на ефективността на трудовите пазари също не може да бъде използван. В това отношение би могло да опита за реформа чрез въвеждане на данъчно облекчение за доходите, непревишаващи минимална работна заплата. Подобна мярка би донесла „двоен дивидент“ – от една страна, тя представлява своеобразен необлагаем минимум за най-бедните работещи, а от друга, действа като субсидия, която прави нископлатения труд по-изгоден.

Данъчният кредит е доказал своите предимства и въвеждането на такъв може да бъде обмислено в контекста на евентуална реформа на подоходното облагане в България, макар и при внимателно изчисляване на данъчните разходи, които подобна мярка неминуемо създава. Налице са редица възможности за промяна на личното подоходно облагане в България с оглед повишаване както на справедливостта, така и на ефективността. Опитът на останалите страни-членки на ЕС потвърждава това.

Използвана литература

- Брусарски, Р. (2007). Теория на публичните финанси. София: УИ „Стопанство”.
- Брусарски, Р. (2012). Данъчно облагане на трудовия доход в България (1990-2008 г.). – Икономическа мисъл, N 4, с. 3-25.
- Гълъбов, Н. (2009). Плоският данък – теория и практика. – Икономическа мисъл, N 2.
- Национален статистически институт, http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/metadata/Labour_Methodology_2.3.pdf.
- Спасов, Т. (2001). Макроикономика. София: УИ „Стопанство”.
- Стоянов, В. (1998). Финанси. София: Люрен.
- Allen, J. T. Negative Income Tax. <http://www.econlib.org/library/Enc1/NegativeIncomeTax.html>.
- Anders, H. J., Hoffmann, I. (2008). The working poor in Europe: Employment, poverty and Globalisation. Edward Elgar Publishing Limited.
- Carone, G., Immervoll, H., Paturot, D., Salomäki, A. (2004). Indicators of Unemployment and Low-Wage Traps: Marginal Effective Tax Rates On Employment Incomes. – OECD Social, Employment and Migration Working Papers, N 18, <http://www.oecdilibrary.org/docserver/download/5lgsjhvj7pbq.pdf?expires=1408379077&id=id&accname=guest&checksum=AABE4E8504D849A37849AA7D5BADCF88>.
- Čok, M., Sambt, J., Kosak, M., Verbič, M. and Majcen, B. (2011). Distribution of personal income tax changes in Slovenia. University of Ljubljana: Institute for Economic Research, http://mpira.ub.uni-muenchen.de/32704/1/MPRA_paper_32704.pdf.
- Crettaz, E. (2011). Fighting working Poverty in Post-industrial economies: cause, trade-offs and policy solutions.
- Easterbrook, K. (2008). Flat Taxes and Labor Supply in Central and Eastern Europe. Stanford University, Department of Economics, https://economics.stanford.edu/files/Honors_Theses/Theses_2008/Easterbrook,%20K.%202008.pdf.
- Fiscal Policy and Income Inequality, IMF Policy Paper, 23 January 2014, <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/012314.pdf>.
- Fundamental Reform of Personal Income Tax. OECD Tax Policy Studies. N 3/ 2006, <http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/product/2306081e.pdf>.
- Hyman, D. (2010). Public Finance. Chicago: Cengage Learning.
- Income Tax Issues: What is the difference between tax deductions and tax credits?, <http://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/background/issues/credits.cfm>.
- Increasing Financial Incentives to Work: The Role of In-work Benefits. OECD Employment Outlook, 2005, <http://www.oecd.org/els/emp/36780865.pdf>.
- In-work tax credits and equivalent benefit schemes, <http://www.cesifo-group.de/ifoHome/facts/DICE/Labour-Market-and-Migration/Labour-Market/Taxation-of-Labour-Wage-Subsidies/per-in-work-tax-cred/fileBinary/per-in-work-tax-cred.pdf>.
- Italian Government reduces IRAP rate and enacts other tax measures, Global Tax Alert, 28 April 2014, <http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/International-Tax/Alert--Italian-Government-reduces-IRAP-rate-and-enacts-other-tax-measures>.
- Kingdom of the Netherlands – Selected Issues: The labour income tax credit in an international perspective. International Monetary Fund Report № 01/96. July 2001, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2001/cr0196.pdf>.
- Monitoring tax revenues and tax reforms in EU Member States 2010. European Economy. Paper № 6/ 2010. European Commission. Economic and Financial Affairs Directorate – General, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2010/pdf/ee-2010-6_en.pdf.
- OECD Employment Outlook (2005). Chapter 3: Increasing Financial Incentives to Work: The Role of In-work Benefits.

- Personal Income Tax in Romania. Confederation Fiscale Europeenne, <http://www.cfe-eutax.org/taxation/personal-income-tax/romania>.
- Saez, E. (2002). Optimal Income Transfers Programs: intensive versus extensive labour supply responses. – Quarterly Journal of Economics, August, p. 1039-1073.
- Smith, S. The major taxes: Economic issues. (1) Income tax. University College London: Department of Economics, http://www.ucl.ac.uk/~uctpa15/Econ7008_slides2.pdf.
- Tax reforms database, http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/reformSearch.html.
- Tax and benefits indicators database. European Commission. DG Economic and financial affairs, http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/tax_benefits_indicators/index_en.htm.
- Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway 2004 Editon. European Commission. DG Economic and Financial Affairs, http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/structures2004.pdf.
- Taxing Wages 2012. Special Feature: Trends in personal income tax and employee social security contribution schedules. <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/50131824.pdf>.

ARE UNEMPLOYMENT RATES IN THE POST-COMMUNIST ECONOMIES STATIONARY? EMPIRICAL EVIDENCE FROM CENTRAL ASIA²

Hysteresis of unemployment is a crucial element to understand the nature and characteristic of the labour market in the post-communist economy. However, previous empirical inquiries mainly focused on unemployment hysteresis in the post-communist economies in Europe and there is little systematic analysis on the former communist countries in Asia. To fill this research gap, this paper chooses five Central Asian republics of the former Soviet Union, namely Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan, and examines the unemployment hysteresis in these post-communist economies. For the purpose of empirical analysis, this paper uses several different unit root tests, such as the SURADF test, the Fourier ADF test and the panel Fourier IPS test. The univariate unit root tests indicate that unemployment rate in Kazakhstan, Kyrgyzstan and Tajikistan can be characterised as the stationary process. The panel unit root tests indicates that unemployment rate in the Central Asia can be stationary process. Overall, the current study concludes that unemployment rates in the post-communist economies in Central Asia can be best described as stationary process in line with the natural rate hypothesis.

JEL: E24; C22

1. Introduction

Unemployment hysteresis is a crucial element to understand the nature and characteristic of the labour market in the post-communist economy. There was officially no unemployment problem in the centrally planned economy. The workers in the communist economies were said to enjoy the life-long employment without fear of the unemployment. However, an unemployment problem was hidden in the Soviet labour market. Despite no official

¹ Fumitaka Furuoka is Visiting Senior Research Fellow in Asia-Europe Institute, University of Malaya, Tel: (603)-7967-6902, Fax: (603)-7954-0799, Email: fumitaka@um.edu.my, fumitakamy@gmail.com.

² The author is grateful to Professor Jurgen A. Doornik of Oxford University for providing free OxEdit econometric software for academic purpose. The early draft of the current paper is deposited as the MPRA Paper No. 60323. <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/60323/>. Data and the OxGauss codes which were used in the current study are available at the website: <https://sites.google.com/site/fumitakafuruokaswebpage/data-and-oxgauss-codes/paper-1>

statistics for unemployment rate, it was estimated that there were around 3-6 million unemployed workers in the Soviet Union in the end of the 1980s (Standing, 1991). At fact, the state enterprises in the centrally planned economy reduced unnecessary workforce under the name of the “release of workforce” (In Russian, *высвобождение рабочей силы*).

Nevertheless, the economic transition from a planned economy to a market economy has inevitably created a serious unemployment problem. In other words, the high unemployment problem in the post-communist economy could be seen as an unwelcomed side-effect of the social and economic transformation process. On the other hand, the standard unemployment theory predicts that higher rates of unemployment in the transition process would be a “temporary” problem. It is because the mainstream macroeconomic model tends to make an implicit assumption that the higher-than-normal level of unemployment rates would revert to the equilibrium level at the steady state. In other words, the neoclassical macroeconomic theory defines an economic transition as a path from a steady state (i.e. centrally planned economy) to another steady state (i.e. market economy) (Senjur, 2009). The hypothetical market-clearing mechanism of the labour market under the market economy is known as the natural rate hypothesis (Phelps 1967; Friedman, 1968; Phelps 1968).

Contrary to the prediction of the natural rate hypothesis, the higher-than-normal level of unemployment rates in the post-communist economies does not seem to revert to the equilibrium levels. It means that initial economic shocks in the economic transformation processes have “permanent” effects on the unemployment rates (Cuestas et al., 2011). In this sense, the unemployment hysteresis in the former communist economy is the crucial issue in the labour market because the existence of hysteresis in unemployment rate may prove that the market-clearing mechanism of the labour market does not work well in the country. Or, the post-communist economy could fail to create a robust labour market which could absorb any economic shocks.³

From a historical perspective, Blanchard and Summers (1986) are among the first researchers who systematically examined and detected the persistently high rates of unemployment in Europe. They observed and pointed that there had been prolonged periods of high unemployment in Europe since the 1970s. These unemployment behaviours seem to cast a doubt about an important pillar of the mainstream economic theory (Mitchell, 1993; Song and Wu, 1998). Blanchard and Summers proposed a new unemployment hypothesis that was based on the unit root process of unemployment dynamics. In other words, the hysteresis hypothesis effectively denied a mean-reversion characteristic of unemployment dynamics which is a main tenet of the natural rate hypothesis.

³ Eamets (2004) argued that the labour market flexibility have strong impact on the unemployment rates in the post-communist economies. If a post-communist economy could create a flexible labour market, the country would not suffer from high unemployment rate. It means that there is a negative association between labour market flexibility and unemployment rates. According to Eamets, there are three types of the labour market institutions which would determined the flexibility of the labour market, namely, labour legislation, labour policy and trade unions. These labour market institutions would jointly determine the wage flexibility.

Besides of its importance in the economic theory, the unemployment hysteresis also has some important policy implications for the post-communist economy. According to the natural rate hypothesis, the labour market under the market economy would tend to have an innate ability to recover from any economic crisis. It means that relatively higher rates of unemployment in the transition process in the post-communist economy would revert to the natural rates without policymakers' interventions to stimulate the employment. By contrast, the hysteresis hypothesis denies the market-clearing mechanism of the labour market and asserts that the higher-than-normal level of unemployment would tend to persist without a policy intervention. It means that the policymakers in the post-communist economies would have a heavy responsibility to deal with the unemployment problem.

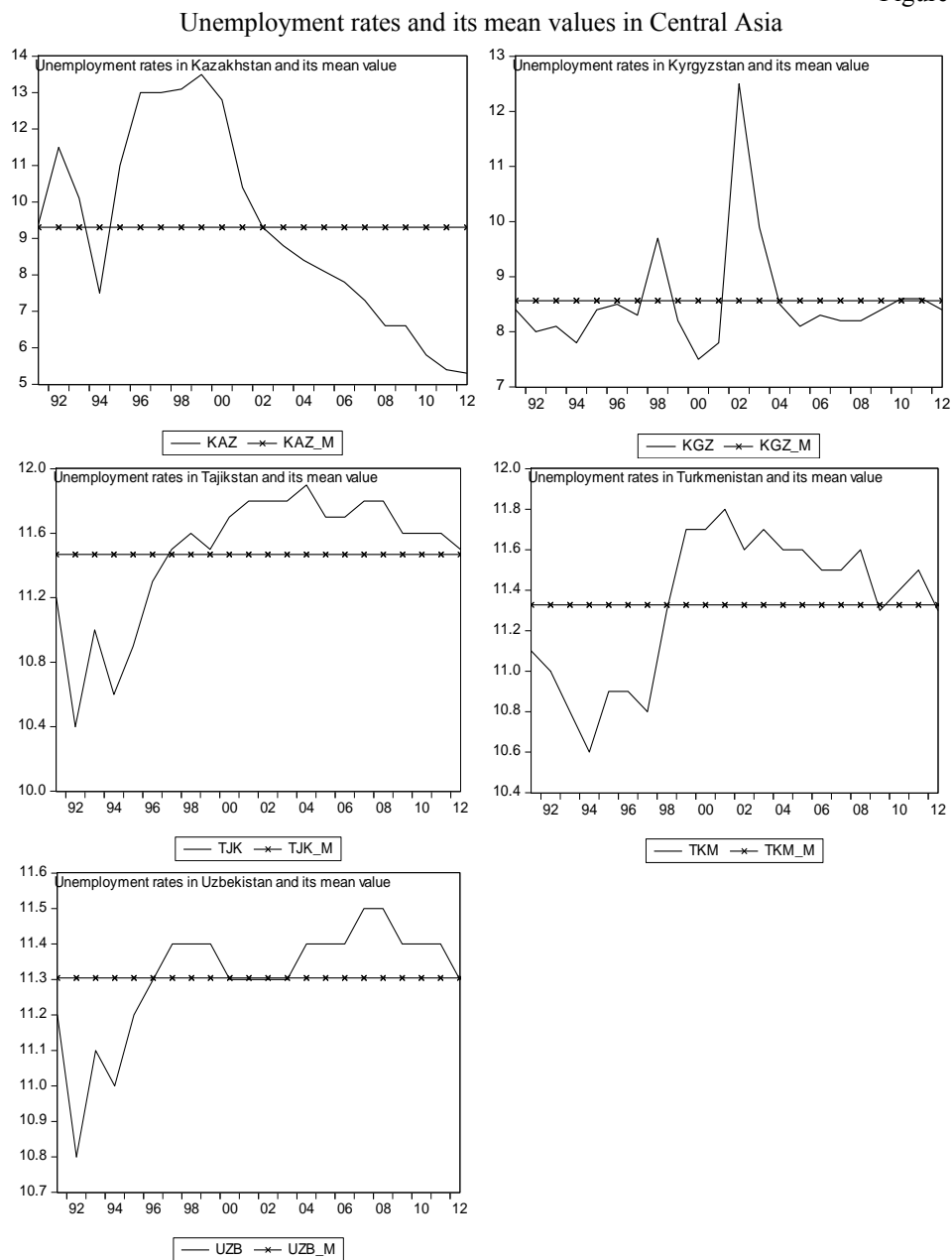
Since the middle of the 1980s, researchers have conducted numerous empirical inquiries to examine whether the hysteresis would exist in unemployment rates. However, the previous studies failed to produce consist results and their findings are mixed (Fosten and Ghoshray, 2011; Cheng et al., 2012; Furuoka, 2014b). Despite its prominence in theory and practices, the unemployment hysteresis remains as an unsolved economic puzzle for almost three decades. In other words, researchers are still wondering whether hysteresis would exist in the unemployment dynamics. In order to offer an additional insight on this important topic, this paper aims to examine the unemployment hysteresis in the five Central Asian republics of the former Soviet Union, namely Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan.

The unemployment dynamics in these post-communist economies in Central Asia are depicted in Figure 1. Kazakhstan is a “successful” story among the Central Asian countries. After the end of the Soviet Union in 1991, the country struggled to transform its economy from the planned economy to the market economy in the 1990s. The unemployment rates in Kazakhstan were relatively high until end of the 1990s. However, the unemployment rate in this country decreased to around 5% in the 2010s. By contrast, the economic performances and economic transformation in Kyrgyzstan and Tajikistan are relatively less impressive. The economic developments in these countries were still sustained by the migrant workers' remittances. Kyrgyzstan's unemployment rates increased in the beginning of the 2000s due to poor performance in the mining sector. Tajikistan also still suffered from relatively high unemployment because the country has not fully recovered from its destructive civil war in the 1990s. Turkmenistan and Uzbekistan are natural resources-rich countries and maintained relatively stable economic development since its independents in 1991. However, unemployment rates in these economies were still relatively high in the 2000s due to a lack of systematic and effective economic management under the market economy.

This paper aims to contribute to the existing literature in five ways. First of all, this paper is the first systematic research to choose the five Central Asian republics of the former Soviet Union and to examine the unemployment hysteresis in these countries. Previous studies focused on the post-communist economies in Central and Eastern Europe (CEE) and there is little systematic analysis on this topic in the Asian republics of the former Soviet Union. Secondly, insufficient data on unemployment rates is the main reason why researchers are unable to conduct a meaningful and systematic empirical analysis of unemployment hysteresis in Central Asia. More generally, the lack of sufficient data has become a

hindrance to conduct empirical study in the post-communist economies because these economies started their transition process in the beginning of the 1990s.

Figure 1



Source: World Bank, 2014.

In order to overcome this serious methodological issue, this paper uses the Bootstrap method to estimate the critical values (Park 2003). The Bootstrap method is expected to produce better critical values for the empirical analysis of the unemployment behaviours with limited number of observations. The current paper also uses the panel unit root test to increase the power of statistical tests. Thirdly, this paper proposes to use the Fourier Im-Pesaran-Shin (FIPS) to examine the unemployment dynamics in the region. This new panel unit root test is a Fourier function-based extension of the IPS test (Im, et al., 2003). The advantage of FIPS test is that this test is based on the Fourier approximation method to capture the unknown structural breaks or unattended nonlinearity in the deterministic component of the panel member countries. Fourthly, this paper employs the Seemingly Unrelated Regressions Augmented Dickey-Fuller (SURADF) test for the empirical analysis. Increasingly robust economic and business ties among the five post-communist economies in Central Asia are accompanied by a higher interdependence and a deeper integration of their labour markets. Therefore, using the SURADF tests could yield better empirical results because these tests employ the Seemingly Unrelated Regressions (SUR) method that can take into account the contemporaneous cross-correlations of the error terms (Breuer et al., 2002). Finally, it also uses the Fourier function-based the Fourier ADF (FADF) test to examine the behaviour of unemployment rates in the Central Asian economies. The FADF test also is expected to produce better findings because it could take into account the unknown nonlinearity in the time-series data. According to Enders and Lee (2012), a Fourier approximation could be used to capture unknown structural breaks or unattended nonlinearity in the deterministic component of the model. Thus, methods that incorporate a Fourier function into unit root tests have generated interest among researchers. For example, Becker et al. (2006) used a nonlinear Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS)-type stationarity test; Rodrigues and Taylor (2012) used the Dickey-Fuller Generalised Least Squares (DF-GLS) de-trending method, and Enders and Lee (2011) employed a Lagrange Multiplier (LM) de-trending method.

More importantly, this paper seeks to serve a preliminary study to examine the behaviour of unemployment rates in the post-communist economies. Existing literature on unemployment hysteresis seems to focus on former communist countries in Europe. Since the middle of the 2000s, there are several studies on the EU members of the post-communist economies (Camarero et al., 2005; Cuestas et al., 2011; Furuoka, 2014b). By contrast, there is a serious lack of empirical analysis on the post-communist economies in non-European countries. To fill this research gap, the main goal and task of paper is to choose five Central Asian republics of the former Soviet Union and to examine the behaviour of unemployment rates in these post-communist economies. The main research question is: whether the unemployment dynamics in the five post-communist economies in the Central Asia could be described as the stationary process in line with the natural rate hypothesis? Or, unemployment rates in these post-Soviet states could be described as nonstationary process? The research objective in this paper is to examine whether the hysteresis exists in their unemployment dynamics in the Asian post-communist economies. The main limitation of the current study is the lack of reliable data on the unemployment dynamics in these countries. The future study may use longer and more reliable data set for the study on this important topic.

This paper consists of five sections. Following this introductory section, Section 2 is the literature review and the following section explains the data collection and the research methods. Section 4 reports the findings. Final section offers concluding remarks.

2. Literature review

Based on their observations of the persistently high unemployment in European labour markets since the 1970s, Blanchard and Summers (1986) questioned the natural rate hypothesis and proposed a new unemployment theory which is known as the hysteresis hypothesis. They defined unemployment hysteresis as a situation in which the long-run trend of unemployment rates would be determined by the actual level of unemployment. It means that the hysteresis effects could change the nature of unemployment behaviour and could create a situation in which unemployment rate would be path dependent. In other words, Blanchard and Summers asserted that unemployment dynamics could be described best as the unit root process, rather than the stationary process.

Since then, numerous empirical inquires have examined whether hysteresis would exist in unemployment time. However, researchers failed to produce consistent evidence and their empirical findings are mixed. Table 1 reports the summary of major empirical findings on the unemployment hysteresis. As the table shows, some researchers supported the natural rate hypothesis (Song and Wu, 1998; Smyth, 2003; Camarero and Tamarit, 2004; Camarero et al., 2005; Christopoulos and Leon-Ledesma, 2007; Romero-Avila and Usabiaga, 2007; Lee et al., 2009; Ari et al. 2013; Furuoka, 2014) and other researchers substituted the hysteresis hypothesis (Neudorfer et al. 1990; Brunello, 1990; Mitchell, 1993; Røed, 1996; Chang et al., 2005; Chang, 2011; Cuestas et al. 2011; Dritsaki and Dritsaki, 2013; Bakas and Papapetrou, 2014; Kula and Aslan, 2014).

Table 1

Summary of major findings on unemployment hysteresis

Authors (Year)	Countries	Variables	Data Source	Methods	Findings
Neudorfer et al. (1990)	Austria	Quarterly unemployment (1951-1986)	nil	1. the ADF test	Hysteresis
Brunello (1990)	Japan	Monthly, Quarterly and Annual unemployment (1955-1987)	nil	1. the ADF test	Hysteresis
Mitchell (1993)	15 OECD countries	Quarterly unemployment (1960Q2-1991Q3)	Main economic indicators, OECD	1. the ADF test 2. the PP test	Hysteresis
Røed (1996)	16 OECD countries	Quarterly unemployment (1970Q1-1994Q4)	Main economic indicators, OECD	1. the ADF test	Hysteresis
Song and Wu (1998)	15 OECD countries	Quarterly unemployment (1960Q1-1992Q2)	Main economic indicators, OECD	1. the LLC test	Natural rate
Smyth (2003)	8 Australian	Quarterly	Australian Bureau	1. the LLC test	Natural

	states	unemployment (1982Q2-2002Q1)	of Statistics	2. the IPS test	rate
Camarero and Tamarit (2004)	19 OECD countries	Annual unemployment (1955-2001)	Labour force statistics, OECD	1. the MADF test 2. the SURADF test	Natural rate
Chang et al. (2005)	10 European countries	Annual unemployment (1961-1999)	AREMOS database, Ministry of Education, Taiwan	1. the SURADF test	Hysteresis
Camarero et al. (2005)	9 transition economies in Europe	Monthly unemployment (1991M1-2003M11)	Eurostat	1. the unit root test with structural break	Natural rate
Christopoulos and Leon-Ledesma (2007)	12 EU countries	Quarterly unemployment (1988Q1-1991Q4)	nil	1. the second generation panel unit root test	Natural rate
Romero-Avila and Usabiaga (2007)	51 US states	Monthly unemployment (1976M1-2004M12)	US Department of Labour	1. the panel LM test	Natural rate
Lee et al. (2009)	19 OECD countries	Annual unemployment rate (1960-2004)	Global Finance Database	1. the panel LM test	Natural rate
Chang (2011)	17 OECD countries	Annual unemployment rate (1960-2009)	AMECO Online Database	1. the Fourier KPSS test	Hysteresis
Cuestas et al. (2011)	8 transition economies in Europe	Monthly unemployment (1998M1-2007M12)	Eurostat	1. the KSS test 2. the Kruse test 4. the BBC test	Hysteresis
Dritsaki and Dritsaki (2013)	3 EU countries	Annual unemployment rate (1984-2010)	IMF	1. the first generation panel unit root test	Hysteresis
Ari et al. (2013)	7 Asia-Pacific countries	Annual unemployment rate (1985-2011)	World Development Indicators, World Bank	2. the panel stationary test	Natural rate
Furuoka (2014a)	5 Asia-Pacific countries	Annual unemployment rate (1980-2009)	1. World Bank 2. Economic and Development Authority, Philippines	1. the Fourier ADF test	Natural rate
Bakas and Papapetrou (2014)	15 European countries	Annual unemployment rate (1977-2009)	Labour force statistics, OECD	1. the panel LM test with cross-sectional dependency	Hysteresis
Furuoka (2014b)	4 European countries	Quarterly unemployment rate (1998Q1-2013Q3)	1. Eurostat database	1. the Fourier ADF test	Hysteresis
Bakas and Papapetrou (2014)	15 European countries	Annual unemployment rate (1977-2009)	Labour force statistics, OECD	1. the panel LM test with cross-sectional dependency	Hysteresis

Some discrepancies in the empirical findings can be explained by the differences in the methods. The univariate unit root tests tend to fail to reject the null hypothesis of unit root process in the unemployment rates while the panel unit root tests tend to reject the null hypothesis. In the 1990s, researchers examined the hypothesis by using mainly univariate unit root tests, such as the augmented Dickey-Fuller (ADF) test or the Phillip-Perron (PP) test. These studies offered evidences to support the hysteresis hypothesis (Neudorfer *et al.* 1990; Brunello, 1990; Mitchell, 1993; Røed, 1996). For example, Neudorfer *et al.* (1990) detected a unit root in the time series in Austria. Brunello (1990) found the existence of unemployment hysteresis in Japan. Mitchell (1993) pointed out that unemployment rates in Europe and the United States were the unit root process. By contrast, Røed (1996) claimed the existence of hysteresis in unemployment rate in Europe.

By contrast, the panel unit root tests tend to reject the null hypothesis of unit root process of unemployment dynamics. Since the end of the 1990s, researchers started using the panel unit root test for their empirical inquiries. These panel studies, except the study by Dritsaki and Dritsaki (2013), offered to empirical proofs to support the natural rate hypothesis (Song and Wu, 1998; Smyth, 2003; Christopoulos and Leon-Ledesma, 2007; Romero-Avila and Usabiaga, 2007; Lee *et al.*, 2009). For instance, Song and Wu (1998) used the Levin-Lin-Chu (LLC) test to examine unemployment in fifteen OECD countries and claimed the stationary process of unemployment rate in these countries. Smyth (2003) employed the LLC and the Im-Pesaran-Shin (IPS) test to examine the unemployment hysteresis in Australian states and asserted the stationary process of unemployment dynamics in these Austrian states. Christopoulos and Leon-Ledesma (2007) applied to the second generation panel unit root test to study the existence of unemployment hysteresis in twelve EU countries and they also pointed out that there were no hysteresis effects in these EU countries. Furthermore, Romero-Avila and Usabiaga (2007) conducted empirical researches to examine the unemployment hysteresis hypothesis for the US states by using the panel LM test. Romero-Avila and Usabiaga concluded that the unemployment rates in the US states can be best characterised as the stationary process. Furthermore, Lee *et al.* (2009) examined the unemployment hysteresis hypothesis in the 19 OECD countries for the period of 1960-2004 by using the panel LM test. Their findings from the panel LM test rejected null hypothesis of unemployment hysteresis. They concluded that the shocks to unemployment rate were temporary and unemployment rates would revert back to the natural rates of unemployment in the long-run. By contrast, Dritsaki and Dritsaki (2013) used the first generation panel unit root test to examine the hysteresis hypothesis in three European countries for the period of 1984-2010. They pointed that there were hysteresis effects in the unemployment rate in these EU countries.

Furthermore, some advanced statistical methods, such as the SURADF test and the FADF test, tend to produce the mixed results. Since the middle of the 2000s, researchers have applied the SURADF test to take account of the cross-sectional dependency (Camarero and Tamarit, 2004; Chang *et al.*, 2005). In the 2010s, researchers started employing the Fourier unit root test to take account of nonlinearity (Chang, 2011; Furuoka, 2014). Some researcher offered the evidence to support the natural rate hypothesis (Camarero and Tamarit, 2004) and other researchers denied the hypothesis (Chang *et al.*, 2005; Chang, 2011). For example, Camarero and Tamarit (2004) have employed the SURADF test to examine unemployment hysteresis in nineteen OECD countries for the period 1956-2001.

They concluded that unemployment rates were stationary and there had been an absence of unemployment hysteresis in the majority of these OECD countries. Chang et al. (2005) employed the SURADF test to examine unemployment hysteresis in ten European countries for the period of 1961-1999. Their findings indicated that the unemployment hysteresis hypothesis was supported in these countries. Furthermore, Chang (2011) employed a stationary test with a Fourier function to examine the hysteresis in unemployment for 17 OECD countries. He detected the hysteresis effects in unemployment rates in these countries. Furuoka (2014a) used the ADF-type unit root test with a Fourier function to analyse unemployment hysteresis in five countries in Asia-Pacific region. He rejected the null hypothesis of hysteresis in these countries.

There is a still ongoing debate whether the hysteresis would exist in the unemployment and more research efforts are devoted to examine the topic in the recent year (Ari et al. 2013; Bakas and Papapetrou, 2014; Kula and Aslan, 2014). For example, Ari et al. (2013) employed the stationary panel unit root test to examine the unemployment hysteresis in seven countries in the Asia-Pacific region. They asserted that there is no hysteresis effect in unemployment rate in these countries. Furthermore, Bakas and Papapetrou (2014) employed the panel LM test with cross-sectional dependency to examine the unemployment hysteresis in 15 OECD countries for the period of 1977-2009. They detected the hysteresis effects in unemployment rate in these OECD countries. Kula and Aslan (2014) employed the one-break LM test and the two-break LM test for the analysis of hysteresis effects in unemployment rate in Turkey for the period of 1989-2008 by using. They detected that the hysteresis in unemployment rates in Turkey.

It should be noted that few researchers conducted empirical inquiries to examine the unemployment hysteresis in the post-communist economies. Notable except are two in-depth empirical inquiries on unemployment hysteresis in the post-communist economies in the Central and Eastern Europe (Camarero et al., 2005; Cuestas et al., 2011; Furuoka, 2014b). In their pioneer studies, Camarero et al. (2005) employed the unit root tests with structural break, such as the Lumsdaine-Papell test, for their empirical analysis and examined the unemployment hysteresis in nine post-communist economies in the CCE region, including the three Baltic republics of the former Soviet Union, namely Estonia, Latvia and Lithuania, for the period of 1991-2003. These unit root tests with structural breaks showed that unemployment rates in these economies were stationary process. By contrast, Cuestas et al. (2011) used several advanced unit root tests which would allow for nonlinearities, such as the Kapetanios-Shin-Snell (KSS) test, the Kruse test and the Bec-Ben Salem-Carrasco (BBC) test, and analysed the unemployment dynamics in eight post-communist economies in the CCE regions, including these three Baltic economies, for the period of 1998-2007. However, these unit root tests detected the existence of unemployment hysteresis in these countries. Furuoka (2014b) used the nonlinear FADF test to examine the behaviour of unemployment hysteresis in the four post-communist countries in Central Europe, namely Czech Republic, Slovakia, Poland and Hungary, for the period of 1998-2013. He found the unit root process of unemployment dynamics in these former communist countries in Europe.

Despite its great merits, existing literature on unemployment hysteresis seems to suffer from three main shortcomings, namely a narrow geographical focus, a lack of sufficient

data and a methodological limitation. It could be unproductive for any researchers to conduct empirical research on this topic without dealing with these limitations. In other words, these limitations have become obstacles to draw an appropriate assessment and a relevant evaluation on the behaviours of the unemployment rates. First limitation is that previous studies tend to focus on the unemployment hysteresis in developed countries in Europe, North America and OECD countries. The empirical findings from the developed countries could not be generalised to under the nature of unemployment dynamics in developing countries or transition economies. This is because these advanced countries could have a tendency to have more efficient labour markets in which the unemployment rates could exhibit the stationary process. By contrast, developing countries and transitions economies could have a tendency to have less efficient labour markets in which economic shocks could have permanent impact on the labour market. In other words, current understandings of the unemployment hysteresis could be exclusively based on the findings from the developed countries. These findings could be biased because there is still lack of systematic research on this important topic in other developing countries, including some post-communist economies. Especially, there are a few empirical studies on unemployment hysteresis in the former Soviet republics and there is no systematic inquiry on the Asian republics of the former Soviet Union.

The second limitation is the lack of sufficient data on unemployment rates. This problem could be closely related to the first limitation. There has been no systematic analysis on this topic in the former communist countries mainly due to lack of sufficient data. The fall of communist regimes took place in the end of the 1980s. There could be no sufficient data on unemployment rate, especially annual data, in the post-communist economies. Some researchers have overcome this data constraint by using the monthly data (Camarero et al., 2005; Cuestas et al., 2011) or the quarterly data (Furuoka, 2014b). However, there is neither quarterly data nor monthly data on unemployment rates in non-EU members of the former communist countries. The lack of insufficient data could continue to be a serious problem to examine this important topic in the former communist countries in Southern Caucasus or Central Asia.

The final limitation is that previous studies to employ the linear unit root methods. As Table 1 indicated, over-majority of previous studies on this topic employed various kinds of the linear unit root tests, such as the ADF test, the PP test, the LLC test, the IPS test and so on. However, the nonlinearity could be hidden in the unemployment rates time-series. There is a need to use the nonlinear unit root test to detect the hidden nonlinearity of unemployment dynamics (Furuoka, 2014b). Only since the 2010s, researchers started employing a nonlinear unit root tests, such as the Fourier KPSS test and the Fourier ADF test, for their analysis (Chang, 2011; Furuoka, 2014b). However, these nonlinear unit studies focused on the developed economies in the OECD or EU member countries. There is little empirical analysis to use the nonlinear method to examine the unemployment hysteresis in other developing countries, including the post-communist economies.

Thus, to overcome these shortcomings, the current paper is a first empirical analysis to choose five Central Asian republics of the former Soviet Union and to examine unemployment hysteresis in these post-communist countries by using the nonlinear method. More precisely, the current study employs the nonlinear FADF test to capture the hidden

nonlinearity in the unemployment rate time-series in these countries. In order to deal with insufficient number of observation in the unemployment time-series, the current study uses the Bootstrap method to estimate the critical values and the panel methods, such as the IPS test or Fourier IPS test, to increase the power of statistical tests.

3. Data and methods

This paper examines the unemployment hysteresis in the five Central Asian republics of the former Soviet Union, namely Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan, for the period of 1991-2012. This paper uses the annual data of unemployment rates in these five countries which were obtained from the World Bank (2014). The number of observation is 22. All republics of former Soviet Union started their economic transitions in 1991 and there was no official statistics for unemployment rate before the end of the Soviet Union. In other words, researchers would face a serious problem to conduct a research on the unemployment hysteresis in the former Soviet republics due to limited number of unemployment rates. In order to overcome the problem of the insufficient data, this paper uses the Bootstrap method to estimate the critical values (Park, 2003). Park argued that the bootstrap estimation of critical values would have a sample rejection probability which is closer to the asymptotic probability.

For the purpose of empirical analysis, current study employs following six different statistical methods, namely the augmented Dickey-Fuller (ADF) test, the seemingly unrelated regressions ADF test (SURADF) test, the Fourier ADF (FADF) test, the Im-Pesaran-Shin (IPS) test and the Fourier IPS (FIPS) test.⁴ In other words, besides of usage of conventional linear unit tests, such as the ADF test, the current research also employs more powerful unit root test, such as the SURADF test which could incorporate cross-country correlation among the Central Asian countries and the FADF test which could take account of the nonlinearity in time-series data of unemployment rates. Furthermore, the current study also use two panel tests, namely the IPS test and the FIPS test, to increase the power of statistical test for the empirical analysis of unemployment dynamics in the post-communist economies in Central Asia. Due to insufficient number of observation, the lag length in all these unit root tests is set to one in this paper.

Six steps must be implemented in order to test the behaviour of the unemployment rates in the five Central Asian countries. In the first step of the analysis, the ADF test would be used to examine a stationary process in the unemployment rates. In the second step, the SURADF test would be employed for the empirical analysis. The SURADF test is expected to yield better empirical results because these tests employ the SUR method to capture the economic interdependency among five Central Asian countries. The third step of the analysis determines the optimal frequency (\tilde{k}). The optimal frequency is selected by using the sum of the squared residuals (SSR). In the fourth step of analysis, after the frequency

⁴ For more detailed discussion about statistical procedures and their statistical calculations, see Appendix.

and the lag length are selected, the F -test can be applied to analyze whether the trigonometric terms should be incorporated into the model in the fourth step. If the F -test rejects the null hypothesis of linearity, nonlinear FADF can be an appropriate method of the analysis. Otherwise, standard linear unit root test should be used. In the fifth step of the analysis the FADF test is applied to analyze whether unemployment can be described as a stationary process by using an appropriate modelling to capture unknown structural breaks or unattended nonlinearity in the model. In the final step of analysis, the panel methods, namely the IPS test and the FIPS test, are used to confirm those from the univariate unit root tests.

4. Empirical Results

The present paper study chooses the five Central Asian republics of the former Soviet Union and examined the hysteresis in unemployment dynamics for the period of 1991-2012. For this purpose it employed five different econometric methods, namely the ADF test, the SURADF test, the FADF test, the IPS test and the FIPS test. In the first step of analysis, the ADF test is used to examine whether unemployment rates in the five countries in Central Asia can be described as a stationary process. Empirical findings from the ADF are reported in Table 2. As the table showed, the ADF tests rejected null hypothesis of hysteresis for three countries in Central Asia, namely Kyrgyzstan, Tajikistan, and Uzbekistan. By contrast, the ADF test failed to reject the null hypothesis for the remaining two countries, Kazakhstan and Turkmenistan.

Table 2

ADF test statistics and its critical values

Countries	ADF Statistics	Critical Values		
		1 percent	5 percent	10 percent
Kazakhstan	-0.895	-3.704	-2.909	-2.531
Kyrgyzstan	-3.687**	-4.434	-3.036	-2.587
Tajikistan	-2.610*	-3.934	-2.893	-2.483
Turkmenistan	-1.508	-3.923	-3.071	-2.677
Uzbekistan	-3.418**	-3.456	-2.836	-2.534

Notes: Critical values were estimated by 10,000 replications of the Bootstrap simulation
 ** indicates significant at the 5 percent level.* indicates significant at the 10 percent level

In the second step of the analysis, the SURADF tests are used to examine whether there is hysteresis in unemployment rates in these Central Asian countries. Findings from the SURADF test are reported in Table 3. As the table clearly indicated, the SURADF could reject the null hypothesis of hysteresis in unemployment in Kyrgyzstan, Tajikistan, and Uzbekistan. It failed to reject the null hypothesis for Kazakhstan and Turkmenistan. It means that findings from the SURADF test uniformly confirm those from the ADF test.

In the third step of the analysis, the optimal frequency (\tilde{k}) was determined by using the sum of the squared residuals (SSR). The optimal frequency, the RSS and Akaike statistics are reported in Table 4. As the findings in the table indicated, the optimal frequencies for

four Central Asian countries, namely Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, and Turkmenistan, could be set as one. By contrast, the optimal frequency for Uzbekistan could be set as two.

Table 3

SURADF test statistics and its critical values

Countries	SURADF Statistics	Critical Values		
		1 percent	5 percent	10 percent
Kazakhstan	-1.055	-5.051	-3.838	-3.314
Kyrgyzstan	-4.125**	-5.418	-3.953	-3.432
Tajikistan	-3.447*	-5.146	-3.811	-3.284
Turkmenistan	-1.022	-5.204	-4.034	-3.506
Uzbekistan	-4.495**	-4.833	-3.843	-3.378

Notes: Critical values were estimated by 10,000 replications of the Bootstrap simulation
 ** indicates significant at the 5 percent level. * indicates significant at the 10 percent level

Table 4

Optimal frequency in FADF test

Countries	\tilde{k}	SSR	AIC
Kazakhstan	2	36.947	4.202
Kyrgyzstan	2	51.617	4.536
Tajikistan	2	63.440	4.743
Turkmenistan	2	39.778	4.276
Uzbekistan	1	50.727	4.519

Notes: The optimal frequency (\tilde{k}) was selected by using the data-driven grid-search method in which the frequency minimized the SSR from Equation 3.

In the fourth step of the empirical analysis, the *F*-test was used to test the null hypothesis of linearity. The findings from the *F*-test are reported in Table 5. As the table indicated, the *F*-test failed to reject the null hypothesis of linearity for three countries, namely Kyrgyzstan, Tajikistan and Turkmenistan. It means that the linear unit root tests, such as the ADF test or the SURADF test, should be used for the analysis of unemployment hysteresis in these three countries. The ADF test and the SURADF test rejected the null hypothesis of unit root in unemployment rate in Kyrgyzstan and Tajikistan. These findings indicate that the unemployment rates in Kyrgyzstan and Tajikistan could be the stationary process. Both the ADF test and SURADF test failed to reject the null hypothesis in Turkmenistan. It means that unemployment rates in Turkmenistan could be the unit root process.

In the fifth stage of analysis, the FADF test is used to capture unknown structural breaks or unattended nonlinearity in the deterministic component of the model. The empirical findings from the FADF test are reported in Table 6. The FADF test rejected the null hypothesis of hysteresis in unemployment rate for two countries, namely Kazakhstan and Kyrgyzstan. On the other hand, the FADF failed to reject the null hypothesis for the Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan. However, as Table 5 showed, the *F*-test also rejected the null hypothesis of linearity for Kazakhstan and Uzbekistan. It means that the

nonlinear FADF test is appropriate method to examine the unemployment hysteresis in these two countries. In other words, the findings from the FADF test indicated that the unemployment rates in Kazakhstan could be the stationary process. By contrast, the findings implied that the unemployment rates in Uzbekistan could be the unit root process.

Table 5

Nonlinearity *F*-test and its critical values

Countries	F-statistics	Critical Values		
		1 percent	5 percent	10 percent
Kazakhstan	10.635**	15.813	9.662	7.393
Kyrgyzstan	1.403	14.863	8.633	6.690
Tajikistan	2.226	20.900	12.632	9.395
Turkmenistan	2.950	16.461	10.026	7.575
Uzbekistan	6.265**	10.875	6.013	4.272

Notes: Critical values were estimated by 10,000 replications of the Bootstrap simulation

** indicates significant at the 5 percent level.

Table 6

FADF test statistics and its critical values

Countries	FADF Statistics	Critical Values		
		1 percent	5 percent	10 percent
Kazakhstan	-4.517**	-5.302	-4.218	-3.786
Kyrgyzstan	-4.093*	-5.796	-4.203	-3.694
Tajikistan	-1.368	-5.994	-4.599	-4.002
Turkmenistan	-2.255	-5.413	-4.288	-3.840
Uzbekistan	-2.475	-4.168	-3.156	-2.677

Notes: Critical values were estimated by 10,000 replications of the Bootstrap simulation

** indicates significant at the 5 percent level. * indicates significant at the 10 percent level

In the final stage of analysis, the panel data methods, namely the IPS test and the FIPS test, is used to increase the power of empirical tests. Findings from the panel data tests are reported in Table 7. As the empirical findings in the table showed, the IPS test rejected the null hypothesis of hysteresis in Central Asia and the FIPS test failed to reject the null hypothesis of hysteresis in the region. Moreover, the linearity test failed to reject the null hypothesis of linearity in the time-series data of unemployment rates in Central Asia. It means that the IPS test, rather than the FIPS test, is more suitable method to examine the hysteresis in Central Asia. These findings from the panel unit root test indicated that unemployment rates in Central Asia can be the stationary process.

In short, the current study employed several different types of unit root tests to examine the unemployment hysteresis in the Asian republics of the former Soviet Union. The univariate unit root tests indicated that unemployment rate in Kazakhstan, Kyrgyzstan and Tajikistan could be the stationary process and unemployment rates in Turkmenistan and Uzbekistan could be the unit root process. Furthermore, the panel unit root indicated that unemployment rate in the Central Asia could be the stationary process. Overall, the current study concludes that unemployment rates in the five post-communist economies in Central Asia can be best described as the stationary process.

Table 7

Panel unit root test and its critical values

IPS test	Statistics	Critical Values		
		1 percent	5 percent	10 percent
τ_{IPS}	-2.424**	-2.494	-2.149	-1.973
Fourier IPS test	Statistics	Critical Values		
		1 percent	5 percent	10 percent
τ_{FIPS}	-2.981	-3.675	-3.230	-3.000
FF	3.481	8.922	6.569	5.562

Notes: Critical values were estimated by 10,000 replications of the Bootstrap simulation

** indicates significant at the 5 percent level.

5. Conclusion

The current study is the first in its kind to examine an intricate nature of unemployment dynamics in the former communist countries in Central Asia by employing several different types of unit root tests, such as a panel-based SURADF test and the nonlinear FADF test. The methodological advantage of the current study is to employ the Bootstrap method to estimate the critical values and to apply the panel unit root tests, such as the Fourier IPS test, to increase the power of statistical tests. The empirical findings revealed that the unemployment rates in the five post-communist economies in Central Asia could be best described as stationary process in line with the natural rate hypothesis. In other words, the unemployment rates in these former communist countries exhibited tendencies to revert to the equilibrium levels. This means that the market-clearing mechanism of the labour market in these Central Asian countries *do* work well to absorb any economic shocks. This is the most important findings in the current study.

The empirical findings seem to indicate that the behaviours and patterns of unemployment rates in the Central Asia are more similar to those in Asian countries in which unemployment rates also tend to be stationary process (Ari et al., 2013; Furuoka, 2014a) and they are less similar to those in European countries in which unemployment rates tend to be nonstationary process (Cuestas et al., 2011; Dritsaki and Dritsaki, 2013; Bakas and Papapetrou, 2014; Furuoka, 2014b). More importantly, the findings indicate that behaviours of unemployment rates in Central Asia is similar to those in the Baltic republics of the former Soviet Union, such as Estonia, Litvia and Lithuania, in which unemployment rates tend to be stationary process (Camarero et al., 2005; Cuestas et al., 2011). This means that current study on the Asian republics of the former Soviet Union seems to produce additional empirical evidence that unemployment rates in post-Soviet states tends to be stationary process. This is an interesting insight on the situation of labour market in the post-Soviet states.

The empirical findings from current study offer some policy implications. The empirical findings indicate high unemployment problem does not seem to persist in the post-communist economies in Central Asia. It means that initial economic shocks in the transition processes would not have permanent effect on the unemployment rates in these

post-communist economies. In other words, these findings could also suggest that these countries have successfully created a robust labour market in which the higher-than-normal level of unemployment rates in these economies tend to revert to the natural rate without any government intervention. Furthermore, the findings also indicate that policymakers in these Central Asian countries should not pay too much attention to the transit nature of the short-run deviations in unemployment rates. It could be a better policy option that policymaker in these economies would make efforts to improve the fundamentals of the labour market institutions and regulations,⁵ such as the wage setting institution, the minimum wage legislation, the social security mechanism, the employment regulation, the employee protection legislation and so on, in order to improve the efficacy and functionality of the labour market in the long-run.⁶

The current study offered an insight to understand an interesting characteristic of the labour market in the post-communist countries in Asia. However, there are several limitations in this study. The most critical shortcoming in current study is lack of reliable data on unemployment rates in the five Central Asian countries. For example, according to Maidyrova *et al.* (2013), official statistics showed that there were 480 thousands of unemployed workers in Kazakhstan in 2013. However, there are additionally 34 thousands of workers that are considered as the “hidden unemployed workers”. This fact shows that the official statistics on unemployment rate could not capture or may underestimate the real unemployment conditions in these Central Asian countries. In this sense, the current study aims to serve as a preliminary study to stimulate further future study on this important topics. The future analysis could use more reliable time-series data on the unemployment rates in these countries. Another critical shortcoming is insufficient number of observation. The current study uses the annual data of unemployment rate for the period of 1991-2012. The number of observation is only 22. The future study may use the quarterly data or monthly data to increase the number of observation.

On the other hand, the current study offered a detailed six-step procedure to analyse the unemployment hysteresis in the post-communist economies. This systematic statistical procedure could be also applied to examine the unemployment hysteresis in post-communist economies in other regions, such as Central and Eastern Europe or East Asia. Furthermore, researchers may incorporate some advanced methods, such as the unit root test with structural break for their empirical studies. The findings from such studies would give much needed insights on this issue and would add better perspectives to the policy implications for unemployment hysteresis in the post-communist economies in Central Asia and beyond.

⁵ For example, the European Union (EU) recommended the post-communist economies to make efforts to improve several important labour policies, such as labour taxation, unemployment benefits, employment protection, pension system, wage negotiation mechanism and so on (Kajzer, 2007).

⁶ According to Feldmann (2005), there are following five important types of labour market institutions in the post-communist economies, namely minimum wages legislation, working-time laws, hiring-firing laws, trade unions regulations and laws on industrial relations. However, it is difficult for researchers to establish the relationship between labour market institutions and labour market outcome. This is mainly because the labour market institutions normally measured by a qualitative approach.

References

- Ari, A., Zeren, F. and Ozcan, B. (2013). Unemployment hysteresis in East Asian and Pacific countries: A panel data approach. – *Marmara University Journal of Economic and Administrative Sciences*, 35(2), p. 105-121.
- Bakas, D. and Papapetrou, E. (2014). Unemployment by Gender: Evidence from EU countries. – *International Advances in Economic Research*, 20(1), p. 103-111.
- Becker, R., Enders, W. and Lee, J. (2006). A stationarity test in the presence of an unknown number of smooth breaks. – *Journal of Time Series Analysis*, 27, p. 381-409.
- Blanchard, O. J. and Summers, L. H. (1986). Hysteresis in unemployment. – NBER Working Paper, N 2035.
- Breuer, J. B., McNown, R. and Wallace, M. S. (2001). Misleading Inferences from Panel Unit-Root Tests with an Illustration from Purchasing Power Parity. – *Review of International Economics*, 9(3), p. 482-93.
- Breuer, J. B., McNown, R. and Wallace, M. S. (2002). Series-specific unit root tests with panel data. – *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 64(5), p. 527-546.
- Brunello, G. (1990). Hysteresis and the Japanese experience: A preliminary investigation. – *Oxford Economic Papers*, 42, p. 483-500.
- Camarero, M. and Tamarit, C. (2004). Hysteresis vs. natural rate of unemployment: New evidence for OECD countries. – *Economics Letters*, 84, p. 413-417.
- Camarero, M., Carrion-i-Silvestre, J.L. and Tamarit, C. (2005). Unemployment dynamics and NAIRU estimates for accession countries: A univariate approach. – *Journal of Comparative Economics*, 33, p. 584-603.
- Chang, T. (2011). Hysteresis in unemployment for 17 OECD countries: Stationary test with a Fourier function. – *Economic Modelling*, 28(5), p. 2208-2214.
- Chang, H. L., Liu, D. C. and Su, C. W. (2012). Purchasing power parity with flexible Fourier stationary test for Central and Eastern European countries. – *Applied Economics*, 44, p. 4249-4256.
- Chang, T., Lee, K. C., Nieh, C. C. and Wei, C. C. (2005). An empirical note on testing hysteresis in unemployment for ten European countries: Panel SURADF approach. – *Applied Economics Letters*, 12, p. 881-886.
- Cheng, K. M., Durmaz, N., Kim, H. and Michael L. Stern, M. L. (2012). Hysteresis vs. natural rate of US unemployment. – *Economic Modelling*, 29(2), p. 428-434.
- Christopoulos, D. K. and Leon-Ledesma, M. A. (2007). Unemployment hysteresis in EU countries: What do we really know about it?. – *Journal of Economic Studies*, 34, p. 80-89.
- Cuestas, J. C., Gil-Alana, L. A. and Staehr, K. (2011). A further investigation of unemployment persistence in European transition economies. – *Journal of Comparative Economics*, Elsevier, 39(4), p. 514-532.
- Dickey, P. A. and Fuller, W. A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time-series with a unit root. – *Journal of American Statistical Association*, 74, p. 427-431.
- Dritsaki, C. and Dritsaki, M. (2013). Hysteresis in unemployment: an empirical research for three member states of the European Union. – *Theoretical and Applied Economics* 20(4), p. 35-46.
- Eamets, R. (2004). Labour market flows and adjustment to macroeconomic shocks in the Baltic States. – *Post-Communist Economies*, 16(1), p. 47-71.
- Enders, W. and Lee, J. (2011). A unit root test using a Fourier series to approximate smooth breaks. – *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*.
- Enders, W. and Lee, J. (2012). The flexible Fourier form and the Dickey-Fuller type unit root tests. – *Economics Letters*, 117(1), p. 196-199.
- Feldmann, H. (2005). Labour Market Institutions and Labour Market Performance in Transition Countries. – *Post-Communist Economies*, 17(1), p. 47-82.

- Fosten, J. and Ghoshray, A. (2011). Dynamic persistence in the unemployment rate of OECD countries. – *Economic Modelling*, 28(3), p. 948-954.
- Furuoka, F. (2014a). Are unemployment rates stationary in Asia-Pacific countries? New findings from Fourier ADF test. – *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 27(1), p. 34-45.
- Furuoka, F. (2014b). Hysteresis Effect on Unemployment: Evidence from the Visegrad Countries. – *Ekonomický časopis*, 62(2), p. 185-198.
- Friedman, M. (1968). The role of monetary policy. – *American Economic Review*, 58(1), p. 1-17.
- Gregory, R. (1986). Wage policy and unemployment in Australia. – *Economica*, 53(137), p. S53-S74.
- Im, K. S., Pesaran, M. H. and Shin, Y. (2003). Testing for unit roots in heterogeneous panels. – *Journal of Econometrics*, 115(1), p. 53-74.
- Kajzer, A. (2007). Development of the Slovenian Labour Market in 1996-2006 and the Main Challenges of Labour Market Policy. – *Post-Communist Economies*, 19(4), p. 471-482.
- Kula, F. and Aslan, A. (2014). Unemployment Hysteresis in Turkey: Does Education Matter?. – *International Journal of Economics and Financial Issues*, 4(1), p. 35-39.
- Lee, J. D., Lee, C. C. and Chang, C. P. (2009). Hysteresis in unemployment revisited: Evidence from the panel LM unit root test with heterogeneous structural breaks. – *Bulletin of Economic Research*, 61(4), p. 325-334.
- Lindbeck, A. and Snower, D. (1985). Wage setting, unemployment and insider-outsider relations. – *American Economic Review*, 76, p. 235-239.
- Maidyrova, A., Tariverdi, A. and Mamedova, K. (2013). Economic and legal aspects of labour market regulations in the modern Kazakhstan. – *Business: Theory and Practice*, 14(4), p. 267-277.
- Mitchell, W. F. (1993). Testing for unit roots and persistence in OECD unemployment. – *Applied Econometrics*, 25, p. 1489-1501.
- Neudorfer, P., Pichelmann K. and Wagner, M. (1990). Hysteresis, NAIRU and long term unemployment in Austria. *Empirical Economics*, 15, p. 217-229.
- Park, J. Y. (2003). Bootstrap Unit Root Tests. – *Econometrica*, 71(6), p. 1845-1895.
- Phelps, E. S. (1967). Phillips curves, expectation of inflation and optimal unemployment. – *Economica*, 34, p. 254-281.
- Phelps, E. S. (1968). Money-Wage Dynamics and Labour Market Equilibrium. – *Journal of Political Economy*, 76(4), p. 678-711.
- Phelps, E. S. (1972). *Inflation and unemployment theory*. London: Macmillan.
- Phillips, P. C. D. and Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. – *Biometrika*, 75, p. 335-346.
- Røed, K. (1996). Unemployment hysteresis – macro evidence from 16 OECD countries. – *Empirical Economics*, 21, p. 589-600.
- Romero-Avila, D. and Usabiaga, C. (2007). Unit root test, persistence and the unemployment rates in the US states. – *Southern Economic Journal*, 73, p. 698-716.
- Smyth, R. (2003). Unemployment hysteresis in Australian states and territories: Evidence from panel data unit root tests. – *Australian Economic Review*, 36, p. 181-192.
- Song, F. M. and Wu, Y. (1998). Hysteresis in unemployment: Evidence from OECD countries. – *Quarterly Review of Economics and Finance*, 38, p. 181-191.
- Standing, G. (1991). Wages and work motivation in the Soviet labour market: Why a "BIP", not a "TIP", is required. – *International Labour Review*, 130, p. 237-253.
- Senjur, M. (2009). The transition experience in retrospect: the labour market transformation was vital. – *Post-Communist Economies*, 21(2), p. 175-189.
- World Development Bank. (2014). World Development Indicators, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> [accessed on November 18, 2014].

Appendix: Statistical procedures

This paper employs following five types of statistical test to examine the unemployment hysteresis in the five Central Asian republics of the former Soviet Union, namely the ADF test, the SURADF test, the FADF test, the IPS test and the FIPS test. First of all, the SURADF tests and FADF test could be considered as an extension of the ADF test. The linear ADF test is based on the following regression (Dickey and Fuller, 1979):

$$\Delta y_t = \alpha + \rho y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (2)$$

where Δ is difference operator, α is intercept, ρ and δ_j are the slope coefficients, p is the lag order of the autoregressive process and ε_t is the error term.

Secondly, the SURADF tests employ the SUR method to estimate a system of the ADF equations. In this study, the system of the ADF equations can be expressed as (Breuer *et al.* 2001):

$$\begin{aligned} \Delta y_{1,t} &= \alpha_1 + \rho_1 y_{1,t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta y_{2,t-j} + \varepsilon_{1,t} \\ \Delta y_{2,t} &= \alpha_2 + \rho_2 y_{2,t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta y_{2,t-j} + \varepsilon_{2,t} \\ &\vdots \\ \Delta y_{N,t} &= \alpha_N + \rho_N y_{N,t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta y_{N,t-j} + \varepsilon_{N,t} \end{aligned} \quad (3)$$

where ρ_i is the autoregressive coefficient for series i . Breuer *et al.* (2001) suggested that one lagged augmentation was sufficient to address any problem arising from the serial correlation. Therefore, the lag length is set to be one in the current study. In the SURADF procedure, the significance of each ρ_i can be tested. They maintained that the SURADF test could examine the unit-root null hypothesis for each individual panel member.

Thirdly, Enders and Lee (2012) have developed an ADF-type unit root test that uses a selected frequency component of a Fourier function to approximate the deterministic component of the model. Enders and Lee (2012) suggested using a Fourier approximation to capture unknown structural breaks or unattended nonlinearity in the deterministic component of the model. The nonlinear Fourier ADF statistic (τ_{DF}) is based on the following equation (Enders and Lee, 2012):

$$\Delta y_t = \alpha + \rho y_t + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (4)$$

where k is the selected frequency for the Fourier approximation, γ are the parameters for the Fourier approximation, t is the trend term, T is the number of observations, $\pi = 3.1416$. The Fourier ADF statistic (τ_{DF}) is the t -statistic for the null hypothesis $\rho = 0$ in Equation (4). To compare the two tests, clearly the standard ADF test is a special case of the Fourier ADF test in which the trigonometric terms are set as zero (i.e. $\gamma_1 = \gamma_2 = 0$). According to Enders and Lee (2012), the usual F -statistic can be used to test whether the trigonometric terms should be included into the model. The linearity test or the F statistic can be calculated as follows:

$$F(k) = \frac{(SSR_0 - SSR_1) / q}{SSR_1 / (T - s)} \quad (5)$$

where SSR_1 is the sum of squared residuals (SSR) from Equation (4), SSR_0 is the SSR from the regression without the trigonometric terms, q is the number of restrictions, and s is the number of regressors in the regression.

As Equation 3 shows, the $FADF$ statistic depends on the frequency (k) and the lag length (l). Following a suggestion of Enders and Lee (2012) that a Fourier function using $k = 1$ or $k = 2$ can serve as a reasonable approximation to capture many types of unknown structural breaks, the maximum frequency (k_{max}) was set as 2 in this study. The optimal frequency (\tilde{k}) was selected by the data-driven method. The optimal frequency is a selected frequency that produces the smallest sum of the squared residuals (SSR) among the different specifications in Equation (4).

Finally, this paper uses the panel data analysis in order to increase the power of statistical analysis. It will employ the heterogeneous panel unit root test or the Im-Pesaran-Shin (IPS) test suggested by Im *et al.* (2003). These researchers proposed a dynamic heterogeneous panel unit root test which is based on the mean value of individual unit root statistics. The IPS test is based on the following equation (Im *et al.*, 2003):

$$\Delta y_{i,t} = \alpha_i + \rho_i y_{i,t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_{j,i} \Delta y_{t-j} + \varepsilon_{i,t} \quad (6)$$

where Δ is difference operator, y is the variable of interest, α is intercept, ρ and δ are slope coefficients, p is the lag length for lagged difference and ε is error term. Due to the insufficient number of observation, the lag length is set as one. The IPS test will estimate the following $tbar$ (τ_{IPS}) statistic:

$$\tau_{IPS} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N t_i \quad (7)$$

where t_i is the t -statistic estimated from the Equation (6) and N is number of countries. Moreover, this paper also suggests using the Fourier IPS (FIPS) test in order to take

account of nonlinearity in the unemployment rates in these five countries in Central Asia. The FIPS test can be based on the following equation:

$$\Delta y_{t,i} = \alpha + \rho y_{t-1,i} + \gamma_{1,i} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_{2,i} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \sum_{j=1}^p \delta_{j,i} \Delta y_{t-j,i} + \varepsilon_{t,i} \quad (8)$$

where γ is slope coefficient, k is the frequency, t is the deterministic trend, T is the number of observations, $\pi = 3.1416$. Due to the insufficient number of observation, the lag length for lagged difference is set as one. The optimal frequency is the rounded mean values of individual frequency. The mean value is 1.80. Thus, the optimal frequency is set as two. The FIPS test would estimate the Fourier *tbar* (τ_{FIPS}) statistic:

$$\tau_{FIPS} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N ft_i \quad (9)$$

where ft_i is the Fourier t -statistic estimated from the Equation (8). The linearity test or the Fourier F (FF) statistic is based on:

$$FF(k) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{(SSR_{0,i} - SSR_{1,i})/q_i}{SSR_{1,i}/(T_i - s_i)} \quad (10)$$

where SSR_1 is the SSR from the Equation (8), SSR_0 is the SSR from the regression without the trigonometric terms, q is the number of restrictions, and s is the number of regressors in the Equation (8).

КУЛТУРНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА БЪЛГАРСКИЯ МЕНИДЖМЪНТ³

Разглеждан е културният профил на българския мениджмънт, като е направен опит да се запълни празнотата в сравнителните изследвания по темата. Използвана е методологията на проекта GLOBE (Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness) за изследване и сравняване на културните различия на България с културите на 57 други страни и общества. Очертан е културен поведенчески профил на българския мениджмънт, чиито характеристики по отношение на измерителите „избягване на несигурността”, „отношение към постиженията” и „отношение към бъдещето” са ниски, открояват се характеристики като „колективизъм” и „висока равнопоставеност между половете”; резултатите за свързания с ценностите профил са съпоставими със средните резултати на останалите изследвани страни, като слабо повишение се забелязва при „колективизъм”, „увереност в себе си” и „избягване на несигурността”. Проучването разделя страните на такива, които имат културна близост с България (източноевропейски, латиноевропейски и латиноамерикански клъстери) и такива, при които дистанцията е голяма (германски, азиатски, скандинавски и блискоизточен клъстери).

JEL: M14; Z10

Въведение

Разположена в Югоизточна Европа по протежение на Стара планина, в близост до Черно море, Гърция и Турция, се намира България – страна с дълга и богата история, повлияна от древни цивилизации като тракийската, процъфтявала по времето на бронзовата епоха. България е една от най-древните държави в Европа. Основана е през VII век, била е част от Византийската империя (XI-XII век), както и от Османската за 500 години (XIV-XIX век). Страната получава своята независимост в края на XIX век, участва в четири войни през първата половина на XX век, и попада под комунистическо управление през втората половина на XX век.

¹ Д-р Мария Бобина, Университет на Илинойс в Чикаго, САЩ, e-mail: bobina@uic.edu.

² Д-р Диана Съботинова, Бургаски свободен университет, e-mail: sabotinova@bfu.bg.

³ Авторите изказват специални благодарности на Бургаската търговско-промишлена палата за оказаната помощ при провеждането на анкетното проучване на GLOBE в България.

Съвременна България днес е демократична и пазарноориентирана модерна държава, която е част от ЕС и НАТО. По оценка на Световната банка България попада в групата страни с доходи над средното равнище за света. Страната е известна със своите постижения в селското стопанство, машиностроенето, туризма, както и с успешната си международна търговия. Световният икономически форум поставя България на 54 място по конкурентоспособност (в близост до Италия, Русия, Република Южна Африка и Казахстан); заема високо място по технологично развитие и макроикономическа среда, здравеопазване и образование, пазарна ефективност, но изостава в класацията по отношение на институции, иновации и бизнес-развитие (2014).

Културната идентичност на България се проявява в езика (българският език е южнославянски от индоевропейската езикова група, използващ кирилица), в традиционното влияние на Българската православна църква, във вековните традиции, храната, облеклото, музиката и т.н.

Населението на страната (7.16 млн. човека през 2014 г.) е културно хомогенно – над 85% се определят като българи, а останалите – като турци, роми и др.). М. Минков и Х. Хофстеде анализират клъстери от европейските региони с измерители на ценностите и потвърждават, че 75% от регионите в България формират хомогенни и ясно очертани клъстери, а останалите клонят към други разнообразни източноевропейски региони (Minkov & Hofstede, 2014). В България има и няколко други различни субкултури (например ромската), които обаче са сравнително малки и не променят доминиращото положение на българския етнос (Минков и Хофстеде, 2012).

Ц. Давидков се позовава на емпирични изследвания на обичайните практики, проведено от българските изследователи К. Тодоров, Т. Чавдарова, П. Кабакчиева (оригинална методология); Д. Коларова, Р. Минковски, О. Ведър (методологията на Г. Хофстеде); П. Иванова, Б. Дуранкев, М. Маринов, Х. Катранджиев, М. Стоянова (методология на Ф. Тромпенаарс); Е. Герганов, Х. Силгиджиев, Й. Генов, С. Карабелюва (смесена методология на Хофстеде-Тромпенаарс). Резултатите от емпиричните изследвания на културните аспекти на българските фирми (най-вече търговските) посредством методологията на Хофстеде ги поставя сравнително високо по измерителя „избягване на несигурността”, високо по „дистанция от властта”, сравнително високо по „женственост”, както и по „индивидуализъм” (Янкулов, 2005; Давидков, 2005). Последният резултат обаче се различава от този в други изследвания, които показват ниско ниво на измерителя „индивидуализъм” в българските организации (Минков, 2002).

Повечето изследвания сравняват българските културни характеристики с тези на други страни. Анализът на трансфера на ноу-хау от западния мениджмънт към България в по-широк контекст на западна помощ към посткомунистическите страни показва разлики при възприемането и въвеждането на иновации от различните възрастови групи (Михайлова и Холинсхед, 2009). Сравнения с Нидерландия и Унгария върху мотивацията за труд наблягат върху намалената възприемчивост на българите, омаловажаването на обратната връзка и разглеждането на външни фактори като източник на обвързаност (Roe et al, 2000). Сравнения относно

лидерското поведение със САЩ показват, че българските мениджъри могат да увеличат ефективността на подчинените си чрез засилване на използването на легитимна власт (Rahim et al, 2000). Сравнения с Австрия във функционалната сфера (като маркетинга) изтъкват българския скептицизъм, чувствителност към осезаема манипулация и резервирана реакция на рекламата (Petrovici et al, 2007), а сравнения с Унгария и Румъния обясняват по-ниската чувствителност към модата и по-високия конформизъм по отношение на облеклото, особено сред по-възрастното население, с относително ниския индивидуализъм и стандарт на живот (Manrai et al, 2001).

Обширни емпирични изследвания, засягащи културата на обществото и нейното влияние върху управленските практики в страната обаче, както и позиционирането на България в по-широк межкултурен контекст, са доста ограничени. Това е в резултат от затруднения достъп на учените до големи групи анкетиранни в контролираното от комунистите общество, от закъснелия достъп до западни управленски практики и методология, както и от традиционното подозрение и недоверие към изследванията и поведенческите проучвания в конформистката среда в България. В оригиналните класически межкултурни изследвания на Г. Хофстеде, Ф. Тромпенаарс или С. Шварц, не присъстват данни за обществения живот в България, които са включени във влиятелни изследвания като Световното изследване на ценностите и Европейската база данни за социални изследвания.

Ето защо целта на тази разработка е да запълни празнотите, свързани с България в межкултурните изследвания, да се свърже напредналата съвременна методология с най-новите емпирични данни, да се изгради културният профил на българския мениджмънт и страната да се позиционира в межкултурното пространство. Изследването използва най-новата съвременна методология, разработена от проекта GLOBE (Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness) – Глобално изследване на ефективността на лидерството и организационното поведение (House et al, 2004; Chhokar et al, 2007) и представя резултатите от проучването на авторите на отношението на българските мениджъри към обичайните практики и ценности в средата на българския бизнес. Статията изгражда културния профил на българския мениджмънт, представя сравнителни резултати и оценява културните различия между България и 57 други страни, представени в изследването GLOBE; разглежда мястото на България в оформените от другите страни клъстери. И накрая, направени са препоръки към мениджърите, академичните среди, управляващите, които биха могли да допринесат за по-ефективното сътрудничество между българския и чуждестранния бизнес.

Изследването GLOBE и проучването сред българските мениджъри

Изследването GLOBE е признато като едно от най-модерните и изчерпателни межкултурни проучвания заедно с тези на Г. Хофстеде (1980; 1983), С. Шварц (1992; 1994; 1999; 2004), Ф. Тромпенаарс (Hampren-Turner & Trompenaars, 2000) и Р. Ингълхарт (1997; 2004). Заключениеята от емпирично проучване на GLOBE на 62 общества потвърждават, че характеристиките и измерителите, които разграничават

дадена култура от другите, могат да предвидят както практиките и действията на организациите, така и лидерските характеристики и поведението, което е възприето и е ефективно в тази култура.

Тъй като нито един изследователски модел не е идеален, то и проектът GLOBE има своите силни и слаби страни, които са дискутирани в литературата (Минков и Благоев, 2012; Shi & Wang, 2011; McCrae et al, 2008; Smith, 2006). Изброените по-нататък аргументи обясняват напредъка на GLOBE и релевантността на проучванията по отношение на неизследвани култури на обществото (като тази на България), които са извън оригиналния списък на страните-участнички.

Първо, концепцията на GLOBE за културата на обществото и нейното измерване произтича от предишни подобни изследвания на Г. Хофстеде и Д. Маклиланд, както и от теоретичните изводи на Ф. Клъкхон, Ф. Стродтбек и Х. Триандис (Hofstede, 1980; McClelland, 1985; Kluckhohn & Strodtbeck, 1961; Triandis, 1995). Следователно проектът GLOBE разширява теоретичните основи на межкултурните проучвания и представлява значителен принос към литературата относно организационното поведение.

Второ, изследването GLOBE прехвърля аналитичния фокус от предимно поведенческата или предимно антропологичната перспектива към комбинация от двете, като това позволява по-задълбочен анализ и интерпретация на културните данни. Те се измерват поотделно, но съвместно, по отношение на две прояви на културата на общността: обичайни практики (начинът, по който стоят нещата в обществото) и ценности (начинът, по който трябва да бъдат нещата в обществото).

Трето, изследването GLOBE разработва скали и психометрично ги тества за изграждане на валидност от самото начало, като прилага достатъчно статистически процедури за определяне на характеристиките на културната скала на GLOBE. Културата на обществото е измерена чрез оценка на отговорите на въпросник от страна на 17 350 мениджъри от 62 общества по отношение както на ценностите, така и на обичайните поведенчески практики. Културните ценности и практики се измерват по 7-степенна скала, която се прилага за 9 културни измерителя⁴, показващи межкултурните и междуорганизационните различия.

Четвърто, извадката от средни мениджъри позволява генерализация на субкултурата на средно ниво мениджъри в изследваните страни и увеличава вътрешната достоверност на проучването чрез осигуряване на хомогенност на извадката. Дизайнът на проекта GLOBE, главно чрез комбиниране на антропологични и поведенчески традиции на оценяваните култури, както и по-широкият набор от променливи, които не са взети под внимание при межкултурните теории, позволяват обобщаване на резултатите на средните мениджъри за цялото общество.

⁴ Институционален колективизъм, групов колективизъм, равнопоставеност между половете, увереност в себе си, дистанция от властта, отношение към постиженията, отношение към бъдещето, избягване на несигурността и отношение към хората.

И накрая, приложено към межкултурните сравнения, изследването на GLOBE осигурява по-подробен набор от данни по отношение на измерителите (9 измерителя срещу 4, 5 или 6 при Хофстеде); позволява две различни гледни точки (антропологична и поведенческа) към културата, вместо една; създава по-комплексни и надеждни съставни измерители на дистанция. Данните на GLOBE отговарят на критиките на концепцията за културните различия с използване на повече измерители на дистанция. Това позволява да се отхвърли виждането за дистанцията като нещо негативно и да се признае съществуването на асиметрии при нейното изследване (Ambos and Nakanson, 2014, p. 5-6).

Следвайки методологията и традициите на GLOBE, авторите провеждат проучване на мениджърите средно ниво в България, придържайки се към оригиналните изисквания на GLOBE. Оригиналният въпросник (версията на английски език) е преведен на български и отново на английски с две различни групи, за които езикът е майчин. След това е направено пилотно тестване на въпросника. Достига се до средно ниво мениджъри на български фирми чрез няколко професионални и бизнес-мрежи – Бургаската търговско-промишлена палата, Бургаския клуб на жените в бизнеса и мрежата за професионално развитие на бивши студенти на Бургаския свободен университет. Докато първоначално проучването е съсредоточено в гр. Бургас, впоследствие се включват анкетираните от различни части на страната, например София и Варна.

Проучването на българските мениджъри е проведено през периода септември 2014 – март 2015 г., като са върнати 125 броя попълнени анкети, които са обработени с инструментите на GLOBE, за да се достигне до изграждането на поведенчески профил и профил по отношение на ценностите на българските мениджъри.

Средната възраст на анкетираните е 41,8 години; 51 са мъже (40.8%), а 74 са жени (59.2%). Само двама от анкетираните (1.6 %) са родени извън България (Русия), като всички са български граждани. 18 анкетираните (14.4%) са живели в чужбина в една страна за повече от една година, а 6 (по-малко от 4.8%) – за повече от една година в две или три страни. Майките на само трима от анкетираните са родени извън България (Полша, Русия), а бащите на само двама – в Гърция. В семействата на 13 от анкетираните се говори втори език (6 – руски, 2 – немски, 1 – полски, 1 – гръцки, 1 – румънски, 1 – сръбски, 1 – турски).

Анкетираните имат стаж средно от 18,1 години, като в изследваната организация работят средно 10,9 години, а на управленска позиция – 7.3 години. 34 анкетираните (27.2%) са работили в мултинационални компании, 31 участват в професионални организации (24.8%) и 21 – в индустриални или търговски организации (16.8%). Средно анкетираните имат 14.9 години формално образование, а 42 от тях (33.6%) са получили формално обучение, свързано със западни управленски практики и техники. Служебното положение на анкетираните е: 30 (24%) работят в администрацията и планирането; 9 (7.2%) са заети с изследователска и инженерингова дейност, техническа поддръжка или производство; 15 (12%) се занимават с финанси и счетоводство; 13 (10.4%) – с управление на човешките ресурси; 47 (35%) са в сферата на маркетинга, продажбите и покупките; 11 (8.8%) не предоставят служебна информация. Всички мениджъри говорят български език в

организациите си, като други езици също са използвани, като английски (46, или 34%), руски (24, или 19%), немски (6, или 4.8%) и френски (3, или 2.4%).

Общо по ключови характеристики съставът на групата от български участници е съпоставим с оригиналната извадка на GLOBE. Това позволява с известна резервираност и ограничения да бъде направен сравнителен анализ на културните характеристики на българския мениджмънт.

Култура на обществото: емпирични резултати за България

Емпиричното проучване води до изграждането на културния профил на българския мениджмънт (вж. табл. 1). Този профил се е оформил в резултат на три исторически причини, които са решаващи за формирането на културата на страната:

Първо, българската етническа същност, която включва национално самоопределение, патриархални традиции, борба срещу бедствията, изпитанията и трудностите, способност за сътрудничество, за да се оцелее, честност, изобретателност, съобразителност, доброжелателство и хуманизъм.

Второ, исторически изградените и оформилите се ценности и поведение са модифицирани от комунистическата командна система (1944-1989 г.), по време на която се стига до стратификация на обществото, стремеж към хомогенност и конформизъм, двойни стандарти и внушаване на враждебност към външната среда.

Трето, отхвърлянето на комунистическия лидер Тодор Живков и прехода на България към демокрация и свободен пазар е последвано от значителна трансформация на обществената структура. Свободните пазарни отношения водят до появата на предприемаческо поведение и инициатива, но и до редица слабости – високо ниво на корупция, хищнически и криминални дейности.

Изброените причини водят до създаването на уникалния профил на културата на обществото в България. Една от главните характеристики на културния профил на българския мениджмънт е видимото разминаване със средните резултати при показателя „поведение” на всички останали страни, включени в изследването GLOBE, докато данните по отношение на ценностите са много по-близки до средните. Това може да бъде тълкувано като усилие да се прекрати културното отдалечаване от времето на комунизма, и страната да се позиционира отново в основния поток на културни желания и стремежи. Втората главна характерна черта е резкият контраст между културните профили, базирани на поведението и на ценностите. Това може да бъде разглеждано като сериозна културна трансформация, през която страната и народът преминават при прехода и интеграцията в ЕС. При някои измерители на GLOBE има минимално разминаване между резултатите по отношение на обичайните практики – „начинът, по който стоят нещата“ („как е“), и ценностите – „начинът, по който трябва да бъдат нещата“ („как трябва да бъде“), докато при други тази разлика е много голяма. Това може да се интерпретира като отличителна черта на уникалния културен профил на България.

Таблица 1

Резултати на измерителите на културните различия на България и средни резултати на всички страни-участнички в изследването GLOBE

GLOBE измерител	Резултат на България по отношение на поведението (“как е”)	Среден резултат на 61 общества по отношение на поведението (“как е”)	Резултат на България по отношение на ценностите (“как трябва да бъде”)	Среден резултат на 61 общества по отношение на ценностите (“как трябва да бъде”)
Институционален колективизъм	3.67	4.24	4.65	4.73
Групов колективизъм	5.46	5.17	6.03	5.69
Равнопоставеност между половете	4.25	3.40	4.71	4.51
Увереност в себе си	3.67	4.11	4.40	3.86
Дистанция от властта	5.52	5.19	2.60	2.74
Отношение към постиженията	3.62	4.07	6.31	5.95
Отношение към бъдещето	2.99	3.81	5.49	5.51
Избягване на несигурността	3.11	4.10	5.52	4.66
Отношение към хората	3.50	4.10	5.6	5.42

Институционалният колективизъм е степента, в която организационните и обществените норми и практики насърчават и възнаграждават колективното разпределение на ресурсите и колективните действия, а **груповият** – тази, в която индивидите изразяват гордост, лоялност и сплотеност в своите организации или семейства. Тези явления са широко дискутирани в специализираната литература (Triandis, 1995; Erez & Earley, 1993; Hofstede, 1980; Kim et al, 1994), като е постигнато високо ниво на съгласие относно концепцията, но се отчитат различия във връзка с обсега и едно- или многомерната природа на двойката „индивидуализъм – колективизъм”, както и нееднозначни резултати за нейното влияние върху икономическото здраве.

Резултатът на България за измерителя „институционален колективизъм” на GLOBE, свързан с обичайните практики (3.67), е по-нисък от средния за останалите страни (4.24), докато резултатът „как трябва да бъде“ (4.65) се доближава до него (4.73). Тези данни могат да бъдат тълкувани като недостатъчна институционална подкрепа за колективни действия и очаквания за по-голяма подкрепа в бъдеще. Друга причина за по-ниския резултат на измерителя е отсъствието в обществото на чувство за честно преразпределение на ресурсите, което би могло да бъде мотиватор за по-силни

колективни действия. В същото време българските мениджъри показват по-висок резултат за измерителя „групов колективизъм“ (5.46), свързан с обичайните практики, в сравнение със средния на останалите страни (5.17), като моделът се повтаря и при резултатите, засягащи ценностите (6.03 срещу 5.69). Това показва колко високо се цени в обществото лоялността, гордостта от семейството и обвързаността с групата. Като цяло резултатите на България по отношение на измерителя „колективизъм“ са неясни, но профилът предполага по-силна подкрепа за по-колективистка среда и проявен интерес към ефективни колективни действия и ориентираност към колективизма. Това свидетелства за противоречията в обществото на прехода, които отразяват потискането на индивидуалната свобода и инициатива по времето на комунизма; индивидуалистично поведение, комбинирано с работа в група с цел оцеляване (често експлоатирано от криминални структури) през последните десетилетия, както и висока оценка и признателност за силните семейни връзки, идващи от историята и религията.

Равнопоставеността между половете е степента, в която организацията или обществото минимизира различията между половете (джендърните роли). Компонентите му включват както отношения, свързани със стереотипите относно половете и идеологията на ролите (Beall & Sternberg, 1993), така и поведенческото проявление на дискриминация и равенство между половете (Hendrix, 1994). Този измерител е включен отчасти в измерителя „мъжественост – женственост“ на Г. Хофстеде (1980). Емпиричните данни за връзката между равнопоставеността между половете и икономическото здраве са нееднозначни и нямат статистическа значимост (House, 2004, p. 368).

В средновековна патриархална България разделението на труда между половете е било видимо, докато в социалистическата епоха идеологията на джендър равенство се поощрява, за да бъдат включени повече жени в икономиката. Днес жените участват в домакинските задачи и образованието, здравеопазването, заемат чиновнически длъжности, но имат по-слабо представителство на по-високите нива на управление и в администрация, както и в техническите науки. Образователното им равнище е сравнено еднакво с това на мъжете, но изостават значително по отношение на заплащането. При комунизма българските жени са били заети с редица икономически дейности и домакински услуги, които обаче са пренебрегвани от официалната икономическа статистика.⁵ Данните на България по отношение на джендърните роли в обществото показват важността на егалитаризма – резултатът по отношение на обичайните практики (4.25) е значително по-висок от средния за останалите страни (3.40), както и този, свързан с ценностите (4.96 срещу 4.51). Тези данни подкрепят идеята, че обществото в България остава егалитарно с очаквания за минимизиране на неравнопоставеността между половете.

Увереността в себе си е степента, в която индивидите в организацията или обществото са уверени, склонни към противопоставяне, агресивни в социалните си

⁵ От септември 2014 г. Националният статистически институт включва в изчисляването на БВП незаконните дейности (проституция, търговия с наркотици), но все още пренебрегва домакинските услуги (незаплатения труд на жените в домакинството).

отношения. Представяйки важен аспект от културата на обществото, този измерител е получил относително по-малко внимание в литературата. Той е концептуализиран в пространството между увереното и неуверено поведение, а Г. Хофстеде частично го разглежда в измерителя „мъжественост – женственост“. Докато Х. Триандис (1994, р. 129) твърди, че икономическото здраве е положително свързано с индексите на мъжествеността, изследването GLOBE не намира значима корелация между увереността в себе си и икономическите макроиндикатори (House, 2004, р. 417).

Резултатите на България тук са по-ниски от средните за останалите страни по отношение на обичайните практики (3.67 срещу 4.11), но по-високи във връзка с ценностите (4.40 срещу 3.86); резултатите за това „как трябва да бъде“ са по-високи, отколкото тези при „как е“. Тези данни показват комбинация както от женски, така и от мъжки характеристики на културата на обществото. Първите са свързани с внимание към другите хора, стимулиране на работата в секторите на образованието и здравеопазването, докато вторите показват оцеляващо поведение, имащо за цел постигането на бързи резултати. Данните отразяват състава на извадката на проучването, в която жените са повече от мъжете. В същото време резултатите на измерителя „увереност в себе си“ на България по отношение на ценностите не се отличават значително от средното за останалите страни. Избягването на противопоставящо, агресивно поведение в среда, известна с колективните си действия, може да се обясни с подчиненото поведение и конформисткия манталитет, разпространени широко при комунизма.

Дистанцията от властта е степента, в която членовете на организацията или обществото очакват и са съгласни, че властта трябва да бъде неравномерно разпределена. Тя се отнася до приемането и подкрепата на властта от обществото заедно с произтичащите от статуса привилегии. Теоретични обяснения на различните видове власт (легитимна, експертна, референтна), нуждата от власт и другите свързани характеристики (Stogdill, 1974; Yukl, 2002; McClelland, 1985) са придружени от дискусия върху обвързаността на фактора „власт“ с правителството и религията. Връзката между *дистанцията от властта* и социоекономическото здраве се оценява като отрицателна за обичайните практики и нееднозначна за индикаторите по отношение на ценностите (House, 2004, р. 557).

Резултатите на България за този измерител показват забележителни разлики между обичайните практики и ценностите (5.52 срещу 2.60), подобно на средните резултати на останалите държави (5.19 срещу 2.74). Различното е, че резултатите за обичайните практики в нашата страна са по-високи, а резултатите за ценностите са малко по-ниски, отколкото средните в останалите. Това може да бъде тълкувано като респект пред властта и приемане на нейните привилегии от обществото, както на вертикалната йерархия и централизацията през социалистическия период. Бидейки исторически доминирани от велики сили в продължение на векове и търсейки начин да се съхранят етнически, българите развиват силни умения за оцеляване и конформистко поведение. През последните десетилетия, вследствие на повишаването на нивото на индивидуална и икономическа свобода и стремежа към сближаване с общоевропейските ценности те търсят начини за демократично разрешаване на

своите политически и ежедневни проблеми. Открояват се разликите между поколенията, както и все още съществуващите проблеми в политическия живот, които правят тази промяна трудна и донякъде несигурна.

Отношението към постиженията е степента, в която обществото насърчава или възнагражда членовете на групата за тяхната активност и доброто им представяне. Културните индикатори, свързани с този измерител, могат да включват осъществяване (McClelland, 1961; Fyans et al, 1983), лична отговорност, стандарти за отлично представяне, предизвикателство (Maehr, 1974), постигане на личен успех чрез компетентност (Schwartz & Bilsky, 1987), както и трудолюбие, и статус, базиран върху постигнатото (Trompenaars, 1993). Що се отнася до изследването GLOBE, резултатите се корелират положително с индикаторите за икономическо здраве на страните, измерени чрез индекси на икономическия просперитет, икономическата производителност, правителствената подкрепа на просперитета, обществената подкрепа за конкурентоспособността, както и световните индекси за конкурентоспособност (House, 2004, p. 253).

Резултатът на България по този показател за обичайните практики (3.62) е много по-нисък от средното за останалите страни (4.07) и е свързан с наследството от комунизма, когато системата не изисква да се надхвърля заплануваната норма. Мениджърите на предприятията не са възнаграждавани за резултати, надвишаващи предварително поставените цели, освен ако това не е одобрено от партийната власт и пропаганда (например в спорта и науката). Това ограничава нуждата от и достъпа до допълнителни ресурси, както и гъвкавостта при вземане на решения относно иновациите. Постигнатите резултати не са подкрепяни с подходящите финансови стимули, а са оценявани символично или с повишения по партийна линия. Преходът на България към пазарна икономика се характеризира с хищническа и непрозрачна приватизация и обвързаност с криминален капитал, използван в икономическата дейност; растежът се постига не чрез иновации или икономически пробив, а чрез схеми за изкупуване или бартерни схеми (често с помощта на чуждестранно, обикновено руско участие). Съществуването на групи с етично отношение в българското общество не може да бъде пренебрегнато, но значително по-многобройни са резултатите, постигнати с нарушаване на етичните и моралните норми.

Присъединяването ни към ЕС налага синхронизирането на икономическата система и конкуренция с фирми от другите европейски страни, повишавайки критериите за икономически успех. Резултатите по отношение на ценностите показват значително по-високо ниво (6.31), много над средното за останалите страни (5.95). Тези данни представят оптимистична картина за българската икономика и социалното развитие на страната в бъдеще.

Отношението към бъдещето е степента, в която индивидите в организацията или обществото са отдадени на ориентирано към бъдещето поведение като планиране, инвестиране в бъдещето, очаквано удовлетворение от работата. Свързва се с усещането и възприемането от обществото на времеви рамки (минало, настояще, бъдеще) и значението на опита в тези рамки (Kluckhohn & Strodtbeck, 1961). Членовете на ориентираните към бъдещето общества вярват, че сегашните им

действия влияят върху бъдещето, в стратегията и планирането и гледат далече в бъдещето. В своите проучвания Г. Хофстеде набляга на този измерител, като променя предишния – „конфуциански динамизъм” (Hofstede & Bond, 1988) на ориентация към дългосрочност (2001), а Ф. Тромпенаарс и К. Хампдън-Търнър (1998) използват измерителя „хоризонт на времето”. В изследването GLOBE резултатът по отношение на обичайните практики във връзка с отношението към бъдещето е положително корелиран с икономическото здраве (House, 2004, p. 315).

Данните на България за този измерител показват рязък контраст между резултата „как е“ и „как трябва да бъде“ (2.99 срещу 5.49). Те контрастират със средния резултат на останалите страни при обичайните практики (3.81), докато резултатът по отношение на ценностите е близък до него (5.51). Това отразява трансформацията на българското общество от комунистическата епоха с индоктринирано дългосрочно отношение към бъдещето и система на централно планиране, към преходна икономика и продължаващо правителствено преустройство с променящо се законодателство и политически приоритети към постигане на стабилност в рамките на ЕС. Ниските резултати във връзка с поведението за измерителя „отношение към бъдещето” се обясняват с липса или неяснота на стратегическа визия и подозрителност към обещаните промени в управлението и обществото. Резултатите показват контраст между желанието на българските граждани за сигурност в утрешния ден и политическата и икономическа нестабилност, настъпили при колапса на комунизма.

Избягването на несигурността е степента, в която членовете на организацията или обществото се опитват да избягват несигурността, като разчитат на социалните норми, ритуали, бюрократични практики, за да облекчат и премахнат непредсказуемостта на бъдещите събития. Следвайки концептуализацията на „избягването на несигурността” на Р. Сайърт и Дж. Марч (1963), Г. Хофстеде го превръща в един от класическите културни измерители (1980). Х. Триандис въвежда разликата между „твърди“ и „меки“ култури, обяснявайки по този начин многото правила и конформизма на първите (1989). На ниво общество измерителят корелира с иновациите и поемането на рискове; резултатите по отношение на обичайните практики при избягването на несигурността са положително корелирани с данните за икономическо здраве (House, 2004, p. 631).

Резултатите за измерителя „избягване на несигурността”, изчислени от отговорите на българските мениджъри, очертават контрастираща картина, що се отнася до поведението и ценностите в културата на обществото. Тези разминавания са най-големи за България в сравнение с всички други страни, включени в измерването на културните различия на GLOBE. Те не само показват значителни разлики по отношение на обичайните практики и ценностите (3.11 срещу 5.52), но при сравнение със средните резултати на останалите страни българските резултати на „как е“ са много по-ниски (4.10), а при „как трябва да бъде“ са много по-високи от средните (4.66) на останалите страни. Това може да бъде тълкувано като приемане от страна на респондентите на несигурността в обществото, което преминава през фундаментална трансформация, като стремеж към ред и дисциплина в противовес на хаоса, несигурността и неяснотата в политическия и икономическия живот, проявили се

през периода на прехода. Като се добави и фактът, че хората преживяват икономически проблеми, хиперинфлация (два пъти – през 1991 и 1997 г.), объркани са от неспазените обещания на политиците и откровените им лъжи, то това би могло да обясни голямата разлика между възприятието на реалността и очакванията за бъдещето на обществото.

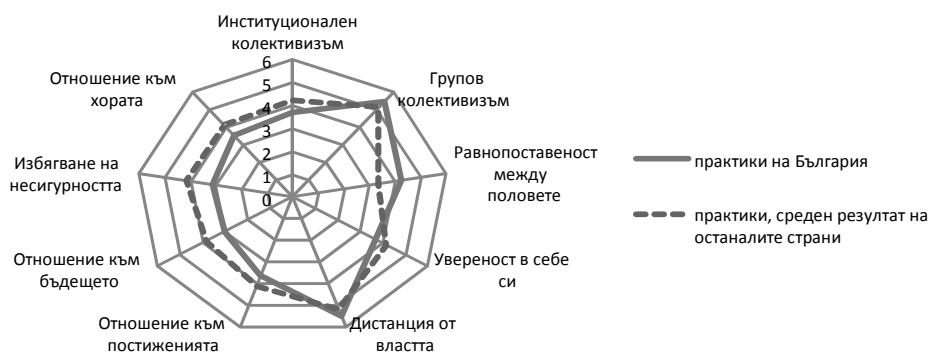
Отношението към хората е степента, в която организациите или обществото насърчават и възнаграждават индивидите за това, че са честни, дружелюбни, щедри, грижовни и мили към другите. Този фактор се разглежда частично в межкултурната литература (Triandis, 1995; Schwartz, 1992; Hofstede, 1980), като се свързва с политическата система и социалната политика. Анализът на GLOBE не намира значима връзка между отношението към хората и индикаторите за икономическо здраве.

Проучването на българските мениджъри показва разминаване между „как е“ (3,50) и „как трябва да бъде“ (5,60), като резултатът по отношение на обичайните практики е по-нисък от средния на останалите страни (4,10), а при ценностите е близък до него (5,42). Българските мениджъри не показват високи резултати по отношение на този измерител. Това може да отразява обещаващите перспективи пред обществото, а посочената разлика може да се отнася до слабостите в социалните норми и правната система, в системите за социална защита и за социално подпомагане, до съществуващата несправедливост, корупция и отклонение от етичните и моралните норми. Тъй като този измерител обикновено се свързва с враждебност и агресивност в обществото, скромните резултати подкрепят умереното позициониране на българския профил в това отношение. Данните за България и разминаването показват желанието на обществото за социална справедливост, емпатия и съпричастност с тези, които не могат и не са в състояние да се справят в новата среда или стават жертви на пирамидални структури и губят собствеността, спестяванията или инвестициите си по време на рисковия и несигурен икономически и социален преход.

Българският профил, изграден въз основа на данните за поведението, показва общество, чиито резултати са относително високи по отношение на измерителите „колективизъм“, „дистанция от властта“ и „равнопоставеност между половете“; относително ниски по отношение на „индивидуализъм“, „отношение към постиженията“ и „отношение към бъдещето“, и екстремни по отношение на „избягване на несигурността“. Ниският резултатът на „отношението към постиженията“ произлиза от плановата икономическа система с ограничена лична инициатива и фактът, че не се стимулира отклоняване от заложеното в плана. Докато слабите резултати при „избягването на несигурността“ могат да бъдат в подкрепа на предприемачеството и иновациите, при „отношение към бъдещето“ те ограничават тези инициативи по-скоро до краткосрочни действия, отколкото да ги насърчават към дългосрочни усилия, като фокусът е поставен върху оцеляването в турбулентната икономическа среда. Ниските резултати на измерителите „отношение към хората“ и „отношение към бъдещето“ могат да обяснят липсата на интерес към ефективна система за управление на човешките ресурси, а високите резултати на „дистанция от властта“ подкрепят съществуващата бюрокрация и искането за твърди мерки за реструктуриране на бизнеса и индустрията (фиг. 1).

Фигура 1

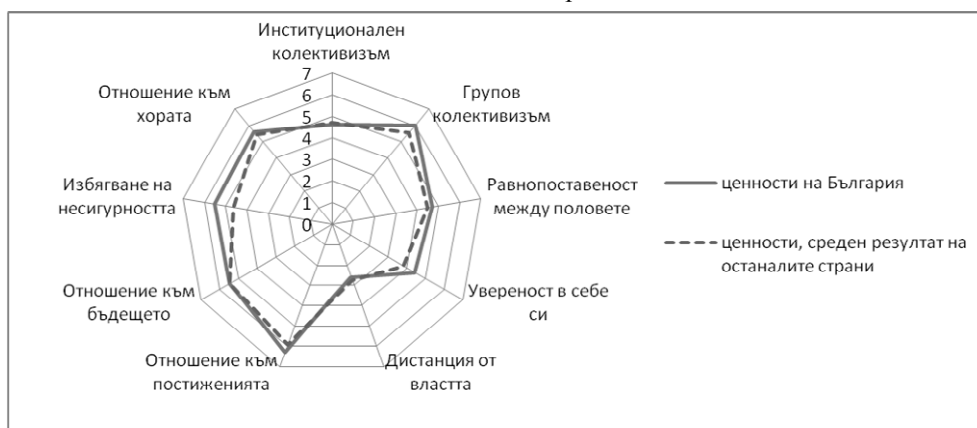
Резултат на България по отношение на обичайните практики в сравнение със средния резултат на останалите страни



Българският културен профил по отношение на ценностите очертава обещаваща картина, сравнена със средните резултати на останалите страни, поради голямото значение, което се отдава на стратегическото развитие, на хуманната и демократичната система на ценности с традиционно европейско влияние. Като не се отклоняват значително от средните, българските резултати във връзка с *отношението към постиженията* и *отношението към бъдещето* показват важността на ефективните пазарни механизми и ангажираност с идеята за дългосрочен растеж. По-високите резултати във връзка с *избягването на несигурността* са в подкрепа на по-дисциплинираната бизнес-среда. Резултатите на измерителя „*колективизъм*” изискват по-скоро по-силни колективни действия, отколкото показват тенденция към индивидуализъм (фиг. 2).

Фигура 2

Резултат на България по отношение на ценностите в сравнение със средния резултат на останалите страни



Българският мениджмънт в межкултурното пространство

Базата от данни на проекта GLOBE позволява да бъдат оценени културните различия и да бъде анализирано културното разминаване между България и останалите страни. Имайки предвид ограниченията при подобни сравнения, новите данни могат да предложат нов и креативен поглед върху позиционирането на българския културен профил в межкултурното пространство.

Литературата, описваща културните различия, се основава на количествени многоаспектни измерители на културните профили. Тези изследвания традиционно се свързват с работата на Г. Хофстеде, който създава индекс, позволяващ количествени сравнения между културите по всеки един от четирите измерителя и позволява групирането на културите по клъстери, свързани със сходствата и приликите между тях (1980; 1993). Докато при оригиналното изследване на Г. Хофстеде има ограничения и това провокира критики, неговата межкултурна рамка и количеството на базата от данни водят до по-нататъшни сравнения между страните и стигат до заключения за международните бизнес-потоци (например преките чуждестранни инвестиции). Популярността на метода на културната рамка може да се обясни с простите за изчисляване индекси – Евклидова дистанция или коригирани с отклонението средни квадратични разстояния на измерителите на Хофстеде, както е предложено първоначално от Б. Когът и Х. Синг (1988).

Индексът на Когът-Синг обаче е критикуван за своята опростеност и линейност, поради което Л.-Т. Лу (2006) обобщава свързаните с това методологически и концептуални проблеми. Известни са и трудностите при измерване на различията, произлизащи от липсата на подробни межкултурни данни извън тези на Г. Хофстеде, както и от известни методологически проблеми, свързани с културните различия (Nakata, 2009; Shenkar, 2001; Dow & Karunaratna, 2006; Ambos & Hakanson, 2014). По-конкретно, тези слабости се отнасят до асиметрии при различията, конфликтни нива на анализ (от индивидуални до национални), контекстуално несъответствие, неясни агрегирания (двойки страни срещу клъстери), недостатъчна валидност и надеждност на различията, както и до безкритичното приемане на концепцията за дистанцията при изследванията.

Според Б. Амбос и Л. Хакансън индексът на Когът-Синг, базиран на резултатите на Хофстеде, „се превръща в неоспорима мярка на различията в международните бизнес изследвания“ (2014, р. 1). Д. Дау и А. Карунаратна смятат, че при използването на съставни културни индекси „много изследователи се обръщат към скалата на Хофстеде поради липса на алтернатива“ (2006, 591), и се въвеждат по-широк набор от променливи, свързани с измерването на културните различия, и съставни индекси (Dow & Karunaratna, 2006; Tynanyi, Griffith & Russel, 2005). Тези мнения са последвани от критики относно несъстоятелността и неяснотата на алтернативните или новите измерители, които все още се разработват (Gerschewski, 2013). Дискусията върху инструментариума на съставните измерители на различията все още продължава, предизвиквайки по-щателно методологично разработване и концептуализация на инструментите на културните разлики и интегриране на тези

инструменти в по-широк набор от мерки, които да помогнат за разбирането на различията между страните и обществата.

Таблица 2
Културни различия на България от другите страни по отношение на обичайните практики

Страни	Индекс на културните различия	Страни	Индекс на културните различия
Русия	0.60	Израел	2.99
Словения	0.67	Индонезия	3.20
Колумбия	0.72	Кувейт	3.63
Португалия	0.85	Индия	3.64
Полша	0.88	Австралия	3.68
Аржентина	0.91	Нигерия	3.69
Намибия	1.11	Хонг Конг	3.70
Италия	1.14	САЩ	3.82
Венецуела	1.18	Филипини	3.91
Унгария	1.20	Финландия	3.93
Грузия	1.26	Ирландия	3.95
Гватемала	1.32	Египет	4.00
Казахстан	1.32	Канада	4.08
Бразилия	1.50	Южна Африка	4.09
Гърция	1.51	Китай	4.18
Боливия	1.54	Германия	4.34
Франция	1.63	Япония	4.36
Коста Рика	1.76	Замбия	4.42
Тайланд	1.96	Малайзия	4.54
Мексико	1.99	Нова Зеландия	4.72
Словакия	2.11	Швейцария	5.03
Испания	2.12	Австрия	5.20
Катар	2.44	Албания	5.21
Еквадор	2.55	Южна Корея	5.33
Турция	2.62	Швеция	5.38
Иран	2.66	Нидерландия	5.74
Мароко	2.67	Сингапур	6.38
Зимбабве	2.73	Дания	6.68
Великобритания	2.92		

Тук е възприета традиционната методология за изчисляване на индекса на Когът-Синг и са обработени оригиналните данни на GLOBE и емпиричните резултати на проекта за България са по отношение както на обичайните практики (вж. табл. 2), така и на ценностите (вж. табл. 3). Изчислени са индексите за културна дистанция на страната⁶, за да се оценят културните й различия с другите 57 държави, които

⁶ Индексът на културните различия изглежда така (1):

$$A_{iB} = \sum_{k=1}^9 \left\{ \frac{(I_{kB} - I_{ki})^2}{V_k} \right\} / 9 \quad (1)$$

участват в проучването на GLOBE и представляват големи региони от света. Резултатите по отношение на различията са подредени във възходящ ред, за да бъдат разграничени страните, които са културно близки до България (по съставен индекс) и тези, които показват по-високо ниво на културни различия.

Таблица 3

Културни различия на България от другите страни по отношение на ценностите

Страни	Индекс на културните различия	Страни	Индекс на културните различия
Словения	0.47	Сингапур	1.48
Филипини	0.48	Великобритания	1.55
Замбия	0.54	Мароко	1.57
Намбия	0.68	Боливия	1.66
Мексико	0.78	Южна Африка	1.71
Испания	0.86	Гърция	1.81
Зимбабве	0.86	Русия	1.81
Италия	0.86	Тайланд	1.92
Гватемала	0.89	Франция	1.92
Венецуела	0.91	Бразилия	1.97
Еквадор	0.92	Финландия	2.05
Унгария	0.97	Катар	2.19
Малайзия	0.98	Хонг Конг	2.23
Полша	0.99	Швеция	2.24
Индия	1.01	Албания	2.25
Аржентина	1.01	Казахстан	2.30
Колумбия	1.02	Турция	2.33
Португалия	1.05	Южна Корея	2.35
Израел	1.07	Кувейт	2.46
Словакия	1.08	Германия	2.50
САЩ	1.10	Австрия	2.57
Иран	1.11	Египет	2.65
Ирландия	1.16	Швейцария	2.84
Канада	1.27	Китай	2.94
Австралия	1.32	Дания	3.20
Коста Рика	1.35	Япония	3.24
Индонезия	1.37	Нидерландия	4.10
Грузия	1.40	Нова Зеландия	4.27
Нигерия	1.47		

Изчисляването на индексите на културни различия по двойки за всички 58 страни (участващи в изследването GLOBE и България) води до съставянето на матрица на културните различия. Тя се трансформира в карта на културните различия чрез многомерна процедура (MDS), приложена към квадратна симетрична матрица (58 на

A_{iB} – културна разлика между страната i и България;

I_{kB} – резултат на България по k -тия измерител ($k = 1, \dots, 9$);

I_{ki} – резултат на i -тата страна по k -тия измерител ($k = 1, \dots, 9$);

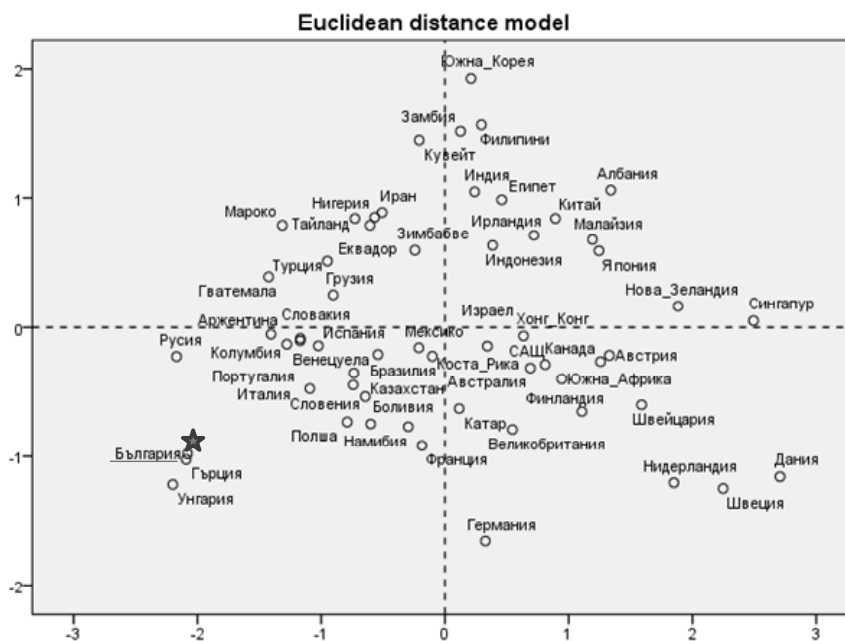
V_k – отклонение на k -тия индекс.

58), като се очаква данните за мултикултурната среда да доведат до съставянето на карта на възприятията, показваща колко са различни или близки профилите на страните и дали те оформят клъстери, или не. Моделът не изисква линейност или многомерно нормално разпределение и се смята за по-подходящ в този случай от факторния анализ. Той води до създаване на координатна матрица, чиято конфигурация минимизира функцията на загубите, а достоверността ѝ се тества чрез квадрата на корелационния коефициент на входните разстояния при използването на MDS координати. Квадратът на корелационния коефициент като мярка за пригодност за поведението е 0.852, а за ценностите – 0.823, като и двете стойности са по-високи от изискването за добра метрична скалируемост (0.8).

На фигура 3 е показана многомерната карта на обществените култури на GLOBE и България по отношение на обичайните практики, а на фигура 4 – картата по отношение на ценностите.

Фигура 3

Межкултурна карта (резултати по отношение на поведението), изградена въз основа на многомерна скала на културните различия на GLOBE, включваща и България

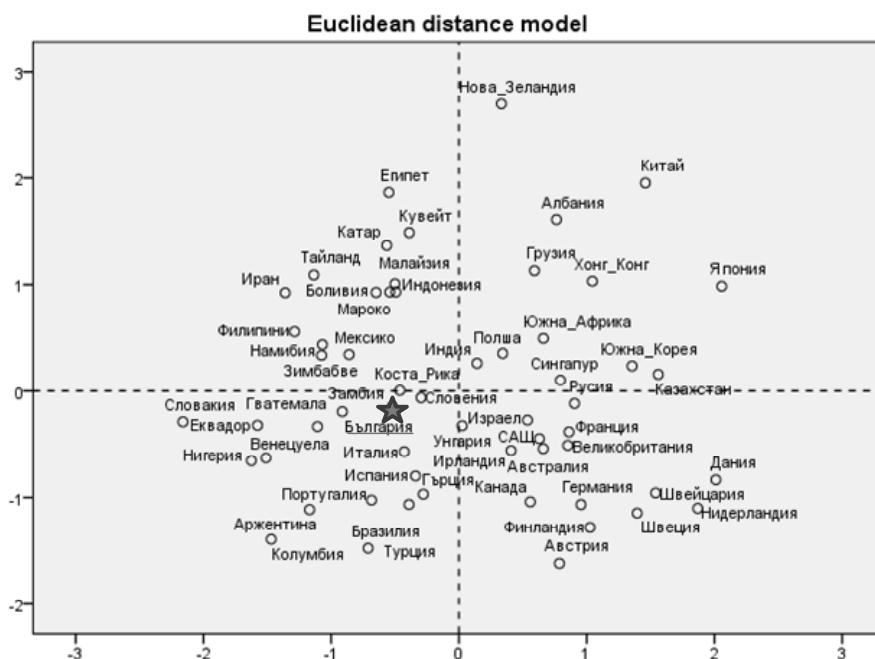


Позиционирането на България в межкултурното пространство с измерване на различията показва важни характеристики на културата на обществото и различията между обвързаните с обичайните практики и с ценностите профили в сравнение с тези на другите страни. Що се отнася до близостта на измерителите на различията

(резултатите относно обичайното поведение и ценностите), България може да бъде свързана с открояващи се и ясно обособени културни клъстери (Ronen and Shenkar, 1985; House et al, 2004, p. 178-218).

Фигура 4

Междукултурна карта (резултати по отношение на ценностите), изградена въз основа на многомерна скала на културните различия на GLOBE, включваща и България



Обичайни практики

На картата на възприятията на обичайните практики България е позиционирана в периферията на междукултурното пространство, показвайки значителни различия от останалите страни по отношение на съставните измерители и относително по-малко приближаване до клъстера в сравнение с другите култури. Това свидетелства за уникалната културна конфигурация, получена се в резултат от отговорите за това „как е“. При изчисляването на средната разлика на всяка от участващите страни в изследването GLOBE и България и при подреждането им във възходящ ред, България заема 58 място.

Сред държавите, най-близки до нашата по отношение на културните различия, са Русия (индекс на различие 0.60), Словения (0.67), Полша (0.88), Унгария (1.20), Грузия (1.26) и Казахстан (1.32), които представят източноевропейския клъстер; Португалия (0.85) и Италия (1.14) латиноевропейския клъстер, а Колумбия (0.72),

Аржентина (0.91), Гватемала (2.23) и Венецуела (1.18) – латиноамериканския, като Намибия (1.11) също се включва в този клъстер.

Сред страните, които са най-отдалечени от България, са Сингапур (6.38), Южна Корея (5.33) и Япония (4.36), представлящи Конфуцианска Азия; Дания (6.68) и Швеция (5.38) – Скандинавска Европа; Нидерландия (5.74), Австрия (5.20), Швейцария (5.03) и Германия (4.34) – германския клъстер, като в тази група влизат и някои други страни (Албания – 5.21; Нова Зеландия – 4.72; Малайзия – 4.54 и Зимбабве – 4.42).

Близостта на България до източноевропейския клъстер може да се обясни с общото близко минало на комунистическо управление и прехода към пазарна икономика, както и с близките езикови (Русия, Словения) и религиозни връзки (Русия). Резултатите свидетелстват за близостта с главните характерни черти на клъстера, например значителна *дистанция от властта, институционален и групов колективизъм*, като в същото време се показва свързаност с културното наследство на семейството и обвързаност с групата (Bakacsi et al, 2002). Резултатите са в съзвучие с изследвания и сравнения за Източна Европа (вкл. и България) по отношение на културно детерминирани поведения във времето, наблюдащи върху избягването на риска, търсенето на хармония и запазването на доброто име (Fiink & Meierewert, 2004).

Ценности

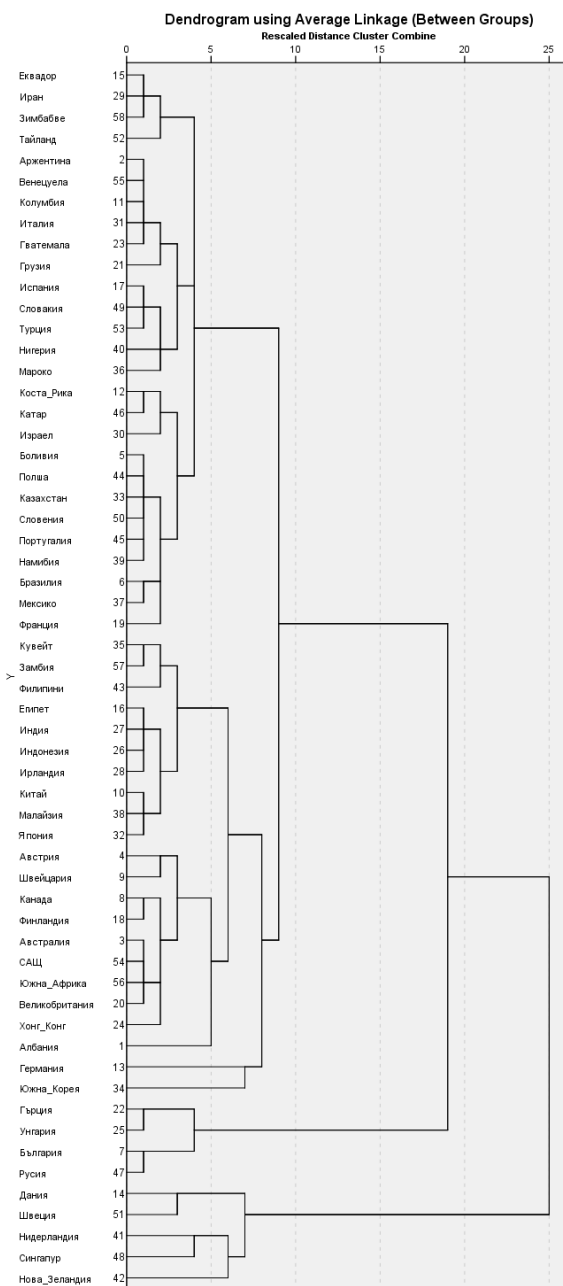
На картата на възприятията на ценностите България клони към други клъстери и е поставена на 17-то място в списъка във връзка със средната разлика, изброени във възходящ ред.

Сред страните с най-ниски културни различия по отношение на ценностите в сравнение с България само Словения (0.47) и Унгария (0.97) представят източноевропейския клъстер; Испания (0.86) и Италия (0.86) – латиноевропейския; Мексико (0.78), Венецуела (0.91), Еквадор (0.92) и Гватемала (0.89) – латиноамериканския; Зимбабве (0.54), Намибия (0.68) и Република Южна Африка (0.86) – Субсахарския африкански клъстер, а Филипините (0.48) – азиатския клъстер.

Сред страните с най-големи различия по отношение на ценностите в сравнение с България са представящите близоизточния клъстер Египет (2.63) и Кувейт (2.46); конфуцианския клъстер – Япония (3.24), Китай (2.94) и Южна Корея (2.35); германския клъстер – Нидерландия (4.10), Швейцария (2.84), Австрия (2.57) и Германия (2.50); както и Нова Зеландия (4.27) от англо клъстера, и Дания (3.20) от Скандинавския клъстер. Тези данни подкрепят предположението за културната близост на България със страните от Средизомноморието и Латинска Америка, като твърде неочаквани са по-големите разлики от другите източноевропейски страни по отношение на ценностите.

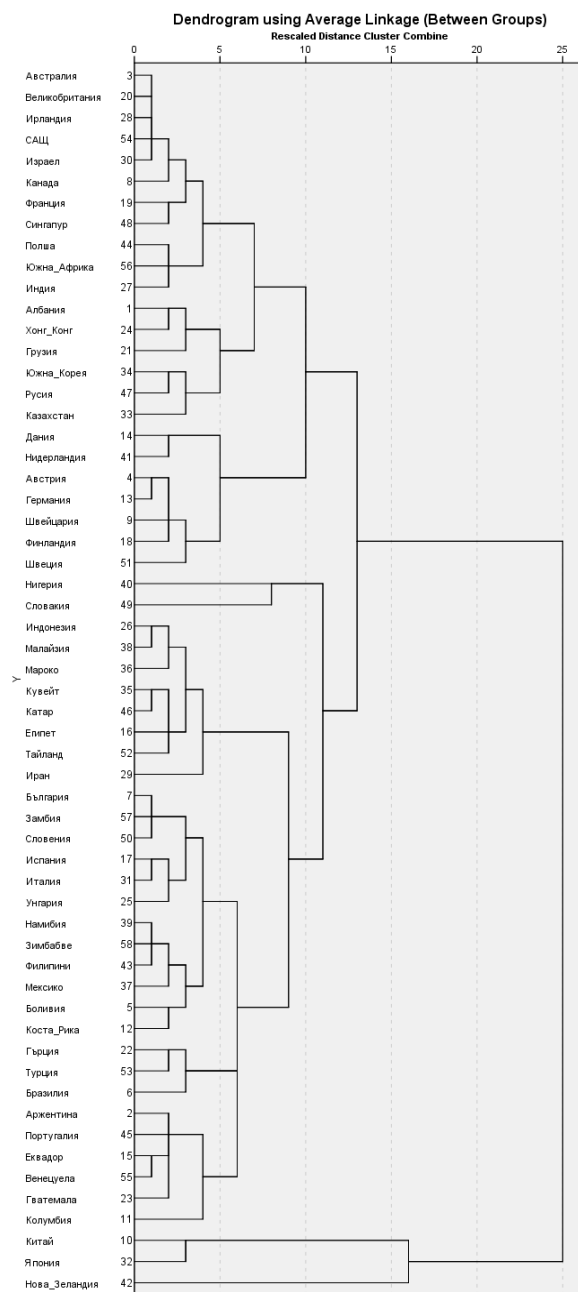
На фигура 5 и 6 са показани дендрограми за България, позиционирайки я в межкултурното пространство по отношение на разликите, свързани с обичайните практики и ценностите.

Фигура 5
 Йерархично клъстеризиране на 58 страни (вкл. и България) въз основа на измерители на дистанцията, свързани с обичайните практики



Фигура 6

Йерархично клъстеризиране на 58 страни (вкл. и България) въз основа на измерители на дистанцията, свързани с ценностите



Изследването потвърждава културната близост на България до източноевропейския, латиноевропейския и латиноамериканския клъстери по отношение на обичайните практики, както и значителните различия по отношение на поведението със страните от германския, блискоизточния и конфуцианския клъстери. То потвърждава също близостта ни по отношение на ценностите със страните от Южна Европа и Латинска Америка, като показва неочаквани разлики по отношение на различията в ценностите от другите източноевропейски държави. С други думи, типичното поведение в България се различава от това в другите страни, показвайки близост с това в посткомунистическите и латинските страни.

Заключение

От изследването могат да бъдат направени важни заключения и препоръки. Проучването на българските мениджъри (обобщено на ниво култура на обществото) и неговото позициониране в межкултурното пространство показва разлики в характеристиките, свързани с поведението и с ценностите, които се коренят и произтичат от историята, религията, езика, както и от социалното, политическото и икономическото развитие на страната. Обобщеният профил по отношение на поведението показва ниски стойности на измерителите „избягване на несигурността” и „отношение към постиженията” и „отношение към бъдещето”, открояващ се „колективизъм”, висока „равнопоставеност между половете”. Обобщеният профил по отношение на ценностите показва голяма близост със средните резултати на останалите страни, малко по-високи резултати на измерителите „колективизъм”, „увереност в себе си” и „избягване на несигурността”. Тези резултати свидетелстват за прехода на България от комунистическо управление към свободно пазарно поведение с акцент върху постиженията и иновациите, стремеж към стабилност, дисциплина, разчитане на колективните действия и опит за сближаване с другите страни по отношение на ценностите.

Конфигурацията на културния профил на българския мениджмънт влияе върху организационните практики, усещането за ефективно лидерство, в някои случаи служи като помощник, а в други е пречка за ефективните международни бизнес дейности. Ясно е, че този профил не би могъл да бъде разбран без задълбочено познаване на историята и културата на България, както и на миналото и на настоящето на българското общество.

Културните различия с другите страни оказват влияние върху международните икономически отношения като търговията и преките чуждестранни инвестиции, понататъшното интегриране в ЕС, ефективността на бизнес-сътрудничеството чрез стратегически съюзи и дейността на чуждестранните фирми в България, решенията на международния бизнес (взети от чужденци, работещи в страната) и създаването на мултикултурни работни групи.

Позиционирането на страната ни в межкултурното пространство показва както приликите и сходствата, така и разликите с другите държави. Големите културни различия водят до по-висок риск и несигурност при вземането на решения, изискват допълнителни инвестиции за събирането на данни, обучението и придобиването на умения за преодоляването на скъпи межкултурни разминавания. То също така измерва културните различия, за да могат данните да бъдат приложени за моделиране на икономическите отношения и международните потоци с другите страни, с цел да се прогнозира ефективно международните бизнес дейности.

Използвана литература

- Давидков, Ц. (2005). *Култура на организациите в България*. С.: УИ Св. Климент Охридски.
- Минков, М. (2002). *Защо сме различни?*. С.: Класика и стил.
- Янкулов, Я. Изследване на организационната култура на търговските фирми в България. (непубликувана статия).
- Ambos, V. & Hakanson, L. (2014). The concept of distance in international management research. – *Journal of International Management*, 20, p. 1-7.
- Bakacsi, G., Takcs S., Karacsonyi, A. & Imrek V. (2002). Eastern European cluster: traditions and transition. – *Journal of World Business*, 37, p. 69-80.
- Beall, A. & Sternberg, R. (eds.). (1993). *The psychology of gender*. N.Y.: Guilford Press.
- Chhokar, J., Brodbeck, F., and House, R. (eds.). (2007). *Culture and leadership across the world. The GLOBE book of in-depth studies of 25 societies*. Mahwah NJ: Lawrence Erlbaum.
- Cyert, R. & March, J. (1963). *The behavioral theory of the firm*. Pittsburg: Carnegie Institute of Technology.
- Davidkov, Ts. (2004). Where Does Bulgaria Stand?. – *Papeles del este*, 8, p. 1-22.
- Dow, D. & Karunaratna, A. (2006). Developing a multidimensional instrument to measure psychic distance stimuli. – *Journal of International Business Studies*, 37, p. 578-602.
- Erez, M. & Earley, P. (1993). *Culture, self-identity, and work*. N.Y.: Oxford University Press.
- Fink, G. & Meierwert, S. (2004). Issues of time in international, intercultural management: East and Central Europe from the perspective of Austrian managers. – *Journal for East European Management Studies*, 9 (1), p. 61-84.
- Fyans, L., Salili, F., Maehr, M. & Desai, K. (1983). A cross-cultural exploration into the meaning of achievement. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 44 (5), p. 1000-1013.
- Gerschewski, S. (2013). Improving on the Kogut and Singh metric of psychic distance. – *Multinational Business Review*, 21 (3), p. 257-268.
- Ingelhart, R. (1997). *Modernization and post-modernization: cultural, economic, and political change in 43 societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Ingelhart, R., Basanez, M., Diez-Medrano, J., Halman, L., & Luijks, R. (eds.). (2004). *Human beliefs and values: a cross-cultural sourcebook based on the 1999-2002 values Surveys*. Mexico City: Siglo Veintiuno Editores, S.A. de C.V.
- Hampden-Turner, Ch. and Trompenaars, F. (2000). *Building cross-cultural competence: how to create wealth from conflicting values*. New Haven: Yale University Press.
- Hendrix, L. (1994). What is sexual inequality? On the definition and range of variation. – *Cross-Cultural Research*, 28, p. 287-307.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: international differences in work-related values*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Hofstede, G. (1993). Cultural constraints in management theories. – *Academy of Management Executive*, 7(1), p. 81-94.

- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* (2nd ed.). Thousand Oaks CA: Sage Publications.
- Hofstede, G. & Bond. (1988). The Confucius connection: from cultural roots to economic growth. – *Organizational Dynamics*, 16 (4), p. 4-21.
- House, R. J., Hanges, P. J., Javidan, M., Dorfman, P. W., Gupta, V. (eds). (2004). *Culture, leadership, and organizations: the GLOBE study of 62 societies*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Kim, U., Triandis, H., Kagitcibasi, C., Choi, S.-C. & Yoon, G. (eds.). (1994). *Individualism and collectivism: theory, method and application*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kluckhohn, F., Strodtbeck, F. (1961). *Variations in value orientation*. New York: HarperCollins.
- Kogut, B., & Singh, H. (1988). The effect of national culture on the choice of entry mode. – *Journal of International Business Studies*, 19 (3), p. 411-432.
- Lu, L.-T. (2006). The relationship between cultural distance and performance in international joint ventures: a critique and ideas for further research. – *International Journal of Management*. 23 (3/1), p. 436-445.
- Maehr, M. (1974). Culture and achievement motivation. – *American Psychologist*, 29, p. 887-896.
- Manrai, L., Lascu, D.-N., Manrai, A. & Babb, H. (2001). A cross-cultural comparison of style in Eastern European emerging markets. – *International Marketing Review*, 18 (3), p. 270-285.
- McClelland, D. (1961). *The achieving society*. Princeton NJ: Van Nostrand.
- McClelland, D. (1985). *Human motivation*. Glenview: Scott, Foresman.
- McCrae, R., Terracciano, A., Realo, A. & Allik, J. (2008). Interpreting GLOBE societal practices scales. – *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 39, p. 805-810.
- Michailova, S. & Hollingshead, G. (2009). Western management training in Eastern Europe: trends and developments over a decade. – *Human Resources Development International*, 12 (2), p. 117-133.
- Minkov, M. & Hofstede, G. (2012). Is national culture a meaningful concept? Cultural values delineate homogenous national clusters in in-country regions. – *Cross-Cultural Research*, 46 (2), p. 133-159.
- Minkov, M. & Hofstede, G. (2014). Clustering of 316 European regions on measures of values: do Europe's countries have national cultures?. – *Cross-Cultural Research*, 48 (2), p. 144-176.
- Nakata, Ch. (2009). *Beyond Hofstede: culture frameworks for global marketing and management*. London, UK: Palgrave-Macmillan.
- Petrovici, D., Marinova, S., Marinov, M. & Lee, N. (2007). Personal values and perceived social and economic effects of advertising in Bulgaria and Romania. – *International Marketing Review*, 24 (5), p. 539-562.
- Rahim, M., Antonioni, D., Krumov, K. & Ilieva, S. (2000). Power, conflict, and effectiveness: a cross-cultural study in the United States and Bulgaria. – *European Psychologist*, 5 (1), p. 28-33.
- Rakos, R. (1991). *Assertive behavior: theory, research and training*. London: Routledge.
- Ronen, S. & Shenkar, O. (1985). Clustering countries on attitudinal dimensions: a review and synthesis. – *The Academy of Management Review*, July, p. 435-454.
- Shenkar, O. (2001). Cultural distance revisited: towards a more rigorous conceptualization and measurement of cultural differences. – *Journal of International Business Studies*, 32, p. 519-535.
- Schwartz, S. (1992). Universals in the content and structure of values: theory and empirical tests in 20 countries. – In: Zanna, M. (ed.). *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press, 25, p. 1-65.
- Schwartz, S. (1999). A theory of cultural values and some implications for work. – *Applied Psychology: An International Review*, 48, p. 23-47.
- Schwartz, S. (2004). Mapping and interpreting cultural differences around the world. – In: Vinken, H., Soeters, P. & Ester, P. (eds.) *Comparing Cultures: Dimensions of Culture in a Comparative Perspective*. Leiden: Brill Academic Publishing.

- Schwartz, S. & Bilsky, W. (1987). Towards a universal psychological structure of human values. – *Journal of Personality and Human Psychology*, 53 (3), p. 550-562.
- Smith P. (2006). When elephants fight, the grass gets trampled: the GLOBE and Hofstede projects. – *Journal of International Business Studies*, 37, p. 915-921.
- Stogdill, R. (1974). *Handbook of leadership: a survey of literature*. New York: Free Press.
- Tyhanyi, L., Griffith, D. & Russel, C. (2005). The effect of cultural distance on entry mode choice, international diversification, and MNE performance: a meta-analysis. – *Journal of International Business Studies*, 30 (3), p. 270-283.
- Triandis, H. (1989). The self and social behavior in different cultural contexts. – *Psychological Review*, 96, p. 506-520.
- Triandis, H. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, Co.: Westview Press.
- Trompenaars, F. & Hampden-Turner, C. (1998). *Riding the waves of culture: understanding cultural diversity in global business*. N.Y.: McGraw Hill.
- Yukl, G. (2002). *Leadership in organizations*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

ТЕОРИИ, НАПРАВЛЕНИЯ, ПОДХОДИ, МЕТОДИ И ИНСТРУМЕНТИ НА НАУЧНО ИЗСЛЕДВАНЕ В УПРАВЛЕНСКОТО СЧЕТОВОДСТВО

Управленското счетоводство няма собствена теория. То ползва множество теории от други дисциплини като своя методологическа теория. Това са най-често икономически, социологически, психологически и други комплексни теории. По отношение на философската основа на научните изследвания-онтология и епистемология, съществува двойственост като в повечето социални науки: ползват се както подходите на материализма/позитивизма/емпиризма, така и тези на идеализма/конструктивизма/нормативизма. Представени са методите, ползвани при управленско-счетоводните изследвания. Акцент е поставен върху тези, прилагани преимуществено при позитивния/емпиричен подход, като преобладаващ при научните изследвания по света. За разлика от развитите държави, дискусия по повдигнатите въпроси в България не съществува. Почти не се ползва позитивния подход при проучвания в областта на управленското счетоводство у нас, рядко се оповестява метод, теория, база данни. Тук за първи път е направен опит за систематизиране на повдигнатите теоретични и методологически въпроси.
JEL: 41

Увод

Управленското счетоводство в България все още търси своята идентичност. То в значителна степен е засенчено в професионалните среди от подчертаното внимание, което се отдава на финансовото счетоводство, одиторски и данъчни проблеми. Това безспорно са важни области за научна дискусия, проучвания и публикации, но подценяването на управленското счетоводство се отразява върху общото ниво на развитие на финансово-счетоводната теория и практика. В развитите държави е установено, че над 80% от всички специалисти във финансово-счетоводната област се занимават с въпроси в обсега на управленското счетоводство, без значение как се наричат и независимо, че те не осъзнават това (Reckers, 2006; Observatoire de l'Evolution des Metiers de l'Assurance, 2008). Смятаме, че подобно е положението и в България, макар, че подобни изследвания досега у нас не са извършвани. С

¹ Анита Атанасова е доц. д-р в Икономически университет – Варна, катедра „Счетоводна отчетност“, e-mail: atanasova@ue-varna.bg.

финансово счетоводство са ангажирани специалистите, които пряко подготвят и изготвят публичните финансови отчети. Останалите финансово-счетоводни специалисти практикуват управленско счетоводство, независимо от длъжността и наименованието на позицията им в конкретното предприятие.

Съществуват огромен брой неизяснени въпроси, свързани с управленското счетоводство относно целта, предмета, методите, принципите и дори конкретните обекти, с които то трябва да се занимава. Няма яснота и по отношение на теоретичната основа, върху която да стъпят така нужните за България изследвания в тази област.

Предмет на разработката е спецификата на научните изследвания в областта на управленското счетоводство. **Целта** е да се представят теоретичните основи, подходите, методите, проблемите и тенденциите в областта на научните изследвания по управленско счетоводство.

Задачите за постигане на целта са:

- Да се представят водещите групи теории, ползвани при управленско-счетоводни изследвания;
- Да се очертаят философските основи, определящи главните направления при изучаването на управленско-счетоводните проблеми;
- Да се обобщят методите на научно изследване, приложими при управленско-счетоводни изследвания;
- Да се направи кратък обзор на приложния инструментариум, ползван от управленското счетоводство.

Изследването е извършено въз основа на литературен обзор (архивно проучване), ползвайки конструктивизма като епистимологична основа, теоретичен и дедуктивен подход, логически анализ и синтез, сравнителен метод, експертно мнение. Като теоретична основа на разработката може да се приеме изследване на науката (science studies).

1. Теории, ползвани при управленско-счетоводните изследвания

Освен особеностите на изучавания обект и средата, при управленско-счетоводните изследвания трябва да се вземе под внимание и рамката на научното изследване избрана от субекта на научния труд – изследователя. Роля на такава рамка играе теорията. Теориите, които са смятани за приложими в изследователската общност по управленско счетоводство в света до голяма степен са внесени от други социални науки. По тази причина те не са уникални за конкретната дисциплина. Теориите, които управленското счетоводство е създадо досега не отговарят на изискванията за теория (Malmi & Granlund, 2009). Такива са например ABC (Activity based costing), BSC (Балансирана карта за оценка), Стойностно базирано управление (Value based management). Двете групи теории (привнесени отвън в управленското счетоводство и

вътрешно създадени, но недостатъчно аргументирани), до голяма степен не успяват да предоставят валидна подкрепа за практикуващите специалисти. Според повечето изследователи целта на управленско-счетоводната теория е да обясни причините, ефектите и начина на прилагане на дадени управленско-счетоводни инструменти, за постигане на определени цели (Luft & Shields, 2002; Luft & Shields, 2003; Hopwood, 2003). Други автори смятат, че целта на теорията е да може да се създаде по-добро управленско-счетоводство така, че то да има и прогностични функции в допълнение към горните характеристики (Ittner & Larcker, 2001; Ittner & Larcker, 2002; Lukka, 2002; Lukka, & Mouritsen, 2002; Chenhall, 2003; Baxter & Chua, 2003).

Една пълна теория в социалните науки трябва да притежава четири групи елементи (Whetten, 1989):

1. Фактори, обекти, променливи, концепции, които участват в теорията с цел обяснение на дадено явление; този елемент отговаря на въпроса „кой/що“;
2. Връзки, влияния, въздействия, зависимости между тези фактори, променливи, концепции; този елемент отговаря на въпроса „какво прави: на кого и как въздейства, от кого и как е повлиян“;

Двата елемента формират предмета на теорията (или нейния домейн). На тази база се формират т. нар. **предметни теории (наричани също обектови теории или домейн теории), концентрирани върху обектите и връзките между тях**, върху предметното поле на една наука. Обикновено това са частно научните теории (Lukka & Vinnari, 2014).

3. Обяснение на избора на фактори и връзките между тях; този елемент отговаря на въпроса „защо“;
4. Представяне на контекста, на условията, които поставят ограничения на предполагаемите обяснения чрез предложената теория; този елемент отговаря на въпроса „кой, къде, кога, на кого“.

Тези два елемента формират **методологическата част на теорията**. Когато те са акцент в определени теории се смятат за методологически теории, предоставящи **контекста и обяснението на явленията, тяхната логика**. При управленско-счетоводните изследвания методологическите (мета) теории обикновено се заимстват от други науки. Това което е методологическа теория в една област може да е домейн теория в друга област. Засега управленското счетоводство има известни успехи в своята предметна теория, но няма своя собствена методологическа теория.

В международните проучвания по въпросите на управленско-счетоводство има **относителен консенсус по повод възможните групи теории, приложими днес** – като основа за научно изследване, а конкретните им проявления са неизброими. Те са главно методологически теории, заимствани от други науки. Това са следните

групи теории (Hesford et al., 2007; Lindquist & Smith, 2009; Narris & Durden, 2012; Trapp et al., 2014)²:

- **Икономически теории:** Приема се, че всички явления в управленското счетоводство са обективно обусловени и рационално обясними, защото всички субекти в процеса се стремят да правят рационален избор, най-често за максимизиране на печалбата, на полезността и то на база на пазарните принципи на икономиката, т.е. това е основно неокласическа икономическа концепция. В общия случай се приема, че има стремеж за постигане на поставените цели с минимум ресурси, а отгук следва, че е наличен стремеж за ефективност и ефикасност. Ползват се: Теория на търсенето и предлагането (Supply and demand theory); Маржинална теория (Marginal theory); Теория за рационалния избор (Rational choice theory); Теория за ценността, полезността (Value theory); Производствена теория (Production theory); Теория на предприятието (Theory of the firm); Контролна теория за организацията (Control theory of organization); Теория за транзакционните разходи (Transaction cost theory); Агентска теория (Agency theory); теориите, свързани с Индустриална организация (Industrial organization), Бизнес икономика (Business economics), Управленска икономика (Managerial economics), Информационна икономика (Information economics), Финансова икономика (Financial economics), Финансово управление (Managerial finance), Политическа икономия (Political economy), Разходна структура на компанията (Firm cost structure), Несигурност (Uncertainty), Трансферно ценообразуване (Transfer Pricing), Остатъчен доход (Residual Income)³. Всички изброени са примери за прилагане на икономически и/или финансови³ теории в управленското счетоводство.⁴ Изборът на икономически теории като основа за научни изследвания е преобладаваща тенденция в наши дни в САЩ и немско говорещите държави, но приложението им намалява (Wagenhofer, 2006; Lindquist & Smith, 2009). Този икономически подход е бил преобладаващ за научните изследвания по управленско счетоводство в световен план до 70-те г. на XX век. След това все повече изследователи започват да забелязват критично, че рационалният икономически избор е компрометиран като единствена теоретична основа за обяснение на феномените в бизнес света (Bromwich, 2007). Натрупват се доказателства чрез практически изследвания за липса на икономическа аргументация при избор на управленско счетоводни инструменти в отделните компании. Това води до усилено търсене на други теории. Така се достига до социологическите, психологическите и комплексните теории, ползвани в управленското счетоводство.
- **Социологически теории.** В наше време тези теории са преобладаващи като приложение в научните изследвания по управленско счетоводство в развитите държави в Европа и са почти на същото ниво на употреба като икономическите теории в САЩ (Lindquist & Smith, 2009; Scapens & Bromwich, 2010; Chenhall &

² Посочените автори са групирани теориите или са ползвали тази групировка, но никой не е представил подробно изброяване.

³ Смята се, че финансовите теории са подвид икономически теории.

⁴ Изброяването не е изчерпателно за нито една група, тъй като разновидностите са много.

Smith, 2011). Основно се ползват: Теория за социалния конструктивизъм (Social constructionism theory), Теория за социалния функционализъм (Structural functionalism theory), Теория за символичния интеракционизъм (Symbolic interactionism theory), Теория за актьорските мрежи (Actor network theory), Интерпретивна теория (Interpretive theory), Институционална теория (Institutional theory), Теория за влияние на факторите на средата (Contingency theory), Теория за зависимост от ресурсите (Resource dependence theory), Културна теория (Culture theory); теориите, свързани със Социология на културата (Culture sociology) и Институционална социология (Institutional sociology), Критична теория (Critical theory), Организационни теории (Organizational theories), Теории за организационната структура и реструктурирането (Organizational structure and restructure theories), Теория за дискурса на Foucault (Foucault Discourse theory), Политически модели на организациите (Political models of organizations), Политически перспективи (Political perspectives), Социология на професиите (Sociology of professions) (Covaleski et al., 1996);

- **Психологически теории.** Макар, че те не са преобладаващи в изследванията по управленско счетоводство, се появяват като база за изследване от самото начало на научните управленско-счетоводни проучвания и заемат относително постоянно място досега. Примери за такива теории са: Ролева теория (Role theory), Теория за вероятностния функционализъм (Probabilistic Functionalism theory), Теория за човешките отношения (Human relations theory), Теория за груповата динамика (Group dynamics theory), Когнитивна психологическа теория (Cognitive psychology theory), Теория за психологическата мотивация (Motivation psychology theory), Теория за очакванията (Expectancy theory), Социално когнитивна теория (Social cognitive theory), Поведенчески теории (Behavior theories), Теории, свързани с пола (Gender theories), Теория за социалната идентичност (Social identity theory), Теория за целепологането (Goal setting theory), Когнитивно дисонансна теория (Cognitive Dissonance Theory), Теория за организационната справедливост (Organizational Justice Theory), Атрибутивна теория (Attribution Theory), Социално психологическа теория (Social psychology theory), Теория за напасване на човек и среда (Person-Environment Fit Theory), Социално сравнителна теория (Social Comparison Theory), Теория за социалната идентичност (Social identity theory), Теория за поведенчески решения (Behavioral Decision Theory), Теория за вероятностните отсъждания (Probabilistic Judgment theory), Евристичност и пристрастност (Heuristics and Biases), Отсъждане и провеждане решенията на практика (Judgment and Decision Performance), Рамкова теория (Framing theory), Поведенчески детерминирани финанси (Behavioral finance), Теория за перспективата (Prospect theory), Ментални модели (Mental Models). Всички психологически теории се свеждат до мотивационни и информационни ефекти в областта на управленското счетоводство (Birnberg et al., 2006);

- **Други.**⁵ В тази група се включват теории, които не могат да се отнесат към предишните три обособени групи. Самото наименование подсказва, че това е много разнородна група и в нея могат да се срещнат всякакви по характер теории. Освен това, тя е потенциално най-динамична. Възможно е да се включват все нови и нови теории, стига да носят теоретична полезност при управленско-счетоводните изследвания. Примери за такива теории са: Управленски теории (Management theories), Теории за лидерството (Leadership theories), Теории за корпоративното ръководство (Corporate governance theories), Теория за целта и пътя (Path-goal theory), Стратегически теории (Strategic theories), теории свързани с Продуктов и организационен мениджмънт (Production and Organizational Management), Мениджмънт на операциите (Management of Operations; Operational management), Теория на игрите (Game theory), Етнография (Ethnography), Исторически теории (History theories), Изследване на науката (Science studies), Културологични изследвания (Culture studies⁶) и други.

Огромният кръг теории, ползвани при управленско-счетоводни изследвания е шокиращ на пръв поглед. Това богатство на посоки сочи процес на търсене на подходяща теория или кръг от приложими теории в комплекс. Но голямото разнообразие на теории в тези изследвания и отсъствието на единна утвърдена специална теория подсказва неяснота, несигурност, липса на обща база, и отгук трудна сравнимост на различните изследвания. Макар че методологичните и теоретични въпроси през последното десетилетие активно се обсъждат в престижните чужди издания, няма признаци за консенсус и консолидиране около обща позиция. Относителна надеждност предоставя ползваната оповестена философска база за управленско-счетоводните изследвания.

2. Философски основи при избора на методология в управленско-счетоводните изследвания: направления и подходи

Онтологията е философия на изучаване на съществуващото, на обективната реалност – описва **какво** познаваме такова каквото е, а **епистемологията** е философия на науката, на знанието – описва **как** познаваме действителността (Fertier, 1854). Епистемологията е свързана с избор на изследователски методи, а те са повлияни от субективния избор на изследователя, но и от различни фактори на средата и изучавания обект. Онтологията и епистемологията взаимно се обуславят и влияят, но водеща е онтологията, защото се основава на реалната действителност,

⁵ Тъй като в тази група има твърде разнородни теории е възможно тяхното последващо групиране и отделяне и/или причисляване на някои от изброените теории в горните три групи, поради комплексния характер на някои от теориите.

⁶ Културологични изследвания (Culture studies) не са хомогенна теория, а включват множество елементи от различни области на науката: социология, антропология, етнография, културология, национална психология, политика, икономика, история, медии и др. Но те са вече утвърдени като основа за множество изследвания, особено при сравнителен подход (компартивистки), в т. ч. и при управленското счетоводство.

която подлежи на изучаване на предмета на изследване (Wickramasinghe, 2011). Епистемологията от своя страна повлиява на избора на методология, която пък оказва влияние върху констатациите и изводите от изследването. При съвременното развитие на социалните науки са се оформили две големи направления в онтологията: **материализъм (реализъм) и идеализъм (номинализъм)** и две големи направления в епистемологията: **позитивизъм и конструктивизъм**. Концепцията на онтологията е добре позната. При материализма се смята, че първична е материалната действителност и всички явления могат да се обяснят с взаимодействия във физическия свят; при идеализма – действителността е психически създадена ментална конструкция, че идеите са първични спрямо материалния свят. По слабо са познати постановките на епистемологията, а именно те имат значение за изграждане на научна основа в дадено изследване.

Конструктивизмът като направление в научното познание се основава на убеждението, че знанията са изградени от научната общност на базата на логични ментални конструкции, които са създадени с цел разясняване на сетивен опит или измервания на естествения свят. Смята се, че хората натрупват знания чрез взаимодействие между практическия опит и техните собствени идеи. За да се изгради подобна конструкция трябва да има определена цел, идеал, ценности, принципи в дадената област. **При финансовото счетоводство проява на конструктивизма е нормативната теория.**⁷ Според нея счетоводството следва да се базира на идеи, оформени като стандарти, закони, директиви. Въз основа на това се достига до заключението, че научното познание в областта на счетоводството е свързано главно с разяснения на тези (нормативно) оформени идеи с цел тяхното най-добро приложение, или с усъвършенстването на вече създадените правила (норми) за да се достигне едно оптимално състояние на еволюирала идея, вълпътена в норма, или със създаване на нови по добри норми (закони, стандарти, директиви, утвърден модел). Този подход при финансовото счетоводство е силен до днес в държавите с континентален тип финансово счетоводство, вкл. и България. При развитите англо-саксонски държави той е бил доминантен във финансовото счетоводство до средата на XX век, след което плавно започва да се измества от позитивизма в научните изследвания, особено засилен след 70-те години.

При управленското счетоводство нормативна теория в тесен смисъл няма, поради факта, че то не е нормативно регламентирано нито със закони, нито със стандарти и директиви. **Но е възможно да се ползват като синоним „нормативна теория“ и „теория базирана на конструктивизма“.** В този широк смисъл е допустимо наличието на нормативна теория в управленското счетоводство. Например, възможно е създаване на нов конкретен метод на управленско счетоводство, който не е извлечен пряко от практиката, но даден изследовател смята, че може да бъде полезен за достигане на дадена управленска цел и споделя тази своя хипотеза. Или изграждане на дадена теория с цел да се постигне по-добро управленско счетоводство, като критерия за това е отново субективната управленска

⁷ Вместо „нормативна теория на счетоводството“ в англо-саксонски източници се ползва дори терминът „негативна теория на счетоводството“ – израз, който съдържа очевиден оценъчен елемент (Christenson, 1983).

цел. Този подход е рядкост при управленското счетоводство, поради неговата същност и силната връзка на управленското счетоводство с практиката на всеки етап на създаване, прилагане и изучаване. Но интересът към този теоретичен подход се засилва, поради прекомерната емпиричност в управленското счетоводство, невъзможността да се обяснят и прогнозираят множество практически феномени с наличните теории и липсата на единна теория в това счетоводство. При него се наблюдава обратно движение спрямо това при финансовото счетоводство по повод интереса към прилагане на даден теоретичен подход на научно познание. Приблизително по същото време, когато финансовото счетоводство започва да проявява интерес към позитивния/емпиричен подход, управленското счетоводство започва да проявява интерес към конструктивния/нормативен подход. Това обобщение не се отнася за България. При нас развитието на управленското счетоводство започва след 1989 г., макар че елементи от него са се развивали от зората на счетоводната отчетност у нас (някои методи на калкулация, бюджетиране, контрол, анализ, маржинална теория след 70-те години на XX век).⁸ Развитието на управленското счетоводство в България се изразява в публикуване на учебници, статии, монографии, които имат по-скоро конструктивистки/нормативен характер. Научни разработки в тази област се издават от 90-те години на XX век, като в последното десетилетие процесът се интензифицира.⁹ Развитието на управленското счетоводство в България е противоположно по характер на логиката на развитие, което то има в останалите напреднали държави. Онова, което тези държави се стремят да преодолеят днес в областта на управленското счетоводство – прекалено силния уклон към емпиризмът, позитивизмът у нас тепърва трябва да се разшири, поради недостига именно на такива емпирични изследвания. Твърде вероятно е това да е свързано с непълно развитата теория и практика в областта на управленското счетоводство в България и липсата на взаимно стимулиране в интересите и информационните нужди между теория и практика.

Позитивизмът като направление в научното познание се основава на убеждението, че информацията, получена от логически и математически процедури и точна регистрация на сетивен опит е изключителен източник на всички знания и че е налице истинно знание получено само по този начин. Положителното знание се основава на природните и социални явления и техните свойства, като зависимостите са били проверени чрез емпирични способности (Comte, 1855). Проверените данни получени от действителността са известни като емпирични доказателства. Поради тази причина, **макар че се различават, често се ползват като синоними позитивизмът като направление на научно познание и емпиричният подход. Позитивното познание може да ползва и теоретични подходи**, но базирани на някакви предходни реални доказуеми изследвания на действителността. Такъв конкретен метод е изграждане на аналитична теоретична рамка, която може да

⁸ От съвременните утвърдени изследователи, този който работи най-дълги години – от 70-те години на XX век, в сферата на управленското счетоводство, в областта на маржиналната теория и оптимизация на активи и пасиви, е професор Трифон Трифонов.

⁹ Най новите издания на студии и монографии по управленско счетоводство, на утвърдени автори в България за периода 2008 – март 2015 г. са представени в библиографията.

почива на математико- статистически анализ (чрез формализирани симулации или доказване по математически път на дадена логическа конструкция) или на логически анализ на вече събрани доказателства от емпирични данни, без да се извършва първична обработка в момента на тези данни. Позитивизмът смята, че обществото, както и физическият свят, работи в съответствие с общи обективни закони. Този свят е независим от нашите убеждения, идеи, теории и следва да се изучава с научни методи, регистриращи действителността. Интроспективното, интуитивно, абстрактно, общо логическо, умозрително познание, без реално документирани факти се отхвърля, тъй като се смята за метафизика и теология. Индуктивният и емпиричен метод се предпочитат пред дедуктивния и теоретичен (Kholeif, 2011). Ако трябва да обобщим разликата между **конструктивизма** в епистемологията (**с нормативен подход**) и **позитивизма** в епистемологията (**с емпиричен подход**), то тя е, че при **първия- концептуалният модел е създаден преди емпиричното изследване**, без да се базира на такова, следвайки идеята **какво трябва да е състоянието** (философска онтологична основа – идеализъм); а при **втория- концептуалният модел се създава след емпиричното изследване**, следвайки фактите, доказващи **какво е състоянието** (философска онтологична основа-материализъм). Както навсякъде в действителността на научното социално познание и при изучаване на счетоводни и управленско счетоводни проблеми **не е гравидно да се приложи само единия подход**. По-видимо сътрудничество между двата подхода се забелязва при прилагането на методите на научно изследване. **При нормативния подход тези методи включват** експертно мнение, използване на модели, литературен обзор, техники на планиране, дърво на целите, дърво на връзките, морфологически анализ, маршрутна карта, метод Delphi, мозъчна атака, „обратно леене“ (back casting). Сравнително нови методи са "сценарии за успех" и "уъркшопове по желателни сценарии", където участниците се опитват да установят обща визия за желаното бъдеще и да определят начините, по които това може да бъде постигнато (Exploratory versus normative methods (2007) JRC, European commission).

Главното предимство на нормативния поход (конструктивистко направление в науката) е основен недостатък на емпиричния подход (позитивистко направление в науката): оценка на състоянието спрямо оптимална база за сравнение (норма) и възможността/невъзможността да се предоставят идеи, инструкции, правила как да се подобри състоянието, т.е. да се даде перспектива за развитие до достигане на желано състояние, а не само ретроспекция на минал опит или възможни сценарии за развитие без оценка и избор на най-добър такъв. Позитивизмът разчита на статуквото и го възпроизвежда, ако в резултат на научно изследване установи и разпространи модел. Ако се ограничим само до това, ще бъдем лишени от перспективата за бъдещето, възпроизвеждайки стари модели на икономическа действителност. И обратно, **главното предимство на емпиричния поход (позитивистко направление в науката) е основен недостатък на нормативния подход (конструктивистко направление в науката):** възможността/невъзможността да се предоставят факти и доказателства от практиката за обективната реалност на изучавания обект или явление. Позитивизмът разчита на опита и емпиричните доказателства за оформяне на концепции, модели, теории. Но част от логическите конструкции не подлежат на емпирично доказване, особено в

социалните науки: причини за събитията, време, пространство. Освен това, ако се разчита само на нормативния подход е възможно да се откъснем от действителността и научните изследвания да бъдат силно субективно повлияни.

3. Методи ползвани при позитивистко управленско- счетоводно изследване

През последното столетие в пазарните общества при развитието на научното социално познание се е наложил позитивизмът и в сферата на финансовото счетоводство, и в сферата на управленското счетоводство. Първите публикации, аргументиращи необходимостта позитивната теория да се прилага широко при финансовото счетоводство (Watts & Zimmerman, 1978; Watts & Zimmerman, 1986) са били посрещнати особено негативно. Към момента преобладаващите позитивистки/емпирични проучвания във финансовото счетоводство са в две насоки: управление на финансовия резултат и изследвания, базирани на информация от фондовите борси, сравнена чрез някакъв модел с тази от финансовото счетоводство (Kabir, 2005). В резултат на това през последните години финансово-счетоводните емпирични изследвания търпят силни критики за ограничаване на своя предмет и методи. Zimmerman (2001) отправя критики и към управленското счетоводство, но за неговия прекален емпиризъм, в посока дескриптивност, без обвързване с конкретна икономическа или финансова теория. Критиките на автора са противоположни по характер към финансовото и управленско счетоводство, поради разликата в тяхното практическо и научно развитие. Очевидна е нуждата от баланс в научните изследвания. Като реакция на тази критика има бум на публикации по отношение на теорията и методологията на управленското счетоводство през следващите години. В тази дискусия се обосновава нуждата да се ползва не само икономическата теория като основа за управленско-счетоводни изследвания, да има диверсификация на методи, подходи, теории. Дискусията не е приключила, но позитивизмът се смята за трайно установено и преобладаващо направление при счетоводните изследвания в развитите държави, особено в англо-саксонските, които са водещи в областта на управленското счетоводство. Изборът на позитивизма като основа на научното познание по управленско счетоводство е предопределил и избора на методология за изследвания, като съвкупност от логически издържани методи на познание.

Научните методи на изследване, ползвани преобладаващо от позитивизма са:

- **Експериментални** – провежда се научен експеримент (в т. ч. и в социалните науки, и в счетоводството) и се регистрират резултатите от него. Експериментът е в контролирана среда и може да се повтори няколкократно за потвърждаване на резултатите. Този метод широко се използва в управленско счетоводните изследвания по света, но засега не е прилаган в България. Поради етични и нормативни причини той рядко се ползва във финансовото счетоводство, а в управленското – главно в университетска среда със студенти;
- **Неекспериментални методи, вкл.:**

- **Статистически методи.** Тук се включва събирането и обработката на големи съвкупности от данни или поне достатъчно големи за да подлежат на статистическа обработка, макар че е условно се приема, че обработката е обосновано да бъде статистическа, ако наблюденията са над определен брой¹⁰. В тази категория методи може да се отнесат проучванията чрез въпросници (структурирано интервю или анкета), ако получените отговори са достатъчно голям брой за да могат да бъдат обработени статистически (статистическа обработка на качествена информация); събирането и обработката на големи архивни бази данни като финансови отчети например (статистическа обработка на количествена информация); статистическата обработка на архивни публикувани изследователски материали (статистическа обработка на качествена и количествена информация).
- **Метод на аналитичен модел (аналитична рамка).** При него се изгражда модел или аналитична рамка на базата на математически изчисления, симулации и други формализирани и логически процедури, които почиват на данни и зависимости, извлечени от действителността. Реални данни се ползват в хода на доказване и изграждане на аналитичния модел, но рядко на ниво първична обработка. Може да се приеме, че това е заключителната логическа фаза на едно позитивистко изследване, което започва от емпиричните данни и завършва с изграждането на модел. При нормативните изследвания това най-често е начален момент в изследването.
- **Метод на сравнението.** Изучава се подробно дадено явление, като се сравнява с друго сходно. Възможно е в тази категория да се включат полевите изследвания, при които се обхваща и сравнява повече от един практически случай (но по-малко на брой от тези, които дават възможност за статистическа обработка – в противен случай, данните ще бъдат обработени статистически). Информацията може да се събере чрез анкета, пряко наблюдение/участие от изследвателя или чрез интервю (структурирано, полуструктурирано, неструктурирано); Може да се включи сравняване на даден практически случай с регистрирани в литературни източници предходни емпирични данни; Може да се включи и сравняване на регистрирани в литературата данни. Ситуационен и вариационен анализ с реални данни също може да попадне в тази категория методи, както и литературен обзор, при който имаме анализ, но той е по-скоро логически.
- **Метод на конкретния случай, казуси (case study).** При този метод се изучава задълбочено дадена конкретна ситуация, явление, предприятие, с оглед на поставената цел. Данните се регистрират и описват, след което се анализират. Смята се, че би било по-достоверно, ако времевият период е по-дълъг, за да се изключат случайни явления.

Всички изброени неекспериментални методи на научно познание се ползват и във финансовото, и в управленското счетоводство. Повечето от изброените конкретни

¹⁰ Срещат се различни мнения за необходимия минимален брой наблюдения: 30; 75; 100.

методи и към позитивния, и към нормативния подход могат да се ползват и при алтернативния подход, респ. нормативен или позитивен. Това, което е различно според подхода (позитивен или нормативен) при приложение на конкретни методи е поставената цел, задълбочеността и обхвата на приложение, конкретната база данни, етапа в изследването на който се прилага методът, начинът на задаване на въпроси и събиране на данни, формата и съдържанието на крайните данни, гъвкавостта на изследователския модел. Представените методи на изследване са групирани към позитивисткия или нормативен подход по най-честа употреба. Но те взаимно се допълват и се ползват в повечето случаи и при двата подхода.

Методологията като обособена съвкупност от методи, прилагана при изследване от една наука, е свързана и с логиката на избор на научен метод, и с йерархията на методи (Jakobsen, 2013). **Експериментите** се смятат за най-добрият метод при позитивисткото изследване, поради способността им да определят причинно-следствената връзка. Въпреки това този метод често е трудно да се приложи в областта на социалните науки, вкл. счетоводството, поради практически и етични причини. Той се прилага при изучаване на управленско счетоводни въпроси, но доколкото на нас е известно не е прилаган при изучаване на финансово счетоводни проблеми. **Статистическите методи** са на второ място по значимост при социалните науки, вкл. счетоводството. Те са много подходящи като основа за обобщения. Прилагат се широко при управленско-счетоводните изследвания и при изследванията в сферата на финансовото счетоводство в развитите пазарни икономики, особено тези с англо-саксонски тип счетоводна и правна система, пазарен модел на икономиката и корпоративен модел на предприятия. **Аналитичната рамка** се ползва за създаване на нова теория, хипотеза като обобщаване на данни или като основа за последващо изучаване. **Сравнителните методи**, както и **казусите** се използват основно за тестване на дадени теоретични конструкции.

Тук са представени в сравнителен план теориите, методите и темите на научно изследвания по управленско счетоводство в САЩ, Великобритания, Австралия, немско говорещите държави, Китай, Бразилия, Испания и България.¹¹ Данните за другите държави са от обобщени библиографски изследвания, цитирани при представеното сравнение, а за нашата страна са на база публикуваните на български език студии и монографии за периода 2008 – март 2015 г. България се различава от посочените държави в областта на управленско-счетоводните изследвания. В българските изследвания трудно се открива позоваване на някаква теория. Без позоваване при изследванията на база разходи обем – печалба (CVP), или на разходи и калкулации се предполага приложение на икономическа теория, но този факт не е оповестен в разгледаните публикации.¹² Среща се позоваване на социологическата теория (в частност, отчитане влиянието на вътрешната и външна среда – contingency theory). Емпиричните методи малко се ползват – прилага се главно изследване на конкретен случай и по рядко – проучване чрез въпросник. Разчита се повече на

¹¹ Приложение 2.

¹² Изключение са множеството публикации на проф. Трифон Трифонов, в които ползваната икономическа теория е оповестена в явен вид и подробно обоснована.

модели, концептуални рамки, методика при разгръщане на научните изследвания по управленско счетоводство. Прилага се сравнителен способ, научен логически анализ и синтез, исторически способ, преглед на литература; преобладава използването на нормативния (теоретичен) и дедуктивен подход. Разработваните теми са характерни за начален етап от развитието на управленското счетоводство. Темите за контрола, които са най-разработваните в научните изследвания по света, почти не присъстват при управленско-счетоводните изследвания в България. В световен план вече се установява, че има спад на интереса към изследвания по контролни теми, макар, че са преобладаващ дял почти във всички национални школи. Вниманието на изследователите се пренасочва към авангардни теми, групирани в комплексната група „други“. Но националното ни научно развитие едва ли може да си позволи да прескочи напълно тази „контролна“ фаза в управленско-счетоводните разработки. Това е етап и в научното развитие по управленско счетоводство, и в практиката, който все още на национално ниво не е извървян.

Не съществува единен „най-добър“ набор от методи, приложими при научните изследвания по управленско счетоводство. Конкретният избор на методи зависи от много фактори: целта на изследването, факторите на средата, наличието на бази данни, обекта и предмета на изследването, авторови предпочитания. Интелектуалното любопитство и научна почтеност насърчават апробирането на резултатите, прилагането и на алтернативни методи, извън контекста на основния изследователски поток. Придържането към утвърдени или модерни методи в дадена област може да осигури научен комфорт, но рядко научен прогрес.

4. Инструментарииум, ползван в практиката от управленското счетоводство

Всички подходи и методи на научни изследвания в управленското счетоводство са насочени под една или друга форма, пряко или косвено към неговия инструментарииум, ползван на практика. Това е съвкупността от конкретните практически приложими методи, техники, способности. Много често те се наричат инструменти на управленското счетоводство, за да се разграничат по очевиден начин от методите на научно изследване. Аналогично на широкото разнообразие по отношение подходите и методите в научните изследвания по управленско счетоводство, се наблюдава огромен кръг от инструменти и при практическото му прилагане.

Най-престижната професионална организация в тази област в света към момента CIMA (Chartered Institute of Management Accountants)¹³ прави периодични проучвания за ползването на различни управленско-счетоводни инструменти. Организацията обобщава представените най-широко инструменти в учебниците по управленско счетоводство и в научните публикации за да съпостави дали на практика те се познават и прилагат. Изводите, особено по отношение на малките и средните предприятия (99.8% от всички предприятия в Европа), не са особено обнадеждаващи. Акцент е контролната насоченост на ползване на управленско-счетоводни инструменти, а не вземането на управленски решения; собствениците-мениджъри са склонни да извършват управленско-счетоводни функции, но това е твърде скъпо за предприятията, ако се имат предвид алтернативните разходи; много често решения се вземат без проучване на никаква икономическа информация; върху прилагането на управленско-счетоводни инструменти оказва влияние размерът на компанията, вида дейност, средата, икономическата подготовка на мениджърите, кризисни или напрегнати икономически обстоятелства, изискванията на външните (а не само на вътрешните) потребители на информация. В изследването по отношение на малките и средните предприятия са взети под внимание следните управленско-счетоводни инструменти (CIMA (2010)): различни методи на калкулиране; бюджети за планиране и контрол; вариационен анализ на нормативна себестойност; анализ на база разходи – обем – печалба, в това число и анализ на критична точка; отчетност на база центрове на отговорност; техники за оценка на дългосрочни инвестиции (нетна настояща стойност, вътрешна норма на възвръщаемост, рентабилност на инвестицията, срок на откупуване на инвестицията); показатели, свързани с работния капитал (среден период на събиране на вземанията, среден период на изплащане на задълженията, средно дневна наличност на парични средства, обръщаемост на материалните запаси); инструменти за вземане на краткосрочни решения (съответстващи разходи, инструменти за анализ при риск и несигурност); инструменти на стратегическото управленско счетоводство (калкулация по веригата на стойността, управление на стойността по веригата на доставки, счетоводство на база сравнения с конкурентите, анализ на рентабилността на клиенти, бенчмаркинг, балансирана карта за оценка, калкулиране на база жизнен цикъл на изделието, калкулиране на целева себестойност, калкулиране на установяване на качеството, калкулиране на база производствен цикъл, калкулиране след завършане на процеса).

¹³ Основание за подобно твърдение ни дава фактът, че организацията има най-широко разпространение по света – филиали и/или обучавани в 179 държави; фактът, че CIMA (Chartered Institute of Management Accountants) заедно с AICPA (American Institute of Certified Public Accountants) са създали през 2012 г. световна сертифицираща програма за управленски счетоводители CGMA (Certified Global Management Accountant); фактът, че изследванията за приложение на управленско-счетоводни инструменти на организацията е с най-голям брой посочени инструменти от всички публикувани досега проучвания.

Същата организация (**СИМА (2009)**) при изследване на всички предприятия- малки, средни и големи по целия свят, е **групира**ла **управленско-счетоводните инструменти** както следва¹⁴:

- **Оперативно управленско-счетоводни инструменти: инструменти, свързани с калкулирането** (вариационен анализ на елементите на себестойността; разпределение на непреки непроизводствени разходи; нормативна себестойност; пълна производствена себестойност; калкулиране по процеси, калкулиране по поръчки; себестойност на база променливи разходи; ABC метод за калкулиране; ABC метод за калкулиране на база време; интегрирано водене на разходите за целите на финансовото и управленско счетоводство; целева себестойност; себестойност на база жизнен цикъл; изчисляване на себестойност на качеството; Keizen подход към себестойността; себестойност на база производствен цикъл; себестойност след края на процеса); **инструменти, свързани с ценови решения** (ценообразуване на база себестойност; ценообразуване на база пазарна цена; сегментно ценообразуване; ценообразуване „обиране на каймака“; проникващо ценообразуване; трансферно ценообразуване); **инструменти, свързани с бюджетирането** (допълващи (нарастващи) бюджети; бюджети на нулева база, постоянно възобновяващи се бюджети; гъвкави бюджети; отвъд бюджетирането; бюджетиране, основано на приоритети; ABC бюджетиране; прогнозиране на паричните потоци; прогнозиране на показателите за финансовата година); **инструменти, свързани с анализ на рентабилността** (печалба от продукт (услуга); печалба от клиент; печалба от регион; икономическа добавена стойност от клиент; анализ на база разходи – обем – печалба (критична точка); съответстващи разходи за вземане на решения); **инструменти, свързани с инвестиционни решения** (одити след завършване на проекта; реални опции; САМР- бета анализ; анализ на чувствителността; нефинансови измерители; нетна настояща стойност; вътрешна норма на възвръщаемост; счетоводна норма на възвръщаемост; срок на откупуване; срок на откупуване на база на дисконтиран паричен поток); **други оперативни инструменти** (теория на ограниченията; линейно програмиране; криви на обучение; бенчмаркинг; анализ по дървото на решенията; управление на връзките с клиенти; 360 градусов преглед; анализ по веригата на стойността; тотално управление на качеството);
- **Тактически управленско-счетоводни инструменти: инструменти за измерване и оценка представянето на предприятието** (финансов резултат преди данъци; рентабилност на капитала; паричен поток на възвръщаемост на инвестициите; остатъчен доход; икономическа добавена стойност); **инструменти за управление представянето на предприятието** (ABC мениджмънт; реинженеринг на бизнес процеси; Балансирана карта за оценка; система шест-Сигма; карта на стойността; карта за оценка на тоталното представяне; стойностно базирано управление; призма на представянето); **системи за възнаграждение** (стимули за висшите мениджъри; стимули за мениджърите;

¹⁴ Тук и навсякъде в текста понятията са превеждани по смисъл, а не буквално.

схеми за споделяне на печалбата с персонала; опции за придобиване на акции и дялове);

- **Стратегически управленско-счетоводни инструменти: инструменти за докладване представянето на предприятието** (брутна печалба на база себестойност, включваща променливи разходи; брутна печалба на база себестойност, включваща оновни производствени разходи; брутна печалба на база себестойност, включваща всички разходи; пределен доход по сегменти; добавена стойност); **стратегически техники** (стратегическо планиране; SWOT анализ, управление на риска; формулиране на мисия; анализ на конкурентите; дългосрочно бизнес планиране; ключови компетентности; оценка на ефекта върху околната среда; анализ по веригата на стойността; карта на стратегиите; одит на нестопански дейности за оценка ефективността и ефикасността; Бостънска матрица; стойностен инженеринг и анализ на стойността; екологично счетоводство; СИМА стратегическа карта, EVA (икономическа добавена стойност)).

Най-използваните инструменти от всички групи са: прогнозиране на показателите за финансовата година, финансов резултат преди данъци, прогнозиране на паричните потоци, вариационен анализ, стратегическо планиране, брутна норма на печалба, разпределение на непреките непроизводствени разходи, постоянно възобновящи се бюджети, SWAT анализ, нетна норма на печалба. **Преобладават оперативните инструменти, макар, че се ползват и някои стратегически.** Интересен факт е, че размерът на предприятието не оказва влияние върху прилагането на стратегическите инструменти. **Показателно е, че предприятията, които имат намерение да въведат нови инструменти са се насочили към стратегически комплексни инструменти като ABC калкулиране и мениджмънт, Балансирана карта за оценка.** Но това предстои в бъдещето на компаниите, дори в развитите пазарни икономики.

Сходни са и нашите изводи от емпирично проучване, проведено в България през 2013 г. (Атанасова, 2015¹⁵). Изследвани са около 30 конкретни инструмента на управленско счетоводство. Допълнително по-подробно са проучени различни аспекти на класификация на разходите, калкулиране, анализа на база разходи – обем – печалба (критична точка); планиране и бюджетиране, трансферни цени, измерване и оценка на представянето на предприятието, вкл. Балансирана карта за оценка и EVA. За част от управленско-счетоводните инструменти липсва практическо прилагане, познание и/или висока оценка на тяхната значимост и това се отнася в по-силна степен за съвременните, сложни и със стратегическа насоченост технически способности на управленско счетоводство. Традиционните инструменти като калкулиране и бюджетиране се ползват, но и за тях има значителна неяснота в практиката. Най-големи противоречия съдържат отговорите, свързани с разходите, калкулациите, трансферното ценообразуване. Българската практика не познава и

¹⁵ Доколкото ни е известно това е първото и единствено засега проучване на управленско-счетоводната практика в България, затова не са включени други.

слабо ползва богатия комплекс управленско-счетоводни инструменти на този етап на развитие на икономиката ни.

В практическите изследвания (от които цитираните са най-представителни, но не са единствените¹⁶) е **очевидно преплитането на управленско-счетоводните инструменти** с тези на финансовото счетоводство, финансово-счетоводния анализ, планирането, мениджмънта, маркетинга, корпоративните финанси и други икономически дисциплини. **Сходна е ситуацията и в чуждестранните научни проучвания** в областта на управленското счетоводство. Wagenhofer (2006), Duh et al. (2008), Lindquist and Smith (2009), Scapens and Bromwich (2010), Chenhall and Smith, (2011), Lunkas et al. (2013) оформят пряко или непряко три групи теми, характерни за управленско-счетоводните изследвания: Контрол; Калкулации и разходи; Други.¹⁷ Посочените в тях подтеми в по-голямата си част изразяват различни управленско-счетоводни инструменти, които са били обект на внимание на изследователите. При групирането на инструментите от различните изследователи няма пълно съвпадение. Представената обобщена класификация се базира на цитираните публикации, но там където те се разминават една с друга, отразява нашето разбиране за ползваните инструменти, изброени в научните публикации:

- **Контрол:** бюджетирание (бюджетирание на нулева база, извън бюджетирание, постоянно възобновяващи се бюджети, ABC бюджетирание, буферно бюджетирание, бюджетен контрол), капиталово бюджетирание (нетна настояща стойност; вътрешна норма на възвръщаемост; счетоводна норма на възвръщаемост; срок на откупуване; срок на откупуване на база на дисконтиран паричен поток, алтернативни разходи), организационен контрол (вътрешен контрол, контрол по центрове на отговорности), международен контрол (контрол в различните култури и организации по света).
- **Калкулации и разходи:** класификация на разходите, отчитане на разходите, различни методи на калкулации, разпределение на непреките разходи, анализ на база разходи – обем – печалба (критична точка), разходо- определящи фактори, ABC калкулиране, ползване информация от калкулирането за вземане на решения и други.
- **Други:** главно със стратегическа насоченост – тотално управление на качеството, бенчмаркинг, точно навреме, теория на ограниченията, трансферно ценообразуване, ключови индикатори за дейността, ABC мениджмънт, инструменти за измерване и оценка на представяне на предприятието- комплексни стратегически карти за оценка, Tableau de Bord, Балансирана карта за оценка, EVA и др.

¹⁶ Luther and Longden, 2001; Haldma and Laats, 2002; Szychta, 2002; IMA and Earnest and Young, 2003; O'Connor, Chow and Wu, 2004; Abdel-Kader, Luther, 2006; Tayles, Pike and Sofian, 2007; Van Triest and Elshahat, 2007; Kallunki, Moilanen and Silvola, 2008; Neely, Yaghi and Youell, 2008; Zarda, 2009; Volkan, 2010; Uyar, 2010; Albu and Albu, 2012; Mayr, 2012; Jinga, Dumitru, Dumitrana and Vulpoi, 2012.

¹⁷ Първоначалната класификация в тези три групи е на Hesford et al. (2007).

Българските изследвания и учебници са по-сдържани по отношение обхванатите инструменти на управленското счетоводство.¹⁸ **Включени са всички основни инструменти от група „Калкулиране и разходи“**, вкл. ABC метод (липсват някои нови като калкулиране на база производствен цикъл, калкулиране след завършване на процеса, целево калкулиране, калкулиране на база жизнен цикъл на изделието) и **повечето от група „Контрол“** (липсват най-новите като бюджет на нулева база, извън бюджета, постоянно възобновяващи се бюджети, буферни бюджети и такива за инвестиционни решения), но **слабо са застъпени тези със стратегическа насоченост от група „Други“** (в някои източници присъства трансферното ценообразуване (Трифонов (2009), Йонкова (2008)), Балансирана карта за оценка (Йонкова (2012), Павлова (2013))). Възможно е това да е обвързано с липсата на разграничаване на различни нива на сложност при изучаването на дисциплината „Управленско счетоводство“. В българските университети тя се изучава на едно ниво в бакалавърска степен на обучение. Така за най-сложните, модерни, стратегически инструменти обикновено не се отделя време – те остават непознати. Едновременно с това българската практика в областта на управленското счетоводство е все още в процес на разитие. Липсва ѝ зрялост, която да провокира бързо, новаторско търсене и приложение на управленско-счетоводни инструменти.

Като **най-типични инструменти на управленското счетоводство** се очертават, от една страна, традиционни инструменти или техни съвременни варианти, свързани с:

1. Различни аспекти на **класификация на разходите и методи на калкулиране**;
2. Приложение на анализа на база **разходи – обем – печалба (критична точка)**;
3. **Планиране, бюджетиране и контрол на тяхна база**, включително по центрове на отговорности. От друга страна, се оформя групата на относително новите, стратегически, комплексни управленско-счетоводни инструменти:

4. **Измерване, оценка, управление на представянето на предприятието**, вкл. чрез ключови индикатори за оценка на дейността и трансферно ценообразуване; 5. **Балансирана карта за оценка, ABC мениджмънт, EVA** и други комплексни инструменти.

Заключение

В България по-голяма част от научните изследвания в областта на финансовото счетоводство все още се базират на нормативния метод и рядко са с реални емпирични данни. **Изследванията в областта на управленското счетоводство също рядко боравят с емпирични данни.** Най-често тези изследвания са **конструктивистки/концептуални**, както в повечето бивши социалистически страни и значителна част от европейските държави. В българските изследвания често направените изводи почиват на западни изследвания или модели, известни от теоретични публикации и учебници и/или от практически автори наблюдения, които не са регистрирани като обективна информация. **Това е необходимо, но не достатъчно условие за развитието на съответното научно познание.**

¹⁸ Виж библиографията на български език.

Същевременно при представяне на научно управленско-счетоводно изследване в България почти никога не е оповестена **теорията (икономическа, социологическа, психологическа, друга) и/или философската основа върху която се изгражда изследването (позитивизъм или конструктивизъм)**. Рядко се уточнява **метода** на научно проучване в счетоводството. Публикациите в Българииу нас в тази област все още са много **ограничени като обем и теми**. Последните са почти изравнени по отношение на общи концептуални въпроси и публикации в областта на калкулирането и разходите, с лек превес на първата група. Темите за **контрол**, които са водещи в публикациите по управленско счетоводство във всички развити държави, рядко и лаконично присъстват в изследваните литературни източници в България.¹⁹ При сравнение с тенденциите на публикуване в развитите държави, стигаме до извода, че **българските изследвания в областта на управленското счетоводство са все още в начален стадий като избор на теми, методи и подходи**. Смятаме, че след преодоляване на голяма част от културния шок, свързан с адаптирането към напълно нов икономически и счетоводен модел след 1989 г., усвояване принципите на финансовото счетоводство за действащите счетоводители и изследователи, вече е дошъл момента за **по-задълбочен подход към научните изследвания с уточнени конкретни цели, епистемологична основа, теория, методи и емпирични данни**. Същевременно в развитите държави се отчита прекомерното залитане по позитивизма като направление на научно познание. Дори в такава прагматична наука като управленското счетоводство има призови за включване и на конструктивистко направление (нормативен подход), за повече теория, за изграждане на нови идеи, концепции, модели, които да отговарят на различни стратегически цели на ръководство и управление в предприятието (Zimmerman, 2001; Lukka & Mourisen, 2002; Hopwood, 2008; Kakkuri-Knuuttila et al., 2008; Malmi & Granlund, 2009; Quattrone, 2009; Seal, 2010; Lukka, 2010; Parker, 2012; Broadbent, 2012; Wai Fong Chua, Habib Mahama, 2012; Alhtaybat & Larissa von Alberti-Alhtaybat, 2013). Във връзка с това трябва да отбележим, че се правят опити за някаква нормативна регламентация на управленското счетоводство (като изключваме командно административния подход към това). Например IFAC публикува ръководство на най-добри практики по калкулационно счетоводство (Evaluating and Improving Costing in Organizations, Professional Accountants in Business Committee (2009) IFAC). От престижни професионални организации се прави опит за създаване на система от принципи за това счетоводство (Conceptual Framework for Managerial Costing (2014) IMA), както и за управленското счетоводство (Global Management Accounting Principles (2014) CIMA). Не затихва дискусиата в развитите пазарни икономики какво точно да съдържа теорията на управленското счетоводство, на какви философски и методологически основи да се изгражда, кои интереси и критерии да отчита като определящи – на практикуващите специалисти или на научната общност, кои са инструментите, характерни за него. В България дискусия по въпроса не е започвала. Възможно е именно тази публикация да провокира такава.

¹⁹ Монографии и студии, публикувани в периода 2008 – март 2015 г. – виж Приложение 2. В настоящото изследване не са взети под внимание публикувани статии и доклади в България в областта на управленското счетоводство.

Управленското счетоводство е **възможно най-разнообразно, най-специфичното по отношение на теми и методи** в сравнение с финансовото счетоводство, одита, данъците и другите свързани със счетоводството въпроси, но и **най-желано като възможност за публикации в неспециализирани в тази област издания в чужбина** (Dunbar & Weber, 2014). Не се наблюдава подобна тенденция в България – управленско счетоводните теми са скептично посрещнати като възможност за публикация. Широките професионални среди вероятно **не познават или не ползват възможностите на управленското счетоводство и това предизвиква липса на интерес за научни изследвания и публикации у нас**. Същевременно в световен план се отчита нарасналата му роля като инструмент за създаване на стойност за компаниите и за изграждането на т. нар. интегрирана отчетност (World Congress of Accountants, 2014). Всички счетоводни изследвания, особено в областта на управленското счетоводство, са в една или друга степен **интердисциплинарни**.

Навлизат **нови теми в международните изследвания** по управленско счетоводство: форми на контрол, управление на интелектуалните ресурси, стратегическо управленско счетоводство, комплексно измерване, оценка и управление на представянето, управление на риска (Narris & Durden, 2012). Очевидно е, че идва време на **преосмисляне на подходите, методите, теориите в управленското счетоводство и тяхното балансиране – между позитивизма и конструктивизма, с цел създаване на собствен метод, принципи, теория и инструментариум на това счетоводство, които все още липсват**. За целта се търси такава постановка, която да отчита неговите специфики, да отговаря на критериите за теория, да има едновременно обяснителна и прогностична функция, както и практическа и научна приложимост. По този път предстои да се върви усилено години наред в международен и в национален план, където глобални, догонващи и мимикрични механизми да се съчетаят с новаторство, креативност и уникални локални решения.

Използвана литература

- Атанасова, А. (2014). Счетоводна политика в управленското счетоводство – да или не. Годишник на ИДЕС, София.
- Атанасова, А. (2015). Състояние на управленското счетоводство в България – резултати от емпирично изследване. Стено, Варна.
- Илиев, Г. (2010). Отчитане на разходите за неефективни дейности, свързани с природата и отрасловите особености на производствата от нефинансовата сфера. Фабер, Велико Търново.
- Илиев, Г., Аверкович, Е., Симеонова, Р., Александров, С., Иванова-Кузманова, Г., Михайлова, Р., Кръстева-Христова, Р., Крумова, Д. (2012). Управленско счетоводство. Академично издателство Ценов, Свищов.
- Йонкова, Б. (2008). Управленско счетоводство. Ромина, София.
- Йонкова, Б. (2010). Екологичното счетоводство – предизвикателство пред счетоводната теория и практика в България. Годишник на ИДЕС, София.
- Йонкова, Б. (2012). Интегрираното отчитане – отговорност и отчетност. ИК Стопанство, УНСС, София.

- Йонкова, Б., Григоров, Б., Мишев, Г., Асенова, К., Александрова, М., Пейчева, М., Симеонов, О., Башева, С., Бонева, С. (2009). Управленски анализи и счетоводство. ИК Стопанство, УНСС, София.
- Йонкова, Б., Орешаров, Н., Рупска, Т. (2010). Основен курс по управленско счетоводство. ИК Стопанство, УНСС, София.
- Колев, Н. (2008). Съвременни концепции в управленската отчетност. Янита ЯС, Казанлък.
- Колев, Н. (2009). По-обстойно за предметната област на управленската отчетност. Годишник БСУ.
- Колев, Н. (2011). Опит в проектирането на системи за калкулиране на издръжката на дейности (ABCosting). Годишник на БСУ.
- Колев, Н. (2011). Проектиране на системи за калкулиране. Жажда, Сливен.
- Личев, И., Атанасов, Б., Серафимова, Д. (1997). Управленско счетоводство, Университетско издателство, ИУ – Варна, Варна.
- Павлова, М. (2010). Управленско счетоводство- оценка и анализ на дейността. ЛБМ Инвест, Велико Търново.
- Павлова, М. (2013). Висшите училища, конкурентната среда и ролята на управленското счетоводство. Университетско издателство Св. св. Кирил и Методий, Велико Търново.
- Рупска, Т. (2011). Приложни аспекти и проблеми на управленското счетоводство в аграрния сектор при членството на България в Европейския съюз. ИК Стопанство, УНСС, София.
- Рупска, Т. (2014). Управленското счетоводство в аграрните предприятия– проблеми и решения. ИК Стопанство, УНСС, София.
- Симеонова, Р. (2009). Калкулирането на себестойността - инструментариум за управление на разходите. Фабер, Велико Търново.
- Трифонов, Т. (1998). Управленско счетоводство. Сиела, София.
- Трифонов, Т. (2002). Управленски счетоводен анализ. Тракия-М, София.
- Трифонов, Т. (2003). Счетоводна оптимизация на активи и пасиви. Тракия-М, София.
- Трифонов, Т. (2003). Системи и методи за анализ на разходите и калкулиране на себестойността. Тракия-М, София.
- Трифонов, Т. (2004). Стратегическо счетоводно бюджетирание. Тракия-М, София.
- Трифонов, Т. (2008). Теория на счетоводството: Философско-икономически основи и моделиране. ИК Стопанство, УНСС, София.
- Трифонов, Т. (2009). Управленско счетоводство (за финансов мениджмънт). ИК Стопанство, УНСС, София.
- Abdel-Kader, M., Luther, R. (2006). IFAC's Conception of the Evolution of Management Accounting. – *Advances in Management Accounting*, Vol. 15, p. 229-247.
- Albu, N., Albu, C. N. (2012). Factors Associated with the Adoption and Use of Management Accounting Techniques in Developing Countries: The Case of Romania. – *Journal of International Financial Management & Accounting*, 23:3.
- Alhtaybat, Khaldoon & Larissa von Alberti-Alhtaybat. (2013). Management Accounting Theory Revisited: Seeking to Increase Research Relevance. – *International Journal of Business and Management*; Vol. 8, N 18.
- Baxter, J. A. & Chua, W. F. (2003). Alternative management accounting research – whence and whither. – *Accounting, Organizations and Society*, 28 (2-3), p. 97-126.
- Birnberg, J., Luft J., Shields, M. (2006). Psychology Theory in Management Accounting Research. – *Handbooks of Management Accounting Research*, Volume 1, p. 113-135.
- Broadbent, J. (2012). Commentary on Parker: Groundhog Day and optimism. – *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 23, N 1, p. 71-77.
- Bromwich, M. (2007). Economics in Management Accounting. – In: Chapman, C. S., Hopwood, A. G. and Shields, M. D. (eds.). *Handbook of Management Accounting Research*. Elsevier Ltd, p. 137-162.

- Burrell, G. & Morgan, G. (1979). *Sociological Paradigms and Organisational Analysis: Elements of the Sociology of Corporate Life*, Ashgate.
- Chambers, R. J. (1995). In quest of a framework. – *Asia Pacific Journal of Accounting*, December, p. 2-12.
- Chenhall, R. H. (2003). Management control system design within its organizational context: findings from contingency-based research and directions for the future. – *Accounting, Organizations and Society*, 28 (2-3), p. 127-168.
- Chenhall, R. H., Smith, D. (2011). A review of Australian management accounting research: 1980-2009. – *Accounting and Finance*, 51, p. 173-206.
- CIMA. (2009). Kovachev, Ivan and Louise Ross. Management accounting tools for today and tomorrow. www.cimaglobal.com/Documents/Thought_leadership_docs/CIMA%20Tools%20and%20Techniques%2030-11-09%20PDF.pdf, ползвано на 26.01.2015.
- CIMA. (2010). Lucas, M., Prowle, M., Lowth, G. Management accounting practices of UK SMEs. <http://www.cimaglobal.com/Thought-leadership/Research-topics/Management-and-financial-accounting/Management-accounting-practices-of-UK-SMEs/>, ползвано на 26.01.2015.
- CIMA. (2014). *Global Management Accounting Principles*. <http://www.cimaglobal.com/About-us/The-Global-Management-Accounting-Principles/>, ползвано на 26.01.2015.
- Comte, A. (1855). *Positive Philosophy of Auguste Comte*, translated by Harriet Martineau, London George Bell & Sons, 1896, available from the McMaster Archive for the History of Economic Thought, <http://socserv2.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/comte/Philosophy1.pdf>, ползвано на 26.01.2015
- Covaleski, M. A., Dirsmith, M. W., Samuel, S. (1996). Managerial Accounting Research: the contributions of organizational and sociological theories. – *Journal of Management Accounting Research*, Vol. 8, p. 1-35.
- Christenson, C. (1983). The methodology of positive accounting. – *The Accounting Review*, January, p. 1-22.
- Dudovskiy, J. (2015). Research Methodology: Necessary Knowledge to Conduct a Business Research, <http://research-methodology.net/research-philosophy/ontology/>, ползвано на 26.01.2015.
- Duh, R.-R., Xiao, J. Z., Chow, C. W. (2008). An overview and assessment of contemporary management accounting research in China. – *Journal of Management Accounting Research* 20, p. 129-164.
- Dunbar, A. & Weber, D. (2014). What Influences Accounting Research? A Citations-Based Analysis. *Issues in Accounting Education*: February 2014, Vol. 29, N 1, p. 1-60, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2129827, ползвано на 26.01.2015г.
- Exploratory versus normative methods. (2007). JRC European commission, http://forlearn.jrc.ec.europa.eu/guide/4_methodology/meth_explo-norma.htm, ползвано на 26.01.2015.
- Ferrier, J. F. (1854). *Institutes of Metaphysics: The Theory of Knowing and Being*, William Blackwood and Sons, Edinburgh and London, <https://archive.org/details/institutesofmeta00ferrooft>, ползвано на 26.01.2015.
- Haldma, T. and Laats, K. (2002). Influencing contingencies on management accounting practices in Estonian manufacturing companies, *Management Accounting Research* 13, p. 379-400.
- Hesford, J. W., Lee, S.-H., Van der Stede, W. A., Young, S. M. (2007). Management accounting: a bibliographic study. – In: Chapman, C. S., Hopwood, A. G., Shields, M. D. (eds.). *Handbook of Management Accounting Research*, Vol. 1, Elsevier, Amsterdam et al., p. 3-26.
- Hopper, T. & Powell, A. (1985). Making Sense of Research into the Organizational and Social Aspect of Management accounting: a Review of its Underlying Assumptions. – *Journal of Management Studies*, 22:5, September.

- Hopwood, A. G. (2002). If only there were simple solutions, but there aren't. Some reflections on Zimmerman's critique of empirical management accounting research. – *European Accounting Review*, 11 (4), p. 777-785.
- Hopwood, A. G. (2008). Management accounting research in a changing world. – *Journal of Management Accounting Research* (20), p. 3-13.
- IMA. (2014). Conceptual Framework for Managerial Costing. Ползвано на 26.01.2015, от http://www.imanet.org/PDFs/Public/Research/MCCF_2014.pdf.
- IFAC. (2009). Evaluating and Improving Costing in Organizations, Professional Accountants in Business Committee. <https://www.ifac.org/sites/default/files/publications/files/IGPG-Evaluating-and-Improving-Costing-July-2009.pdf>, ползвано на 26.01.2015.
- Ittner, C. D. and Larcker, D. F. (2001). Assessing empirical research in managerial accounting: A value-based management perspective. – *Journal of Accounting and Economics* (December): p. 349-410.
- Ittner, C. D. and Larcker, D. F. (2002). Empirical managerial accounting research: Are we just describing management consulting practice?. – *The European Accounting Review* 11(4): p. 787-794.
- Jakobsen, T. G. (2013) Theory of Science – What is Positivism?, <http://www.popularsocialscience.com/2013/02/15/theory-of-science-what-is-positivism/>, ползвано на 26.01.2015.
- Jinga, G., Dumitru, M., Dumitrana, M. and Vulpoi, M. (2010). Accounting systems for cost management used in the Romanian economic entities. – *Accounting and Management Information Systems* 9, p. 242-267, цитирано през Albu, N., Albu, C. N. (2012). Factors Associated with the Adoption and Use of Management Accounting Techniques in Developing Countries: The Case of Romania. – *Journal of International Financial Management & Accounting*, 23:3.
- JRC European commission. (2005). Exploratory versus normative methods, http://forlearn.jrc.ec.europa.eu/guide/4_methodology/meth_explo-norma.htm, ползвано на 26.01.2015.
- Kabir, M. H. (2005). Normative Accounting Theories, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=765984, ползвано на 26.01.2015.
- Kallunki, J. P., Moilanen, S. and Silvola, H. (2008). Western Management Accounting and Controls in Russian Firms: an Analysis of the Extent of the Use and its Influences. – Faculty of Economics and Business Administration, University of Oulu working papers, 27 December.
- Kakkuri-Knuuttila, M., Kari Lukka, Jaakko Kuorikosk. (2008). No premature closures of debates, please: A response to Ahrens. – *Accounting Organizations and Society* 02/2008; 33(2-3):298-301.
- Kholeif, A. (2011). The Positivist Approach to Management Accounting: Resent Development and Future Directions. – In: *Review of Management Accounting Research*, ed. Magdy G. Abdel Kader, Palgrave Macmillan, p. 523-542.
- Lewin, K. (1952). *Field theory in social science: Selected theoretical papers by Kurt Lewin*. London: Tavistock, p. 169.
- Lindquist, T., Smith, G. (2009). Journal of Management Accounting Research: content and citation analysis of the first 20 years. – *Journal of Management Accounting Research* 21, p. 249-292.
- Luft, J. and Shields, M. D. (2002). Zimmerman's contentious conjectures: Describing the present and prescribing the future of empirical management accounting research. – *The European Accounting Review* 11(4): p. 795-803.
- Luft, J. and Shields, M. D. (2003). Mapping management accounting: Graphics and guidelines for theory-consistent empirical research. – *Accounting, Organizations and Society* 28(2-3), p. 169-249.
- Lukka, K. (2002). Debate Forum on Zimmerman's conjectures on management accounting research. – *European Accounting Review* 02/2002; 11(4): p. 775-775.

- Lukka, K. and Mouritsen, J. (2002). Homogeneity or heterogeneity of research in management accounting?. – *The European Accounting Review* 11(4), p. 805-811.
- Lukka, K. (2010). The roles and effects of paradigms in accounting research. – *Management Accounting Research* 06/2010; 21(2), p. 110-115.
- Lukka, K., Vinnari, E. (2014). Domain theory and method theory in management accounting research. – *Accounting Auditing & Accountability Journal* 11/2014; 27(8), p. 1308-1338.
- Lunkes, R. J., Feliu, V., Silva da Rosa, F. (2013). Study of Published Articles on Management Accounting in Brazil and Spain, *R. Rev. contab. finanç.* vol.24 no.61 São Paulo Jan./Apr. 2013, http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1519-70772013000100003&script=sci_arttext&tlng=en, ползвано на 26.01.2015.
- Luther, R. G. and Longden, S. (2001). Management accounting in companies adapting to structural change and volatility in transition economies: a South African study. – *Management Accounting Research* 12, p. 299-320.
- Malmi, T., Granlund, M. (2009). In Search of Management Accounting Theory. – *European Accounting Review*, Vol. 18, N 3, p. 597- 620.
- Mayr, S. (2012). Management Accounting in Eastern Europe: Cultural influences and Empirical Evidences from Slovakia. – *International Journal of Business Research*. 01/2012; 12(3), p. 161-169.
- Narris, C., Durden, J. (2012). Management Accounting Research: An Analysis of Recent Themes and Directions for the Future. – *JAMAR*, vol.10, N2, p. 21-41.
- Observatoire de l'Evolution des Metiers de l'Assurance. (2008). Les métiers de la Comptabilité et du Contrôle de gestion, Profil Statistique & Prospectif, Octobre, http://www.metiers-assurance.org/pdf/Profil_Compta.pdf, ползвано на 26.01.2015.
- Neely, A. D., Yaghi, B. and Youell, N. (2008). Enterprise Performance Management: The Global State of the Art. Oracle and Cranfield School of Management.
- O'Connor, N. G., Chow, C. W. and Wu, A. (2004). The Adoption of "Western" Management Accounting/Controls in China's State-owned Enterprises During Economic Transition. – *Accounting, Organizations and Society* 29, p. 349-375.
- Tayles, M., Pike, R. H. and Sofian, S. (2007). Intellectual capital, management accounting practices and corporate performance. Perceptions of managers. – *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 20, p. 522-548.
- Parker, L. D. (2012). Qualitative management accounting research: Assessing deliverables and relevance. – *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 23, N 1, p. 54-70.
- Professional Accountants in Business Committee, IFAC. (2009). Evaluating and Improving Costing in Organizations, <http://www.ifac.org/sites/default/files/publications/files/IGPG-Evaluating-and-Improving-Costing-July-2009.pdf>, ползвано на 26.01. 2015.
- Quattrone, P. (2009). 'We have never been Post-modern': On the search of management accounting theory. – *European Accounting Review*, 18(3), p. 621-630.
- Reckers, P. M. J. (2006). Perspectives on the proposal for a generally accepted accounting curriculum: A wake-up call for academics. – *Issues in Accounting Education*, February, p. 31-43.
- Richardson, A. J. (2012). Paradigms, theory and management accounting practice: A comment on Parker "Qualitative management accounting research: Assessing deliverables and relevance". – *Critical Perspectives on Accounting*, 23, p. 83-88.
- Research Methodology: Necessary Knowledge to Conduct a Business Research. (2015). <http://research-methodology.net/research-philosophy/ontology/>, ползвано на 26.01.2015
- Scapens, R., Bromwich, M. (2010). Management Accounting Research: 20 years on. – *Management Accounting Research* 21, p. 278-284.
- Seal, W. (2010). Managerial discourse and the link between theory and practice: From ROI to value-based management. – *Management Accounting Research*, 21(2), p. 95-109.

- Szychta, A. (2002). The Scope of Application of Management Accounting Methods in Polish Enterprises. – *Management Accounting Research*, Vol. 13, N 4, December.
- Trapp, R. and Endenich, Ch., Hoffjan, A. (2014). Towards Intellectual Monism? An Institutional Perspective on Management Accounting Research. – Working paper series, 2014-ACF-04, IESEG School of Management, Lille Catholic University.
- Uyar, A. (2010). Cost and management accounting practices: a survey of manufacturing companies. – *Eurasian Journal of Business and Economics* 3, p. 113-125.
- Volkan, R. I. (2010). Calculatia costurilor prin prisma teoriei si practicii international Cost calculation in the light of international theory and practice. PhD thesis, Babes Bolyai University, Cluj-Napoca, Romania 2010, цитирано през Albu, N., Albu, C. N. (2012). Factors Associated with the Adoption and Use of Management Accounting Techniques in Developing Countries: The Case of Romania. – *Journal of International Financial Management & Accounting*, 23:3.
- Van Triest, S. and Elshahat, M. F. (2007). The use of costing information in Egypt: a research note. – *Journal of Accounting & Organizational Change* 3, p. 329-343.
- Wagenhofer, A. (2006). Management Accounting Research in German-Speaking Countries. – *Journal of Management Accounting Research*, 2006, 18, p. 1-19.
- Wai Fong Chua, Habib Mahama. (2012). On theory as a 'deliverable' and its relevance in 'policy' arenas. – *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 23, N 1, January, p. 78-82.
- Watts, R. and Zimmerman, J. (1978). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. – *The Accounting Review* 53, January, p. 112-134.
- Watts, R. and Zimmerman, J. (1986). *Positive Accounting Theory*. Edgewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Whetten, D. A. (1989). What Constitutes a Theoretical Contribution?. – *Academy of Management Review*, Vol. 14, N 14, p. 490-495.
- Wickramasinghe, D. (2011). Ontological Dependence on Epistemology Strategy: Interpretive Management Accounting Research Revisited. – In: Magdy, G. Abdel Kader. (eds.). *Review of Management Accounting Research*. Palgrave Macmillan, p. 543-566.
- World Congress of Accountants. (2014). 2.9.Integrated reporting: top challenges and opportunities. Rome, p. 35.
- Zarda, N. (2009). Development of Management Accounting Application at Hungarian Agricultural Enterprises. PhD thesis, Codollo.
- Zimmerman, J. L. (2001). Conjectures regarding empirical managerial accounting research. – *Journal of Accounting and Economics*, December, p. 411-427.

Философска основа – направление в онтологията	Материализъм (реализъм)	Идеализъм (номинализъм)
Философска основа-направление в епистемологията	Позитивизъм (функционализъм; обективизъм)	Конструктивизъм (интерпретивизъм; антипозитивизъм) ²¹
Философска основа-подходи на изследване (методология на научно изследване)	Емпиричен	Нормативен (теоретичен)
	Индуктивен	Дедуктивен
	Номотетен, глобален	Идеографичен, частен
	Обективен (детерминистки – в крайното си проявление)	Субективен (волунтаристки – в крайното си проявление)
Поредност на приложение на съответни елементи при конкретния подход	1. Действителност – събиране на данни	1. Модел, обобщение, норма
	2. Обяснение, разбиране, хипотеза	2. Обяснение, разбиране, хипотеза
	3. Модел, обобщение, норма	3. Действителност – събиране на данни
Резултат	Алтернативни варианти за развитие	Алтернативни варианти за развитие, между които има най-добър
Характер на конкретните методи, приложими при изследванията	Количествени главно; възможни са и качествени	Качествени главно; възможни са и количествени
Характерни черти на изследването	Дескриптивност, информационна роля	Интерпретивност, оценъчна роля
Основен недостатък	Не предлага начини да се подобри практиката; Липсва оценъчният елемент- ориентир, изходна база или критерий за най-добро състояние; Възможно повторение на стари социални модели.	Не предлага емпирични данни – надеждни доказателства от практиката; наличие на опасност от субективизъм.
Основно предимство	Предлага емпирични данни- надеждни обективни доказателства от практиката за потвърждаване или отхвърляне на дадена хипотеза и изграждане на теория.	Предоставя ориентир, изходна база или критерий, норма за най-добро състояние; Предлага начини да се подобри практиката.
Методи, преобладаващо използвани при научни управленско счетоводни изследвания	Експериментални; Неекспериментални- в това число: статистически (анализ на архивни бази данни, анализ на данни от въпросници, анализ на публикации), аналитичен модел/ аналитична рамка, сравнителни (сравняване на литературни източници, на литературен източник и случай от практиката, полево изследване), метод на конкретния случай.	Модели, експертно мнение, литературен обзор, техники на планиране, дърво на целите, дърво на връзките, морфологически анализ, маршрутна карта, метод Delphi, мозъчна атака, „обратно леене“, сценарии за успех, желателни сценарии.

²⁰ Таблицата е изготвена от автора като обобщение на представеното по-горе съдържание. Постановките в нея са дуалистично противоположни и крайни, за да представят по-ясно концепцията, но като такива в чист вид рядко се срещат в научните изследвания.

²¹ Алтернативните термини са ползвани от: Research Methodology: Necessary Knowledge to Conduct a Business Research (2015); Burrell, & Morgan (1979); Hopper & Powell (1985); Richardson (2012).

Приложение 2

Ползвани теории, методи и теми в изследванията по управленско счетоводство

Таблица 2²²

	САЩ - MAR ²³	Европа -MAR ²⁴	Австралия	Немскоезични	Испания	Бразилия	Китай	България ²⁵
Период	1989-2008	2000-2009 ²⁶	1980-2009	1998-2004	2001- 2010	2001-2010	1997- 2005	2008-2014
Източник	Lindquist and Smith (2009)	Scapens and Bromwich (2010)	Chenhall and Smith, (2011)	Wagen hofer (2006)	Lunkas et al. (2013)	Lunkas et al. (2013)	Duh et al. (2008)	Авторово обобщение
Посочена теория	Да	Да	Да	Да	N/A ²⁷	N/A	Около 20% от изследванията	Под 10% от изследванията
Преобладаващи теории в научните изследвания								
1	Икономически	Социологически	Социологически	Икономически	N/A	N/A	Икономически – взети са под внимание само оповестените	Социологически – взети са под внимание само оповестените
2	продуктов и организационен мениджмънт	икономически	психологически	производствен и оперативен мениджмънт	-	-	-	-
Преобладаващ подход	Позитивистки	Позитивистки	Позитивистки	Конструктивистки/ концептуален	Конструктивистки/ концептуален	Конструктивистки/ концептуален	Конструктивистки/ концептуален	Конструктивистки/ концептуален
Ползвани конкретни методи на научно изследване								
1	Аналитични	Конкретен случай	Въпросници	Аналитични ²⁸	Преглед на литературни източници	Конкретни случаи	Нормативни	Литературен обзор
2	Въпросници	Аналитични	Конкретен случай	Нормативни	Конкретни случаи	Концептуална рамка	Експеримент	Концептуална рамка
3	Архивни проучвания на бази данни	Полеви изследвания	Литературен обзор	Емпирични	Полеви изследвания	Въпросник	Конкретен случай	Експертно мнение
4	Научен експеримент	Въпросници	Научен експеримент	-	Въпросници	Преглед на литературни източници	Въпросник	Конкретен случай
5	Концептуална рамка	Експеримент; финансово счетоводен анализ	Аналитични	-	Аналитични	Полеви изследвания	Полеви архивни проучвания	Въпросници
Теми ²⁹								
1	Контрол	Контрол	Контрол	Контрол	Други	Контрол	Контрол	Други
2	Калкулиране и разходи	Други	Калкулиране и разходи	Калкулиране и разходи	Контрол	Други	Калкулиране и разходи	Калкулиране и разходи
3	Други	Калкулиране и разходи	Други	Други	Калкулиране и разходи	Калкулиране и разходи	Други	Контрол

²² Таблицата е изготвена от автора.

²³ Journal of Management Accounting Research, USA.

²⁴ Management Accounting Research, UK; 49% от изследванията са за Великобритания; 20% са за други европейски държави през посочения период, затова считаме че изследването е представително за европейските англоезични изследвания.

²⁵ Като база за изследване са ползвани посочените в библиографията монографии и студии на утвърдени български автори за периода 2008- март 2015г. (Атанасова, А. (2014) ; Атанасова, А. (2015); Илиев, Г. (2010); Йонкова, Б. (2010); Йонкова, Б. (2012); Колев, Н. (2008); Колев, Н. (2009); Колев, Н. (2011); Колев, Н. (2011); Павлова, М. (2013); Рупска, Т. (2011); Рупска, Т. (2014); Симеонова, Р. (2009)). По наши наблюдения състоянието не е било по различно в предходните години в публикуваните монографии, студии, статии и доклади в областта на управленското счетоводство.

²⁶ Взет е под внимание само втория десетгодишен период.

²⁷ Няма информация в публикацията.

²⁸ Класификацията на методи е на автора на цитираното изследване на немско езични публикации и тя е различна от тези, ползвани в англоезичните публикации.

²⁹ Класификацията на теми е в три големи групи Контрол (в т.ч. планиране, бюджетиране), Калкулиране и разходи и Други, според групировката направена от Hesford et al. (2007).

SUMMARIES

Garabed Minassian

NON-GOVERNMENT DEBT AND ECONOMIC ACTIVITY

It is almost a tradition for analytical papers to state that the high extent of corporate indebtedness (intercompany including) might hinder investments and growth. The thorough review of the existing research, however, does not reveal a reliable and definite proof that the gross non-government debt contracted might put economic performance in danger. Assuming new debt as a rule represents an incentive for economic growth but to a varying extent. Given a low level of indebtedness both developments go in parallel – the rates of indebtedness' growth (in the way of credits), on the one hand, and the rates of economic growth on the other. Provided a higher (much higher) speed of indebtedness, linked with the self-induced euphoria for accumulating relatively easy profits, economic development lags behind and the convergence of both curves is broken. The contribution of new lending for intensifying economic operations gradually declines until it reaches a point since which any further increase in lending starts hindering economic growth. The author's position is that non-government indebtedness in Bulgaria has not reached its break-even point, since which it turns into a brake to economic development. Insufficient indebtedness rather is what impedes economic growth. The question is why households and companies refrain from taking on new liabilities which would have stimulated investment and economic development. The investment and consumer restraint of economic players is much more the outcome of an assessment of the conjuncture in the future. The base period presumes a recovery of the economic development, the more so that there is a long way to go to reach the average European level. Despite that investments are slack. There is obviously a need for adopting a much more different style of social and economic management rather than the change in one or another parameter of economic management. It is obligatory to realize the decisive function of macroeconomic institutions. This process of awareness involves a much better quality of education and the growing up of all the population.

JEL: A14; D02; E02

Vasil Tzanov

SOCIAL IMPACTS OF INCOMES INEQUALITY OF THE BULGARIAN POPULATION

The paper studies the impact of inequality in household incomes on selected key aspects of the social area in the country. Selected aspects include poverty and social exclusion, material privation, family formation, health, keeping the home, crime and subjective feelings of satisfaction and happiness. The impact of inequality is studied in two aspects – the dynamics of the studied processes and the different social groups. It is established that the inequality influences to a smaller degree on the development of the social processes than on the state and differentiation of the different social groups.

JEL: D31; I14; I32

Nelly Popova

TAXATION OF LABOUR INCOME IN EUROPEAN UNION MEMBER STATES IN 1995-2014

The present paper dwells upon the reforms in taxation of working income in the European Union Member States. The first part considers the main types of tax reliefs towards personal income as well as the indicators for effective tax burden. In the second part the main theoretical views of optimal taxation of income are presented. The next two parts examine the reforms carried out over the last two decades in EU Member States with a focus on the measures aimed at increase of labour supply. The "old" Member States of EU-15 are considered separately from the new Member States from Central and Eastern Europe and the specificities of the personal income taxation in both groups are analyzed.

JEL: H21; H31

Fumitaka Furuoka

ARE UNEMPLOYMENT RATES IN THE POST-COMMUNIST ECONOMIES STATIONARY? EMPIRICAL EVIDENCE FROM CENTRAL ASIA

Hysteresis of unemployment is a crucial element to understand the nature and characteristic of the labour market in the post-communist economy. However, previous empirical inquiries mainly focused on unemployment hysteresis in the post-communist economies in Europe and there is little systematic analysis on the former communist countries in Asia. To fill this research gap, this paper chooses five Central Asian republics of the former Soviet Union, namely Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan, and examines the unemployment hysteresis in these post-communist economies. For the purpose of empirical analysis, this paper uses several different unit root tests, such as the SURADF test, the Fourier ADF test and the panel Fourier IPS test. The univariate unit root tests indicate that unemployment rate in Kazakhstan, Kyrgyzstan and Tajikistan can be characterised as the stationary process. The panel unit root tests indicates that unemployment rate in the Central Asia can be stationary process. Overall, the current study concludes that unemployment rates in the post-communist economies in Central Asia can be best described as stationary process in line with the natural rate hypothesis.

JEL: E24; C22

Mariya Bobina

Diana Sabotinova

CULTURAL ATTRIBUTES OF BULGARIAN MANAGEMENT

The paper displays the cultural profile of Bulgarian management and responds to the gaps in comparative studies by positioning Bulgaria in the cross-cultural space. The study is based on the survey of Bulgarian managers (2014-2015) per the GLOBE methodology and on culture distance (friction) measures for Bulgaria relative to 57 countries/societal cultures. It highlights the behavior-tied profile that is low on Uncertainty Avoidance, Performance and Future Orientation, visible Collectivism and high Gender Egalitarianism; and the values-tied profile that is compatible with all-countries average scores with slightly higher indicators of Collectivism, Assertiveness, and Uncertainty Avoidance. This research distinguishes between countries that display cultural proximity to Bulgaria (East European, Latin Europe, Latin American clusters) and those with greater distance (Germanic, Asian Nordic, Middle Eastern clusters).

JEL: M14; Z10

Anita Atanasova

THEORIES, DIRECTIONS, APPROACHES, METHODS AND TOOLS OF RESEARCH STUDIES IN MANAGEMENT ACCOUNTING

Management accountant has its own theory. It uses many theories from other disciplines as its methodological theory. They are most often economic, sociological, psychological and other complex theories. Concerning the philosophical base of the research studies – ontology and epistemology – there is duality like in most social sciences: they use approaches of materialism/positivism/empiricism, as well as those of idealism/constructivism/normativism. Presented are the methods used in management accounting studies. The focus is placed on those applied mostly in the positive/empirical approach, which is dominating in the research studies globally. Unlike in the developed countries, there is no discussion on the raised issues in Bulgaria. The positive approach in studies of the management accountant in Bulgaria is rarely used. A method, theory, database are rarely announced. This paper is the first attempt to systematize the raised theoretical and methodological questions in the Bulgarian context and an opportunity for a beginning of a creative discussion.

JEL: 41