ISSN 0013-2993

Година / Year
LVII
Книжка / Book
3 • 2012

Икономическа мисъл Economic Thought

Българска академия на науките
Институт за икономически изследвания

Bulgarian Academy of Sciences
Economic Research Institute

СЪДЪРЖАНИЕ
CONTENTS

Иван Стойков	Българската икономика в условията на европейска интеграция…….....	3
Ivan Stoykov	Bulgarian Economy in the Conditions of European Integration.....	21
Стела Ралева	Разходни фактори на инфлацията в България	37
Stella Raleva	Cost Push Factors of Bulgarian Inflation.....	58
Галя Тасева	Просрочените междуфирмени задължения в България.....	76
Galya Taseva	Overdue Intercorporate Debts in Bulgaria	
Велчо Стоянов	Неудовлетвореността от ултралибералния пазар	95
Velcho Stoyanov	Dissatisfaction from Ultraliberal Market	
Фаня Филипова	Проблеми при дефиниране на същността и обхвата на финансовото счетоводство.....	116
Fanya Filipova	Problems in Defining the Essence and Scope of Financial Accounting	
	ОТЗИВИ / REFERENCES	
Иван Д. Костов	Задълбочено проучване на политикономическото наследство на Вернер Зомбарт И Макс Вебер.....	138
Ivan D. Kostov	Detailed study of the Political-Economic Heritage of Werner Sombart and Max Weber	
	***	
	Класификационна система JEL……..	142

E D I T O R I A L B O A R D

Prof. LIUDMIL PETKOV, Dr. Ec. Scs. – Editor-in-chief (Economic Research Institute at BAS), **Prof. STATTY STATTEV, Dr.Ec.Scs.** – Deputy Editor-in-chief (University of National and World Economy), **Prof. VALENTIN GOEV, PhD** (University of National and World Economy), **Assoc. Prof. VESSELIN MINTCHEV, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. GARABED MINASSIAN, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Assoc. Prof. DARINA RUSCHEVA, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. ZOYA MLADENOVA, PhD** (University of Economics - Varna), **Prof. ILIA BALABANOV, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. YORDAN HRISTOSKOV, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. JOSIF ILIEV, Dr. Ec. Scs.** (University of National and World Economy), **Prof. KAMEN KAMENOV, Dr. Ec. Scs.** (Academy of Economics "D. A. Tzenov" - Svishtov), **Prof. ROSSITSA RANGELOVA, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Assoc. Prof. RUMEN BRUSARSKI, PhD** (University of National and World Economy), **Assoc. Prof. TSVETAN KOTSEV, PhD** (European College of Economics and Management - Plovdiv)

E D I T O R I A L C O U N C I L

Prof. ANTONIO SÁNCHEZ ANDRÉS, PhD (Universidad de Valencia), **Prof. BORISLAV BORISSOV, PhD** (University of National and World Economy), **Prof. JACQUES VILROKX, PhD** (Free University of Brussels), **Prof. YORGOS RIZOPOULOS, PhD** (Université Paris 7 Diderot), **Corr. Member Prof. LUCIAN-LIVIU ALBU, PhD** (Institute for Economic Forecasting- Bucharest), **Prof. LIUBEN KIREV, PhD** (Academy of Economics "D. A. Tzenov" - Svishtov), **Prof. MARIANA MIHAILOVA, PhD** (European College of Economics and Management - Plovdiv), **Prof. PLAMEN ILIEV, PhD** (University of Economics – Varna), **Assoc. Prof. TODOR POPOV** (Sofia University "St. Kl. Ohridski"), **Prof. CHAVDAR NIKOLOV, PhD** (South-West University "Neofit Rilski"), **Prof. Yury Yakutin, Dr. Ec. Scs.** (Gosudarstvennyiy Universitet Upravleniya - Moskow)

Editor-in-charge **HRISTO ANGELOV**, Editor **NOEMZAR MARINOVA**

Address of the editorial office: Sofia 1040, 3, Aksakov Street

Tel. 810-40-37; Fax 988-21-08

http://www.iki.bas.bg; E-mail: econth@iki.bas.bg; ineco@iki.bas.bg

© **ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE AT BAS**
2012
c/o Jusautor, Sofia

All rights reserved! No part of this issue may be copied, reproduced or transmitted in any form or by any means without prior written permission.

The journal is published with the support of the University of National and World Economy

UNWE Printing House

Проф. д-р ик. н. Иван Стойков*

БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА В УСЛОВИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКА ИНТЕГРАЦИЯ

Разгледани са проблеми на икономическия растеж в България в условията на глобализация и членство в Европейския съюз. Очертани са типични особености на съвременната световна икономика и са направени оценки за състоянието на българската икономика. Изразени са становища за процесите и проблемите, към които трябва да се насочат усилията за ускоряване растежа.

JEL: E6; F01

За състоянието на икономиката и за социалните проблеми в България през последните години се говори и пише постоянно. Няма тема, която да не е обсъждана по един или друг начин. Изказват се различни мнения, правят се множество, често противоречиви, предложения за решения, отговорността се прехвърля от правителство на правителство, от партия на партия. Резултатите са незадоволителни. Кои са причините, какво трябва да се направи, как да се излезе от неблагоприятната ситуация и да се създадат условия за стабилен икономически растеж? Това са въпроси, които чакат отговор.

Няма съмнение, че за да се намери правилният отговор, е необходим обхватен анализ, който да посочи и изследва проблемите, и върху тази основа да се търсят ефективни решения. Необходимостта от такъв анализ произтича и от факта, че като член на Европейския съюз България трябва да се приобщи на само организационно и икономически, но и социално към европейската общност. Да създаде общество, което в многостранната си дейност се основава на утвърдените норми (икономически, социални и политически) на обществено поведение в т. нар. интернационално общество. Членството в ЕС е предпоставка, но не е достатъчно за решаване на сложните социални проблеми. Нужно е реално възприемане и утвърждаване на социалните норми и правила на европейското общество, издигане на културното равнище на нацията. Постигането на това е обективно свързано с повишаване на икономическото равнище и стандарта на живот.

За България, както и за другите страни, стои въпросът за ускоряване на икономическото развитие като фактор за решаване на проблемите на растежа и свързаните с него многостранни социални проблеми. Наред с ускоряването на темпа на икономически растеж, оценяван основно чрез брутния вътрешен продукт, в националната икономика предстоят значителни структурни и качествени промени, пряко свързани с проблемите на растежа. В редица програмни документи се поставят цели за икономическа стабилност, устойчивост, приближаване до равнището на икономически развитите страни. Всичко

* Институт за икономически изследвания при БАН, i.stoikov@iki.bas.bg

това трябва да се постигне при нови условия - установените вследствие на протичащата глобализация тенденции, конкретните за етапа благоприятни и неблагоприятни условия и очакваните в недалечно бъдеще промени. Промени съответно трябва да бъдат направени в икономическата политика, системата и средствата за управление.

Целта на това изследване е да се предизвика обсъждане на научна основа на проблемите пред националната икономика, така че да се постигне по-голяма съгласуваност и подреденост на целите, задачите и действията за тяхното решаване.

Икономически растеж в условията на глобалната икономика

Икономическият растеж като фактор за социално развитие и благосъстояние е проблем, който стои пред всяка икономика. Постигането на по-високи темпове на растеж е в зависимост от множество вътрешни и външни фактори. В съвременните условия на мащабна глобализация все по-голямо става влиянието на външната (международната) среда.

Характерно за световната икономика на сегашния етап е задълбочаващото се развитие на протичащия през последните десетилетия процес на междудържавна и междурегионална интеграция. Най-често срещаното определение на този процес като “премахване на тарифите и нетарифните бариери за потоците от стоки, услуги и производствени фактори между група нации или части от нации”[1] не отразява пълно съдържанието на съвременното глобално икономическо интегриране. Засилва се междурегионалният и политическият характер на интегрирането. Групи страни в териториално отграничени райони се обединяват, осъществявайки обща (регионална) икономическа политика, основана на общи цели, нормативни и програмни документи. За тяхното изпълнение се създават регионални (съюзни) органи с управленски, регулационни и контролни функции. Съчетаването на икономическата с политическата интеграция се приема като фактор за засилване на икономическия ефект от интегрирането (Brout, Rutat, 2007). Глобалната икономическа интеграция продължава да се развива по отношение както на териториалния обхват, така и на икономическите структури. Има основание оценката на Дени Родрик (Rodrik, 2000), че сега глобалната интеграция е значително ограничена и е далеч от перфектна. Разработването и прилагането на нови форми и средства е проблем, чието решение се търси и на национално, и на регионално равнище.

Основните за световната икономика характеристики, определящи условията, в които се развива и нашата икономика сега, обобщено се представят със:

• засилващо се поляризиране на националните икономики според степента на тяхното икономическо, научно и технологично развитие. Водещите в икономическо отношение страни, които наред с високото технологично равнище имат и по-големи мащаби, се развиват с по-стабилни, макар и не най-

[1] Business Dictionary, Internet.

високи, темпове, разполагат с голям икономически, научен и технологичен потенциал. Това им създава предимства спрямо по-слабо развитите страни, които те умело използват.

• продължаващо изоставане на по-слабите икономики, увеличаване зависимостта им от развитите страни; утвърждаваща се за тях роля на доставчици на ресурси - човешки и материални, и на потребители на продукция, произведена от фирми на напредналите държави;

• все по-ясно очертаващо се райониране на световната икономика и задълбочаване на регионалната интеграция; икономическо кооперираме и взаимодействие на страните в големи райони с установени, специфични за района икономически, организационни и социални характеристики; формиране на регионални икономически съюзи и регионални организационни и управленски структури; провеждане на регионални икономически политики; икономическа диференциация и конкуренция между районите;

• засилване на органичната взаимовръзка между икономика и политика в международен обхват; използване на нови политически и икономически форми и средства за постигане на икономическите интереси;

• технологично неравновесие, породено от силно изоставане на едни страни и райони спрямо други; икономическо доминиране на държавите с голям технологичен потенциал; по-нататъшно утвърждаване значимостта на човешкия фактор, определена като степен на знания, квалификация, организация и условия за рационалното му използване; решаващо значение на бързото и мащабно усвояване на технологичните новости;

• концентриране на голям икономически, интелектуален и технологичен потенциал в едри транснационални компании и монополизиране на производствени, развойни и търговски дейности;

• разширяване влиянието на финансовите институции върху икономиката в световен обхват; нарастваща чувствителност на световната икономика към финансови кризи; засилено влияние на конкуренцията и противодействието на големи валутни единици; нестабилност на международните финансови пазари;

• нарастване на ролята и влиянието на международната търговия за икономическото развитие и растеж; продължаващо затваряне на производството и стоковите потоци в обхвата на големи ТНК чрез разширяване и задълбочаване на хоризонталното и вертикалното интегриране на производството; утвърждаване на международното фрагментиране на производството като средство за използване предимствата на отделните страни и фирми за повишаване на ефективността;

• задълбочаване и изостряне на конкуренцията върху икономическа (производствена, ресурсна, пазарна) и технологична основа и прерастването й в междурегионална и междудържавна наред с междуфирмената;

• увеличаване на мащабите на икономическите кризи и последствията от тях; прерастване на тези, възникнали в отделни страни и райони, в

глобални вследствие на взаимната обвързаност; по-голяма чувствителност към кризите и по-бавно възстановяване на слаборазвитите страни;

• икономически дисбаланс в глобален и регионален обхват, изразяващ се под формата на финансови междудържавни задължения, недостиг и неравномерно разпределяне на капиталовите ресурси и производствените мощности, висока степен на различия между страните по отношение на трудова заетост и доходи, потребление и задоволеност на потребностите от стоки и услуги;

• задълбочаване на социалното разделение и в развитите, и в по-слабо развитите страни, водещо до засилващи се противоречия и противопоставяне между големи социални групи, които влияят отрицателно върху икономическия растеж;

• изместване центровете на икономическа активност и акумулиране на нов икономически потенциал под влиянието на по-високите темпове на развитие на азиатския и други региони, промени в условията на балансиране на световната икономика.

При такива условия, според мястото им в глобалната и регионалната класация, отделните страни трябва да решават своите икономически и социални проблеми. Тези условия, конкретизирани за Европейския съюз, са определящи и за България. Членството ни в ЕС създава определени благоприятни условия, предимно финансови и организационни, от които бихме могли да се възползваме. Влияние оказват общоприети изисквания и ограничения, целящи постигането на еднопосочност и еднаквост в икономическото и социалното поведение на страните-членки. Някои от тях са трудно изпълними, несъобразени с националните възможности и конкретните интереси на отделните, предимно по-слаборазвитите държави. В дългосрочен обхват те трябва да доведат до сближаване равнищата на икономическо и социално развитие на страните върху основата на технологичен и организационен прогрес. За България това означава ускоряване темпа на растеж и съкращаване на изоставането чрез ефективно използване на собствените ресурси и международната среда.

Новите условия, цели и проблеми изискват да се анализират икономическите процеси и настъпилите промени, да се оцени и възприеме опитът на напредналите държави и на тази основа да се утвърдят дълготрайни цели, да се приеме и прилага перспективна икономическа политика, към която да бъде насочено управлението. Установилите се реални условия налагат при търсенето на решения за икономически растеж да се използват нови подходи и средства. Опитите да се абсолютизира някоя от известните теории не дават добри резултати. Най-често това води до крайности – надценяване или подценяване на определени моменти, отдалечаване от реалността. Всяка теория отразява определени условия и ситуации. Стопанската практика, използвайки като основа теоретичните обобщения на досегашния опит, трябва да определи насоките, в които да се търсят рационални решения при съвременните условия.

Влияние на глобалната интеграция и членството в ЕС върху българската икономика

Нашата икономика функционира и се развива под влиянието на глобалните икономически процеси, тези в Европейския съюз и вътрешните условия, характерни за сегашния период. Нарастващата динамика и възникващите противоречия пораждат нови и по-сложни проблеми, които трябва до се решават своевременно и ефективно. Належащо е постигането на по-високи темпове на растеж, което е необходима основа за решаване на социалните проблеми.

Процесът на обединяване в рамките на ЕС поставя въпроса за международно обществено интегриране в района. То се осъществява върху основата на исторически утвърдилите се и новоприетите в общността норми на поведение в сферата на управлението, производството, социалния живот, които страните трябва да спазват. Съществуващите различия между отделните държави определят специфичните условия на приобщаването им към т.нар. европейска общност. Докато в сферата на управлението и производството интегрирането се осъществява под въздействието на еднакви, важащи за общността решения и правила, за населението този процес протича и се възприема под влиянието на условията на живот и особеностите на бита. В това отношение различията между страните са големи. В България особено ниските доходи и равнище на живот на населението пораждат социални проблеми и недоверие. Социалното приобщаване към европейската общност, утвърждаването на европейските норми на обществено поведение, приближаването на равнището на живот до това на развитите страни се забавя и се отлага за по-далечно бъдеще. Доколкото сега се осъществява процес на стабилизиране на икономиката, това се прави по нормативен път и до голяма степен за сметка на хората. Задържащи се оказват както ниското икономическо равнище, така и демографските проблеми, свързани със структурата, социалната култура, традициите и поведението на населението. Тук трябва да се отнесат и психологическите последици от хаотичния преход към пазарна икономика.

Често се повтаря изразът "*интегриране в Европейското икономическо пространство*", в който се влагат положителни очаквания, надежди, цели. Няма съмнение, че става дума за процес, основан на обективните потребности на икономическото развитие на множеството европейски страни, който е особено важен за по-изостаналите. Но какво стои зад този процес, какво е необходимо за благоприятното му развитие, какво означава за отделната държава и как тя да се включи в него? Отговорът на тези въпроси е важен за нашата страна.

Международното интегриране има множество взаимосвързани аспекти. В основата му би трябвало да се отнесат икономически, социални, културни и образователни процеси и дейности. Това са и главните насоки, в които се оценя-

ва степента на интегриране. Но самото европейско икономическо пространство не е нещо еднородно, не е статично. Има съществени различия между отделните страни. В Съюза те влизат със своето икономическо и социално състояние, със своите проблеми и интереси и в неговите рамки търсят най-изгодно за тях решение. А това логично поражда проблеми и противоречия, които по принцип трябва да се решават подчинено на общите интереси.

Интегрирането в ЕС започва и се извършва при значителни различия между страните. Междудържавното интегриране е процес, за чието осъществяване решаваща роля имат съгласието, организационното единство и еднопосочността на действията. Тук именно се пораждат проблеми и противоречия, условия за конфликти, произтичащи от индивидуалните интереси и цели. Голяма е диференциацията в икономическото равнище. Изоставащите страни разчитат на своето членство в Съюза, за да развият икономиките си и да се приближат до нивото на напредналите. Водещите в ЕС държави, които са основно отговорни за общото развитие и за успешното конкуриране с други регионални структури, са принудени да развиват своя икономически потенциал, дори и за сметка на по-голямо икономическо неравенство между държавите в неговата структура. Успешното развитие на икономиката на ЕС до голяма степен е зависимо от това на икономиките на водещите държави. Макар и с по-малък дял, за него допринасят и останалите държави. ЕС е заинтересуван от техния икономически прогрес, но постигането му е преди всичко задължение на съответните страни. Следователно и при помощта, оказвана от ЕС, ускоряване на икономическия растеж в по-слабо развитите държави трябва да се осъществява основно с техни усилия, с по-ефективна икономическа и социална политика, по-голяма активност и гъвкавост, като се използват предимствата, които създава членството в общността.

Процесът на интегриране в Европа, както и в други райони на света е дългосрочен. Той протича в съответствие с обективните условия и потребности, най-често неравномерно. Благоприятно за него е еднопосочността и съгласуваността на интересите и на поведението на страните. Това означава управление и решения, които наред с общите задоволяват и интересите на интегриращите се страни, но също и по-голяма ангажираност и напрежение за решаване на националните и общите проблеми.

България е дисциплиниран член на Европейския съюз. Приемат се и се изпълняват наложените общи изисквания и ограничения. Предстои включването й в Еврозоната – преминаване към единната европейска валута. Ясно изразена е линията на съгласие по отношение на политиката, провеждана от ЕС. В областта на икономиката се осъществява все по-голяма обвързаност (и съответно зависимост) с европейските държави.

Може ли да се твърди, че страната ни е пълноправен член на ЕС, какви са икономическите изгоди от членството, реализират ли се те, доколко тяхното осъществяване зависи от националната политика и управление? Поставянето на тези въпроси и търсенето на отговори е съвсем логично.

Отговорите са противоречиви. Съгласно нормативната уредба на ЕС България, макар и с по-малък коефициент на тежест, участва във вземането на решения. Страната е способна и се старае да удовлетвори предявените към всички държави общи изисквания. Икономическите ни възможности обаче са силно ограничени, а международните условия не са съвсем благоприятни. Преходът към пазарна икономика все още не е завършен и се осъществява не по най-добрия начин, предизвиквайки сложни икономически и социални противоречия и проблеми. Икономическият потенциал, създаден за условията на социалистическа интеграция, в основната си част е разрушен. Необходимо е структурно преустройство на икономиката съобразно новите условия.

Изграждането на нова икономика протича в неблагоприятни условия - административна недостатъчност, корупция, висока инфлация, неясна икономическа политика, силна международна конкуренция, икономически кризи и недостатъчна подкрепа отвън. Хоризонтът на достигане средното за европейските страни икономическо и жизнено равнище се отдалечава. Всичко това е причина за колебливи, дори и отрицателни оценки.

Членството в ЕС има стимулиращо въздействие както чрез икономическото подпомагане, така и чрез налагането на по-строга административна и стопанска дисциплина, но ефектът, получен при реалните вътрешни условия и противоречия, закъснява и не удовлетворява очакванията. Основна причина за това е недостатъчният потенциал да се използват възможностите, които предоставя членството в Съюза. Тук се отнасят и недобрата административна организираност, отсъствието на ясна икономическа перспектива и стратегически цели, слабата организационна, техническа и кадрова подготвеност за съществени структурни и технологични промени, ниската степен на проектна готовност и несъгласуваност на решенията. Всичко това се проявява ясно в досегашната практика по усвояване на европейските фондове.

Новите насоки на политическа ориентираност се отразяват върху икономическите международни отношения на България. Членството в ЕС налага тенденция към тясно икономическо кооперираме и интегриране с развитите европейски държави. И тук възниква проблемът: "*Как една страна със слаба икономика, с недостатъчна административна и управленска зрялост да се вгради в икономическа система, доминирана от държави с развита, добре структурирана в организационно, отраслово и технологично отношение икономика*?" За тази система България реално е все още външен партньор, който търси реализиране на свои интереси и на първо място, икономически прогрес – ускоряване на растежа и решаване на социални проблеми. Такъв партньор може да бъде приет, но не и като равностоен. Европейската система ще го приобщи дотолкова, доколкото той може да се преустрои в новите условия и да бъде полезен. А той трябва да приеме и да изпълнява изискванията, които му се поставят, и да се вгради възможно по-рационално в системата. В сегашните условия е нужно да се намери мястото на българската икономика в

интегрираната европейска икономика, което ще създаде предпоставки за ускорено перспективно развитие.

Европейският съюз осигурява благоприятни условия, но и той не е съвършена система. От една страна, общността е подложена на силни външни влияния и противоречия, пораждани от осъществяващата се производствена и пазарна конкуренция с други регионални икономически структури, борба за технологично предимство, кризи, а от друга, съществуват вътрешни противоречия и проблеми. Не са решени все още редица организационни и управленски въпроси. Не може да се твърди, че е завършено изграждането на единна система за управление с утвърдени органи, функции и правила. В рамките на ЕС има противоречия, пораждани от проблемите и интересите на отделните държави, изострени от икономическото и социалното неравенство. Не са достатъчно ефективни механизмите на съгласуване на интересите и решенията на страните с тези на Съюза.

В ЕС се осъществяват специфични форми на икономическо сътрудничество и конкурентност, породени от новите условия. Приобщилите се слаборазвити страни могат да развиват своите икономики, като използват специфични техни предимства, които им дават разполагаемите природни и други условия. Нарастват възможностите за коопериране с водещи производители в развитите европейски държави. Така те могат да се възползват от организационните и технологичните предимства на техните фирми. Това обаче се осъществява в конкуренция с други страни и се предопределя от конкретното състояние и възможности – производство, технологии, материални и трудови ресурси, управление и организация.

За състоянието и бъдещото развитие на икономиката на България значително влияние оказват *регионалните условия и стопанските отношения със съседните държави*. Въпреки благоприятните климатични и географски условия повечето от тях имат подобни икономически проблеми; стремят се към приобщаване в ЕС и врастване в европейската икономика, но при сравнително по-ниско, специфично за всяка от тях организационно и технологично равнище на икономиките. Разпокъсаност, недобре организирано партньорство, малък брой структуроопределящи предприятия, изоставане в областта на технологичното обновяване и научно-техническото развитие - всичко това ограничава способността за по-чувствителен прогрес на всяка от държавите и на целия район чрез ефективно икономическо коопериране помежду им. Възможности в тази насока има. Проблемът се състои в активизиране на икономиките и съчетаване на действията в областите, където интересите на страните съвпадат. Членството в ЕС създава благоприятни условия в тази насока.

Както в другите държави, така и у нас очакванията за решаване на проблемите на развитието, за обновяване и разширяване на икономическия потенциал се възлагат до голяма степен на *преките чуждестранни инвестиции* (ПЧИ). В началния период на прехода се наблюдава чувствителен обем

инвестиции, което се дължи най-вече на наличието на привлекателни обекти, придобивани евтино по пътя на приватизацията. Сега, особено в условията на криза, размерът на постъпленията на ПЧИ в България е намалял до стойности, които не могат да окажат чувствително влияние. По данни на Евростат международната инвестиционна позиция на страната е следната: 2008 г – 34 880 млн. EUR, 2009 г. – 35 569 млн. EUR, 2010 г. – 35 212 млн. EUR. В редица документи и решения все още се разчита на привличането на по-големи инвеститори. Реални ли са тези очаквания? Неангажираната оценка не дава големи надежди. Песимистичните очаквания се основават на недостатъчната значимост на относителните предимства, които привличат чуждестранни инвеститори в конкуренцията с други страни. По отношение на ресурсите и потреблението привлекателни за тях са: евтините суровинни и енергийни ресурси; дисциплинираната евтина квалифицирана и още по-евтина нискоквалифицирана работна сила; широкият пазар; притежаването на специфични технологични предимства; научноизследователската и внедрителската база. Истината е, че в нито едно от тези направления България не е достатъчно конкурентна спрямо други страни, които също се стремят към чуждестранни инвестиции. Що се отнася до други изисквания – стабилно и правдиво прилагано законодателство, политическа стабилност, данъчно облагане, отсъствие на корупция, защита от нелоялна конкуренция (в т.ч. от скрита икономика), все още не е постигнато желаното от инвеститорите гарантирано от държавата равнище. Комплексната оценка не дава основание да се твърди, че страната ни има значими конкурентни предимства. За да се привлекат подходящи чуждестранни инвеститори, трябва да се направят значителни подобрения във всяко от тези направления. Нужни са дълготрайни системни целенасочени действия, реализиращи национална програма и последователно провеждана политика за икономическо развитие и стабилизиране на страната, която да бъде добре съобразена с реалните условия и в която чуждестранните инвестиции да намерят своето точно място. Теорията за *ендогенния икономически растеж* ясно насочва към необходимост от създаване на собствен икономически, кадрови, технологичен и управленски потенциал. И тук основна е ролята на държавното управление за подпомагане и ускоряване създаването на такъв потенциал.

Проблем, който възниква в условията на европейската интеграция и има важно значение за нашата икономика, е *инвестирането от български фирми*. Досегашното развитие доведе до овладяване на важни сектори от чуждестранни фирми. Това може да се обясни с недостига на натрупани капитали в страната, все още малкия опит в условия на международна конкуренция, агресивността и по-големите възможности на външните фирми. Значителна роля има преднамерената политика за предаване собствеността на тези фирми срещу почти фиктивни изгоди, провеждана под външен натиск и лични или партийни изгоди. Логично е при такива условия интересите на чуждестранните фирми да надделяват над националните интереси. На практика това се потвърждава от ориентирането на външните капитали към изгодни за тях сектори, от изтичането на

капитали и незначителния дял реинвестирана печалба, от завладяването на вътрешния пазар от чуждестранни стоки.

Провежданата политика на стимулиране на инвестиции благоприятства чуждестранните инвеститори в по-голяма степен от националните. Не се отчита фактът, че първите са в много по-добра позиция. В сравнение с местните инвеститори те имат по-големи капитали, по-добри технологии, опит, кадри, зад тях стоят мощни ТНК и протекциониращи ги държавни институции. При тези условия те провеждат политика в интерес на собствената си икономика. Опитът на други страни показва, че потенциалните положителни резултати от чуждестранни инвестиции, върху които се основават очакванията и у нас, не се реализират тогава, когато не се провежда последователно целенасочена държавна инвестиционна политика (Salvador et al., 2004). Неблагоприятното състояние на българската икономика донякъде се дължи на недостатъчно използване на националните ресурси – работна сила, земя, научен потенциал, спестявания и др., което може да се преодолее чрез стимулиране на инвестиции от национални инвеститори.

Един от множеството проблеми, който предизвиква неравномерното икономическо развитие на страните в Съюза, е свързан с равнището на живот. Приобщаването към ЕС предполага относително изравняване на икономическото и жизненото равнище между страните-членки. При сегашните условия този процес се забавя. Очакванията за съществена промяна към подобряване на икономическото състояние и решаване на социалните проблеми не се сбъдват. Под влияние на кризисните процеси възникват нови проблеми.

Неблагоприятни са сега *социалните условия* в България. Ниското икономическо и жизнено равнище, последиците от преструктурирането при прехода към пазарна икономика, незадоволителната административна уредба, неясните перспективи, лошите демографски процеси доведоха до неблагоприятно развитие на социалната сфера. Страната ни обедня по отношение на капитали и квалифицирана работна сила. Промени се в негативна посока отношението към труда. Расте социалната разслоеност и наред с това - отрицателното й отражение върху икономиката. Икономика, социално равнище и демографски процеси (а също и политически) са обвързани в затворен кръг, в който отрицателните последици се пренасят верижно от един процес в друг и се стоварват върху населението. Песимизмът все повече разширява своята територия. Данните на табл. 1 и 2 показват, че предвижданията за достигане равнището на развитите страни, за т. нар. кохезия (също и конвергенция) не могат да се осъществят в близко време. Не се оправдават очакванията за “догонващо икономическо развитие”(Ангелов и др., 2006). Поставяйки си такива цели, трябва да имаме предвид резултати от изследвания, в които се твърди, че “...либерализацията ускорява растежа в страни с висок доход, но по бавно в страни с по-нисък доход” (Eichengreen, 2001). Също, че страните, които създават технологични новости и ги внедряват по-рано, имат по-голям темп на растеж (Eaton, Kortum, 1999). Конвергентната програма за периода 2011 - 2014 г. е доста оптимистична по

отношение на темпа на растеж (предвижда се икономически растеж между 3.6 и 4.4%, изчислен за реален БВП), като се има предвид, че сравненията са с период, в който има значителен спад.[2] Не става дума за песимизъм, а за по-реални оценки и очаквания. Не можем да се задоволяваме с постигнатото и да твърдим, че е направено всичко, което е било възможно.[3]

Таблица 1

БВП на човек от населението по покупателна способност (PPP), ЕС = 100

Икономики	Години										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ЕС	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
България	28	30	32	34	35	37	38	40	44	44	44
Румъния	26	28	29	31	34	35	38	42	47	47	46
Германия	118	116	114	116	115	116	115	116	116	116	118
Франция	115	115	115	111	110	110	108	108	107	108	108
Великобритания	119	120	120	122	124	122	120	116	112	111	112

Източник. Евростат.

Таблица 2

БВП на човек от населението (в EUR)

Икономики	2009 г.	2010 г.
ЕС-27	23 500	24 400
България	4600	4800
Румъния	5500	5800
Германия	29 000	30 300
Франция	29 300	29 800
Великобритания	25 300	27 400

Източник. Евростат.

Различията между страните, особено за България, са доста големи и продължават да растат. В рамките на европейската общност се осъществява процес на интензивен обмен на стоки и услуги. В основната им част те произхождат от развитите страни. Цените им са съобразени с доходите на населението в тях – заплати, обществено осигуряване, социално подпомагане. С тези или близки до тях цени същите стоки се продават и в по-слабо развитите държави, в които доходите са неколкократно по-малки. Проблемът се засилва от финансовата политика на монополните структури в тях, които

[2] Република България. Конвергентна програма 2011 – 2014 г. (15 април 2011 г.).

[3] Малкият дял от БВП на човек от населението се дължи на фактори като ниско технологично равнище на производството и продукцията, незаетост на голяма част от населението, ниски заплати, неотчетена продукция в сферата на скритата икономика. Що се отнася до интензивността на труда на заетите в производствената сфера, най-често тя е висока.

се стремят към доходи, близки до тези в развитите страни. Към това се добавят и несъобразените с доходите на населението данъци, такси и глоби, налагани от властовите органи. Резултатът е нарастване на социалното неравенство, задлъжнялост на населението и недоволство. Инфлационните процеси и високата степен на незаетост добавят своето отрицателно влияние върху реалните доходи и равнището на живот. Цените, особено на вносни стоки, се изменят съобразно международната конюнктура, докато актуализирането на доходите се обвързва с финансовите възможности на държавата и фирмите и като правило закъснява значително.

Така очертана ситуацията изглежда доста песимистична. Управляващите най-често търсят вината в лошото наследство от предходните управления, в регионалните и световната кризи. Песимизмът ще расте, ако нещата продължават по същия начин. Проблемите са основно организационни и финансови. Дължат се предимно на начина на управление, довел до стихиен и разрушителен преход към пазарна икономика, неспособност на държавното управление през изтеклия период да създаде необходимите благоприятни условия, нерационално използване на финансовите и други ресурси. Крайният резултат е икономическа, организационна и технологична изостаналост, преодоляването на която със собствени сили не може да бъде осъществено в близко време.

Възможности за развитие в условията на европейската икономическа интеграция

Перспективите на България са свързани с развитието на европейската икономика и нейното място и роля в световната икономическа система. Утвърждаването на европейската икономика като стабилна и развиваща се ще бъде благоприятно за всяка от страните-членки. От тяхната способност да се интегрират в тази система и да се възползват от предимствата, които тя създава, зависи успешното им развитие, а също и техният принос за общия прогрес.

Всяка страна има своите ресурси, възможности и среда, в която функционира и на които разчита. Проблемът е как те да бъдат рационално използвани в интерес на собствената икономика. При създалите се условия в икономическата система на ЕС отделната страна-членка трябва да организира и управлява своята икономика по най-добрия начин. Това означава ефективно интегриране в европейската икономика и рационално използване на собствения потенциал. Проблемът се свежда до определяне и реализиране на *политика на икономическо развитие*, която да използва най-добре дадените природни условия и човешкия капитал в условията на членство в ЕС.

България е сравнително бедна на минерални ресурси. Няма очаквания за разкриване на нови такива в количества, които да повлияят съществено върху икономиката. Към по-привлекателните природни богатства, в т.ч. и енергийни, се

насочват чуждестранни компании, които придобиват евтино изгодни концесии с малка полза за страната. Има възможности за разширяване производството на селскостопанска продукция и на преработващата промишленост върху основата на модернизирано растениевъдство и скотовъдство, които засега не се използват достатъчно, главно поради организационни и финансови проблеми. Благоприятни са условията за туризъм, но неговото развитие протича доста стихийно, което се отразява на ефективността му. Индустриализацията изостава поради ниското технологично равнище, слабата конкурентоспособност, недостига на капитали, малката степен на сигурност. Това от своя страна ограничава възможността да се изнася продукция на европейския и световния пазар. Продължава да е висока и да предизвиква затруднения фирмената задлъжнялост. Очакванията, основани на концепцията за развитие на малки и средни предприятия като основа на националната икономика, не се осъществяват.

Проблеми, предизвиквани от различни фактори, има във всички сектори. Успешното им решаване е възможно, ако усилията се насочат в правилна посока и се използва ефективно наличният човешки и материален потенциал. Това е задача на управлението, разглеждано в обхвата на държавните органи, професионалните и обществените организации.

Преструктурирането на икономиката в новите условия се съпътства с проблеми, които имат и икономически, и социален, и организационен характер и до голяма степен определят условията и състоянието на бизнес-средата. Кои са проблемите, за които с предимство трябва да се търсят решения? В теоретични и приложни изследвания се стига до извода, че „...общите политики, насочени към промяна на основните принципи, са много по-важни от специфичните политики, целящи привличането на частични инвестиции”, и че характеристиките на икономическата среда - инфраструктура, условия на местния трудов пазар, комуникационни системи, обща макроикономическа и търговска политика, са едни от най-важните (Holger, Greenaway, 2004).

На сегашния етап съществен за България е проблемът за *преустройство на икономиката*, за ефективното ѝ отраслово и организационно структуриране, управление и функциониране в условия на глобализирана пазарна икономика и членство в ЕС. Последното, както и процесите на глобализация на икономиката променят условията и съответно налагат изменения в икономическите структури. Концепцията за *отраслова балансираност* на националната икономика придобива нов смисъл. За отраслова балансираност и производствено специализиране вече може да се говори предимно в рамките на европейската и световната икономика. В областта на индустрията за страна като България е изгодно да търси производствено кооперираме в системата на фирми с високотехнологично равнище. Такива възможности се създават чрез разширяващата се практика на големите фирми за фрагментиране на производството. Производството и пазарите са завладени от мощни транснационални компании, които определят условията на пазара. Ориентирането към производствено кооперираме с чуждестранни фирми

(ТНК и др.) се налага от концепцията за преимуществено насочване към малки и средни предприятия. За страна като България стои проблемът да реши кои са секторите, които при създалите се условия, геополитически и други фактори съответстват най-добре на националните интереси и които ще се развиват с предимство, както и как да се стимулира развитието им.

В условията на недостатъчни постъпления на чуждестранни инвестиции възниква въпросът за активизиране инвестиционната дейност на местни инвеститори. Наличието на стабилни национални фирми, наред с други полезни ефекти, увеличава абсорбционния капацитет (способността за внедряване) на страната по отношение на технологичните новости. Опитът на Гърция и Испания показва, че чуждестранните инвеститори нямат нагласа да разпространяват своите технологии и опит в други (местни) фирми (Dimelis, Louri, 2004).

Докато отраслова балансираност може да се търси предимно в рамките на ЕС, на национално равнище трябва да се решават въпросите на финансова балансираност на макроравнище, балансираност на доходите и разходите на домакинствата и фирмите, на подготовката, разпределението и заетостта на трудовите ресурси, балансираност и равновесие по отношение на природната среда и природните ресурси.

В условията на членство в ЕС се разкриват нови възможности за разширяване и рационализиране на *външнотърговския стокообмен*. Потясното производствено кооперираме ще доведе до нарастване на стоковите потоци и до разриване на възможности за структурно и качествено подобрение. За страните от Балканския район в рамките на регионална интеграция се създават благоприятни условия за взаимноизгодно икономическо сътрудничество върху основата на производствени връзки и стокообмен. Досега политически и други настроения задържаха по-пълноценното им използване. Сигурно звучи оптимистично, но реално е да се очаква, че преодоляването на такива препятствия би довело до стопански отношения на сътрудничество, близки до тези, установени между западните европейски страни, а също и до положителни количествени и качествени промени. По отношение на останалия свят условията на глобализация налагат разширяване и активизиране на външнотърговския стокообмен, като се търсят най-благоприятни позиции.

Финансовото стимулиране и подпомагане на стопанската дейност е фактор за целевото преустройство и развитието на икономиката. Чрез него се създават по-добри условия за развитието на отделни сектори и производства, насърчават се фирмените инвестиции и стратегическите производства. Проблемът е в малкото финансови средства и приоритетите при тяхното разпределение. Безспорна е потребността от приоритетно създаване на благоприятна инфраструктура. Но това не бива да става за сметка на други, не по-малко важни области на икономическа и социална дейност. Членството в ЕС разкрива възможности за фирмено подпомагане чрез целенасочени фондове и инициативи. По данни на Евростат през 2009 г. за държавно

подпомагане на специфични сектори (селско и рибно стопанство, манифактура, железопътен транспорт и др.) общо за ЕС–27 са отделени 3.49% от брутния вътрешен продукт; Германия – 4.85%, Великобритания – 7.93%, Франция – 1.25%. За България данните са: 2006 г.- 0.12%, 2007 г. – 1.38%, 2008 г. – 1.23% и 2009 г. – 2.15%, което показва, че едва през последните години има приближаване към практиката на другите страни. Финансово стимулиране е възможно и чрез безлихвени и нисколихвени кредити, данъчни облекчения, целеви парични фондове и др., които се прилагат успешно в някои държави.

Чрез структурните фондове, в т.ч. и Кохезионния, ЕС провежда своята регионална политика, насочена към икономическо и социално сближаване между страните в общността. Резултатите от тях зависят от това доколко пълноценно и правилно се използват тези фондове. Оценките от досегашната практика не са най-добри. Много често се посочват пропуски като недостатъчна информираност, закъсняло заявяване на участие, недостатъчна проектна и организационна готовност, неправилно използване на средствата. Това се отразява върху качеството и изпълнението на проектите, а се дължи предимно на недостатъчна организираност, информираност и контрол. Не се оползотворяват напълно възможностите, които имат звена, специализирани в развойна, изследователска и научна дейност.

Създаването и използването на *трудовите ресурси* е с особена важност и се съпътства от множество проблеми. Характерни за голяма част от отнасяната към категорията евтина, нискоквалифицирана работна сила са висока степен на незаетост, недостатъчна квалификация, ниска трудова и технологична дисциплина, слаба мотивация за квалифициране, преквалифициране и за работа поради ниско заплащане и несигурност. Има недостиг на висококвалифицирани кадри. Голям брой перспективни работници напускат страната, главно поради незадоволителното заплащане и ограничените възможности за реализация и развитие. Това определя квалифицирането и използването на работната сила като приоритетен икономически и социален проблем за България.

Човешкият потенциал (капитал) се оценява като съществен фактор за развитие, но това е комплексен проблем, чийто обхват у нас често се свежда само до обучение. Тук възникват въпросите за съдържанието и равнището на обучението, за профилирането и използването на създадените кадри и стимулирането им да реализират своите способности в страната.

В основата на икономическия растеж е издигането на *технологичното равнище* във всички области – производство, образование и наука, бит. В България често се афишира като цел създаването на “икономика на знанието”. Разбира се, икономика, която използва пълноценно съвременните научни и технически постижения и се изгражда върху основата на високи технологии във всички области. Постигането на тази цел предполага пренос на технологии отвън. Наред с това обаче, както утвърждава теорията за

ендогенния растеж, е необходимо да се създава и собствена база за изследвания и развитие с висококвалифицирани кадри и модерно технологично оборудване. Някой трябва да знае кои са новите научни и технологични направления, да прецени кое е нужно и подходящо за конкретни решения, да създава собствен опит и технологии, да подготвя кадри. Това утвърждава ролята на собствените, национални научни и развойни институции. Необходимо е стимулиране на тяхното изграждане и функциониране, тясно обвързано с потребностите на реалната икономика. Данните от табл. 3 показват, че в този случай не всичко е наред. Средно за периода 2000 – 2010 г. разходите за изследване и развитие като дял от брутния вътрешен продукт в България са 3.9 пъти по-малко, отколкото в ЕС.

Таблица 3

Разходи за изследване и развитие (R&D) в процент от БВП

Икономики	Години										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ЕС-27	1.86	1.87	1.88	1.87	1.83	1.83	1.85	1.85	1.92	2.01	2.00
България	0.50	0.45	0.48	0.48	0.49	0.46	0.46	0.45	0.47	0.53	0.60
Румъния	0.37	0.39	0.38	0.39	0.39	0.41	0.45	0.52	0.58	0.47	0.47
Германия	2.47	2.47	2.50	2.54	2.50	2.51	2.54	2.53	2.69	2.82	2.82
Франция	2.15	2.2	2.24	2.18	2.16	2.11	2.11	2.08	2.12	2.26	2.26
Великобритания	1.81	1.79	1.79	1.75	1.68	1.73	1.75	1.78	1.79	1.86	1.77

Степента на *сигурност* е една от съществените характеристики на бизнес-средата. Инвеститорите са особено чувствителни към риска, приемат го тогава, когато имат определени гаранции за защита и когато се очакват значителни печалби. Условията у нас не са благоприятни в това отношение. Обратно, има процеси, свързани със защитата от нелоялна конкуренция, законовото устройство и правосъдието, скритата икономика, финансовата уредба, реакцията на управлението при икономически кризи и др., които повишават степента на стопанския риск и задържат инвестиционната дейност. Показателна за това е тенденцията към натрупване на свободни средства като спестявания в банките, вместо те да се инвестират в стопанска дейност. Нормално е в условия на несигурност да растат спестяванията с цел гарантиране срещу възможни неблагополучия.

Стабилизирането на икономиката, активизирането на стопанската дейност и ускоряването на растежа изискват своевременно и качествено решаване на проблемите на сигурността. В редица изследвания се обсъжда влиянието на несигурността (разглеждана и като неопределеност) върху инвестициите и растежа. В своя публикация Ferderer (1993) цитира изказвания като: "... Несигурността относно икономическите перспективи е лоша за инвестициите"; "... Несигурността виси върху икономиката подобно на черен облак." Brunetti и Weder (1998) изследват влиянието на институционалната

несигурност върху инвестициите и установяват, че наред с другите фактори най-голямо влияние имат законовите правила (Rul of Law) в тяхната комплексност и корупцията. За 60 изследвани страни е установена отрицателна връзка между агрегата инвестиции и различни показатели на институционалната несигурност. Важността на проблема за сигурността намира съществено място в оценките на Европейската комисия за състоянието и перспективите на европейската икономика.[4]

Спори се за *ролята на държавата* в управлението на икономиката. Повиците "вън държавата от икономиката"; "по-малко държава в икономиката"; "разчитане само на пазарни регулатори" противостоят на другия полюс "централно държавно управление на цялата икономика" и са не по-малко вредни. От практиката на развитите страни ясно се вижда, че при необходимост държавното управление с неговия многостранен апарат трябва да участва в управлението и особено в подпомагането на икономиката при определени ситуации. Поведението на правителствата в САЩ, Великобритания, Германия и Франция, както и в други страни през последното десетилетие, и особено по времето на криза, показва, че навременната и ефективна намеса на държавното ръководство допринася за преодоляване на проблемите и икономическите кризи.

Особено важна се оказва държавната подкрепа за преките национални и чуждестранни инвестиции за икономическата и политическата сигурност на нашите фирми при тяхната дейност в други държави. Чрез държавното участие ефективно се използват възможностите, създавани чрез международните икономически и социални организации. В условията на глобализация и международно интегриране е наложително всяка страна да провежда своя международна икономическа политика, съобразена с вътрешните и външните условия.

Използвана литература:

Ангелов, И. и колектив. Икономиката на България и Европейският съюз: догонващо икономическо развитие – стратегия и реалности. АИ "Проф. Марин Дринов", 2006.

Димитрова, П. Икономическите стимули по време на криза. – В: Икономиката и социалната политика на България в условията на съвременната криза. С.: ГорксПрес, 2009.

Хубенова, Т. Интеграцията на българската икономика в ЕС и съвременната глобална криза. – В: Икономиката и социалната политика на България в условията на съвременната криза. С.: ГорексПрес, 2009.

[4] В European Economic Forecast, European Economy, 6, 2011 се отчита нарастването на несигурността в последните години и необходимостта от намаляването й, като се оценява, че негативните влияния свързани с дълга, слабите банки и бавния растеж могат да доведат до връщане на европейската икономика в рецесия.

Barrios, S., S. Dimelis, H. Louri, E. Strobl. Efficiency Spillover from Foreign Direct Investment in EU Periphery: A Comparative Study of Greece, Ireland and Spain. - Review of World Economics, 2004, Vol. 140 (4).

Brout, D., M. Rutat (2007). Economic Integration, Political Integration or Both, Internet, 2012.

Brunetti, A., B. Weder. Investment and Institutional Uncertainty: A Comparative Study of Different Uncertainty Measures. IFC Technical Paper N 4, 2007.

Choi, J. P., M. Thum. Corruption and the Shadow Economy. - International Economic Review, 2005, Vol. 46, N 3.

De Hek, P. A. On Endogenous Growth Under Uncertainty, International Economic Review, 1999, Vol. 40, N 3.

Dimelis, S., H. Louri. Direct Investment and Technology Spillovers: Which Firms Really Benefit? - Review of World Economics, 1999, Vol. 140 (2).

Dosi, G. Incentives and Collective Patterns of Technological Change. - The Economic Journal, 1997, 107.

Eaton J., S. Kortum. International Technology Diffusion: Theory and Measurement. - International Economic Review, 1999, Vol. 40, N 3.

Eichengreen, B. Capital Account Liberalization: What Do Cross-Country Studies Tell Us? - The World Bank Economic Review, 2001, Vol.15, N 3, p. 341-365.

Ferderer, J. P. The Impact of Uncertainty on Aggregate Investment Spending: An Empirical Analysis. - Journal of Money, Credit, and Banking, 1993, Vol. 25, N 1.

Holger G., D. Greenaway. Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment? - The World Bank Research Observer, 2004, Vol. 19, N 2.

Hubbard, R. G. Investment under Uncertainty: Keeping One's Option Open. - Journal of Economic Literature, 1994, Vol. XXXII.

Lensink, R., H. Bo, E. Sterken. Does Uncertainty Affect Economic Growth? An Empirical Analysis. Weltwirtschaftliches Archiv, 1999, 135 (3).

Rodrik, D. How Far Will International Economic Integration Go? - Journal of Economic Perspectives, 2000, Vol. 14, N 1, p. 177-186.

10.I.2011 г.

Professor Ivan Stoykov, Dr. Ec. Scs.

BULGARIAN ECONOMY IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

The article examines problems of economic growth in Bulgaria in the context of globalization and EU membership. The typical features of the modern global economy are outlined, estimating the economic situation in Bulgaria. The author's vision is cited of the processes and problems that should be focused on accelerating economic growth.

JEL: E6; F01

The state of the economy and social problems in Bulgaria has been largely discussed and written about recently. There is no topic that has not been focused in one way or another. Different opinions were expressed; multiple proposals, often conflicting, were made for solutions and transfers of responsibility from government to government, from party to party. The results were unsatisfactory. What are the reasons? What should be done? How should we overcome the unfavorable situation and create conditions for stable economic growth? These are the pending issues.

No doubt, to find the right answer an extensive analysis is required to identify and investigate problems, and to seek effective solutions on this basis. The need for such an analysis arises from the fact that Bulgaria, as a member of the European Union, should not only belong to the organizational and economic structure, but to the social structure of the European Community as well. It is necessary to create a society with multilateral activities based on established economic, social and political norms of social behavior in the so-called "international community". EU membership is a prerequisite, but not enough to solve complex social problems. Real perception and recognition of social norms and rules of the European society are required, raising the cultural level of the nation. Achieving this objective is associated with increased economic level and living standards.

For Bulgaria, as well as for other countries, the issue is of boosting the economic development as a factor in solving the problems of growth and related multilateral social problems. Along with the acceleration of economic growth, measured mainly by GDP, the national economy undergoes significant structural and other qualitative changes, directly related to the problems of growth. Many program documents have set goals for economic stability, sustainability, approaching the level of the economically developed countries. All this should be achieved under new conditions - trends established as a result of the ongoing globalization, specific steps for favorable and unfavorable conditions and changes expected in the near future. Changes must be made accordingly in the economic policy, the system and in the management tools.

The purpose of this study is to provoke a debate on the scientific basis of the problems of the national economy in order to achieve greater coherence and coordination of the goals, objectives and actions to resolve them.

Economic growth in the global economy

Economic growth as a factor for social development and welfare is a problem encountered by each economy. Achieving higher growth rates depends on many internal and external factors. The influence of the external (international) environment has been increasing under the current large-scale globalization.

At this stage the ongoing development of the interstate and interregional integration has been growing in the last few decades, which is typical of the global economy. The most common definition of this process as "elimination of tariffs and non-tariff barriers to flows of goods, services and factors of production among a group of nations or parts of nations"[1] does not reflect the full content of today's global economic integration. The interregional and political nature of integration is expanding. Groups of countries in regional areas bounded together implement a common (regional) economic policy based on common objectives, regulatory and program documents. For their performance regional (federal) government authorities are set up, with administrative, regulatory and supervisory functions. The combination of economic and political integration is considered a factor for strengthening the economic impact of integration (Brout D, M. Rutat, 2007). Global economic integration continues to evolve in terms of territorial coverage, and in terms of economic structures. The assessment of Danny Rodrik (2000) is reasonable, that global integration is significantly limited and far from perfect now. Development and implementation of new forms and means is a problem, a decision pursued at national and regional level.

The main characteristics of the global economy, defining the conditions of development of our economy are summed up and presented by:

- Increased polarization of national economies according to the degree of their economic, scientific and technological development. Leading countries in economic terms, which together with a high technological level and larger scales are more stable, albeit at higher rates, have great economic, scientific and technological potential. This creates advantages for the less-developed countries, benefiting skilfully by them.
- Further lagging behind of less developed economies, increasing their dependence on developed countries; with their assertive role as providers of human and material resources and users of products manufactured by companies from economically developed countries.
- More clearly discernible division of the world economy and deepening regional integration; economic cooperation and interaction between countries in large areas with established area-specific economic, social and organizational characteristics; formation of regional economic alliances, regional organizational and management structures; implementation of regional economic policies, economic differentiation and competition between regions.

---

[1] Business Dictionary, Internet.

• Increasing the organic relationship between economics and politics on international level; applying new political and economic forms and means of achieving economic interests.

• Technological disequilibrium, caused by the strong lagging of some countries and regions behind others; further economic domination of the countries with great technological potential; strengthening the importance of human factor, defined as the degree of knowledge, skills, organization and conditions for rational use. Crucial is the role of rapid and extensive absorption of technological innovations.

• Concentration of major economic, intellectual and technological potential in the large transnational companies, monopolizing the production, development and commercial activities.

• Expanding the influence of financial institutions on the global economy, increasing the sensitivity of the global economy to financial crises; enhanced effects of competition and opposition of major currency units; instability on international financial markets.

• Increasing the role and influence of international trade on the economic growth and development; continued closure of production and commodity flows in the sphere of large TNCs by broadening and deepening the horizontal and vertical integration of production; deepening the international fragmentation of production as a tool to use the advantages of individual countries and companies to increase efficiency.

• Deepening and sharpening the competition on the economic (production, resource, market) and technological base, developing the interregional and interstate competition, along with inter-company competition.

• Increasing the scale of economic crises and their consequences; the economic crises arising in specific countries and regions tend to become global crises; greater sensitivity to crises and slower recovery of the less developed countries.

• Economic discrepancy on global and regional scale, manifested in the form of intergovernmental financial obligations, shortage and uneven distribution of capital resources, and production capacity; a high degree of variation between countries in terms of employment and income, consumption and meeting the demand for goods and services.

• Deepening the social divisions in the developed and less developed countries, resulting in intensified conflicts and tensions between large social groups, which negatively affect economic growth.

• Dislocating the centers of economic activity and accumulating new economic potential under the influence of higher growth rates of Asian and other regions, changes in terms of balancing the world economy.

Under such conditions each country should settle the economic and social problems according to the position in global and regional rankings. These conditions, specified for the European Union are crucial to our country. EU membership creates certain favorable conditions, mainly financial and organizational, of which our country could benefit. They are influenced by the common requirements and restrictions aimed at achieving certainty and uniformity in the economic and social behavior of the

member states. Some of them are hardly achievable, inconsistent with national capabilities and specific interests of individual, mostly underdeveloped countries. In the long run, they should lead to convergence rates of economic and social development of countries on the basis of the technological and organizational progress. For Bulgaria this means accelerating growth and reducing the backlog through effective use of our own resources and the international environment.

The new conditions, objectives and problems should analyze economic developments and changes, in order to evaluate and adopt the experience of advanced countries and, on this basis, to establish long-term goals, to adopt and implement a long-term economic policy of the management. The established real conditions imposed at seeking solutions for economic growth should implement new approaches and tools. Attempts to make absolute one of the famous theories do not yield good results. Most often this leads to extremes – over-or underestimation of certain moments far away from reality. Each theory reflects specific conditions and situations. Business practice, based on the theoretical generalizations of experience, has to determine the guidelines for rational solutions to modern conditions.

Effect of global integration and EU membership on the Bulgarian economy

Bulgarian economy operates and develops under the influence of global economic processes, processes in the European Union and domestic conditions, typical for this period. The growing dynamics and the emerging contradictions give rise to new and more complicated problems that should be decided promptly and effectively. Imperative is to achieve higher growth rates, which is the necessary basis for solving social problems.

The alignment process within the European Union raises the question of the international social integration within the region. It is based on the established historically accepted and on the newly adopted norms of behavior in the field of management, production, social life, to be observed by the member-states. The differences among countries determine the specific terms of their adherence to the so-called European Community. While in management and production sphere integration occurs under the influence of the uniform decisions and rules applicable within community, for the population this process is affected by the living conditions and characteristics of the household. In this respect, the differences among the countries are enormous. In Bulgaria, the very low income and standard of living of the population give rise to social problems and distrust. The social inclusion to the European Community, the establishment of European norms of social behavior, increasing the living standards similar to that of developed countries have been deferred and postponed to a distant future. The present stabilization process of the economy is performed on regulatory basis and largely at the expense of the population. The low-level of economic and demographic state, problems of structure, social culture, traditions and attitudes of the population proved to be

hampering. The psychological consequences of the chaotic transition to a market economy should also refer thereto.

The frequently repeated phrase "integration into the European Economic Area", is full of positive expectations, hopes and goals. Undoubtedly this process covers the objective needs of economic development in many European countries, which is especially important for the less developed states. But what is behind this process, what is needed for its successful development, what does it mean for each country and how can it join it? The answer to these questions is important for our country.

International integration has many interrelated aspects, based on economic, social, cultural and educational processes and activities. The degree of integration is estimated in these main directions. But the European Economic Area is neither uniform, nor static. There are significant differences among the countries. They join the union with their own social and economic situation, with their own problems and interests. Within the alliance they seek the most advantageous solution for them. This logically leads to problems and contradictions, which must be solved in general according to the common interests.

The EU integration is launched and implemented at significant differences among countries. Inter-state integration is a process carried out by means of consent, organizational unity and concord of actions. Problematic and controversial questions arise here, as well as conditions for conflicts provoked by the individual interests and goals. There is a great differentiation in the economic level. Laggards rely on their membership in the European Union to develop their economies and to approach the level of the developed EU members. EU leaders in economically developed countries are primarily responsible for the overall development to compete effectively with other regional bodies. They are forced to develop their economic potential, even at the expense of greater economic inequality among the countries in the EU structure. The successful development of the EU economy depends largely on the development of the economies of the leading countries. The other economies also contribute thereto with a smaller share. EU as a whole is interested in their economic progress, but each country is responsible to achieve such progress. Therefore, in addition to the EU aid the less developed countries should accelerate their economic growth with their own efforts, with more effective economic and social policies, higher activity and flexibility, using the advantages provided by the EU membership.

The integration in Europe and other regions of the world is a long-term process. It takes place in accordance with the objective conditions and needs, often unevenly. The concord and coherence of the countries' interests and behavior are advantageous for the integration. It means that along with common interests the management and the solutions must meet the interests of the integrating countries. But it also means more involvement and pressure to solve national and common problems.

Bulgaria is a law-abiding EU member state, accepting and implementing the imposed common requirements and restrictions. Its inclusion in the Euro Area is

pending - the transition to the single European monetary unit. The consent line of the policies pursued by the European Union is clearly defined. Further interrelation (and dependence respectively) with European countries are carried out in the field of economics.

Can it be claimed that our country is a full member of the European Union? What are the economic benefits of the EU membership? Have they been implemented? How their fulfillment depends on national policy and administration? It is quite logical to raise such questions and to seek answers.

The responses are contradictory. Under the legal framework of the European Union, Bulgaria is engaged in the decision making process, although with a lower weight coefficient. It is able and tries to meet all the general requirements for all the member states. However our economic opportunities are rather restricted and the international environment is not quite favorable. The transition to market economy has not been completed yet. It is performed not in the best way, causing complex economic and social contradictions and problems. Most of the economic potential, created for the conditions of socialist integration was destroyed. The economy should be restructured under the new conditions.

The conditions for the formation of the new economy are unfavorable - administrative failure, corruption, high inflation rate, unclear economic policies, strong international competition, economic crises and insufficient support from outside. The horizon to reach the average economic standard of living for the European countries is moving away. This is the reason for the fluctuating, even negative evaluations.

EU membership has a stimulating effect both through economic aid and by imposing stricter administrative and economic discipline, but the effect, obtained in real conditions and internal contradictions is late, not meeting the expectations. The main reason is a lack of readiness to use the opportunities offered by the EU membership. This includes lack of administrative organization, absence of clear economic prospects and strategic objectives, insufficient organizational, technical and staff capacity to significant structural and technological changes, low level of project readiness and inconsistent decisions. This is manifested clearly in the current practice in absorption of EU funds.

New lines of political orientation affected the international economic relations of Bulgaria. EU membership imposed tendency for closer economic cooperation and integration with the advanced European countries. It is associated with the problem: "How a country with underdeveloped economy, with insufficient administrative and management maturity could be embedded in an economic system dominated by developed countries, well-structured organizational, sector and technological economy?" For this system, our country actually is still an external partner, in pursuit of own interests, especially economic progress - accelerating economic growth and solving social problems. Such a partner can be accepted, but not as equal. The European system will accept it insofar as it can be converted into new conditions and be useful. Such a partner must accept and fulfill the set

requirements in order to be incorporated in the system as rational as possible. In the current conditions the place of the Bulgarian economy in an integrated European economy should be found, which will create conditions for accelerated development prospects.

The European Union creates favorable conditions, but the system is not perfect. On the one hand the European Community is subject to strong external influences and contradictions arising from the ongoing production and market competition with other regional economic structures, the struggle for technological advantage, crises. On the other hand, there are internal contradictions and problems. A lot of organizational and management issues have not been resolved yet. The setting up of a unified management system with established authorities, functions and rules can not be considered completed. Within the Union there are contradictions arising from the concerns and interests of individual countries, exacerbated by economic and social inequality. There are no effective mechanisms of coordination of the interests and decisions of these countries with the Union.

There are specific EU forms of economic cooperation and competition arising from new conditions. The acceded less developed countries can develop their economies using their specific advantages due to the available natural and other conditions. Their opportunities for cooperation with leading manufacturers in the developed European countries are increasing. So they can benefit from the organizational and technological advantages of firms from these countries. However, this takes place in competition with other countries and is determined by the specific conditions and capabilities - production, technology, material and labor resources, management and organization.

The status and the further development of Bulgaria's economy is influenced mainly by the regional environment and economic relations with neighboring countries. Despite the advantageous climatic and geographical conditions, most of them have similar economic problems. Their aim is to become EU members in order to be integrated into the European economy, but at lower level specific to their economic organization and technology. Fragmented, poorly organized partnership, a small number of basic enterprises, delays in the area of technological innovation and scientific and technological development are typical. This limits the ability to more sensitive progress of each country and region as a whole through effective economic cooperation among them. Opportunities in this area exist. The problem is in strengthening economies and combining operations in areas where the countries' interests coincide. Membership in the EU creates favorable conditions in this respect.

As in other countries, Bulgaria's expectations for solving development problems, updating and expanding the economic capacity are based largely on foreign direct investments (FDI). Large-scale investments were monitored at the beginning of the transition period, mainly due to the available attractive facilities, acquired cheaply through privatization. Now, especially in times of crisis, the

amount of proceeds of foreign direct investment in Bulgaria has decreased to values that can not influence significantly. According to Eurostat international investment position of Bulgaria performs with the data: 2008 – EUR 34,880 million 2009 - EUR 35,569 million, 2010 – EUR 35,212 million. In a number of documents and decisions we still rely on attracting more large investors. Are these expectations realistic? Unbiased assessment does not give much hope. Pessimistic expectations are based on the lack of significance of the relative advantages that attract foreign investors to compete with other countries. In terms of resources and consumption attractive to foreign investors are: cheap raw materials and energy resources, disciplined cheap skilled labor and much cheaper low skilled labor, large market, possession of specific technological advances, R&D facilities. The truth is that in none of these aspects our country is uncompetitive enough to other countries, also aiming at foreign investment. As to the other requirements - stable and truthfully applicable law, political stability, taxation, absence of corruption, protection from unfair competition (including from the hidden economy) the level desired by investors and guaranteed by the state has not been reached yet. Comprehensive assessment is no reason to claim that our country has significant competitive advantages. To attract appropriate foreign investors, each of these areas should be improved considerably. We need long-term systemic targeted actions, implementing a National Programme and consistent policy for economic development and stabilization of the country to be better adapted to the actual conditions, where foreign investments can find their real place. The theory of endogenous economic growth clearly points to a need to create our own economic, human resources, technology and management potential. Here as well the government plays a major role to support and accelerate the required own potential.

A problem, arising in the context of European integration, which is essential for our economy is associated with the *investments by Bulgarian companies*. Current development has resulted in control of important sectors by foreign companies. This can be explained by the lack of accumulated capital in the country, the little experience in international competition, aggression and greater opportunities for foreign companies. A significant role played the deliberate policy to transfer the ownership to foreign companies against almost fictitious gains, conducted under external pressure and for personal advantage or to the benefit of the respective party. Logically, in such circumstances, the interests of foreign companies prevail over national interests. In practice this is confirmed by the shift of foreign capital to profitable sectors for them, by outflow of capitals and the insignificant share of reinvested earnings, by the occupation of the domestic market by foreign goods.

The policy encouraging foreign investors favor them more than the national investors. The fact has not been taken into consideration, that foreign investors are at much more favorable position. Compared to domestic investors, they have much more capital, better technology, experience and personnel, they are

backed up and supported by powerful transnational companies (TNCs), protected by state institutions. Under such conditions, they pursue a policy in the interest of their own economy. Experience from other countries shows that the potential positive effects of foreign investments, expected by us, do not work when a consistently targeted state investment policy is not carried out (Salvador B. and others. 2004). The unfavorable state of our economy is rather due to the inadequate use of the national resources - labor, land, scientific potential, savings etc., that can be overcome by stimulating investment by national investors.

One of the many problems that cause uneven economic development of the countries within the Union concerns the living standards. The EU integration implies a relative leveling of the economic and living standards of the member states. Under the current conditions, this process slows down. Expectations of a considerable change to improve the economy and solving social problems do not come true. New problems arise under the influence of crisis processes.

Adverse *social conditions* are now in Bulgaria. Low economic and living standards, the impact of restructuring in the transition to a market economy, inadequate administrative arrangements, unclear prospects, and unfavorable demographic processes have led to adverse developments in the social sphere. Our country is poorer in terms of capital and skilled labor force. The attitudes toward labor have become negative. Growing social stratification and, moreover, its negative impact on the economy. Economy, social level and demographic processes (and political processes) are interrelated in a vicious circle in which the negative effects chain is transferred from one process to another and falls on the people. Pessimism is growing. The data in Tables 1 and 2 show that expectations of reaching the level of developed countries, the so-called cohesion (and convergence) can not be realized in the near future. The expectations for "catching-up economic development" (Ivan Angelov et al. 2006) have not come true. Setting such targets, we must consider the results of studies, claiming that "... liberalization accelerates growth in high income countries, but more slowly in countries with lower income" (Eichengreen B. 2001). Also, the countries that create technological innovations and deploy them earlier have higher growth rates (Eaton, Kortum, 1999). The Convergence Programme for the period 2011-2014 is quite optimistic in terms of growth (the forecasted economic growth between 3.6% and 4.4% is calculated on real GDP), given that the comparisons refer to a period of a significant decline.[2] It's not a matter of pessimism, but of more realistic estimates and expectations. We can not be satisfied with the achievements to say that everything possible has been done.[3]

---

[2] Republic of Bulgaria. Convergence Programme 2011 – 2014 (15 April 2011).

[3] The small share of GDP per capita is due to factors such as low technological level of production and output, unemployment of a large population, low wages, unregistered production in the informal economy. As to the intensity of labor employed in manufacturing, most often it is high.

Table 1

Gross domestic product per capita in purchasing power (PPP), EU = 100

Economies	Years										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Europe	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Bulgaria	28	30	32	34	35	37	38	40	44	44	44
Romania	26	28	29	31	34	35	38	42	47	47	46
Germany	118	116	114	116	115	116	115	116	116	116	118
France	115	115	115	111	110	110	108	108	107	108	108
UK	119	120	120	122	124	122	120	116	112	111	112

Source. Eurostat data.

Table 2

Gross domestic product in EUR per capita

Economies	2009	2010
EU-27	23 500	24 400
Bulgaria	4600	4800
Romania	5500	5800
Germany	29 000	30 300
France	29 300	29 800
UK	25 300	27 400

Source. Eurostat data.

Differences between countries, especially Bulgaria, are quite large and still growing. Within the European Community process of intensive exchange of goods and services take place. At their core, they come from developed countries. Their prices are consistent with the incomes in these countries - salaries, social insurance, and social assistance. With these or similar prices the same goods are sold in less developed countries where incomes are several times smaller. The problem is compounded by the financial policy of monopolistic structures in those countries aiming at incomes similar to those in developed countries. The improper income taxes and penalties imposed by power authorities are also added thereto. The result is an increase of social inequality, indebtedness of the population and discontent. Inflation processes and high unemployment add a negative impact on real incomes and living standards. Prices, especially of imported goods shall be amended in accordance with the international situation, while updating the income linked to the resources of the state and businesses, as a rule is significantly delayed.

So outlined, the situation seems quite pessimistic. The governments most often blame the bad legacy of previous governments, regional and global crises.

Pessimism will grow if things continue like this. The key problems are organizational and financial. They are mainly due to the management causing a violent and disruptive transition to a market economy, the inability of the government to create the necessary favorable conditions, the irrational use of financial and other resources. The end result is economic, organizational and technological backwardness, that can not be overcome by our own efforts in the near future.

Development opportunities under the conditions of European economic integration

The prospects for the Bulgarian economy are associated with the development of European economy and its place and role in the global economic system. The verification of the European economy as stable and growing will be of benefit for all member states. Their successful development and their contribution to the overall progress depend on their ability to integrate into this system and take advantage of the available benefits.

Each country relies on its own resources and capabilities and operates in its environment. The problem is how to use them rationally in the interest of its own economy. Under the current economic conditions in the EU system each Member State must organize and manage its economy in the best possible way. It means effective integration into the European economy and rational utilization of its own potential. The problem is to define and implement *a policy of economic development*, profiting from the available natural environment and human capital under the conditions of EU membership.

Bulgaria has scarce mineral resources. No new resources are expected to be discovered in quantities that will significantly affect the economy. Foreign companies have focused their attention on the more attractive natural resources (including energy), acquiring cheaply advantageous concessions of little benefit to the country. The agricultural production and the processing industries based on up-to-date plant-growing and animal breeding could be expanded, as they are currently underutilized, mainly because of organizational and financial problems. There are favorable conditions for tourism, but they have been developed rather spontaneously, affecting the performance. Industrial development is lagging behind due to the low level of technology, poor competitiveness, lack of capital, low levels of security. This in turn limits the ability to export products to European and world market. The corporate indebtedness is still high and causes difficulties. The expectations, based on the concept of development of small and medium enterprises as the foundation of the national economy have failed.

Development problems, caused by various factors, exist in all sectors. Successful solution is possible, if efforts are guided in the right direction and the available human and material resources are used effectively. This is a management task, considered within the scope of public authorities, professional and public organizations.

Restructuring of the economy under the new conditions is associated with economic, social and organizational problems, largely determining the business environment and conditions. What are the problems to be solved with priority? The theoretical and practical studies have come to the conclusion that "... common policies aimed at changing the basic principles are more important than specific policies aimed at attracting partial investments " and that the characteristics of the economic environment – infrastructure, local labor market conditions, communication systems, general macroeconomic and trade policies are some of the most important factors (Holger G., D. Greenaway, 2004).

At this stage essential for Bulgaria is the problem of *restructuring the economy,* for its effective branch and organizational setup, management and operation in a global market economy and EU membership. The membership in the EU and the processes of economic globalization, change the conditions and thus require changes in economic structures. The concept of *branch balance* of the national economy gained a new meaning. Branch balance and specialization of production could be referred to mainly within the European and world economy. In the field of industry a country like Bulgaria should seek cooperation with companies at high technological level of production. Such opportunities are created by the expanding practice of large companies for fragmentation of production. Production and markets are dominated by powerful multinational companies, determining the market conditions. Production-oriented cooperation with foreign companies (TNCs, etc.) is required by the concept of targeting primarily small and medium enterprises. For a country like Bulgaria the problem is to decide which are the sectors in the existing conditions, geopolitical and other factors that correspond best to the national interests and should be developed with priority, and how to stimulate their development.

In conditions of insufficient foreign investment the question arises of intensifying the investment activities of domestic investors. The existence of recognized national companies, among other beneficial effects, increases the absorptive capacity (the ability to implement) of the country in terms of technological innovations. The experience of Greece and Spain shows that foreign investors have no disposition to spread their technology and experience in other (local) companies (Dimelis. S., H. Louri, 2004).

While branches balance can be sought only within the EU, at national level the financial balance issues should be solved at the macro level, balancing income and expenditure of households and firms, the balance of the preparations, distribution and employment of labor resources, equilibrium and balance between the natural environment and natural resources.

In terms of EU membership new opportunities arise for foreign trade expansion and rationalization. Closer production cooperation will lead to an increase of commodity flows and will create opportunities for structured and quality improvement. For the Balkan region, there are favorable conditions within the regional integration, for mutually beneficial economic cooperation on the basis of industrial relations and trade. Their efficient use has been restricted by political and other sentiments. It

sounds optimistic, but actually overcoming such obstacles could be expected to result in economic cooperation relations similar to those established by the West European countries and positive quantitative and qualitative changes. Regarding the rest of the world, the globalization conditions imposed extension and intensification of foreign trade, seeking the most favorable positions.

Financial incentives and assistance to business is a factor for target reconstruction and economic development. It also created more favorable conditions for development of individual sectors and industries, encouraged business investments, strategic industries. The problem is the few available funds and the priorities for their allocation. Indisputable is the need to create a favorable priority infrastructure. But this should not be at the expense of other, not less important areas of economic and social activity. EU membership opens up possibilities for business support through targeted funds and initiatives. According to Eurostat in 2009, state support for specific sectors (agriculture and fisheries, manufacturing, railways, etc.) in EU-27 total 3.49% of GDP were allocated, Germany - 4.85% , UK - 7.93%, France - 1.25%. For Bulgaria, the data are: 2006 - 0,12%, 2007 - 1.38%, 2008 - 1.23% and 2009 - 2.15%, which indicates that in the recent years the practice of other countries has been approached. Financial incentives are also possible - through interest-free and low interest loans, tax relief, targeted cash funds and others that have been applied successfully in other countries.

By means of Structural Funds, including the Cohesion Fund, the EU regional policy aims at economic and social cohesion within the community. Their results depend on how fully and properly these funds are used. Estimates of current practice are not the best. Deficiencies are often cited, such as inadequate information, late application for participation, inadequate project and organizational readiness, misuse of funds. It affects the quality and implementation of projects and is primarily due to poor organization, awareness and control. The opportunities of the units specialized in R&D have not been completely utilized.

The creation and use of *labor resources* is essential. It is associated with many problems. High unemployment, poor skills, low labor and technological discipline, low motivation for qualification, retraining and low pay jobs and insecurity characterize the majority of inexpensive, low-skilled labor belonging to this category. There is a shortage of highly qualified personnel. A large number of prospective staff leaves the country, mainly because of poor pay and limited opportunities for realization and development. This determines the qualification and use of the workforce as a priority economic and social problem for the country.

The *human resources* (capital) is valued as an essential factor for development. But this is a complex problem, often limited to training in our country. Here arise the problems of content and level of training for profiling and use of established staff and encouraging them to realize their capabilities in the country.

The increase in the *technological level* in all areas - manufacturing, education, science, and lifestyle is the core of the economic growth. In our country the creation of

"knowledge economy" has often been set as an objective. Of course an economy, making full use of modern scientific and technical achievements, and build upon the foundation of high technology in all areas. Achieving this goal requires technology transfer from abroad. But moreover, as confirmed by the theory of endogenous growth, we should create our own research and development facilities with qualified personnel and modern technological equipment. The latest scientific and technological fields should be known, in order to assess what is necessary and appropriate for specific solutions, to create our own experience and technology, to train the personnel. This strengthens the role of our own, national research and development institutions. Their establishment and operation should be encouraged, closely bound by the needs of the real economy. The data in Table 3 show that everything is not all right in this respect. Average for the period 2000 - 2010, spending on research and development as a share of gross domestic product in the country was 3.9 times less than in the EU.

Table 3

Expenditure on research and development (R&D) as a percentage of GDP

Economies	Years										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EU-27	1.86	1.87	1.88	1.87	1.83	1.83	1.85	1.85	1.92	2.01	2.00
Bulgaria	0.50	0.45	0.48	0.48	0.49	0.46	0.46	0.45	0.47	0.53	0.60
Romania	0.37	0.39	0.38	0.39	0.39	0.41	0.45	0.52	0.58	0.47	0.47
Germany	2.47	2.47	2.50	2.54	2.50	2.51	2.54	2.53	2.69	2.82	2.82
France	2.15	2.2	2.24	2.18	2.16	2.11	2.11	2.08	2.12	2.26	2.26
UK	1.81	1.79	1.79	1.75	1.68	1.73	1.75	1.78	1.79	1.86	1.77

Source. Eurostat data.

The degree of *security* is one of the essential characteristics of business environment. Investors are particularly sensitive to risk, accept it when they have certain safeguards and, when significant gains are expected. The conditions in our country are not favorable in this respect. Conversely, there are negative processes related to protection from unfair competition, legal structure and justice, the hidden economy, the financial system, the reaction of management in an economic crisis and more, which increase the level of economic risk and retain business investments. Indicative of this is the trend of accumulation of free funds such as savings in banks, rather than investment in business. The savings are usually increased under conditions of uncertainty as a guarantee against possible failures.

The security problems should be qualitatively resolved in time in order to stabilize the economy, to intensify the economic activity and to accelerate growth. Several studies discuss the impact of uncertainty on investments and growth.. In the publication of Ferderer (1993) statements are cited like "... uncertainty about the economic outlook is bad for investment", and "... uncertainty hanging over the economy like a black cloud". Brunetti A., B. Weder (1998) studied the influence of

institutional uncertainty on investment, asserting that among other factors the legal rules (Rule of Law), in their complexity, and corruption are most influential. For the 60 countries surveyed a negative relationship was established between aggregate investments and various measures of institutional uncertainty. The importance of the security issue was focused in the evaluations of the European Commission on the status and prospects of the European economy.[4]

The state's role in managing the economy has been discussed. Calls like "the state - out of economy," "less government in the economy" "relying only on market regulators" countered the other pole - "central government of the whole economy" and are not less harmful. The practice of the developed countries clearly shows that it is necessary the government, represented by its multilateral state apparatus, to participate in management and especially in helping the economy in certain situations. The behavior of governments in the U.S., Britain, Germany and France, and other countries over the last decade and especially during the crisis showed that timely and effective intervention of the state government can contribute to overcome the problems and economic crises.

The government support for domestic and foreign direct investment in economic and political security of our companies in their operations in other countries appears to be very important. The opportunities created by international economic and social organizations have been utilized effectively thanks to the government involvement. In the context of globalization and international integration each country should pursue its own international economic policy, consistent with domestic and international conditions.

References:

Angelov I, et al. Bulgarian Economy and EU Economy: Catching-up Economic Development – Strategy and Realities. Sofia: Prof. M. Drinov Publishing House, 2006.

Dimitrova, P. Economic Incentives in Times of Crisis. – In: Bulgaria's Economy and Social Policy in the Current Crisis Conditions. Sofia: Gorex Press, 2009.

Hubenova, T. Integration of the Bulgarian Economy in EU and the Current Global Crisis S.: Gorex Press, 2009.

Barrios, S., S. Dimelis, H. Louri, E. Strobl. Efficiency Spillover from Foreign Direct Investment in EU Periphery: A Comparative Study of Greece, Ireland and Spain. - Review of World Economics, 2004, Vol. 140 (4).

Brout, D., M. Rutat (2007). Economic Integration, Political Integration or Both, Internet, 2012.

Brunetti, A., B. Weder. Investment and Institutional Uncertainty: A Comparative Study of Different Uncertainty Measures. IFC Technical Paper N 4, 2007.

[4] The European Economic Forecast, European Economy, 6, 2011 focuses the increased insecurity over the last few years and the required reduction, estimating, that the negative impacts regarding the debt, the weak banks and the slow growth could result in the return of the recession of the European economy.

Choi, J. P., M. Thum. Corruption and the Shadow Economy. - International Economic Review, 2005, Vol. 46, N 3.

De Hek, P. A. On Endogenous Growth under Uncertainty, International Economic Review, 1999, Vol. 40, N 3.

Dimelis, S., H. Louri. Direct Investment and Technology Spillovers: Which Firms Really Benefit? - Review of World Economics, 1999, Vol. 140 (2).

Dosi, G. Incentives and Collective Patterns of Technological Change. - The Economic Journal, 1997, 107.

Eaton, J., S. Kortum. International Technology Diffusion: Theory and Measurement. - International Economic Review, 1999, Vol. 40, N 3.

Eichengreen, B. Capital Account Liberalization: What Do Cross-Country Studies Tell Us? - The World Bank Economic Review, 2001, Vol.15, N 3, p. 341-365.

Ferderer, J. P. The Impact of Uncertainty on Aggregate Investment Spending: An Empirical Analysis. - Journal of Money, Credit, and Banking, 1993, Vol. 25, N 1.

Holger G., D. Greenaway. Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment? - The World Bank Research Observer, 2004, Vol. 19, N 2.

Hubbard, R. G. Investment under Uncertainty: Keeping One's Option Open. - Journal of Economic Literature, 1994, Vol. XXXII.

Lensink, R., H. Bo, E. Sterken. Does Uncertainty Affect Economic Growth? An Empirical Analysis. Weltwirtschaftliches Archiv, 1999, 135 (3).

Rodrik, D. How Far Will International Economic Integration Go? - Journal of Economic Perspectives, 2000, Vol. 14, N 1, p. 177-186.

10.I.2011

Гл. ас. д-р Стела Ралева*

РАЗХОДНИ ФАКТОРИ НА ИНФЛАЦИЯТА В БЪЛГАРИЯ

Изследвано е поведението на номиналната и реалната работна заплата, средната производителност на труда, валутния курс на лева и световната цена на петрола. Коментирани са спецификите в техните изменения в периодите на висока и умерена инфлация и са очертани своеобразните им отражения върху ценовата динамика. Формулирано е заключението, че увеличението на работната заплата влияе стимулиращо върху инфлацията и през двата периода поради ускореното ѝ нарастване спрямо прираста на средната производителност на труда. Другият основен извод е, че обезценяването на лева спрямо долара също е източник на висока и умерена инфлация, като ролята му е особено съществена при екстремално високи инфлационни темпове и сравнително по-ограничена след средата на 1997 г. Що се отнася до промените в цената на петрола, те действат проинфлационно предимно през втория период, като ефектът им е епизодичен и по-малък в сравнение с приноса на покачването на работната заплата и понижаването на валутния курс на лева.

JEL: E31; J31; F31; F41; O49

Разходното обяснение за инфлацията се съсредоточава върху оценяване на ролята за общата ценова динамика на *прираста на работната заплата* и нейната връзка с *производителността на труда*, повишаването на *цените на основни суровини и материали*, а при плаващ валутен курс – и на *обезценяването на националната валута*. Механизмът на действие на последните две групи фактори обикновено не се подлага на детайлна интерпретация, тъй като те имат по-скоро характер на екзогенни шокови въздействия, върху които не може да се повлияе пряко чрез лостовете на макроикономическата политика. Възможност за влияние върху динамиката на валутния курс все пак съществува до размера на притежаваните валутни резерви от страна на централната банка, въпреки че намалението на тези валутни резерви обикновено е провокирано от други проинфлационни въздействия на поевтиняването на националната валута, несвързани с повишаването на вътрешните цени на вносните стоки.

Що се отнася до покачването на цените на основни суровини и материали с вносен произход, то е изцяло екзогенен източник за вътрешния инфлационен процес, докато покачването на цените на вътрешни суровини и материали в администрирания сектор все пак може да бъде обект на определени макроикономически регулации. При всички случаи обаче обезценяването на националната валута и повишаването на световните цени на суровините и материалите се проектира върху вътрешната инфлация толкова по-силно, колкото по-голяма е зависимостта на националната икономика от

* УНСС, катедра “Икономикс”, stelarl@yahoo.com

вноса на съответните стокови групи. Паралелно с това трябва да се има предвид, че възприемането на работната заплата и валутния курс като засягащи производствените разходи има до известна степен условен характер, тъй като тяхното проинфлационно въздействие е много по-сложно и се реализира едновременно и посредством промени в съвкупното търсене.

Повишаването на работната заплата действа като инфлационен фактор, ако не е съпроводено с компенсиращо увеличаване на *средната производителност на труда*. В структура на работната заплата се оформя един цикличен компонент, обикновено обясняван с кривата на Филипс, както и втори компонент, който отразява договорните отношения между работници и работодатели. Именно в сключването на трудови договори с определена продължителност *Ч. Шулце, Г. Кан и Дж. Тревитик* виждат причината за низходящата негъвкавост на номиналната работна заплата, която обаче може да се окаже твърде гъвкава към повишаване при силен натиск от страна на синдикатите.[1] Така инфлацията се проявява като зависима от поведението на синдикатите на трудовия пазар, като колкото по-силна е тяхната относителна позиция в процеса на колективното трудово договаряне, толкова по-висок е възходящият натиск върху производствените разходи.

Самата динамика на номиналната работна заплата се разглежда също като повлияна от промените в производителността на труда и от *очаквания инфлационен темп*. Вторият източник, по аналогия донякъде с коригираната с очакванията крива на Филипс, внася известна инерционност в процеса на умерена инфлация. Според *Дж. Тобин* тя се определя частично от съществуването на дългосрочни трудови договори с фиксирана продължителност и работна заплата, при които текущата инфлация може да окаже въздействие само при уточняването на работната заплата за следващия период.[2] Това своеобразие е причина за относителна стабилност на средните разходи за труд през срока на трудовия договор, като натискът за повишаване на заплатата след неговото изтичане се обвързва с желанието на работниците за запазване на относителната им позиция в разпределението на дохода. Освен това според *Дж. Тобин* вътрешната ценова динамика проектира и външни за икономиката шокове, които съставляват най-променливата част на инфлацията. Особеното в случая е, че инфлационното влияние на шоковите източници се възприема не само като пряко, но и като опосредствано посредством тяхното отражение върху претенциите за увеличаване на работните заплати. По описания начин в *инфлацията се включва инерционен компонент като последица от проявяващи се от страна на предлагането корекции в работната*

---

[1] *Schultze, Ch*. Macroeconomic Efficiency and Nominal Wage Stickiness. - American Economic Review, 1975, 75(1), p. 1-15; *Kahn, G*. International Differences in Wage Behavior: Real, Nominal and Exaggerated. - American Economic Review, 1984, 74(2), p. 155-159; *Trevithick, J*. Money Wage Inflexibility and the Keynesian Labor Supply Function. - The Economic Journal, 1976, 86, p. 327-332.

[2] *Tobin, J*. Inflation: Monetary and Structural Causes and Cures. – In: Tobin, J. (ed.). Inflation through the Ages. Clarengton Press, 1983, p. 7-9.

заплата и външни шокове. При умерена инфлация честотата в приспособяването на цените и работните заплати е *сравнително малка* и затова се превръща в предпоставка за запазване и поддържане на тези темпове.

В условията на *висока инфлация* при формирането на работната заплата се залага *индексационен механизъм*, който предполага извършването на текущи промени в нея. По-конкретно модифицирането на теоретичните възгледи с цел идентифициране на източниците на висока инфлация налага въвеждането на три *допълнителни условия*. *Първото* се изразява в заместване на договореностите за номиналната работна заплата със споразумения за нейното индексиране с *предходни инфлационни темпове*. Ако високата инфлация се ускорява във времето и при положение, че интервалът на индексиране остава непроменен, посочената трансформация води до валидност на обоснованата от *Р. Кесъл* и *А. Алчиън* хипотеза за намаляване на реалната заплата.[3] *Второто* условие е свързано с предвиждане на възможност за *скъсяване на интервала на индексиране* на заплатите и предпоставяне на следващи по-високи и нестабилни инфлационни темпове, както и за нов натиск за намаляване продължителността на посочения интервал. Разгръщането на процеса във времето резултира в екстремално висока инфлация, при която текущите цени и работни заплати загубват всякаква връзка с лаговите й стойности. При *третото* условие честотата в приспособяването на заплатите се възприема като ендогенна променлива, която едновременно зависи от инфлацията и води до по-нататъшното й повишаване.

В по-комплексните и усъвършенствани моделни конструкции, представящи високата инфлация като функция на разходни фактори, се предполага едновременно *отвореност на икономиката* и *променливост на интервалите на индексиране и изплащане на работните заплати*. Тогава според *първото* допускане като независима променлива при моделирането на инфлацията се прибавя темпът на прираст на *цените на вносните суровини и материали*, или пък в такова качество встъпват проектиращите се върху него динамики на световните цени, изразени в чужда валута, или на номиналния валутен курс. *Второто* предположение е съобразено със създаването при варираща висока инфлация на натиск за *скъсяване на интервала на индексиране на работните заплати*, на който фирмите откликват, за да избягнат произтичащи от намаляването на реалните заплати трудови конфликти и проблеми с производителността на труда. Предприетото скъсяване на интервала на индексиране от своя страна предизвиква още по-високи и изменчиви значения на инерционния компонент на общия инфлационен темп. При това ефектите върху този компонент според *Р. Баро* ще бъдат още по-значими, ако подобно скъсяване се приложи и към изплащането на работните заплати.[4] Така при *допускане за отворена икономика и*

---

[3] *Kessel, R., A. Alchian*. The Meaning and Validity of the Inflation-Induced Lag of Wages Behind Prices. - American Economic Review, 1960, 50, p. 43-66.

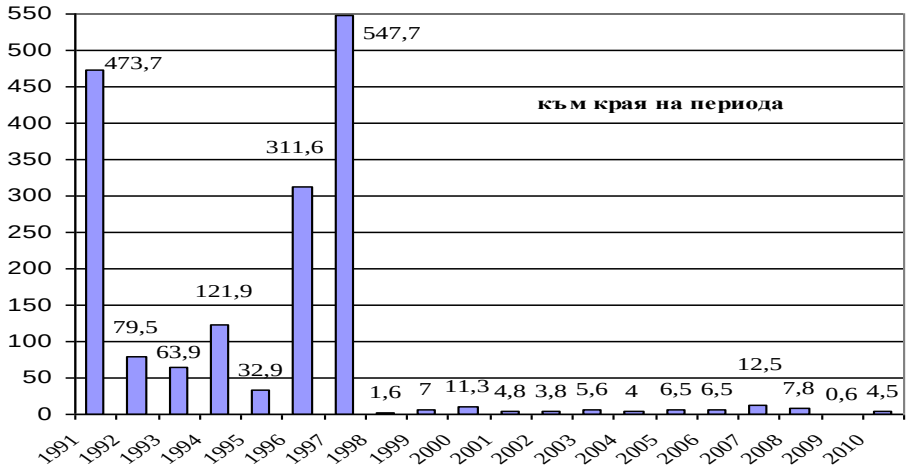
[4] *Barro, R*. Inflation, the Payment Periods and the Demand for Money. - Journal of Political Economy, 1970, 78, p. 1228-1263; *Barro, R*. Inflationary Finance and the Welfare Cost of Inflation. - Journal of Political Economy, 1972, 80, p. 978-1001.

променящ се интервал на индексиране и изплащане на заплатите инфлацията се възприема като зависима от свойствата на инерционния инфлационен темп и от динамиките на валутния курс и световните цени.

Измерената чрез индекса на потребителските цени (ИПЦ) своеобразна динамика на цените в България през периода след първоначалната им либерализация е свързана с обособяване на *два основни периода в развитието на инфлационния процес* (фиг. 1).

Фигура 1

Годишни темпове на инфлация в България



Средногодишно					
1991	*338.4*	1998	*18.7*	2005	*5*
1992	*82*	1999	*2.6*	2006	*7.3*
1993	*72.4*	2000	*10.3*	2007	*8.4*
1994	*96*	2001	*7.4*	2008	*12.3*
1995	*62.1*	2002	*5.8*	2009	*2.8*
1996	*121.6*	2003	*2.3*	2010	*2.4*
1997	*1058.4*	2004	*6.1*		

Източник: http://www.nsi.bg и допълнителна информация на НСИ.

През *първия период,* който продължава до средата на 1997 г., инфлацията е *висока* и нестабилна и се измерва с дву- и трицифрени годишни темпове. Нейната устойчивост е резултат от действието в икономиката на мощни и самовъзпроизвеждащи се инфлационни огнища, чието неритмично активизиране и затихване резултира съответно във възходящи и низходящи изменения в годишните й стойности. През *втория период*, който започва с въвеждането на

принципите на паричен съвет, инфлацията става *умерена*, но запазва своята неравномерност. Достигането до нея е следствие от произтичащото от новия паричен режим елиминиране на първостепенни източници на висока инфлация. Същевременно развитието на инфлационния процес, макар и на по-ниско равнище, е показателно за действието в икономиката на различни причинители на умерена ценова динамика. За това доколко различните видове инфлация в България зависят от действието на разходни фактори може да се съди по поведението на номиналната работната заплата, реалната работна заплата, средната производителност на труда, валутния курс на лева спрямо долара и световната цена на петрола в USD.

През *периода на висока инфлация номиналната работна заплата* в обществения сектор бележи непрекъснато увеличение.[5] От 1992 до 1995 г. това увеличение се измерва с двуцифрени годишни темпове, които са относително стабилни с максимално отклонение от 16.5 пр.п. (вж. таблицата). През 1996 и първото полугодие на 1997 г. нарастването на основния трудов доход се ускорява значително и достига трицифрени стойности. В първия случай е отчетено почти двукратно повишение на номиналната работна заплата, докато във втория случай само за шестмесечен период тя се покачва с повече от пет пъти.

Таблица

Темпове на прираст на номиналната работна заплата, реалната работна заплата и средната производителност на труда, 1992 – юни 1997 г. (%)

Година	Номинална заплата (край на периода)	Реална заплата (край на периода)	Реална заплата (средногодишно)	Производителност на труда
1992	59.8	-11.0	11.6	-9.6
1993	45.9	-10.6	-8.7	1.8
1994	59	-28.3	-21.7	8.5
1995	43.3	7.6	-5.5	-6.2
1996	188.6	-29.8	-14.5	-5.6
юни 1997	509.4	4.4	n.a.	n.a.

*Източник.*Собствени изчисления по: НСИ. Статистически годишник, 1995, с. 88, 99, 150; 1997, с. 89; 1998, с. 88; НСИ. Основни макроикономически показатели, 1998, с. 1, 11; БНБ. Monthly Bulletin, 1999, 6, p. 24.

Съпоставката на динамиката на номиналната работна заплата в обществения сектор в края на периода с темпа на повишение на общото ценово равнище потвърждава теоретичния извод за *стимулиращо* инфлацията въздействие от страна на този компонент на производствените разходи

[5] Динамиката на работната заплата в обществения сектор тук се използва като апроксиматор на динамиката на работната заплата в икономиката като цяло. Това се дължи на отсъствието на данни за работната заплата в частния сектор, които да покриват целия разглеждан период.

(вж. таблицата и фиг.1). След 1991 г. покачването на цените е изпреварващо спрямо повишението на работните заплати, като съотношението между темповете им на растеж е средно 1.36. Посочената взаимовръзка е най-отчетлива през 1995 г. и първото полугодие на 1997 г., когато инфлацията изостава от ръста на работната заплата в обществения сектор съответно с 10.2 и 25.4 пр.п. Съотношението между техните изменения достига максимумите си от 2.1 и 1.7 пъти съответно през 1994 и 1996 г., което е признак за частична и по-слаба в сравнение с горните две години зависимост на инфлацията от растежа на основния трудов доход.

Покачването на номиналната работна заплата през този времеви интервал не е последица от динамиките в търсенето и предлагането на пазара на труда, а е резултат предимно от провокирания от високата инфлация *индексационен механизъм* и стремежа към ограничаване на неблагоприятните социални ефекти от инфлацията. При това индексирането е спрямо лаговия инфлационен темп, за което свидетелстват отрицателните темпове на прираст на *реалната работна заплата* и съществените разминавания между темповете на промяна на номиналната и на реалната работна заплата. Конкретните данни дават индикация за сравнително ограничено отражение върху инфлацията на колебанията в работната заплата, изчислена в постоянни цени към края на периода, през 1995 г. и началото на 1997 г. Що се отнася до средногодишните стойности на реалната заплата, подобно влияние има само през 1992 г. За по-голямата част от периода обаче е присъщо нейното намаление, което позволява интерпретирането й като по-скоро *стабилизиращ фактор*.

Средната производителност на труда, изчислена тук като отношение между реалната брутна добавена стойност (БДС) в обществения сектор и средногодишния брой на заетите в него, се променя разнопосочно в течение на времето, което има нееднозначни последици за инфлацията. Първоначално тя спада максимално – с близо 10% през 1992 г., което е последвано от сравнително умерено, а през 1994 г. – и с ускорено увеличение. В края на периода БДС на един зает бележи ново понижение, което е относително стабилно и по-сдържано спрямо неговото начало.

При сравнение между промените в средногодишната реална работна заплата и средната производителност на труда се установява, че между тях няма тясно съответствие (вж. табл. 1).[6] Най-високите по абсолютна стойност отрицателни темпове на прираст на средната производителност на труда през 1992 и 1995 г. се реализират съответно с единствения положителен и с

[6] Включването тук и на средногодишните стойности на работната заплата в обществения сектор е продиктувано от разбирането за по-голяма коректност на тези данни при използването им паралелно с данните за БДС по базисни цени и тези за броя на заетите в обществения сектор, които са средногодишни. Това е причина и за получаване на реалната БДС по базисни цени въз основа на данните за индекса на физическия обем на БДС в обществения сектор, а на реалната работна заплата – чрез дефлиране на номиналната със средногодишния ИПЦ.

най-ниския по абсолютна стойност отрицателен темп на нарастване на работната заплата в постоянни цени. Обратно, през останалите години позитивните или по-ниски в абсолютно изражение отрицателни темпове на прираст на производителността на труда се съчетават с непрекъснат спад на реалната работна заплата. Отчетените противоположни изменения в двата показателя показват, че динамиката на реалната работна заплата в обществения сектор зависи незначително от промените в производителността на труда. Тя се предопределя в много по-голяма степен от темпа на растеж на цените и от договорените, вкл. и под натиска на синдикатите, повишения на номиналната работна заплата. По този начин *увеличението на номиналната работна заплата се превръща в своеобразен трансмисионен механизъм, чрез който миналият темп на инфлация се пренася върху нейното текущо ниво.*

Силата на проинфлационно влияние на посочения фактор се предопределя от *процента на индексиране* на работните заплати с предходния инфлационен темп. Тя е функция също и на *продължителността на интервала на индексиране и изплащане на заплатите*. В България се прилага схема за индексиране на доходите с по-малко от 100% от лаговата инфлация, което при ускоряване на ценовата динамика резултира в анализираните вече спадове в реалната работна заплата. Периодичността на индексиране за по-голямата част от периода е тримесечна и предпоставя наличие на причинност в посока от *инфлацията за предходното тримесечие* към нейния сегашен темп. Скъсяване в интервала на индексиране има само през февруари и март 1997 г., което е в отговор на натиск, провокиран от отчетените през първите два месеца на годината екстремално високи и нестабилни прирасти на общото ценово равнище. По същото време се съкращава и интервалът на изплащане на работната заплата, като честотата на плащанията е в границите между 2 и 4 пъти месечно. Ограничаването на продължителността на двата вида интервали е провокирано от динамиката на цените и същевременно допринася за достигането на още по-високи и нестабилни стойности на инерционния компонент на инфлацията и на нейния общ темп. Така от изследваната взаимовръзка се стига до извода, че *високата инфлация в България зависи от лаговата инфлация, чиито свойства се променят със скъсяване на интервалите на индексиране и изплащане на заплатите, и е повлияна незначително от измененията в реалната работна заплата*.

Периодът на функциониране на *паричния съвет* също се характеризира с непрекъснато увеличение на *номиналната работна заплата*, което протича с много по-ниски в сравнение с предходния период темпове (вж. фиг. 2). Те са най-високи през 2000 и 2007 – 2008 г., като през 2007 г. е отчетен максимумът от 23.7%. Работната заплата в текущи цени се покачва по-плавно само през 1998 г., докато впоследствие нейният прираст се увеличава и за повечето години преминава границата от 10%.

Фигура 2

Темпове на прираст на номиналната и реалната работна заплата (към края на периода), 1998 – 2010 г.

*Източник.*Собствени изчисления по: БНБ. Информационен бюлетин, 2000, 5, с. 91; 2001, 1, с. 65; 2002, 2, с. 83; 2003, 1, с. 112; БНБ. Годишен отчет, 2004, с. 99-100; http://www.nsi.bg/; http://www.econ.bg/

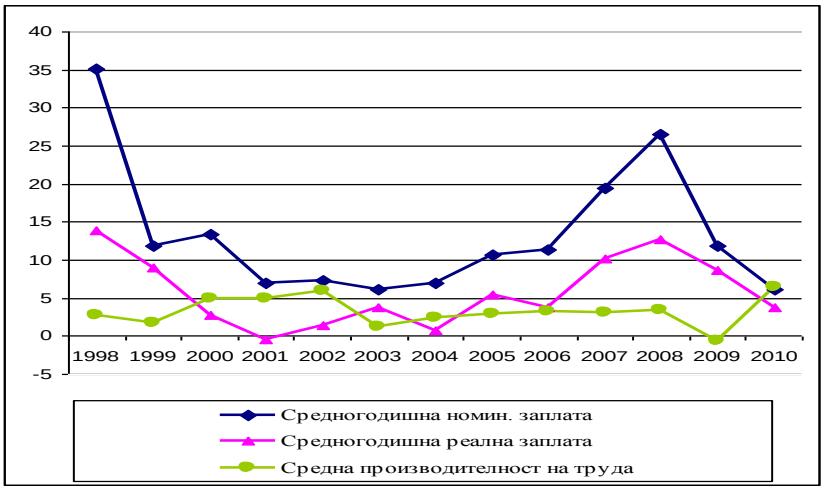
За разлика от по-голямата част от времевия интервал до юни 1997 г., растежът на номиналната работна заплата общо за икономиката изпреварва ръста на общото ценово равнище и *реалната заплата* се увеличава. При стойностите на променливата, пресметнати спрямо края на периода, това правило се нарушава само през 2002 г., когато тя бележи единственото си понижение, и през 2005 г., когато е отчетен най-ниският й темп на прираст. По-съществено увеличение на реалния трудов доход има от 2006 до 2009 г, след което то става съизмеримо с нивото от 2003 г. Динамиката на реалната работна заплата следва измененията в номиналната заплата, като отклоненията между темповете им са най-големи в годините с пиково покачване на номиналната заплата.

Описаните възходящите промени в номиналните и в реалните доходи обаче не могат да се възприемат априорно като стимулиращи фактори за инфлацията. Причината за това се крие в характерната за периода положителна динамика на *средната производителност на труда*, пресметната като частно на реалната брутна добавена стойност и средногодишния брой на заетите в икономиката (вж. фиг. 3). Изключение от общата тенденция се наблюдава само през 2009 г., през която производителността спада с 0.6%. През останалите години тя се покачва с относително стабилни темпове, които

се колебаят в много по-тесен обхват от флуктуациите в работната заплата. Сравнително по-значимо увеличение е регистрирано през 2002 и 2010 г. в резултат съответно от повишаването на БДС при почти същата заетост и на рязкото съкращаване на броя на заетите (с около 6%) при почти постоянно равнище на тази стойност.

Фигура 3

Темпове на прираст на производителността на труда, средногодишната номинална и средногодишната реална работна заплата, 1998 – 2010 г.



*Източник.*Собствени изчисления по http://www.nsi.bg

По-бързото нарастване на средната производителност на труда при зададен ръст на работната заплата има задържащо въздействие върху цените, тъй като влияе задържащо върху средните производствени разходи. В този смисъл повишаването на работната заплата причинява инфлация само до степента, в която то изпреварва покачването на средната трудова производителност. При прилагане на средногодишните стойности на променливите подобен ефект *се наблюдава* през по-голямата част от периода на умерена инфлация (вж. фиг. 3). Той е най-ярко проявен през 1998 г., когато най-голямото след 1997 г. покачване на номиналната работна заплата е с 12.5 пъти по-високо от увеличението на производителността на труда.

Промените в реалната работна заплата надхвърлят почти петкратно измененията в производителността на труда и това показва, че растежът на реалните доходи зависи главно от инфлацията и несвързани с производителността договорености за повишаване на заплатите. Значителните разминавания между прирастите на работните заплати и реалната БДС на 1 нает имат свой принос за отчетената през годината максимална средногодишна инфлация от

18.7% (вж. фиг. 1 и 3). Същевременно колебанията в производителността и в реалната работна заплата, изчислена спрямо края на годината, са почти паритетни, което означава, че темпът на инфлация от 1.6% спрямо края на предходната година остава почти неутрален спрямо динамиката на доходите.

Аналогични по посока, но различни като количествено изражение несъответствия между средногодишните стойности са присъщи и за 1999, 2003 и 2005 - 2006 г. През тези години обаче няма признаци за силно проинфлационно въздействие от страна на по-високия ръст на номиналната и реалната работна заплата, като средногодишните темпове на инфлация възлизат съответно само на 2.6, 2.3 и 5%. Такива признаци се появяват отново през 2007 и 2008 г., когато увеличението на номиналната заплата превишава прираста на реалната БДС на 1 зает съответно 6.3 и 7.6 пъти. При средногодишната реална работна заплата тези превишения са съответно 3.3 и 3.7 пъти, което се проектира върху сравнително високите за периода средногодишни инфлационни темпове от 8.4 и 12.3%. Обратно, през 2009 г. разминаванията между темповете на прираст на основния трудов доход и производителността на труда са още по-високи, като номиналната и реалната работна заплата нарастват съответно с 11.7 и 8.7% при отрицателен прираст на производителността, докато средногодишната инфлация е едва 2.8%. Що се отнася до стойностите към края на периода, номиналната работна заплата през 2003, 2007 и 2008 г. расте ускорено спрямо средногодишното й увеличение, като през първите две години това е свързано и с превишение на инфлацията в края на периода спрямо средногодишната инфлация. Пиковото изоставане на темпа на прираст на номиналната заплата в края на периода спрямо средногодишния й темп през 2008 г. от своя страна има отношение към втората по големина положителна разлика между средногодишната инфлация и инфлацията в края на периода от 4.5 пр.п.

През 2006 г. ръстът на реалната работна заплата е почти идентичен с този на средната производителност на труда и това действа задържащо върху ценовата динамика. В същото време номиналната работна заплата се покачва със 7%, като продължава да оказва, макар и по-незначителен, натиск върху цените. Съотношението между прирастите на производителността на труда и работната заплата в постоянни цени през подпериода 2000 – 2002 г. встъпва в качеството на потискащ инфлацията фактор, докато проинфлационният потенциал на номиналния трудов доход бележи първоначално постръмно, а впоследствие по-плавно намаление. Отчетливо негативно отражение върху инфлацията на покачването на средната производителност на труда има през 2010 г., когато то надхвърля прираста не само на реалната, но и на номиналната работна заплата съответно с 2.8 и 0.3 пр.п. Такъв стабилизационен ефект при стойностите спрямо края на периода се наблюдава през 2002 г., когато реалният трудов доход намалява, производителността на 1 зает изпреварва ръста на номиналната заплата с 2.6 пр.п., а инфлацията е под средното си равнище за интервала 1998 – 2010 г.

Анализираните взаимовръзки свидетелстват, че умерената инфлация в България е повлияна от съществуващите несъответствия между прирастите на номиналната и реалната работна заплата и на средната производителност на труда. Отсъствието на тясна зависимост между динамиките на реалната работна заплата и производителността на труда, особено през втората половина на периода, е следствие най-вече от повишаването на търсенето на труд и намаляването на безработицата, които провокират възходящи корекции в номиналната заплата. Свой принос за него има и нарастването на работната заплата в бюджетната сфера, което предизвиква повишаване на доходите в икономиката като цяло. Така на практика първоначалната причина за това увеличаване в повечето случаи идва от *съвкупното търсене* и е свързана до голяма степен с разрива на БВП. Доколкото тази причина води до повишаване на работната заплата и оттам се проектира върху производствените разходи, тя се материализира като проинфлационен фактор от страна на съвкупното предлагане.

Измененията във валутния курс рефлектират върху производствените разходи и оттам върху цените посредством своята проекция върху вътрешните цени на вносните суровини и материали. Това се отнася най-вече за тези на стратегически за икономиката суровини като минералните продукти и горивата. Предпоставка за реализиране на подобен ефект е сравнително високият относителен дял на тази група в общия внос, чиято средна стойност за *периода 1991 – 1996 г.* възлиза на 39.1% и е по-висока от относителните тегла на останалите стокови групи.[7] Посочената група се характеризира с нееластично търсене, за което може да се съди по относителната стабилност и дори повишаването на техния внос в доларово изражение в години с пиково поевтиняване на лева, каквато е 1996 г. Нееластичното търсене създава възможност за прехвърляне на импулсите, идващи от намаляването на валутния курс на лева върху разходите на производителите и оттам върху потребителските цени.

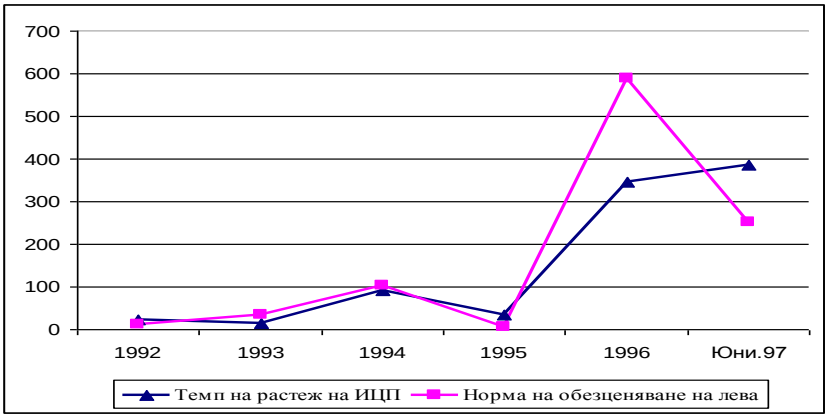
Описаният механизъм е само един от каналите за въздействие върху инфлацията от обезценяването на националната валута, наред с увеличаване на валутния компонент на вътрешния кредит за правителството и нефинансовите държавни предприятия и покачването на вътрешните цени на вносните потребителски стоки. За разлика от другите два трансмисионни механизма, които могат да се оценят въз основа на съществуващи апроксиматори, конкретните последици, реализиращи се посредством растежа на производствените разходи, не могат да се обхванат пряко. Затова с известна доза условност като косвен индикатор за оценяване на този механизъм може да послужи съпоставката между динамиката на валутния курс и поведението на индекса на цени на производител (ИЦП) (вж. фиг. 4).

---

[7] Този относителен дял е получен като средна аритметична величина на годишните относителните дялове на групата на минералните продукти и горивата в стоковата структура на вноса по данни от: БНБ. Годишен отчет, 1992, с. 142-143; 1994, с. 119; 1995, с. 135; 1996, с. 137.

Фигура 4

Норма на обезценяване на лева спрямо USD и темп на растеж на ИЦП, 1991 – юни 1997 г.

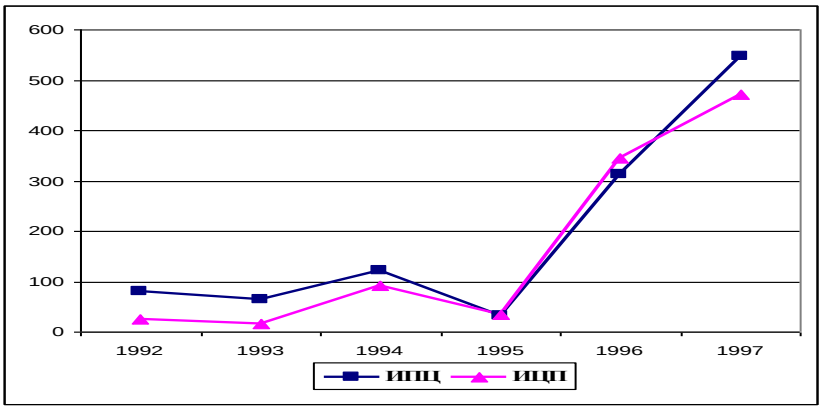


Източник: BNB. Monthly Bulletin, 6, p. 33; http://www.nsi.bg; http://www.bnb.bg; допълнителна информация на НСИ и собствени изчисления.

До 1995 г. колебанията на валутния курс са твърде сходни с тези на ИЦП, с известно превишение на нормата на обезценка на националната валута през 1993 и 1994 г. По същото време ръстът на производствените разходи рефлектира върху инфлацията по-слабо в сравнение с останалите фактори, признак за което е забавеният ръст на ИЦП спрямо този на ИПЦ (фиг. 5).

Фигура 5

Темпове на растеж на ИПЦ и ИЦП, 1992-1997 г.



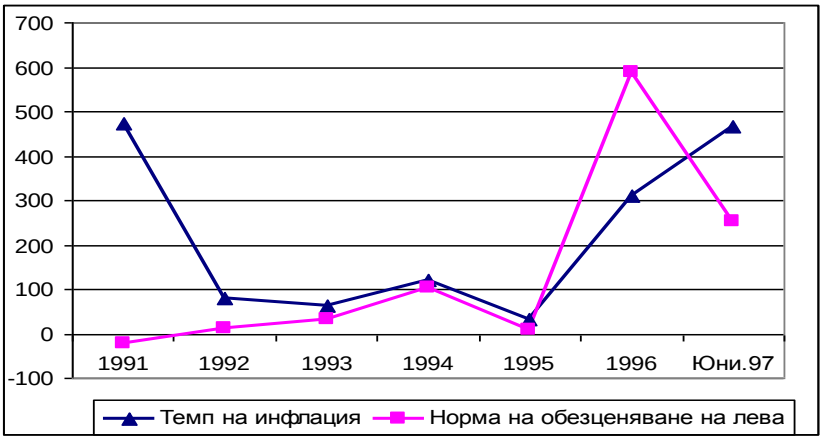
Източник: http://www.nsi.bg, допълнителна информация на НСИ и собствени изчисления.

От съпоставката между посочените динамики става ясно, че за времевия интервал до 1995 г. вкл. увеличението на вътрешното ценово равнище търпи ограничено въздействие на валутния курс посредством производствените разходи, което обяснява частично наблюдаваното на фиг. 6 отклонение между инфлацията и поевтиняването на лева.

Описаната тенденция се прекъсва през 1996 г. с изпреварващото спрямо ИЦП понижаване на валутния курс и неговата по-силна проекция върху растежа на производствените разходи. Фактът, че тя е единствената година от първия период, през която нарастването на ИЦП е по-високо от покачването на потребителските цени, води до заключението за относително значимо стимулиращо въздействие върху инфлацията на вътрешните цени на суровините и материалите от доларов внос. Това е и една от причините за отчетеното през с. г. максимално разминаване между обезценяването на националната валута и инфлацията в полза на поевтиняването на лева (вж. фиг. 6). Взаимовръзката се нарушава отново през първото полугодие на 1997 г., когато по-слабата зависимост на инфлацията от обезценяването на лева се предопределя от разнопосочните промени във валутния курс и цените на производител, както и от по-сдържаното спрямо ИЦП покачване на ИПЦ.

Фигура 6

Темп на инфлация и норма на обезценяване на лева спрямо USD, 1991 – юни 1997 г.



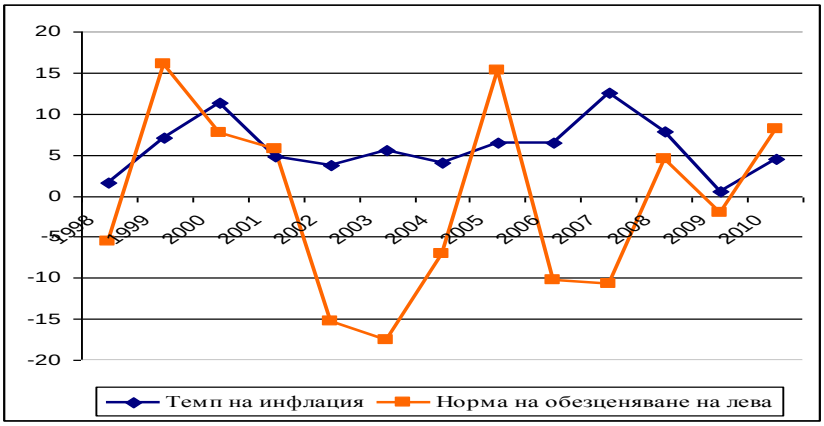
Източник: http://www.nsi.bg, BNB. Monthly Bulletin, 6, p. 33 и собствени изчисления.

От направения емпиричен анализ следва, че *описаният трансмисионен механизъм на валутния курс в условията на висока инфлация се проявява като съществен само през година с екстремално висока ценова динамика като 1996 г., докато през останалите години приносът му е относително ограничен*.

След въвеждането на паричния съвет валутният курс на лева спрямо долара се променя в много по-тесни граници и зависи изцяло от действието на външни за икономиката фактори. В противовес на предходния период тук се редуват интервали на обезценяване и поскъпване на лева, което се превръща в предпоставка съответно за провокиране и противостоене на възходящата ценова динамика (фиг. 7).

Фигура 7

Темп на инфлация и норма на обезценяване на лева спрямо USD, 1998 – 2010 г.



Източник: http://www.nsi.bg/; http://www.bnb.bg и собствени изчисления.

Стимулиращ инфлацията ефект от номиналното поевтиняване на лева се наблюдава за времето 1999 г. – 2001 г., в което еврото поевтинява спрямо долара и това резултира в относително високи за новия паричен режим инфлационни темпове. Причинността в посока от валутния курс към производствените разходи и оттам към цените е най-отчетлива през 1999 г., когато поевтиняването на лева допринася за изпреварващия ръст на ИЦП спрямо този на ИПЦ (вж. фиг. 7). Поради по-високата обезценка на лева през последните месеци на годината и характерната за умерената инфлация по-голяма продължителност на лаговете в ефектите един от пиковите за периода инфлационни темпове през 2000 г. също може да се възприеме като предизвикан отчасти от опосредстваното от производствените разходи действие на измененията във валутния курс.

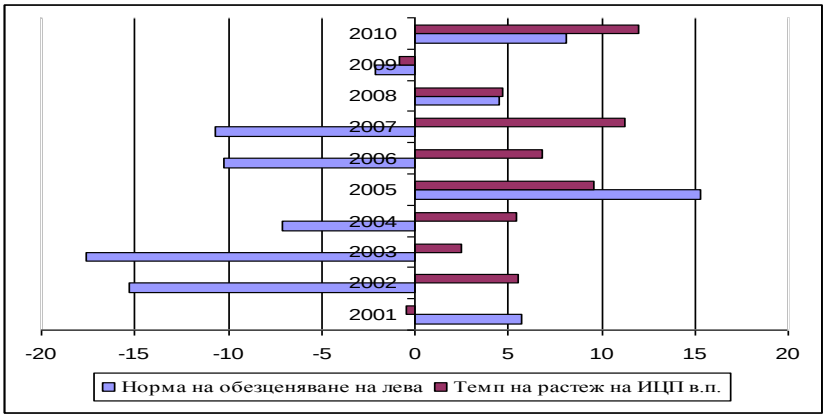
От 2002 до 2004 г. левът поскъпва спрямо долара с максимален темп от 17.6% през 2003 г. Това от своя страна оказва задържащо влияние върху инфлацията, която отбелязва едни от най-ниските си стойности за периода. Доказателство за такъв ефект от страна на производствените разходи е съответно намалението и по-бавното покачване на ИЦП на вътрешния пазар,

както и на общия ИЦП. През 2002 г. се проявяват симптоми за по-сериозен инфлационен натиск от страна на разходите, които обаче не са обвързани с поевтиняването на лева (вж. фиг. 7, 8 и 9).

С максимално понижение на курса на националната валута се характеризира 2005 г., което е позитивно свързано с динамиката на потребителските цени. Тази позитивна взаимовръзка се дължи в значителна степен на проекцията на валутния курс върху производствените разходи, илюстрирана чрез рязкото увеличаване на общия ИЦП и ИЦП на вътрешния пазар. На следващо място тя произтича от ясното изразеното трансфериране на по-високите производствените разходи в потребителските цени, индикация за което е ускореното спрямо покачването на ИПЦ повишение на ИЦП в двете му разновидности.

Фигура 8

Норма на обезценяване на лева спрямо USD и темп на растеж на ИЦП на вътрешния пазар, 2001 – 2010 г.

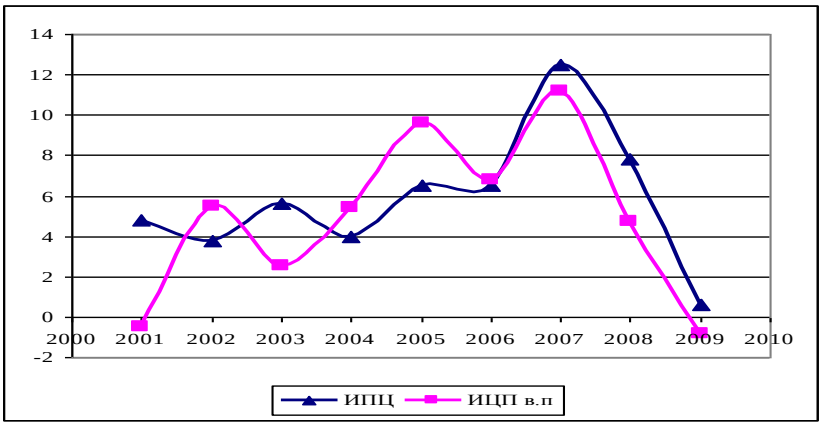


Източник: http://www.bnb.bg, http://www.nsi.bg и собствени изчисления.

Ситуацията през 2006 – 2007 г. е аналогична с тази от интервала 2002 – 2004 г. в смисъл, че колебанията във валутния курс имат качеството на стабилизиращ фактор. Те обаче не са в състояние да компенсират чувствителното увеличение на други елементи на производствените разходи, а в неконкурентния сектор – и надбавката над средните разходи. Признаци за ограничена емпирична значимост на този канал за пренасяне на ефекти от валутния курс към динамиката на общото ценово равнище има и през 2008 и 2009 г., когато промените в курса на лева спрямо долара са разнопосочни, а инфлацията продължава да се влияе повече от фактори извън разходите на производителите. Известно възстановяване на ролята на този канал забелязва през 2010 г., когато обезценяването на националната валута има частичен принос за сравнително високия инфлационен натиск от страна на разходите.

Фигура 9

Темпове на растеж на ИПЦ и ИЦП на вътрешния пазар, 2001-2010 г.



Източник: http://www.nsi.bg, допълнителна информация на НСИ и собствени изчисления.

Фактическите данни дават основания да се смята, че *валутният курс през определени години на периода след 1997 г. рефлектира върху инфлацията посредством вътрешните цени на вносните суровини*. *Въпреки че капацитетът на този канал за влияние намалява във времето с постепенното понижаване на относителния дял на доларовия внос, той остава в състояние да генерира сравнително по-висока ценова динамика при рязко обезценяване на еврото на международния валутен пазар.*

Като детерминанта на инфлацията от страна на производствените разходи тук е използвана и *световната цена на петрола*, изразена в USD.[8] Прилагането на този показател вместо алтернативния в левова равностойност е направено от съображение за представянето му като независим от динамиката на валутния курс. Идеята е да се създаде възможност за изследване на самостоятелното въздействие на цената на петрола върху вътрешните цени на горивата и оттам върху инфлацията, и за неговото обособяване от влиянието на валутния курс върху същите цени.

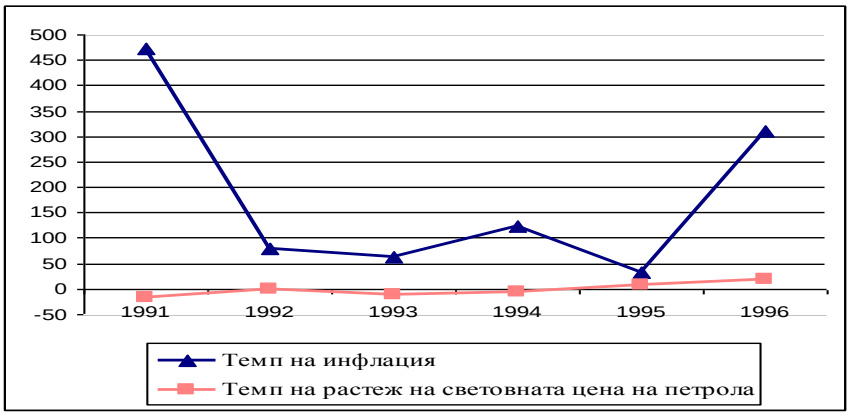
Високата инфлация в България не е функция на промяна в цената на петрола (вж. фиг. 10). До 1994 г. тенденцията при него е към поевтиняване с най-високи темпове от 15.7% през 1991 г. и 11.8% през 1993 г. Умерено поскъпване е налице през 1995 г., но то е недостатъчно да повлияе сериозно върху най-ниската за целия период ценова динамика. Световната цена на петрола се покачва ускорено през 1996 г. – с 18.4%, което, съчетано с поевтиняването на

[8] Определена е по методика на МВФ като претеглена средна цените на петрола на Лондонската борса, в Дубай и Западен Тексас.

лева, се проектира в по-големи разходи на производителите, а оттам и в по-високи потребителски цени. В същото време това поскъпване на петрола става с незначителни темпове спрямо покачването на общия ИЦП, което показва, че той има по-скоро скромен принос за ръста на производствените разходи и инфлацията (фиг. 11).

Фигура 10

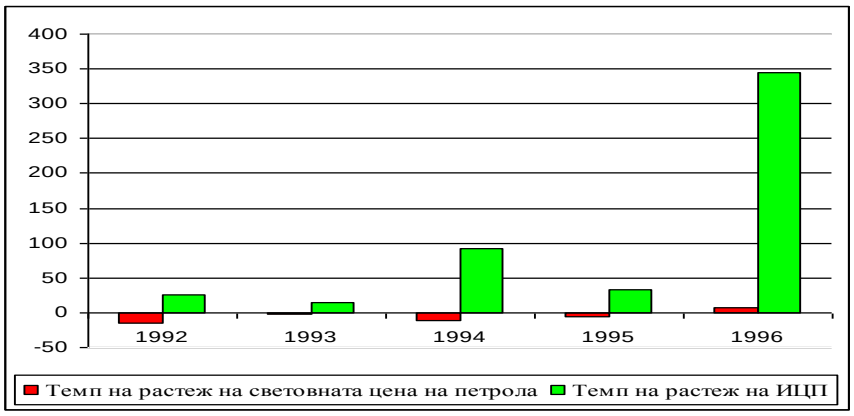
Темп на инфлация и темп на растеж на световната цена на петрола, 1991 – 1996 г.



Източник: http://www.nsi.bg, http://www.imf.org и собствени изчисления.

Фигура 11

Темпове на растеж на световната цена на петрола и на ИЦП, 1991 – юни 1997 г.

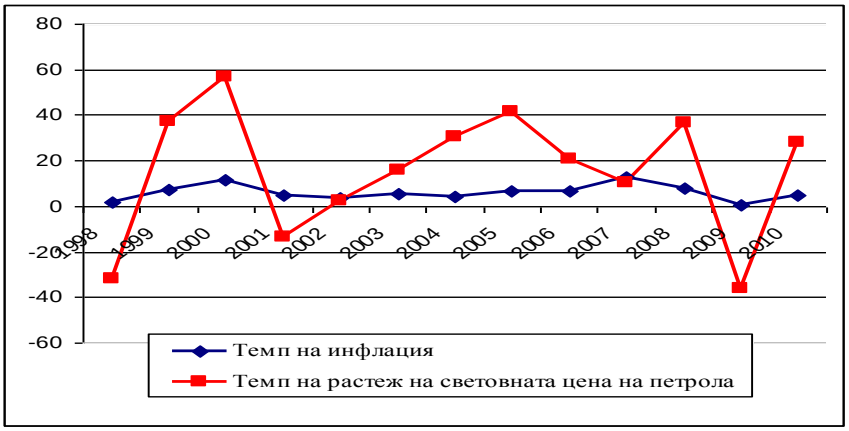


Източник: http://www.nsi.bg, http://www.imf.org, допълнителна информация на НСИ и собствени изчисления.

За времето след средата на 1997 г. световната цена на петрола се характеризира с изменчивост в противоположни посоки и с много резки амплитуди (вж. фиг. 12). През 1998 г. той поевтинява с 32.1%, а потребителските цени се повишават едва с 1.6%. Фактът, че растежът на общия ИЦП през същата година е наполовина от този на ИПЦ, показва, че инфлацията не е повлияна съществено от колебанията в производствените разходи.[9] Сходни зависимости съществуват през 2001 и 2009 г., когато понижението на цената на петрола съответно с 13.8% и рекордните 36.2% е съчетано с единствените за периода отрицателни темпове на растеж на ИЦП на вътрешния пазар от 0.5 и 0.8% (вж. фиг. 9 и 12).

Фигура 12

Темп на инфлация и темп на растеж на световната цена на петрола, 1998 – 2010 г.



Източник: http://www.nsi.bg, http://www.imf.org и собствени изчисления.

През 2002 и 2007 г. цената на петрола нараства с темпове, които са много близки до тези на инфлацията, като същевременно това е свързано с коренно различни съотношения между ИПЦ и ИЦП на вътрешния пазар (вж. фиг. 9). В *първия* случай динамиката на производствените разходи има определен ефект върху инфлацията, но тази динамика сама по себе си търпи ограничено въздействие от страна на цената на основната енергийна суровина. Свидетелство за това са регистрираните през 2002 и 2004 г. еднакви увеличения на ИЦП на вътрешния пазар при различаващи се дванадесетократно темпове на поскъпване на петрола. Във *втория* случай към минималната роля на цената на петрола за ръста на разходите на производителите се добавя и по-ниската чувствителност на инфлацията към тези разходи. Сама-

[9] Собствени изчисления по информация на НСИ.

та оценка за минималната роля на този фактор се прави на базата на съпоставка с 2005 г., когато четирикратно по-ускореното поскъпване на петрола се съчетава с дори по-нисък ръст на ИЦП на вътрешния пазар.

Известна *аналогия* в поведението на цените на петрола и ИЦП на вътрешния пазар има само през подпериода 2003 – 2006 г., който е единственият с тригодишно последователно поскъпване на тази суровина. Сходството се изразява в еднаквата посока на изменение на съответните темпове и няма отношение към тяхното количествено изражение. Почти равномерното покачване на цената на петрола през първите три години е съпътствано от изоставащо по стойност, но почти равномерно увеличение на цените на производител на вътрешния пазар и обратно – по-слабото поскъпване на петрола през 2006 г. е комбинирано с по-сдържан растеж на този индекс (вж. фиг. 13). Доколкото увеличените производствени разходи рефлектират върху потребителските цени, те трансферират към тях и една част от поскъпването на петрола. Симптоми за такава по-тясна връзка са налице през 2003 и 2004 г. предвид превишението в нарастването на ИЦП на вътрешния пазар над ИПЦ, а през 2003 и 2005 г. - и предвид инфлацията спрямо предходните години.

Фигура 13

Темпове на растеж на световната цена на петрола и ИЦП на вътрешния пазар, 1998 – 2010 г.

Източник: http://www.nsi.bg, http://www.imf.org и собствени изчисления.

Анализираните зависимости между промените в цената на петрола и ИЦП се отнасят до *една от възможностите* за проинфлационно въздействие на енергийната цена върху производствените разходи. Предвид съдържанието на индекса, тази възможност засяга ефекта върху разходите на производителите в промишлеността. Друго проинфлационно въздействие от поскъпването на петрола минава през увеличаването на *цената на транспортните услуги*, което се

пренася в относително висока степен и сравнително бързо върху крайните цени. Тъй като това увеличение също влияе върху разходите, но се проектира само отчасти върху ИЦП и ИЦП на вътрешния пазар, направеният анализ отразява само част от ефекта върху производствените разходи за икономиката от поскъпването на петрола. Това означава, че провокираният натиск върху разходите е много по-висок от илюстрирания на фиг. 13, като през 2003 - 2006 г. той има немалък принос за повишаването на потребителските цени.

Фактическият анализ потвърждава теоретичния принцип, че колебанията в цената на петрола имат предимно *епизодично* и *шоково* въздействие върху динамиката на потребителските цени. Количественото несъответствие между тях се дължи на динамиката и на други фактори, свързани с разходите, като работната заплата и валутния курс. Това показва, че *поскъпването на петрола има по-малък принос за повишаването на производствените разходи в сравнение с динамиката на работната заплата и валутния курс, както и че инфлацията зависи и от влиянието на фактори, които не са свързани с производствените разходи.* Същевременно трябва да се има предвид, че по-високата цена на основната енергийна суровина обикновено има лагов ефект върху потребителските цени и когато цената й се повишава по-рязко през последните месеци на годината, това се отразява в инфлацията през следващата година. Освен това оскъпяването на петрола въздейства върху инфлацията не само чрез разходите на производителите, а и чрез увеличаването на цените на транспортните услуги за населението, както и на вносните потребителски стоки.

*

В съответствие с разходното обяснение за динамиката на цените инфлацията в България е повлияна от увеличаването на номиналната работна заплата, което за целия период след началото на 90-те години на миналия век не е обвързано с ръста на средната производителност. При висока инфлация повишаването на работните заплати се дължи предимно на използвания механизъм за индексиране на доходите с лаговата инфлация, възприеман традиционно като средство за ограничаване на нейните неблагоприятни последици и резултантното социално напрежение. По подобие на теоретичните модели инерционният компонент на инфлацията изменя съществено своите характеристики при екстремално висока инфлация, която провокира тези изменения посредством скъсяването на интервалите на индексиране и изплащане на заплатите. При умерена инфлация номиналната работна заплата се покачва с много по-ниски темпове спрямо предходния период, като реалната заплата също нараства. Въпреки че темповете на прираст на средната производителност на труда са положителни, те изостават от динамиката на основния трудов доход, което действа стимулиращо върху инфлацията. Увеличаването на работната заплата е свързано както с по-високата БДС на един зает, така и с натиска на синдикатите, а през

втората половина на периода и с по-голямото търсене на труд и понижаването на безработицата.

Инфлацията в България е функция на измененията във валутния курс на лева, които се проектират върху вътрешните цени на вносните суровини. През по-голямата част от периода до средата на 1997 г. силата на този трансмисионен механизъм за проинфлационно влияние на валутния курс е сравнително ограничена, докато през отделни години на втория период инфлацията е позитивно свързана с ръста на производствените разходи, които на свой ред отразяват, макар и по-слабите в сравнение с предходния период, колебания на валутния курс.

Високата инфлация не е предизвикана от сериозни изменения в световната цена на петрола, която за по-голямата част от периода демонстрира низходяща тенденция. През отделни години след средата на 1997 г. поскъпването на петрола води до повишаване на производствените разходи в промишлеността, като крайният ефект върху инфлацията се определя от това доколко тя зависи от разходите на производителите. Същевременно измененията в световната цена на петрола се отразяват върху потребителските цени и чрез поскъпването на транспортните услуги, а също и чрез цените на вносните потребителски стоки.

6.XII.2011 г.

Chief Assist. Prof. Stella Raleva, PhD

COST PUSH FACTORS OF BULGARIAN INFLATION

The paper studies the behavior of nominal and real wages, average labor productivity, the exchange rate of Bulgarian lev against the dollar, and the world price of oil. It examines the specific parameters of their change in the periods of high and moderate inflation, and outlines the peculiarities of their effects on price fluctuations. It is concluded that an increase in wages serves as a booster of inflation in both periods because of their faster growth rates compared to an increase in the average labor productivity. The second major conclusion drawn is that the depreciation of Bulgarian lev against the dollar is also a source of both high and moderate inflation, and its role is particularly important in extremely high inflation episodes and relatively limited in the period after mid-1997. On the other hand changes in oil prices are manifested as a factor of inflation mainly in the second period, although their effect is sporadic and comparatively smaller than the respective contribution of rising wages and decreasing exchange rate.

JEL: E31, J31, F31, F41, O49

The cost push explanation of inflation focuses on assessing the role of *wage growth* for the overall price dynamics and its relationship with *labor productivity*, the rise in *key commodities prices*, and in the case of a floating exchange rate – of *national currency depreciation* as well. As a rule, the mechanics of the latter two groups of factors is not subject to detailed interpretation as by character they are closer to exogenous shock effects, which cannot be directly influenced through macroeconomic policy. Influencing exchange rate dynamics however is possible within the amount of international foreign exchange reserves held by a central bank although a decrease in these reserves is usually induced by pro-inflationary pressures from national currency depreciation other than in relation to rise in domestic prices of imported goods. As far as a rise in key commodities imports is concerned, this is an entirely exogenous source of internal inflationary process, while the increase in prices of domestic commodities in the administrative sector could still be an object of certain macroeconomic regulations. In all cases, however, national currency depreciation and a rise in international prices of commodities affect the internal inflation, and the more a national economy relies on the import of particular groups of goods, the stronger the impact. At the same time, it should be taken into account that perceiving wages and exchange rate as affecting production costs is somewhat conventional as their pro-inflationary impact is much more complex and is implemented simultaneously and by way of changes in aggregate demand.

A rise in wages acts as an inflationary factor if not accompanied by a counteracting increase in *average labor productivity.* A cyclical component, usually explained with the Phillips curve, forms within the wage structure, and a second component reflecting the contractual relationships between workers and employers. It is exactly in employment agreements of definite duration that *Ch. Schultze, G. Kahn*

and J. Trevithick see the reason for a downward inflexibility of nominal wage, which however could prove to be quite flexible to upward movements under a strong pressure from syndicates.[1] Thus, inflation manifests as contingent on the behavior of syndicates in the labor markets and the stronger their provisional position in collective bargaining, the higher the upward pressure on production costs.

Nominal wage dynamics itself is also seen as influenced by labor productivity developments and expected *inflation rate*. The second source by some degree of analogy to expectations-adjusted Phillips curve brings in some inertness in the process of moderate inflation. According to *J. Tobin* it is partly conditioned by the existence of long-term employment contracts of fixed duration and wage, where current inflation can only have an impact at the point of negotiating the wage for the next period.[2] This peculiarity is the reason for the relative stability of average labor costs over the duration of the employment contract, with the upward pressure on wage after its expiry stemming from the workers' desire to keep their relative position in the distribution of income. Besides, according to *J. Tobin,* internal price dynamics reflects exogenous shocks as well, which constitute the most variable part of inflation. The peculiar thing about this case is that inflationary pressures from shock sources are perceived not only directly, but also indirectly through their impact on claims for pay increase. In the above manner *inflation comes to include an inertial component as a consequence of supply-driven adjustments in wages and external shocks.* In a moderate inflation environment the frequency of price and wage adjustment is *relatively* small and therefore turns into a precondition for preserving and maintaining those rates.

In a *high inflation* environment wage setting is based on an *indexation mechanism*, which implies current pay adjustments. In particular, a modification in theoretical views for the purpose of identifying sources of high inflation requires three *additional conditions* to be introduced. *The first one* involves replacing nominal wage-setting arrangements with wage indexation agreements linked to *past inflation rates*. If high inflation accelerates over time and given that the indexation interval remains unchanged, the above transformation leads to validation of *A. Alchian and R. Kessel's* hypothesis of the fall in real wages[3]. *The second condition* relates to allowing for *shortening of the wage indexation interval* and premising of subsequent higher and more volatile inflation rates, as well as further pressure towards shortening the length of the interval. The evolution of

---

[1] *Schultze, Ch*. Macroeconomic Efficiency and Nominal Wage Stickiness. - American Economic Review, 1975, 75(1), p. 1-15; *Kahn, G*. International Differences in Wage Behavior: Real, Nominal and Exaggerated. - American Economic Review, 1984, 74(2), p. 155-159; *Trevithick, J*. Money Wage Inflexibility and the Keynesian Labor Supply Function. - The Economic Journal, 1976, 86, p. 327-332.

[2] *Tobin, J*. Inflation: Monetary and Structural Causes and Cures. – In: Tobin, J. (ed.). Inflation through the Ages. Clarengton Press, 1983, p. 7-9.

[3] *Kessel, R., A. Alchian*. The Meaning and Validity of the Inflation-Induced Lag of Wages Behind Prices. - American Economic Review, 1960, 50, p. 43-66.

this process over time results in extremely high inflation with current prices and wages losing any connection with its lag values. With the *third condition,* the frequency of wage adjustment is perceived as endogenous variable which depends on inflation and leads to its further acceleration.

The more sophisticated and advanced model structures which present high inflation as a function of cost factors assume both *openness of the economy and variability of the wage indexation and payment intervals*. Then, in line with the *first* assumption, the rate of growth of *imported commodities prices* is added to the inflation modeling as an independent variable, or this role is assumed by foreign currency-denominated world prices or foreign exchange rate dynamics which are reflected in that rate. *The second* assumption makes allowance for the generation, in an environment of high and volatile inflation, of a pressure towards *shortening the length of the wage indexation interval*, to which the firms react in order to avoid labor conflicts and labor productivity problems arising from the fall in real wages. Shortening the indexation interval leads in turn to even higher and more volatile values of the inertial component of aggregate inflation rate. Besides, the effects on the inertial component according to *R. Barro* will be even more significant if such a shortening is also applied to wage payments.[4] Thus, *assuming an open economy and a variable wage indexation and payment interval, inflation is perceived as contingent on the properties of the inertial inflation rate and the exchange rate and world prices dynamics.*

The price dynamics as measured through the consumer price index (CPI) in Bulgaria in the period after their initial liberation was associated with *two major periods in the development of the inflationary process* (see Figure 1).

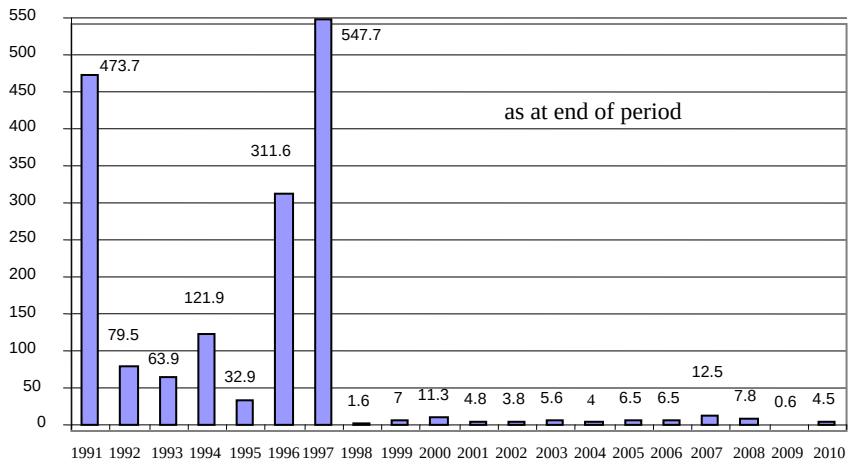
During the *first period,* which extends to mid-1997, inflation was *high* and volatile reaching two and three-digit annual rates. Its persistence was the result of powerful and self-generating inflationary hot spots in the economy, whose uneven activation and subsiding resulted in upward or downward movements in its annual values. In *the second period,* beginning with the introduction of the currency board principles, inflation turned *moderate* while still remaining uneven. Achieving it was as a result of eliminating the primary sources of high inflation within the context of the new currency board arrangement. At the same time, the evolution of the inflationary process, albeit at a lower rate, is indicative of the functioning of various causes of moderate price dynamics in the economy. The extent to which the different types of inflation in Bulgaria depend on the operation of cost push factors can be judged by the behavior of the nominal and real wage, the average labor productivity, the lev v/s U.S. dollar and the U.S. dollar-denominated world price of oil.

---

[4] *Barro, R*. Inflation, the Payment Periods and the Demand for Money. - Journal of Political Economy, 1970, 78, p. 1228-1263; *Barro, R*. Inflationary Finance and the Welfare Cost of Inflation. - Journal of Political Economy, 1972, 80, p. 978-1001.

Figure 1

Annual inflation rates in Bulgaria



Annual average values					
1991	*338.4*	1998	*18.7*	2005	*5*
1992	*82*	1999	*2.6*	2006	*7.3*
1993	*72.4*	2000	*10.3*	2007	*8.4*
1994	*96*	2001	*7.4*	2008	*12.3*
1995	*62.1*	2002	*5.8*	2009	*2.8*
1996	*121.6*	2003	*2.3*	2010	*2.4*
1997	*1058.4*	2004	*6.1*		

Source: http://www.nsi.bg and additional NSI data.

In *the period of high inflation nominal wages* in the public sector registered continuous increase.[5] From 1992 to 1995 this increase was at double-digit annual rates, which were relatively stable with a maximum deviation of 16.5 percentage points (see Table 1). In 1996 and the first half of 1997 the growth of the basic labor income picked up considerably reaching three-digit values. In the first case nominal wage registered an almost two-fold increase, while in the second case it picked up by more than five times in the course of six months only.

[5] The wage dynamics in the public sector here is used as an approximator of the wage dynamics in economy as a whole. This is due to the lack of data on the wages in the private sector covering the whole 1992 – 1997 period.

Table 1

Nominal and real wage, and average labor productivity growth rates, 1992 – June 1997 (%)

Year	Nominal wage (end of period)	Real wage (end of period)	Real wage (annual average)	Labor productivity
1992	59.8	-11.0	11.6	-9.6
1993	45.9	-10.6	-8.7	1.8
1994	59	-28.3	-21.7	8.5
1995	43.3	7.6	-5.5	-6.2
1996	188.6	-29.8	-14.5	-5.6
June 1997	509.4	4.4	n.a.	n.a.

Source: Calculated by the author based on: NSI. Statistical Yearbook, 1995, p. 88, 99, 150; 1997, p. 89; 1998, p. 88; NSI. Basic Macroeconomic Indicators, 1998, p. 1, 11; BNB. Monthly Bulletin, 1999, 6, p. 24.

The comparison of nominal wage dynamics in the public sector at the end of the period with the rate of increase of the overall price level broadly confirms the theoretical conclusion of the *stimulating* effect which this component of production costs has on inflation (see Table 1 and Figure 1). After 1991, the pickup in prices outpaced the increase in wages with the ratio between their growth rates being 1.36 in average. This interdependence was most evident in 1995 and the first half of 1997 when inflation lagged behind wage growth in the public sector by 10.2 and 25.4 percentage points respectively. The ratio between their changes picked up 2.1-fold and 1.7-fold in 1994 and 1996, respectively, which signals a partial and weaker dependence of inflation on the growth of basic labor income than in the above two years.

Nominal wage increase in that period was not a consequence of demand and supply developments in the labor market, but mainly the result of the high inflation-induced *indexation mechanism* and the efforts to reduce the negative social effects of inflation. Moreover, indexation was linked to the lag inflation rate as evidenced by the negative rates of *real wage* growth and the considerable discrepancies between the rates of nominal and real wage changes. The concrete data point to a relatively limited impact on inflation from fluctuations in wages calculated at fixed prices as at the end of the period, in 1995, and the beginning of 1997. As regards real wage annual average values, similar impact was observed only in 1992. Most of the period however was characterized by a fall in real wages, which allows for its interpretation as a *stabilizing factor* rather than as a destabilizing one.

The average labor productivity, which is calculated here as a ratio between real gross value added (GVA) in the public sector and the annual average number of employed in this sector varied over time with manifold implications on inflation. Initially it declined to a maximum – by nearly 10% in 1992, which was followed by a

relatively moderate, and in 1994, by accelerated growth. At the end of the period GVA per person employed registered a further drop, which was relatively stable and more moderate as compared to its initial point.

A comparison between the developments in annual average real wage and average labor productivity shows that they are not closely related (see Table 1).[6] The highest (in absolute value) negative rates of growth of average labor productivity in 1992 and 1995 were realized in a single positive and the lowest (in absolute value) negative rate of wage growth, respectively, at fixed prices. By contrast, in the rest of the years the positive or lower in absolute terms negative rates of growth of labor productivity were coupled with a continuous decline in real wage. The opposite developments registered in the two indicators show that real wage dynamics in the public sector depends insignificantly on the changes in labor productivity. It is predetermined to a much-higher degree by the growth rate of prices and the negotiated (including under pressure from syndicates) increases in nominal wages. This way, *the nominal wage increase turns into a specific mechanism of transmission of past inflation rate to its current level.*

The strength of pro-inflationary influence of the above factor is predetermined by the *percentage of indexation of wages* to the preceding inflation rate. It is also a function of the *length of the interval of indexation and payment of wages*. The income indexation scheme applied in Bulgaria is to less than 100% of lag inflation, which in episodes of price dynamic acceleration results in the above analyzed falls in real wages. The indexation interval for most of the period is three months and premises an existing causality in a direction from *inflation in the previous quarter* to its current rate. Shortening of the indexation interval was observed only in February and in March 1997 as a response to pressure set off by extremely high and volatile rises in aggregate price level registered in the first two months of the year. At the same time, the interval of wage payment was also shortened with the frequency of payments ranging between 2 to 4 times monthly. Reducing the length of the two types of intervals was triggered by price dynamics while also contributing to even higher and more volatile values of the inertial component of inflation and its overall rate. Thus the examined interdependence leads to the conclusion that the *high inflation in Bulgaria depends on lagged inflation whose properties change with shortening the wage indexation and payment intervals and is influenced insignificantly by changes in real wage.*

The period of *currency board* operation is characterized by continuous increase in *nominal wages* at rates much lower than in the previous period (see Figure 2). They peaked in 2000 and in 2007 – 2008, with the highest level of 23.7%

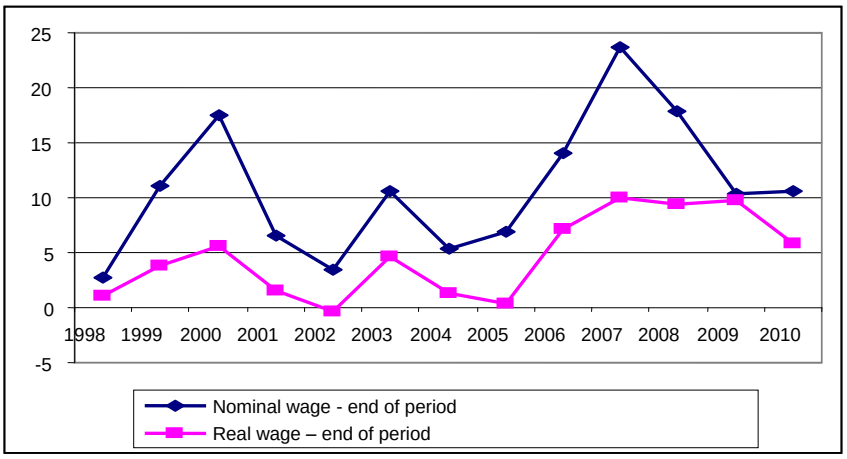
[6] Including also annual averages of public sector wages here is dictated by the understanding of the higher degree of accuracy when using these data in parallel with the data on GVA at basic prices and those on the number of employed in the public sector which are annual average values. This argument is the reason to obtain real GVA at basic prices based on data about the index of the physical volume of GVA in the public sector, and real wage – through deflating nominal wage with annual average CPI.

being reached in 2007. Wage in current prices grew more evenly only in 1998; thereafter its growth was higher and most of the years exceeding 10%.

Unlike most of the time period until June 1997, nominal wage growth in the economy as a whole outpaced the growth of the overall price level and *real wage* picked up. As regards the values of the variable calculated *vis-à-vis* the end of the period, this rule was broken only in 2002 when the variable registered its only decrease and in 2005 when it hit its lowest rate of growth. A more substantial increase in real labor income was observed in the period from 2006 to 2009 after which it became commensurate with the level observed in 2003. Real wage dynamics broadly followed the changes in nominal wage with the departures between rates reaching their highest during the years of nominal wage peak growth.

Figure 2

Nominal and real wage growth rates (as at end of period), 1998 – 2010



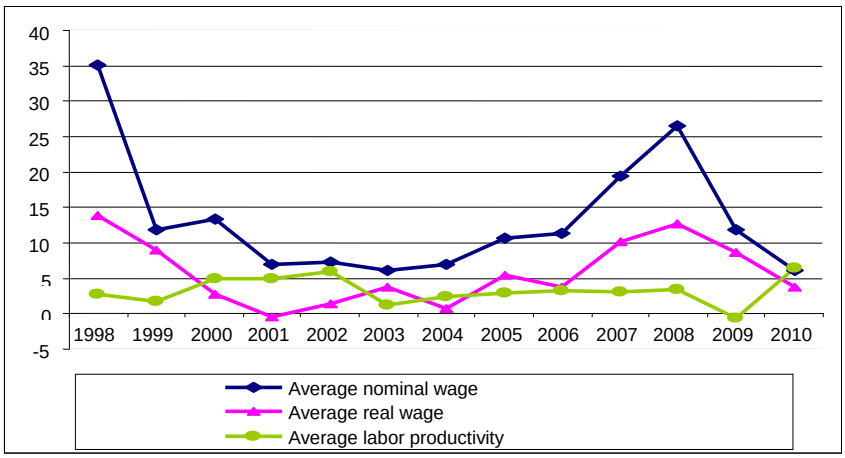
Source: Calculated by the author based on: BNB. Information Bulletin, 2000, 5, p. 91; 2001, 1, p. 65; 2002, 2, p. 83; 2003, 1, p. 112; BNB. Annual Report, 2004.p. 99-100; http://www.nsi.bg/; http://www.econ.bg/.

The above described upward developments in nominal and real incomes however cannot be assumed *apriori* as boosters of inflation. The reason is to be found in the typical of that period positive dynamics of *average labor productivity,* calculated as a quotient of real gross value added and the average number of employed in the economy as a whole (see Figure 3). Exception from this general trend was observed only in 2009 during which productivity fell by 0.6%. In the rest of the years it increased at relatively stable rates, which moved within a much narrower band than the wage fluctuations. A relatively more substantial increase was registered in 2002 and 2010 as a result of a rising GVA at about the same employment and a sharp cut in the number of employed (by *circa* 6%) at almost unchanged level of gross value added (GVA).

The more accelerated pace of growth of average labor productivity at a given wage growth acts as a moderator of prices as it has a moderating effect on average production costs. In this sense the rise in wages causes inflation only to the extent to which it outpaces the increase in average labor productivity. When applying annual average values of the variables, a similar effect is *observed* in most of the period of moderate inflation (see Figure 3). It is most evident in 1998 when the highest nominal wage increase after 1997 was by 12.5-fold higher than the increase in labor productivity. The changes in real wage exceeded almost 5-fold the changes in labor productivity and this indicates that real income growth basically depends on inflation and pay increase negotiations unlinked to productivity. The substantial differences between wage growth and real GVA per person employed also contributed to the maximum annual average inflation of 18.7% registered during the year (see Figure 1 and Figure 3). At the same time, the fluctuations in productivity and real wage calculated *vis-à-vis* the end of the year were almost parity, implying that the 1.6% inflation rate relative to the end of the preceding year remained almost neutral in comparison with the dynamics of incomes.

Figure 3

Labor productivity, average nominal and real wage growth rates, 1998 – 2010



Source: Calculated by the author based on: http://www.nsi.bg

Unidirectional, yet different in terms of quantity, disparities between the annual average values were also typical for 1999, 2003, and 2005 – 2006. During these years however there were no signs of a strong pro-inflationary pressure from the higher nominal and real wage growth, with annual average inflation rates registering only just 2.6%, 2.3%, and 5%. Such indications were observed once again in 2007 and 2008 when the rise in nominal wage exceeded the growth of real

GVA per employed person 6.3-fold and 7.6-fold, respectively. As regards annual average real wage, the rates of increase were 3.3-fold and 3.7-fold, respectively, reflecting on the relatively high for the period 12-month inflation rate averages at 8.4% and 12.3%. By contrast, in 2009 the differences between the basic labor income and the labor productivity rates of growth further widened with nominal and real wage going up by 11.7% and 8.7%, respectively at a negative productivity growth, while the annual average inflation was only 2.8%. As regards the values at the end of the period, the nominal wage in 2003, 2007, and 2008 grew at accelerated rates *vis-à-vis* its average annual increase, in the first two years also as a result of the higher inflation at the end of the period relative to the annual average inflation. The maximum slowdown of the nominal wage rate of growth at the end of the period *vis-à-vis* its annual average rate in 2008 was in turn associated with the second high positive difference between the annual average inflation and the inflation at the end of the period of 4.5 percentage points.

In 2006 real wage growth was almost at par with the average labor productivity growth which had a moderating effect on price dynamics. At the same time, the nominal wage grew by 7% continuing to place, albeit somewhat less significant, pressure on prices. Labor productivity growth *versus* wage growth ratio at constant prices in the sub-period 2000 – 2002 acted as a moderator of inflation, while the pro-inflationary potential of the nominal labor income registered initially steeper and subsequently more even decrease. A marked negative impact on inflation from the rise in average labor productivity was observed in 2010 when it exceeded the growth not only of real wages but also of nominal wages by 2.8 and 0.3 percentage points, respectively. Such stabilizing effect in the values *vis-à-vis* end of period was observed in 2002 when real labor income declined, productivity per employed outpaced the nominal wage growth by 2.6 percentage points, and inflation was below its average for the period 1998 – 2010.

The above analyzed interdependences evidence that moderate inflation in Bulgaria is influenced by the existing disparities between nominal and real wage growth, and average labor productivity growth. The lack of close dependence between real wage and labor productivity dynamics particularly in the second half of the period is largely on account of higher labor demand and lower unemployment inducing upward adjustments in nominal wage. This is also contributed by the rise in wages in the budgetary area triggering increase in incomes in the economy as a whole. Thus in effect the initial reason for this increase in most cases comes from *aggregate demand* and is largely associated with the GDP split. Inasmuch this reason leads to wage increase and is thence reflected on production costs, it is materialized as a pro-inflationary factor on the part of aggregate supply.

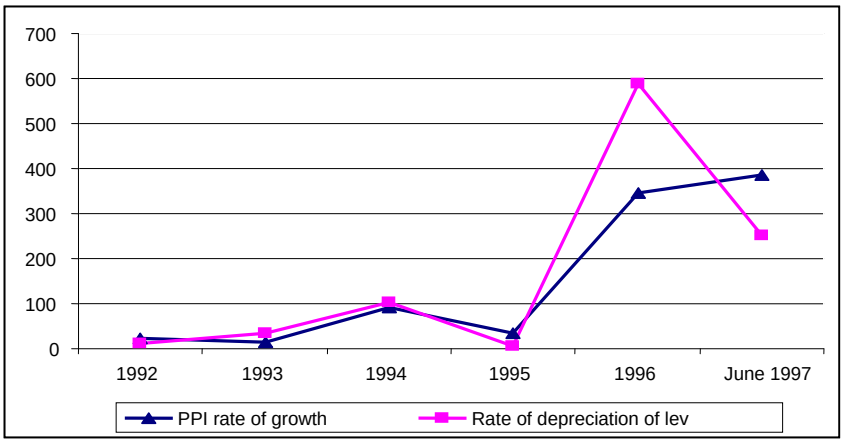
Foreign exchange movements reflect on production costs and from there on prices though their reflection on domestic prices of imported commodities. This mainly applies to domestic prices of strategic commodities such as minerals and fuels. A prerequisite for this effect to materialize is the comparatively high relative share of this group in total imports, the average value of which *for the period 1991*

– *1996* stood at 39.1% and was higher than the relative weights of the rest of the commodities groups.[7] The above group is characterized by inelastic demand as evidenced by the relative stability and even increase in their import in dollar terms in the years of peak depreciation of the lev such as 1996. The inelastic demand creates a possibility for transmission of impulses from the exchange rate depreciation of the lev to producers' costs and on to consumer prices.

The mechanism described is only one of the channels of influencing inflation through national currency depreciation along with an increase in the foreign exchange component of the internal credit to the government and non-financial state enterprises, and a rise in domestic prices of imported consumer goods. Unlike the other two transmission mechanisms, which can be measured based on existing approximators, the concrete implications realized through the increase in production costs cannot be directly captured. Therefore, with some measure of conventionality, an indirect indicator for estimating this mechanism could be the comparison between the foreign exchange dynamics and the producer price index (PPI) behavior (see Figure 4).

Figure 4

Rate of depreciation of the lev v/s USD and PPI rate of growth, 1991 – June 1997



Source: BNB. Monthly Bulletin, 6, p. 33; http://www.nsi.bg; http://www.bnb.bg, additional NSI data and author's calculations.

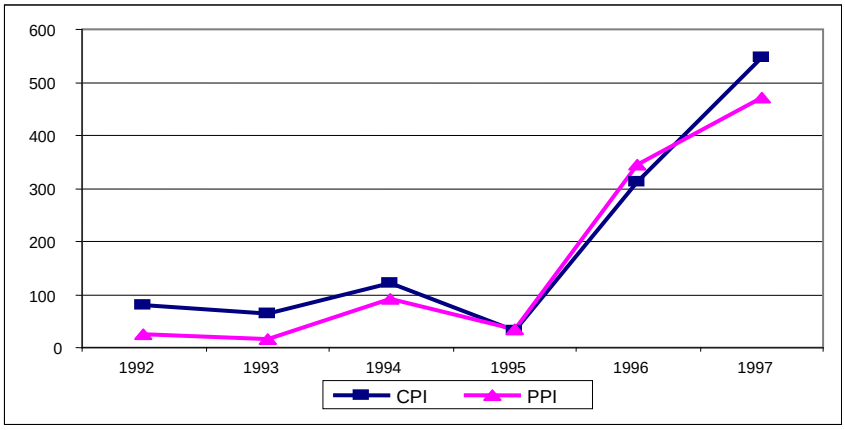
Until 1995 the exchange rate fluctuations were quite similar to the PPI movements with some outpacing of the rate of the national currency depreciation in 1993 and 1994. At the same time, the production costs growth was reflected in

[7] This relative share is obtained as the arithmetic mean of the annual relative shares of the minerals and fuels group in the commodity structure of imports based on data from: BNB. Annual Report, 1992, p. 142-143; 1994, p. 119; 1995, p. 135, and 1996, p. 137.

inflation to somewhat lesser degree in comparison with the other factors as indicated by the slower PPI growth *vis-à-vis* the CPI growth (see Figure 5).

Figure 5

CPI and PPI growth rates, 1992-1997

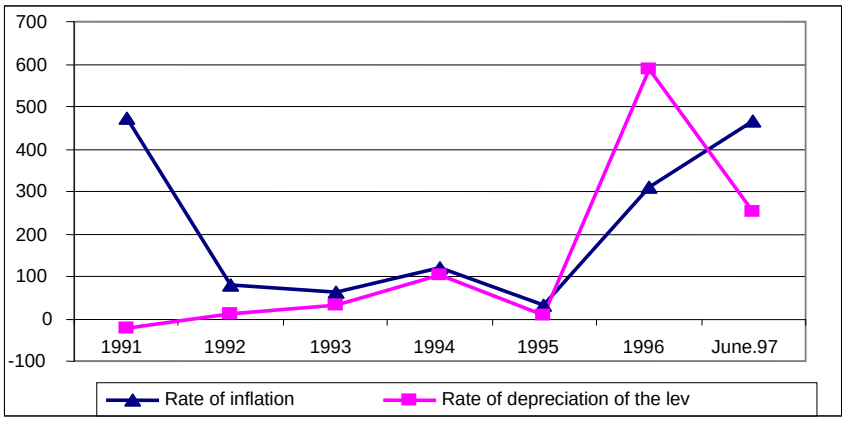


Source: http://www.nsi.bg, additional NSI data and author's calculations.

The comparison between the above two dynamics clearly shows that over the time interval through 1995 the increase in the domestic price level was subject to a limited impact from the exchange rate via production costs, which partially explains the divergence between inflation and lev depreciation in Figure 6.

Figure 6

Inflation rate and rate of depreciation of the lev v/s USD,
1991 – June 1997



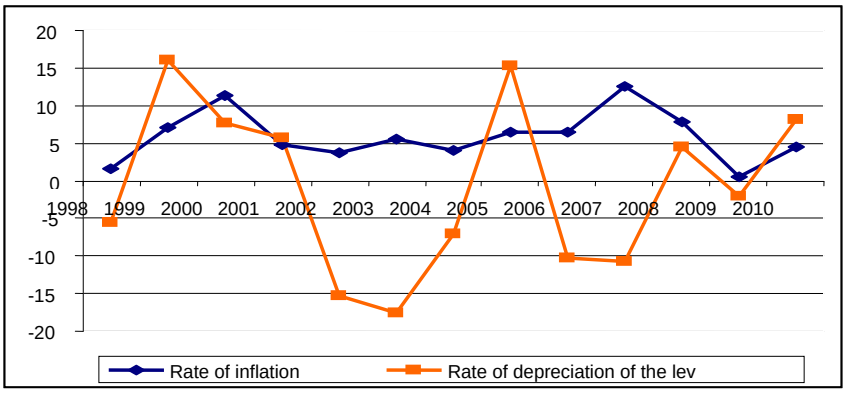
Source: http://www.nsi.bg, *BNB*, Monthly Bulletin, 6, p. 33 and author's calculations.

This trend discontinued in 1996 with the outpacing decline of the exchange rate *vis-à-vis* PPI and its stronger reflection on the production costs growth. The fact that this was the only year from the first period in which PPI growth was higher than the rise in consumer prices leads to the conclusion about a relatively significant stimulating effect of the domestic prices of dollar-denominated imported commodities on inflation. This is also one of the reasons for the maximum divergence registered during the same year between national currency depreciation and inflation in favor of lev depreciation (see Figure 6). The interdependence was once again broken during the first half of 1997 when the smaller dependence of inflation on the lev depreciation was predetermined by the multidirectional movements in the foreign exchange rate and producer prices, as well as by a more subdued CPI growth as compared to PPI growth. From the empirical analysis it follows that the *described transmission mechanism of the foreign exchange rate in high inflation setting is manifested as significant only in a year of extremely high dynamics of prices such as 1996, while during the rest of the years its contribution is relatively small.*

After the introduction of the currency board arrangement the lev/dollar exchange rate varied within a much narrower band entirely depending on exogenous factors. By contrast to the preceding period, now intervals of depreciation and appreciation of the lev followed each other in succession, which became a prerequisite for triggering or counteracting, respectively, an upward price dynamics (see Figure 7).

Figure 7

Inflation rate and rate of depreciation of the lev *v/s* the USD, 1998 – 2010



Source: http://www.nsi.bg/; http://www.bnb.bg and author's calculations.

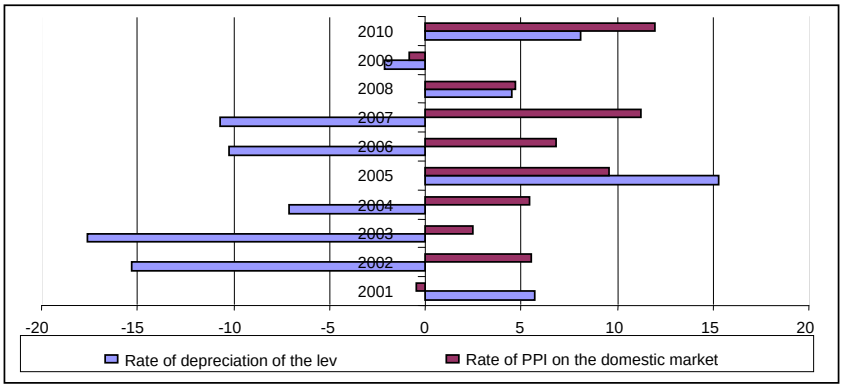
Inflation booster effect from the nominal depreciation of the lev was observed in the period 1999 – 2001, during which the euro depreciated *vis-à-vis* the dollar and this resulted in relatively high for the new monetary regime inflation rates. The causality in a direction from exchange rate to production costs, and on to prices, was most evident in 1999 when the lev depreciation contributed to PPI outpacing CPI growth (see Figure 9). Due to the stronger depreciation of the lev in the last months of the year and the longer lag effects, which are typical of moderate inflation, one of the inflation rate peaks

in 2000 could also be assumed as partially triggered by the indirect impact of foreign exchange movements through production costs.

From 2002 to 2004 the lev appreciated against the U.S. dollar at a maximum rate of 17.6% in 2003. This in turn had a moderating effect on inflation, which registered some of its lowest values over the period. An evidence of such an effect caused by production costs was the decline and slower growth of PPI on the domestic market and of the overall PPI, respectively. In 2002 symptoms of more substantial inflation pressure from costs were noticeable which however were not associated with the depreciation of the lev (see Figure 7, 8 and 9).

Figure 8

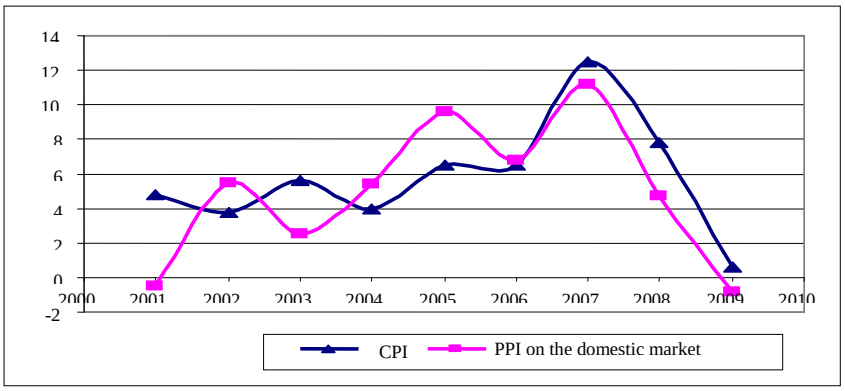
Rate of depreciation of the lev *v/s* the USD and rate of growth of PPI on the domestic market, 2001 – 2010



Source: http://www.bnb.bg, http://www.nsi.bg and author's calculations.

Figure 9

CPI and PPI rates of growth on the domestic market, 2001-2010



Source: http://www.nsi.bg, additional NSI data and author's calculations.

The year 2005 was characterized by a maximum decline in the national currency exchange rate, which was positively associated with consumer price dynamics. This positive relationship was largely due to the exchange rate reflection on production costs, as illustrated by the sharp increase in overall PPI and PPI on the domestic market. Secondly, it stemmed from the clearly noticeable transfer of higher production costs to consumer prices, as indicated by the higher increase of PPI in both its versions *vis-à-vis* CPI growth.

The situation in the period 2006 – 2007 was analogical to that of the time interval 2002 – 2004 in the sense that exchange rate fluctuations acted as a stabilizing factor. They however could not make up for the significant increase in other components of production costs, and in the noncompetitive sector – for the mark-up on average costs. Signs of limited empirical significance of this channel of transferring exchange rate effects to overall price level dynamics were observed in 2008 and 2009 as well, when the movements in the lev/dollar exchange rate varied and inflation continued to be more conditioned by factors outside producer costs. This channel resumed somewhat its role in 2010 when national currency depreciation partly contributed to the relatively high inflation pressure coming from costs.

Factual data provide grounds for assuming that *the exchange rate during some of the years in the period after 1997 is reflected on inflation through the domestic prices of imported commodities. Although the capacity of this channel of influence diminishes over time in parallel with the gradual decline in the relative share of dollar-denominated imports, it still remains in position to generate relatively higher price dynamics at times of sharp depreciation of the euro in the international foreign exchange market.*

This paper uses *the world price of oil* in U.S. dollars to stand for production costs as a determinant of inflation too.[8] Using this indicator rather than the lev equivalence alternative is done in view of presenting it clear of any influence from the exchange rate dynamics. The idea is to create the possibility to examine the influence of the price of oil on domestic prices of fuels, and thence on inflation, in isolation from other influences and in particular from the exchange rate influence on these prices.

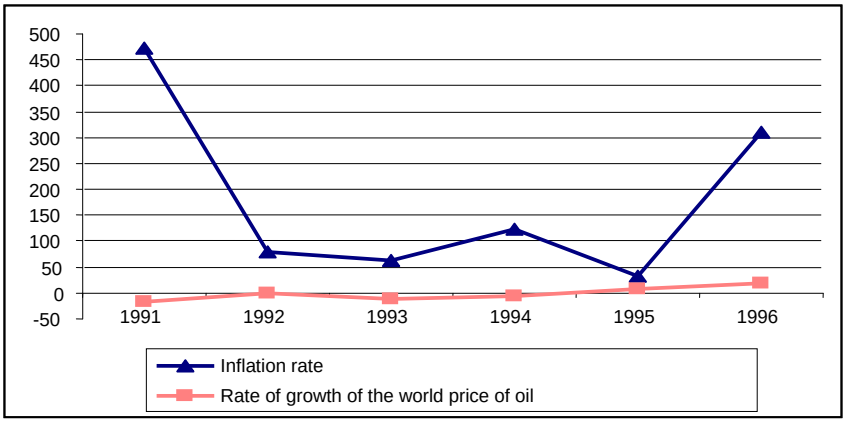
As shown in Figure 10, the high inflation in Bulgaria is not a function of oil price changes. Until 1994 the price of oil tended to decline at highest rates of 15.7% in 1991 and 11.8% in 1993. A moderate increase was observed in 1995, however insufficient to seriously impact the lowest price dynamics experienced throughout the period. The world price of oil surged in 1996 by 18.4%, which, coupled with the depreciation of the lev, reflected in higher producer costs, and thence in higher consumer prices. At the same time, this rise in the price of oil was at insignificant rates as compared to the increase in overall PPI, which is indicative

[8] This Paper uses data on the world price of oil determined after the IMF's methodology as weighted average, the price of oil at the London Stock Exchange, in Dubai and West Texas.

of its rather modest contribution to production costs and inflation growth (see Figure 11).

Figure 10

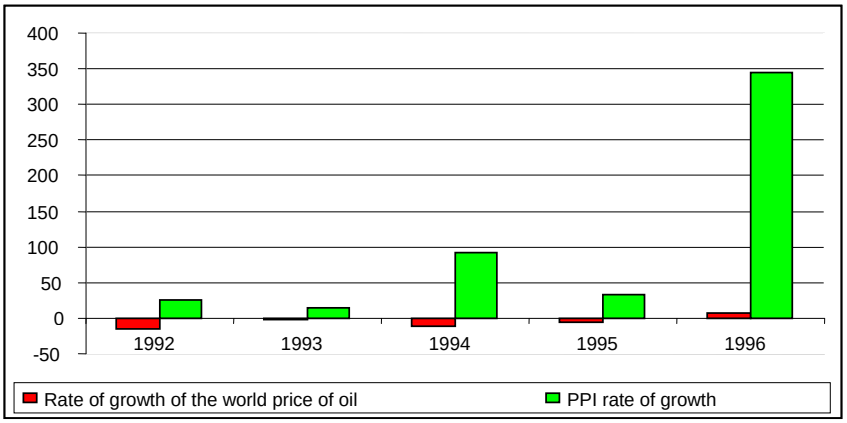
Inflation rate and world oil price rate of growth, 1991 – 1996



Source: http://www.nsi.bg, http://www.imf.org and author's calculations.

Figure 11

Rates of growth of world oil price and PPI, 1991 – June 1997



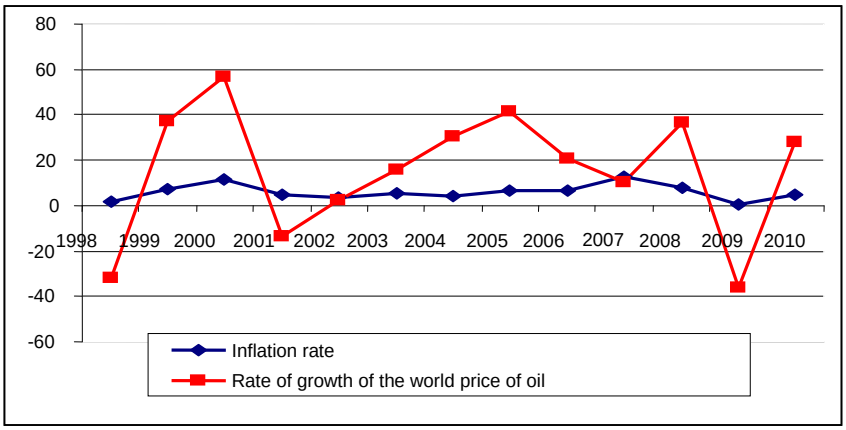
Source: http://www.nsi.bg, http://www.imf.org, additional NSI data and author's calculations.

In the post mid-1997 period the world price of oil fluctuated with very sharp swings back and forth (see Figure 12). In 1998 prices of oil fell by 32.1%, while consumer prices increased just 1.6%. The fact that overall PPI growth over the same year was half the CPI growth indicates that inflation is not significantly

influenced by production costs fluctuations.[9] Similar dependencies were observed in 2001 and 2009 when the drop in oil prices by 13.8% and the record 36.2%, respectively, was coupled with the only negative PPI rates of growth in the domestic market for the period at 0.5% and 0.8% (see Figure 9 and 12).

Figure 12

Rate of inflation and rate of growth of world oil price, 1998 – 2010



Source: http://www.nsi.bg, http://www.imf.org and author's calculations.

In 2002 and 2007 the price of oil grew at rates very close to those of inflation, while this was also associated with diametrically different ratios between CPI and PPI on the domestic market (see Figure 9). In the *first* case the production costs dynamics has a definite impact on inflation, but the dynamics itself is only insignificantly influenced by the price of the energy commodity. This is evidenced by the equal increases in domestic PPI registered in 2002 and 2004 at a 12-fold difference between the rates of increase in oil prices. In the *second* case, the minimal role of oil prices for producer costs growth is coupled with the lower sensitivity of inflation to these costs. The assessment itself only of the minimum role of this factor is made based on a comparison with 2005, during which the 4-fold surge in oil prices was coupled with even lower growth of PPI on the domestic market.

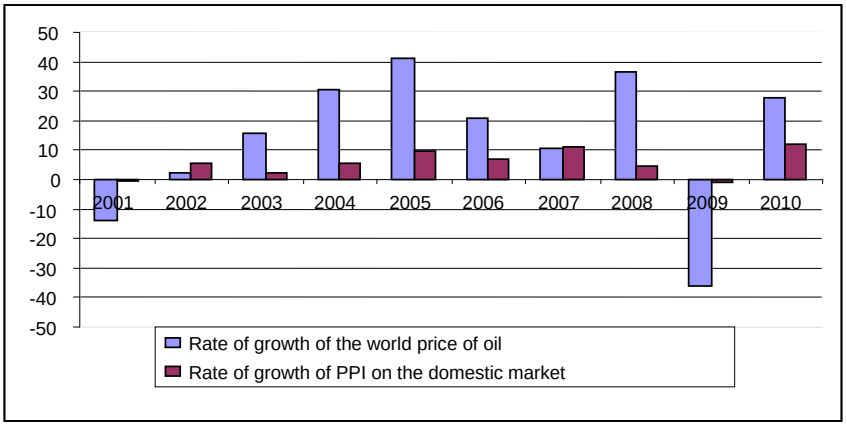
Some degree of *analogy* in the behavior of oil prices and PPI on the domestic market is observed only in the sub-period 2003 – 2006, which was the only period registering a rise in this commodity for three years in a row. The similarity is to be found in the unidirectional movement of the respective rates, and not in terms of their quantity. As can be seen in Figure 13, the almost even increase in the price of oil in the first three years was accompanied by lower, yet almost even rise in producer prices in the domestic market and *vice versa* – the

[9] Calculated by the author based on NSI data.

weaker increase in the price of oil in 2006 was combined with a more subdued growth of that index. To the extent higher production costs reflect on consumer prices, they also transfer some of the increase to the price of oil. Symptoms of such a closer relationship were noticeable in 2003 and 2004 given the outpacing growth of domestic PPI over CPI growth, and in 2003 and 2005 – also in view of the inflation relative to previous years.

Figure 13

Rates of growth of world oil price and PPI on the domestic market, 1998 – 2010



Source: http://www.nsi.bg, http://www.imf.org and author's calculations.

The analyzed dependencies between the changes in the price of oil and PPI relate to *one of the possibilities* for pro-inflationary influence of the energy price on production costs. Given the content of the index, this possibility relates to the effect on industrial producer costs. Another pro-inflationary effect from oil price growth is via the increase in the *price of transport services*, which is transmitted to a relatively high degree and relatively quickly to end prices. As this increase also affects costs while only partly reflects on PPI and PPI on the domestic market, the above analysis reflects only in part the effect of the rise in oil prices on production costs for the economy as whole. It means that the pressure on costs is much higher than the one illustrated in Figure 13, and particularly in the period 2003 - 2006 it had a considerable contribution to consumer price growth.

The factual analysis confirms the theoretical principle that oil price fluctuations have mainly *sporadic and shock effect* on consumer price dynamics. The quantitative difference between them is due to the dynamics of other cost-related factors such as wage and exchange rate. This shows that *the rise in the price of oil contributes less to the increase in production costs than the wage and exchange rate dynamics, and that inflation is also conditioned by factors unrelated to production costs.* At the same time, it should be taken into account that the

higher price of the energy commodity normally has a lag effect on consumer prices and when its price hikes in the last months of the year this reflects on inflation in the next year. Furthermore, the rise in the price of oil affects inflation not only through producer costs but also through the rise in prices of transport services for the public and imported consumer goods.

*

According to the cost-push inflation rationale of price dynamics, inflation in Bulgaria is conditioned by a rise in nominal wages, which throughout the period after the beginning of the 1990s was not linked to average productivity growth. In episodes of high inflation the rise in wages is mainly due to the applied mechanism of income indexation to lagged inflation, which is traditionally regarded as a means of curbing its adverse effects and the resulting social tension. By analogy to theoretical models, the inertial component of inflation changes materially its characteristics in extremely high inflation, which provokes these changes by shortening the intervals of indexation and payment of wages. In episodes of moderate inflation, nominal wages grow at much lower rates relative to the preceding period, with real wages also going up. Although the rates of growth of average labor productivity are positive, they fall behind the dynamics of the basic labor income, which has a boosting effect on inflation. The rise in wages is associated with both the higher GVA per person employed and the pressure from syndicates, while in the second half of the period – also with higher labor demand and lower unemployment.

The inflation in Bulgaria is a function of the changes in the lev exchange rate, which reflect in domestic prices of imported commodities. Over the greater part of the period until mid-1997, the power of this transmission mechanism of pro-inflationary effect of the exchange rate was fairly limited, while in some of the years in the second period inflation was positively linked to the growth of production costs, which in turn reflected the exchange rate fluctuations, albeit weaker compared to those in the preceding period.

High inflation was not triggered by serious changes in the world price of oil, which over most of the period demonstrated a descending trend. In individual years after mid-1997 the rise in the price of oil led to higher industrial production costs with the ultimate effect on inflation being determined by the extent to which it depended on producer costs. At the same time, the developments in the world prices of oil were reflected in consumer prices also through the rise in transport prices and through prices of imported consumer goods.

6.XII.2011

Галя Тасева*

ПРОСРОЧЕНИТЕ МЕЖДУФИРМЕНИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ В БЪЛГАРИЯ

Представени са резултатите от емпирично социологическо изследване, отразяващи процента на просрочените вземания на фирмите и срока на забавяне на плащанията след договорения падеж на търговските кредити. Анализирани са причините за просрочване на междуфирмените задължения в България и предприеманите от фирмите действия за защита от забавени вземания. Формулирани са препоръки за решаване на проблема с просрочените дългове между тях.[1]

JEL: G30; G31; G39

Финансирането от доставчиците е един от най-разпространените източници за набавяне на оборотен капитал от фирмите. След определени размери обаче междуфирмената задлъжнялост се превръща от нормален компонент на пазарната икономика във фактор, заплашващ стабилността на предприятията и на цялата икономическа система.

По данни на Българска стопанска камара през 2010 г. междуфирмената задлъжнялост продължава да нараства и достига 104.2 млрд. лв., или 66 % от всички фирмени задължения (157.6 млрд. лв.).[2] Наблюдава се неблагоприятната тенденция на нарастващо превишение на задълженията на фирмите спрямо БВП на страната.

Високата междуфирмена задлъжнялост води до допълнителни разходи за предприятията - за мерки за защита срещу просрочване на вземанията, загуби от свиване на продажбите на кредит, загуба на рентабилност и ликвидност, по-трудно набавяне на финансов ресурс и на по-висока цена. Голямата междуфирмена задлъжнялост и особено високият дял на лошите търговски вземания създават неефективност в разпределението на ресурсите, скъсяват хоризонта пред икономическите агенти и генерират заплаха от верижни фалити с всички произтичащи от това последици като загуба на работни места, свиване на икономиката и на приходите в бюджета, риск за стабилността на финансовата система.

Търговският кредит е една от най-старите форми на корпоративно финансиране, която запазва своето значение и в съвременните условия на динамично развиващи се финансови иновации и пазари. Част от теориите за търговския

---

* Институт за икономически изследвания при БАН, секция "Икономика на фирмата", galya_taseva@abv.bg

[1] Galya Taseva. OVERDUE INTERCORPORATE DEBTS IN BULGARIA. *Summary:* In the article are presented results of empirical sociological examination of the percent of postponed trade receivables of firms and term of payments delay after maturity of trade credits. There are analyzed the causes for interfirm late payments in Bulgaria and actions that firms undertake as a measures of precaution. There are formulated recommendations for solving the problem with overdue interfirm debts.

[2] Българска стопанска камара, Задължения на предприятията от нефинансовия сектор на икономиката (към 31 декември 2010 г.), http://www.bia-bg.com/

кредит се фокусират върху финансовите аспекти на приложението му, докато други го разглеждат като оперативен инструмент в осъществяването на дейността на фирмата.

Широката употреба на търговски кредит, дори когато фирмите имат финансови затруднения и високи разходи, при продажби с отсрочено плащане отразява ролята му на инструмент за конкурентоспособност (Van Horen, 2005). Предлагането на атрактивни условия на такава продажба при спад в търсенето е свързано с по-ниски разходи за приспособяване на фирмата в сравнение с алтернативите на намаляване на цената или промени в производствения план. Предимство на търговския кредит като метод за реакция на промените в търсенето е и това, че е бързо приложим (Emery, 1984; 1987).

Влияние върху склонността на фирмите да предоставят и ползват търговски кредит оказват техни характеристики като възрастта и размера на фирмата, които са индикатор за кредитоспособността им. Обикновено по-големите фирми и тези с по-продължителна история, които се приемат за по-малко рискови, имат по-лесен достъп до по-евтино финансиране и по-добра способност на свой ред да отпускат повече търговски кредит на клиентите (Petersen and Rajan, 1997). Ролята на такива фирми като трансмитори на ликвидност към предприятията със затруднен достъп до финансиране се увеличава по време на ограничаване на институционалното кредитиране. (Schwartz, 1974; Emery, 1984, 1987; Meltzer, 1960; De Blasio, 2003; Petersen and Rajan, 1997; Nielson, 1999; Cunat, 2007; Boissay and Gropp, 2007).

Чрез разширяване на продажбите с отсрочено плащане, удължаване сроковете на търговските кредити, опрощаване на дългове или толерантност към просрочване на вече отпуснати кредити доставчиците предоставят на клиентите си и вид застраховка срещу ликвидни проблеми (Cunat, 2007; Boissay and Gropp, 2007).

Разширяването на вземанията на някои малки и/или губещи фирми с негативен ръст на продажбите може да бъде и недоброволно поради по-малката склонност на длъжниците да бъдат коректни с фирмите-кредитори, които се намират в затруднено положение (Petersen and Rajan, 1997; Banerjee and Dasgupta, 2004). Такива фирми по-трудно са в състояние да предприемат законови действия срещу длъжниците и не могат да се възползват от заплахата за прекратяване на бъдещи доставки (Petersen and Rajan, 1997). За разширение на недоброволния търговски кредит от фирмите-доставчици в ситуация на финансово разстройство, които имат твърде много клиенти, допринася и т.нар. проблем “free rider”. Фирмите, дължащи им малки суми, макар и да са заинтересувани от продължаването на търговските взаимоотношения, смятат, че навременното им издължаване не би имало съществен ефект за подобряване на финансовото положение на доставчика. При забавяне на плащането от тяхна страна обаче те биха могли да си спестят цялото плащане, ако доставчикът междувременно фалира (Banerjee and Dasgupta, 2004).

Доставчиците се сблъскват и с проблема за неблагоприятния избор, тъй като съществуват доказателства, че търговски кредит търсят повече фирмите с финансови проблеми (Ng, Smith and Smith, 1999). Те използват като скрининговъ механизъм за риска на клиентите способността им да се възползват от отстъпката за по-ранно плащане (Smith, 1987). Нарастването на лошите дългове при разширяването на търговския кредит е стимул за фирмите да увеличат размера на тази отстъпка (Hill and Riener; 1979). Увеличението трябва да е достатъчно голямо, за да стимулира дори рисковите клиенти към по-бързо плащане. Със съкращаването на кредитния период намалява и рискът от допълнително развитие на проблемите на купувача, а това редуцира и вероятността от поява на загуби от лоши кредити. При твърде високо ниво на лошите вземания обаче, породени от ликвидни проблеми на клиентите, които не са в състояние да се възползват от отстъпките за ранно или незабавно плащане, усилията за съкращаване на срока за постъпване на средствата от продажбите и на риска не дават резултат (Bastos and Pindado, 2005) Освен това нарушаването на условията на продажба чрез забавяне на плащането, особено в комбинация с липсата на експлицитна лихва за забавяне, силно редуцира лихвения процент по търговския кредит (Marotta, 2001; Wilner, 2000).

Фирмите ползват задълженията по търговски кредит като инструмент за хеджиране на риска по собствените си вземания чрез изравняване на матуритетите на краткосрочните активи и пасиви (Fabbri and Klapper, 2008). Наблюдава се и стремеж към последващо изравняване. В страните в преход фирмите, които събират вземанията си със закъснение, са склонни да забавят плащанията по своите задължения към доставчици (Boissay and Gropp, 2007).

Изследване на причините за просрочие на вземанията между фирмите и предприеманите мерки за защита

Извадката, която включва 1000 нефинансови предприятия, избрани чрез случаен подбор, е изградена на базата на стратификационните критерии: брой заети лица, основна дейност на фирмата и област на осъществяване на дейността. Представени са фирми с различна големина според критерия “брой заети” от всички 28 области на страната и от различни сектори на икономиката. Методът на провеждане на изследването е пряко стандартизирано интервю.[3]

Омнибус изследването е структурирано в две части - демографски блог и специализирана част. Въпросите, отнасящи се до междуфирмената задлъжнялост - причини за просрочване на задълженията между предприятията според самите тях, процент на просрочени вземания и срок на забавяне, условия по

[3] Изследването е проведено от агенция ЕСТАТ в рамките на Проект „Развитие потенциала на докторанти и млади учени за интер-дисциплинарни социално-икономически изследвания" (Договор № BG051PO001-3.3.04/37), реализиран от Институт за икономически изследвания при БАН.

предлаганите търговски кредити, предприемани мерки за защита от забавяне на вземанията, са собствени разработки.

Използвани са непараметрични методи за анализ като: дисперсионен анализ с тест на Kruskal-Wallis; рангови коефициенти на корелация на Spearman и Kendall; коефициент на корелация на Pearson; техниката “multiple response”. Представени са честотни разпределения и графични изображения на променливите. Ползването на непараметричните методи се обуславя от типа на данните от анкетното проучване и неизпълнението на критериите за приложение на параметричните техники за анализ.

Въпросите, засягащи приходите от продажби, стойността на активите, нетната печалба и загуба, са измерени на категорийни ска́ли с интервали с определени граници, за да се избегне проблемът с нежеланието на фирмите да предоставят точна информация за финансовото си състояние. Резултатите от анкетното проучване са обработени с програмен продукт SPSS.

Описание на основни характеристики на фирмите от извадката

Големите фирми са точно една десета част от представените в извадката, а останалите 90% са микро-, малки и средни предприятия. Това разпределение не съответства точно на структурата на генералната съвкупност по данни на НСИ, при която преобладаващата част от фирмите са с до 9 заети. Включването в извадката на по-голям дял на останалите предприятия, отколкото е делът им в генералната съвкупност, позволява да се анализира връзката между размера на фирмите и проблема с междуфирмената задлъжнялост, в т.ч. зависимостта между мащаба на предприятията и условията на предлаганите от тях търговски кредити (табл. 1).

Таблица 1

Структура на предприятията според броя на заетите

Група предприятия	Брой	Процент
Микропредприятия (от 1 до 9 заети)	451	45.1
Малки предприятия (от 10 до 49 заети)	149	14.9
Средни предприятия (от 50 до 249 заети)	300	30.00
Големи предприятия (250 и повече заети)	100	10.00
Общо	1000	100

Според осъществяваната основна дейност предприятията в извадката са представени както производствени предприятия, така и такива от сферата на услугите. Преобладаващата част от фирмите (81%) не са публични дружества, което говори за информационна непрозрачност при мнозинството от тях и ограничен набор от алтернативни източници за финансиране (вж. табл. 2).

Таблица 2

Структура на предприятията според основната дейност

Основна дейност на предприятието	Брой фирми	Процент
Селско, горско, ловно и рибно стопанство	27	2.7
Промишленост	187	18.7
Строителство	77	7.7
Търговия; ремонт на МПС	360	36.0
Хотели и ресторанти	65	6.5
Транспорт, складиране и съобщения	78	7.8
Други	206	20.6
Общо	1000	100

Разпределението на фирмите от извадката по размера на приходите от продажби и на вземанията и задълженията е представено на табл. 3. Данните показват валидния процент на фирмите, попадащи в съответния интервал, обособен според стойността в лева на посочените показатели.

Таблица 3

Стойност в лева	Нетни приходи от продажби	Търговски вземания със срок до 1 година	Търговски задължения със срок до 1 година
До 20 000	21.2	31.8	31.9
Между 20 001 и 50 000	15.4	11.5	12.1
Между 50 001 и 200 000	13.8	19.7	18.4
Между 200 001 и 1 000 000	15.1	20.3	20.1
Между 1 000 001 и 5 000 000	18.8	11.0	12.4
Повече от 5 000 000	15.7	5.6	5.2

Причини за забавяне на плащанията по търговски вземания
според самите нефинансови предприятия

Обобщение на резултатите от изследването за причините за просрочване на задълженията между предприятията, подредени по степен на важност по преценка на фирмите от извадката, е представено на табл. 4.

Над половината (59.4%) от фирмите посочват като първа по значение причина за просрочване на задълженията между тях недостига на пари у длъжниците, което е индикатор за сериозни ликвидни затруднения. Близо една четвърт (23.5%) откроява като най-важен фактор за просрочията трудностите на самите длъжници за събиране на собствените им вземания, което свидетелства за наличието на верижен ефект. На трето място (6.6%) като първа по степен на важност причина предприятията посочват недобре работещите законови механизми за защита правата на кредиторите.

Една трета от фирмите (33.5%) отбелязват като втора по значение причина за просрочване на задълженията трудностите на длъжниците при събирането на собствените им вземания, което отново индикира наличието на верижен ефект. Следващата смятана като втора по важност причина е липсата на други източници на финансиране (15.8%), а след нея с 14.7% се нарежда недостигът на пари у фирмите-длъжници.

Най-много предприятия (17.3%) посочват на трето място по значение за забавянето на междуфирмените дългове липсата на други източници за финансиране. Затрудненият достъп до банково кредитиране по време на кризата оказва негативно влияние върху способността на фирмите да изплащат задълженията си към доставчици в рамките на договорения срок.

Таблица 4

Причини за просрочване на задълженията според фирмите*

Причини за просрочване на задълженията между фирмите	Среден ранг	Процент на фирмите, посочващи съответната причина, подредена по важност от I до VII степен						
		I	II	III	IV	V	VI	VII
Недостиг на пари у фирмите-длъжници	1.54	59.4	14.7	6.1	2.4	1.5	1.1	-
Липса на други източници за финансиране	3.15	4.6	15.8	17.3	11.7	5.7	3.6	-
Трудности на длъжниците да съберат собствените си вземания	2.15	23.5	33.5	14.7	4.8	3.0	0.4	0.1
Стремеж към продажби независимо от риска	3.96	3.5	5.6	10.7	12.1	13.1	8.7	-
Длъжниците имат избор на доставчици	4.31	1.7	4.4	8.6	10.0	15.9	11.3	-
Недобре работещи законови механизми за защита правата на кредиторите	3.97	6.6	7.3	12.9	8.0	6.3	19.3	0.1
Друго	5.09	1.0	0.2	0.3	-	-	-	2.8

*По-ниският среден ранг означава по-съществена по значение причина, тъй като на най-важната причина за просрочията съответства ранг 1, а на най-маловажната - ранг 7. Сумата от процентите се различава от 100, тъй като респондентите са посочвали различен брой причини за забавяне на дължимите плащания.

Като четвърти фактор за просрочените дългове се откроява стремежът към продажби независимо от риска, посочен на тази позиция от 12.1% от предприятията. Този резултат може да бъде обяснен с липсата на рационална кредитна политика и недобро управление на риска от просрочени и несъбираеми вземания, както и с целенасочен избор на по-агресивна политика за реализация на продукцията в условията на криза и свиване на пазарите.

Петата по значение причина, изтъкната като такава от 15.9% от фирмите, е, че длъжниците имат избор на доставчици, което говори за морален хазарт в поведението на купувачите и неспазване на договорната дисциплина.

Почти една пета от фирмите (19.3%) посочват недобре работещите законови механизми за защита правата на кредиторите като шеста причина. Особеностите на институционалната среда, в която функционират фирмите, влияе върху финансовата дисциплина и редовността на платежните отношения.

Пренебрежимо нисък процент от фирмите-респонденти изтъкват като фактор за просрочването на междуфирмените задължения други такива. Това показва, че изброените причини отразяват напълно преценката на самите предприятия за факторите, на които се дължи забавянето в плащанията между тях.

Изводът е, че ликвидните проблеми на фирмите-длъжници, липсата на алтернативи за финансиране и оформените вериги от просрочени задължения са най-важните причини за забавяне на задълженията по междуфирмени кредити. Просрочията се източник за финансиране от последна инстанция и механизъм за осигуряване на ликвидност.

Веднъж възникнала, верижната задлъжнялост се възпроизвежда в нарастващи размери. Веригите от междуфирмени дългове представляват сериозна опасност за икономиката поради риска от масови фалити. В такива условия оценката на риска при кредитиране на конкретно предприятие е силно затруднена. Повишава се вероятността за неблагоприятен избор на фирми-купувачи на кредит, което е предпоставка за допълнително нарастване на лошите дългове. Проблемът с неблагоприятния избор на потенциални фирми-длъжници в условия на асиметрия на информация се утежнява от това, че обикновено такива компании търсят най-активно финансиране от доставчиците си.

Като причини за забавяне на плащанията се посочват предимно такива, които са външни за фирмите-кредитори. При анализа на условията по търговските кредити, на процента просрочени вземания и срока на просрочие се очертават и фактори, които са под техен контрол.

Условия по търговско кредитиране

Сред вътрешните за фирмите-доставчици фактори, които могат да повлияят върху редовността на плащанията от клиенти, са самите условия по предлаганите търговски кредити. Средният срок на отсрочено плащане, който фирмите в България предоставят на купувачите, е 36 дни. При преобладаващата част от предприятията продължителността на търговския кредит е до 30 дни. Само 55 фирми отговарят, че включват дисконтов период в кредитните си условия. Те са малко над една десета от тези, които продават при условия на отсрочено плащане. Средният период в началото на срока на кредита, при плащане през който фирмата прави отстъпка в цената, е 12 дни. Той е точно една трета от средната продължителност на търговския кредит. Най-често фирмите посочват 10-дневен срок в началото на кредитния период за ползване на отстъпка в цената. Такъв срок предлагат повече от половината от фирмите. Само 165 от респондентите посочват, че предоставят отстъпка от цената за незабавно плащане при самата покупка. Те са около 2/5 от фирмите, които продават на кредит. Средната стойност на отстъпката е 7.55%.

Данните за предлаганите условия при продажбите с отсрочено плащане показват, че в България преобладават търговските кредити при условия “net terms”. При тази масово разпространена и у нас по-проста форма на търговски кредит цялото плащане се дължи в края на определен договорен период след датата на фактурата.

Обичайно търговският кредит при условия без дисконтов период и без отстъпка за незабавно/ранно плащане се разглежда като безлихвен. Лихвеният процент по търговския кредит се приема за позитивен само ако е предвидена отстъпка и тя бъде пропусната. (Giannetti, Burkart and Ellingsen, 2007; Daripa and Nilsen, 2005, 2010). Тези данни дават основание да се заключи, че повече от половината търговски кредити в България са безлихвени. Доставчиците очакват да получат възвръщаемост от инвестициите си във вземания от клиенти чрез повишаването на приходите от продажби или запазване на пазарния дял.

Предоставянето на безлихвен търговски кредит от преобладаващата част от фирмите, продаващи с отсрочване на плащането, стимулира значението му като източник на финансиране. Нарастването на междуфирмената задлъжнялост обаче не означава автоматично увеличение на дела на лошите вземания. Високата цена на търговския кредит при останалата част от фирмите обаче в комбинация със съществуващите у нас рискови фактори създава сериозни предпоставки за нарастване на процента на просрочените вземания от клиенти.

Твърде високата цена на финансиране от доставчиците (средният имплицитен разход по търговския кредит в България е 98%) стимулира забавянето на плащанията след договорения срок с цел намаляване на имплицитните разходи по търговския кредит. Този стимул е още по-силен при положение, че фирмите-длъжници не очакват санкции за просрочията или неблагоприятният ефект от тях не превишава ползите от намалението на цената на финансиране. Сред посочваните от българските фирми мерки за защита от забавени вземания не намират място такива като налагането на лихва за забавяне или спиране на доставките до пълно издължаване.

Високите имплицитни разходи по търговския кредит генерират морален хазарт в поведението на купувачите, който допълва ефекта от недостига на ликвидност, изпитван от длъжниците, върху редовността на плащанията.

Информацията за състоянието на купувачите, която доставчиците получават от възможността им да се възползват от високата отстъпка за незабавно плащане, служи реално за избягване на риска само при положение, че има избор на клиенти. Ако такъв избор не съществува и доставчиците срещат затруднения при реализацията на продукцията си, високата отстъпка, която води до повишение на цената на търговския кредит, може да задълбочи проблемите на неблагоприятния избор на кредитополучатели. Скъпият търговски кредит се търси предимно от фирми, които нямат достъп до по-евтино финансиране, и демотивира кредитоспособните. Кризата предизвиква нарастване на дела на предприятията във фактическа неплатежоспособност, които се стремят да отдалечат банкрута, привличайки ново, макар и скъпо финансиране.

Въпреки че повечето фирми предлагат безлихвен търговски кредит, високата му цена при останалите води до разпространение на проблемите в цялата икономика по веригите на просрочените междуфирмени задължения, чието съществуване се определя като една от основните причини за забавяне на плащанията.

Процент просрочени вземания

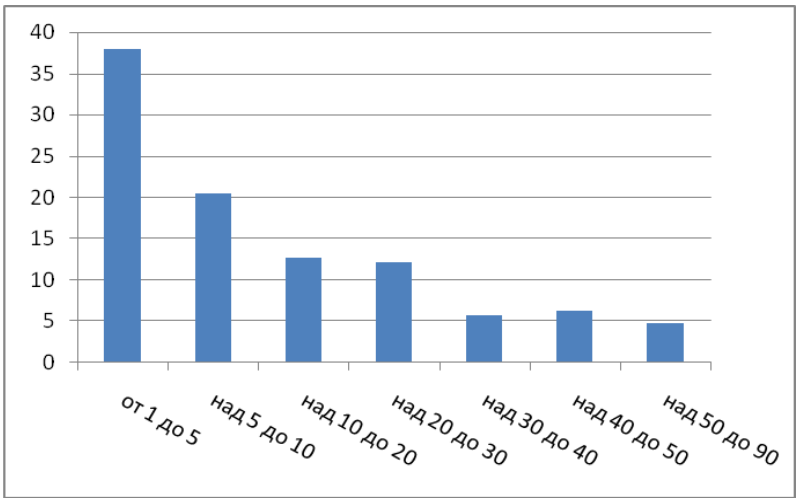
Около половината от фирмите, продаващи на кредит, посочват забавени вземания, които варират от 1 до 90% спрямо сумата на всички продажби с отложено плащане за 2009 г. Над 2/5 от анкетираните фирми не продават на кредит, а близо 7% не желаят да отговорят.

Сравнително висок е делът (12%) на отговорилите, че не разполагат с информация за размера на просрочените вземания. Това е индикатор за затруднения на фирмите в проследяването на редовността на плащанията към тях, слабости в управлението на вземанията и на риска във взаимоотношенията с клиентите. Този извод се подсилва, като се има предвид, че огромната част от респондентите са мениджъри в компаниите или собственици, които при малките фирми, преобладаващи в извадката, са и управляващи. Липсата на информация за дела на забавените вземания при около една четвърт от фирмите, продаващи на кредит, означава, че не се предприемат адекватни мерки за предотвратяване на просрочията. Преобладаващата част (71%) от отговарящите, че не могат да преценят какъв е процентът на забавените вземания, са собственици, главни счетоводители, финансови мениджъри или директори на предприятията, т.е. лица, имащи достъп до необходимата информация.

Средният процент на просрочените вземания е 18. При повече от половината от фирмите със забавени вземания просрочията достигат до 10% спрямо стойността на продажбите на кредит за 2009 г., като най-често този процент е 5. Разсейването е голямо, коефициентът на вариация е много висок – 104.16%. Разпределението е асиметрично, дясно изтеглено, с остър ексцес, намиращ се над върха на нормалното разпределение (вж. фигурата).

Фигура

Процент просрочени вземания



Вероятно процентът на фирмите, които имат забавени вземания, както и самата величина на тези вземания са по-големи, но не намират отражение в данните поради значителния дял на сивата икономика. Този дял нараства допълнително по време на кризата и освен трудности при оценката на реалния размер на просрочията генерира повишен риск от лоши търговски кредити поради недобро документално оформяне на вземанията (не се издават дори фактури за продажби) с цел укриване на обороти. Това води до невъзможност за защита на интересите на продавачите.

Не се установява статистически значима връзка между основната дейност на предприятията и размера на просрочените им вземания (sig = 0.592>0.05), както и със срока на просрочие (sig = 0.197>0.05). Просрочията са резултат от фактори, въздействащи върху всички фирми, чието влияние надделява над това на спецификите на секторите и на характерни за отделните фирми особености. Освен това просрочията се разпространяват из цялата икономика по веригите забавени задължения. Трябва да се има предвид също, че при по-детайлна класификация по икономически дейности е възможно да се установи съществуването на зависимост. Използваното ниво на класификация в извадката предполага обединяването в една група на твърде разнородни фирми.

Таблица 5

Основна дейност на предприятието	Процент просрочени вземания	Срок на забавяне в дни
Селско, горско, ловно и рибно стопанство	20.60	20.85
Промишленост	18.42	50.11
Строителство	23.29	70.33
Търговия; ремонт на МПС	16.61	38.40
Хотели и ресторанти	6.75	51.25
Транспорт, складиране и съобщения	17.73	78.83
Други	18.13	58.69

Процентът на просрочените вземания е в позитивна зависимост с дела на приходите от продажби към бизнес-клиенти. Коефициентът на корелация на Pearson е 0.192, а равнището на значимост sig = 0.008<0.05. Между процента на забавени вземания и дела на приходите от продажби към физически лица съществува негативна връзка - коефициентът е -0.185, а равнището на значимост sig = 0.010<0.05.

Проблемът с просрочените вземания е по-сериозен при фирмите-длъжници, отколкото при длъжниците физически лица. Вероятна причина за това е, че фирмите получават повече търговски кредит в сравнение с физическите лица, поради което и размерът на забавените вземания от тях е по-голям. Това се потвърждава от позитивната връзка на вземанията с дела продажби към фирми, и негативната връзка с този към физически лица, както и от установената зависимост между процента просрочия и стойноста на вземанията. При анализа

на послидния чрез метода на непараметричния дисперсионен анализ на Kruskal-Wallis се установява статистически значима зависимост (sig = 0.010<0.05) между техния размер и обвързването на приноса на корпоративното ръководство с получаваните възнаграждения. Липсата на система за мотивация се отразява върху качеството на мениджмънта. Недоброто управление на вземанията, вкл. на риска от забавяне на плащанията, и пасивността на фирмите-кредитори при реализация на този риск са свързани закономерно с дела на забавените търговски кредити. За това свидетелства и ограниченият обхват на предприеманите от българските фирми действия за защита от просрочени и несъбираеми вземания.

Между величината на просрочените вземания и срока на търговските кредити съществува статистически значима позитивна връзка, която се установява чрез коефициента на корелация на Pearson (0.165), при равнище на значимост sig = 0.031<0.05. Фирмите, предоставящи по-дълги кредитни периоди, имат по-висок процент на просрочени вземания, и обратно. Възможна причина за това е, че вероятността за развитие на финансови проблеми за длъжниците е по-голяма при по-продължителен период на отсрочено плащане. Освен това се приема, че с увеличаване на срока на търговския кредит той все повече се превръща от инструмент за насърчаване на продажбите в инструмент за финансиране. Широко прието е схващането, че търговският кредит се търси активно от фирми с финансови проблеми, със затруднен достъп до институционално финансиране, при които рискът от просрочия е голям.

Наличието на позитивна зависимост между срока на тръговските кредити, от една страна, и процента на просрочията (както и продължителността на забавяне), от друга, може да се тълкува и като индикатор за относително по-голяма пазарна сила на купувачите, които успяват да си осигурят едновременно по-продължителен първоначален договорен срок на кредита и допълнително намаление на цената на финансирането от доставчиците чрез просрочване на задълженията, без да понасят санкции за това. При пазарна власт на купувачите тази позитивна зависимост може да се интерпретира и като израз на пасивното адаптиране на предоставяния срок за отсрочено плащане към поведението на клиентите, което отразява стремеж изкуствено да се намали делът на такива вземания и срокът на забавянето. За фирмите с голям дял на лоши вземания е по-трудно набавянето на институционално финансиране и по-голяма вероятността от завишаване на лихвените проценти по привлечените кредити поради по-високия риск.

Съществува вероятност по-дългите кредитни периоди да се възприемат от фирмите-длъжници и като сигнал за по-голяма толерантност към евентуално забавяне на плащането, тъй като продължителни кредитни периоди предоставят големи фирми с по-висока печалба, които могат да си позволят да финансират клиентите си за по-дълъг срок.

Чрез коефициента на корелация на Pearson, който е равен на 0.347, се установява и средна по сила позитивна връзка на срока за ползване на

отстъпка и процента на просрочени вземания (sig = 0.021<0.05). Фирмите с по-големи размери на такива вземания се стремят да намалят техния дял, като стимулират длъжниците си към по-ранно плащане в рамките на кредитния срок.

Възможно е и алтернативно обяснение, според което по-дългите дисконтови периоди реално означават по-висока цена на търговските кредити за фирмите-купувачи, които нямат възможност да се възползват от отстъпката за ранно плащане. Удължаването на ефективния срок на кредита със забавяне на плащането след края на договорения кредитен период е механизъм за намаление на високата цена на търговския кредит, особено ако некоректните длъжници не очакват да понесат санкции.

Оказва се, че когато фирмите-купувачи реално нямат финансова възможност да се възползват от отстъпка в цената при по-ранно плащане, усилията за ограничаване на риска от просрочия и намаляване на срока на постъпване на стойността на продажбите чрез предлагане на дисконтов период и отстъпка за незабавно плащане не само не дават резултат, но дори могат да доведат до по-голям процент просрочени вземания.

Срок на просрочие на междуфирмените задължения

От изследваните фирми 293 посочват какъв е средният срок на просрочие на вземанията им. Те са над 70% от продаващите на кредит. Останалите не разполагат с информация (15.6%) или не продават с отсрочено плащане (46.7%), а едва 8.4% заявяват, че няма такива случаи, въпреки че продават на кредит.

Отново, както и при въпроса за процента на просрочените вземания, е голям делът на отговарящите, че нямат данни, което също е доказателство за слабости в управлението на вземанията и риска от забавяне на плащанията. По-голямата част от тях (77%) са собственици, главни счетоводители, финансови мениджъри или директори на предприятията, всички от които имат достъп до необходимата информация.

Таблица 6

Срок на просрочие	Процент от фирмите, посочили срок на просрочие	Кумулативен процент
От 1 до 30 дни	71	71
Над 30 до 60 дни	13	84
Над 60 до 90 дни	6	90
Над 90 до 180 дни	6	96
Над 180 до 600 дни	4	100

Средният срок на просрочване на вземанията при отговарящите е 52 дни. Най-често забавянето е средно с 30 дни след първоначално договорената дата. Такава е и продължителността на забавяне при преобладаващата част от

фирмите. Разсейването е много голямо, коефициентът на вариация е 150.10%, а средният срок на просрочие при отделните предприятия се изменя от 1 до 600 дни. Срокът на просрочие при различните фирми се различава средно с около 77.42 дни от средния срок на забавяне на вземанията. Разпределението е асиметрично с дясно изтеглено рамо и остър ексцес.

Анализът чрез корелационният коефициент на Pearson (sig = 0.000, стойност на коефициента 0.29) показва позитивна зависимост между срока на отсрочено плащане и срока на просрочие на вземанията. Възможно обяснение е, че фирмите-купувачи, разполагащи с достатъчно силни пазарни позиции, за да си осигурят по-продължителен търговски кредит, което при равни други условия означава и по-евтин такъв, са склонни да забавят повече плащанията на задълженията си. Освен това при дълъг срок е по-голяма вероятността от поява на финансови проблеми за длъжниците, особено при криза и несигурна икономическа среда.

Обичайно търговският кредит е краткосрочен и отпускането на по-дълъг срок за отсрочено плащане измества акцента от търговските мотиви за предоставянето му към мотива за осигуряване на финансиране. Фирмите, които разчитат на търговски кредит като източник на по-дългосрочно финансиране, изпитват затруднения при достъпа до алтернативни източници и са носители на висок риск от просрочия.

Анализът чрез ранговите корелационни коефициенти на Spearman (стойност на коефициента 0.142 и равнище на значимост sig = 0.015) и Kendall (стойност на коефициента 0.112 и равнище на значимост sig = 0.014) показва слаба позитивна връзка между средния срок на забавяне на вземанията и стратегията за продажба на цени, по-ниски от средните за отрасъла. Фирмите, които продават на такива цени, имат по-кратък срок на забавяне на вземанията, и обратно тези, продаващи на по-високи цени, търпят по-продължително забавяне на плащанията. Подобна зависимост потвърждава хипотезата, че просрочията са израз на стремежа на фирмите-купувачи да намалят разходите си, като редуцират цената на финансиране от доставчиците посредством удължаване на ефективния срок на кредита. Липсата на неблагоприятни последици за некоректните длъжници стимулира моралния хазарт в тяхното поведение.

Дори и при липса на стремеж към умишлено забавяне обаче, по-високите цени на ресурсите създават затруднения на купувачите за навременно плащане при условия на недостиг на собствени финансови ресурси и липса на алтернативи за финансиране. По-високите цени на ресурсите водят до оскъпяване и на произвежданата с тях продукция, което затруднява нейната реализация и влошава ликвидната позиция на фирмата.

Процент отписани вземания

Близо една четвърт (93 фирми) от продаващите на кредит, посочват, че са отписали между 1 и 25% от сумата на всички продажби с отложено плаща-

не за 2009 г. Средният размер на отписаните вземания е 5.24%. Преобладават фирмите, които са отписали по 1% от вземанията си за 2009 г. Разсейването по този показател е голямо (коефициентът на вариация е 98.47%). Разпределението е дясно изтеглено и с остър ексцес.

Таблица 7

Процент отписани вземания за 2009 г.	Процент от фирмите, посочили дела на отписаните вземания	Кумулативен процент
От 1 до 3	50.5	50.5
Над 3 до 5	23.7	74.2
Над 5 до 10	18.3	92.5
Над 10 до 25	7.5	100

Вероятно делът на фирмите с несъбираеми вземания, както и самата величина на вземанията реално са по-големи от тези, за които признават анкетираните, поради високия размер на сивата икономика. Между процента на отписаните и на просрочените вземания е налице позитивна зависимост (коефициентът на корелация на Pearson е 0.233 при равнище на значимост sig = 0.038<0.05). Фирмите с повече забавени вземания отписват и повече безнадеждни такива. Подобна зависимост се установява и между процента на отписаните вземания и размера на предлаганата отстъпка за незабавно плащане (коефициент на корелация на Pearson = 0.496 при sig = 0.000).

Има основания да се предполага, че фирмите, които едновременно предлагат по-големи намаления в цената за незабавно плащане и отписват повече вземания, са мотивирани да показват по-малки вземания в своя баланс, тъй като отписването на вземания води до редукция на техния размер, а по-големият процент на отстъпка за незабавно плащане цели съкращаването им. След определени пропорции стойността на вземанията в баланса буди безпокойство за това доколко добре са управлявани те, каква част от тях са просрочени и реално събираеми, което намалява шансовете за привличане на институционално финансиране. Освен това големият процент на отписани вземания налага ограничаване на риска и стимулира предприятията да намалят дела на продажбите на кредит с по-голяма отстъпка в цената за плащане при доставка.

В условията на недостиг на ликвидност, изпитван от фирмите, най-вероятната причина за позитивна зависимост между процента на отписаните вземания и размера на предлаганата отстъпка за незабавно плащане обаче са проблемите на неблагоприятния избор на клиенти, които да бъдат финансирани, и на моралния хазарт в тяхното поведение. Големият размер на дисконта за плащане при доставка оскъпява търговския кредит за купувачите, които нямат възможност да се възползват от него. Това отблъсква по-кредитоспособните клиенти, привлича най-рисковите, които не могат да си осигурят финансиране от друг източник, и насърчава забавянето на плащането с цел да се редуцира ефективната цена на търговския кредит.

Мерки и препоръки за защита от просрочени и несъбираеми вземания

Преобладаващата част от анкетираните предприятия посочват повече от едно действие, с което се стремят да се предпазят от лоши вземания, а 99 фирми или почти 10% от респондентите не са заявили нито едно предприемано действие за защита от просрочени и несъбираеми вземания. Причини за тяхната пасивност могат да бъдат недостатъчно качество на мениджмънта и непознаване на възможностите за управление на риска от лоши вземания, както и опасения от загуба на конкурентоспособност, редуциране на продажбите и нарастване на разходите при реализация на мерките за защита. Повечето фирми (66.4%) искат плащане при самата покупка, като кризата вероятно е довела до повишаване на техния дял (табл. 8).

Таблица 8

Предприемани мерки за защита от лоши вземания*

Предприемани действия за защита	Брой отговори	Процент от отговорите	Процент от анкетираните фирми
Искат плащане веднага при доставка на стоката или извършване на услугата	598	39.1	66.4
Искат авансово плащане	357	23.4	39.6
Предприемат законови действия за принудително събиране	249	16.6	27.6
Запазват правото на собственост до пълното изплащане	153	10.0	17.0
Изискват банкова гаранция за плащане	102	6.7	11.3
Застраховат вземанията си	42	2.7	4.7
Друго	27	1.8	3.0

*Данните са обработени с техниката “multiple response”

Ограничаването на кредита при продажба на продукцията на фирмите действа в посока към редуциране на задлъжнялостта между предприятията. Следващата по разпространение мярка за защита от лоши вземания - искането на авансово плащане, стимулира увеличението на междуфирмената задлъжнялост, но в този случай купувачите кредитират доставчиците.

Посочените две мерки крият сериозен риск от редуциране на продажбите и загуба на пазарен дял, което може да се окаже по-неблагоприятно за някои фирми от вредите, понесени в резултат от лошите кредити. На макроикономическо ниво свитите обороти на фирмите допринасят за намаление на бюджетните приходи (особено като се вземе предвид, че ДДС е основно приходно перо в бюджета), ръст на безработицата и забавяне на излизането от кризата.

Предприемането на законови действия за принудително изпълнение, което е свързано с високи разходи и може да се проточи с години, е третата по разпространение мярка въпреки оценката за недобра законова защита на правата на кредиторите като фактор за междуфирмената задлъжнялост. Това говори за непознаване на предимствата на останалите механизми за преодоляване на проблема с некоректните длъжници и недоверие към тях. Принудителното събиране по законов път явно е най-често срещаното действие, което предприемат фирмите-кредитори след реализацията на риска от про-

срочие на вземанията. Останалите посочени мерки се прилагат преди осъществяването на този риск.

На следващо място се подрежда запазването на правото на собственост до пълното изплащане. Този механизъм за защита отразява предимствата, които доставчиците имат при необходимост от препродажба на продукцията. Той е ефективен при дълготрайните стоки и когато продавачите не срещат затруднения при реализацията на производството си.

Малко повече от една десета (11%) от фирмите изискват банкова гаранция за плащане. За разлика от предходната тази мярка е свързана с разходи за купувача и време за изпълнение и затова би могла да затрудни продажбата на продукцията, с което може да се обясни и по-слабото й разпространение. Близо 5% застраховат вземанията, за да се защитят от последиците в резултат от лоши кредити. Сключването на застраховка означава извършване на сигурни разходи от доставчика, които той невинаги успява да прехвърли с цената на продаваната продукция, срещу несигурна реализация на риска. Механизъм за преодоляване на този недостатък за доставчиците са схемите за участие в разпределяне на печалбата на застрахователните фирми. Неудобство на метода е и че доставчиците невинаги разполагат с необходимите средства за неговото приложение. Освен това много от фирмите не познават предимствата на застраховането. То е подходящ метод за управление на риска за големи по размер вземания, неплащането или забавянето на които може да предизвика сериозни проблеми за фирмата-продавач.

Едва 3% от фирмите предприемат друг вид действия, различни от вече изброените, за предпазване от лоши вземания, т.е. твърде слабо използвани остават множество ефективни извънсъдебни способи за защита на интересите на доставчиците като факторинг, арбитраж, медиация, ползване на услугите на фирма за събиране на вземания, продажба на дългове. Не е разпространено дори налагането на лихва за забавяне, спиране на доставките до пълно издължаване или предоговаряне на задължението. Не се ползват механизми като по-добро документално оформяне на вземанията, което да предотврати тяхното евентуално оспорване от страна на длъжниците. В някои случаи с цел укриване на приходи от продажби дори не се издават фактури, което прави невъзможно предприемането на мерки за защита на интересите на кредиторите. Освен това доброто документално оформяне на вземанията дава възможност за използване на предимствата на т.нар. незабавно изпълнение, предвидено в ГПК, и директното издаване на изпълнителен лист.

Ползването на извънсъдебни способи за уреждане на спорове между търговци като арбитражното производство и медиацията спестява време и разходи за фирмите в сравнение с воденето на съдебни дела. Това позволява също и запазване на търговските отношения и възможностите за бъдещ бизнес, което е от изключително значение в условия на свити пазари и трудности при реализацията на продукцията. Често причина за пасивност от страна на кредиторите по просрочени търговски вземания е именно страхът от загуба на клиенти.

Предимството на по-задълбоченото анализиране на кредитоспособността на купувачите при отсрочено плащане също не се оценява достатъчно от българските фирми като действие за намаляване на риска от просрочени вземания. Причините за това са както вътрешни, така и външни за фирмите, предоставящи финансиране на клиентите си.

Сред потенциалните вътрешни причини са недостигът на финансови ресурси за набавяне на повече информация, липсата на достатъчно административен и експертен капацитет, характерна за преобладаващите в България малки фирми, в комбинация с неизползването на външни доставчици на услуги по управление на вземанията, каквито са факторинговите компании.

Независещ от фирмите-кредитори фактор са затрудненията при оценката на риска от забавени вземания, които съществуват в условията на верижна задлъжнялост и демотивират извършването на разходи за анализ по отношение на конкретен клиент. За преодоляване на информационната непрозрачност може да допринесе създаването на единен, национален регистър за некоректните длъжници по търговски, банкови и публични вземания, както и ползването на услуги на фирми за кредитен рейтинг. Извеждането на реално неплатежоспособните фирми от икономическия оборот също ще даде възможност на кредиторите за по-обективна преценка на риска при продажби с отсрочено плащане.

Механизмът на търговския кредит, който в нормална икономическа обстановка допринася за повишаване на гъвкавостта и приспособимостта на фирмите, в среда на несигурност и институционална неефективност се превръща във фактор, позволяващ на нежизнеспособни фирми да продължат да съществуват, гарантирайки възпроизводството на недоброволната просрочена междуфирмената задлъжнялост.

В България сред основните причини фирмите да се въздържат от предприемането на действия по обявяване на фалит на неплатежоспособни длъжници е ниската им и/или несигурна ликвидационна стойност. Наличието на множество свързани фирми дава възможност да бъдат прехвърляни активите на длъжника, така че при евентуален фалит кредиторът няма от какво да удовлетвори вземанията си. Верижната задлъжнялост допълнително затруднява определянето на ликвидационната стойност на фирмите-длъжници. Несигурността по отношение на възможността за удовлетворяване на претенциите на кредиторите се засилва значително и от факта, че самите длъжници обикновено имат задължения към множество кредитори. В България няма традиция фирмите да разполагат със значителен собствен капитал, който да служи за възмездяване на имуществените претенции на кредиторите.

Тези обстоятелства са сериозна пречка и пред развитието на пазар на дългове, тъй като евентуалните купувачи на дълга нямат сигурността, която дава собственият капитал на длъжника в случай, че се стигне до събиране на вземането по съдебен път. Изграждането на ефективен пазар на дългове[4] ще

[4] Вж. Анализи на Българска стопанска камара, http://www.bia-bg.com/

даде възможност за разчистване на междуфирмената задлъжнялост и регулиране на нейния размер и в бъдеще.

Пречките за развитие на такъв пазар възпрепятстват и навлизането на факторинговите услуги и по-специално на същинския факторинг без право на регресен иск към кредитора по търговското вземане. По-широката употреба на факторинг ще облекчи проблема с недостига на ликвидност у фирмите, който се посочва от самите тях като най-важната причина за просрочените вземания.

Необходимо е повишаване на контрола върху риска в търговските взаимоотношения, както и оптимизиране на управлението на вземанията, което от своя страна ще доведе и до повишаване на договорната дисциплина.

Ползването на външни доставчици на услуги като консултантски фирми или факторингови компании ще даде възможност за подобряване на управлението на вземанията, вкл. и на избора на условията по търговските кредити. Неправилното определяне на условията на отсрочено плащане може да предизвика повишаване на процента на просрочени вземания и срока на забавяне чрез създаване на неблагоприятни стимули в поведението на длъжниците. Решенията, свързани с определянето им, предполагат достатъчна по обем и качество информация и нейното правилно интерпретиране – обстоятелства, които често не са налице, особено в малките фирми, каквито са преобладаващата част от българските.

До голяма степен възможността за преодоляване на проблемите с просрочените плащания между фирмите ще се предопредели от достъпа до финансов ресурс. Благоприятно въздействие ще окаже разнообразяването и развитието на източниците за финансиране на бизнеса, например на фондовия пазар, публично-частни партньорства, фондовете за рисков капитал и предоставянето на гаранции от държавата за облекчаване на достъпа на малките и средните предприятия до банкови кредити.

Освен това изчистването на задълженията на държавата към фирмите и предприемането на мерки за недопускане на забавяне на плащанията от нейна страна в бъдеще ще предпази фирмите от ликвидни проблеми, породени от забавянето събираемостта на вземанията, ще понижи риска в икономиката и ще благоприятства намаляването на междуфирмената задлъжнялост.

Използвана литература:

Banerjee, S., S. Dasgupta, Y. Kim, Buyer-Supplier. Relationships and Trade Credit, 2004, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=590482

Bastos, R., J. Pindado. An Agency Model for Trade Credit Policy, Documento de Trabajo 03/05, Universidad de Salamanca, http://www3.uva.es/empresa/uploads/dt_ 03_05.pdf

Boissay, F. and R. Gropp. Trade credit defaults and liquidity provision by firms. Working Paper Series N 753, European Central Bank, May 2007.

Cunat, V. Trade Credit: Suppliers and Debt Collectors as Insurance Providers. - Review of Financial Studies, 2007, Vol. 20, issue 2, p. 491 - 527.

Daripa, A. and J. Nilsen. Subsidizing Inventory: A Theory of Trade Credit and Prepayment. Birkbeck Working Papers in Economics & Finance, November 2005, http://www.ems.bbk.ac.uk/research/wp/PDF/BWPEF0522.pdf

Daripa, A., J. Nilsen. Ensuring sales: a theory of inter-firm credit (forthcoming). - American Economic Journal: Microeconomics, Revised Version, August 2010, http://eprints.bbk.ac.uk/2910

Emery, G. W. An Optimal Financial Response to Variable Demand. - Journal of Financial and Quantitative Analysis, 1987, Vol. 22, N 2, p. 209-225.

Emery, G. W. A pure financial explanation for trade credit. - Journal of Financial and Quantitative Analysis, 1984, Vol. 19, N 3, p. 233-350.

Fabbri, D. and L. Klapper. Market Power and the Matching of Trade Credit Terms. World Bank, Policy Research Working Paper 4754, October 2008.

Giannetti, M., M. Burkart and T. Ellingsen. What You Sell Is What You Lend? Explaining Trade Credit Contracts, September 2007, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=930390

De Blasio, G. Does Trade Credit Substitute for Bank Credit? Evidence from Firm-Level Data. IMF Working Paper, WP/03/166, August 2003.

Hill, N. C., and K. D. Riener. Determining the Cash Discount in the Firm's Credit Policy. - Financial Management, Spring 1979, p. 68-73.

Marotta, G. Is trade credit more expensive than bank loans? Evidence from Italian firm-level data, February 2001, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=260064

Meltzer, A. Mercantile credit, monetary policy and the size of firms. - Review of Economics and Statistics, 1960, 42(4), p. 429-436.

Ng, Chee K., J. K. Smith, and R. L. Smith. Evidence on the determinants of credit terms used in interfirm trade. - The Journal of Finance, Vol. LIV, N 3, June 1999, p. 1109-1129.

Nielson, J. Trade Credit and the Bank lending Channel, August, 1999, http://papers.ssrn.com/Sol3/papers.cfm?abstract_id=762468

Petersen, M. A. and R. G. Rajan. Trade Credit: Theories and Evidence. - Review of Financial Studies, 1997, 10(3), p. 661-691.

Schwartz, R. A. An economic model of trade credit. - Journal of Financial and Quantitative Analysis, 1974, 9, p. 643 - 657.

Smith, J. K. Trade Credit and Informational asymmetry. - Journal of Finance, 1987, Vol. 42, p.1-19.

Van Horen, N. Trade Credit as a Competitiveness Tool: Evidence from Developing Countries. March 2005, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=562410

Wilner, B. S. The Exploitation of Relationships in Financial Distress: The Case of Trade Credit. - The Journal of Finance, February 2000, Vol. VL, N 1, p. 153-178.

21.IX.2011 г.

Проф. д-р ик. н.Велчо Стоянов*

НЕУДОВЛЕТВОРЕНОСТТА ОТ УЛТРАЛИБЕРАЛНИЯ ПАЗАР

Реалният социализъм се саморазпадна, но и господстващият суперпазарен дори либертариански капитализъм разочарова и неудовлетворява по две основни причини – първо, обуславя невероятно големи неравенства, довели до 1% от най-богатите хора на планетата да контролират 95% от богатствата й; второ, пазарът е адекватен на материално-телесно-биологично-инстинктивната, но е несъвместим и дори е враг на духовната същност на човека, като го "варваризира" и "зоологизира". За да бъде спасен човекът, е необходимо да се коригира неолиберални-либертарианската парадигма в посока към "средния (благороден) път", към Кейнс и кейнсианството, към "златната" среда на Аристотел.[1]

JEL: A11; F02

Ако попитаме кой и/или какво движи светът, в най-широкия смисъл на думата антитеистичният или научен отговор е *еволюцията*. Неин продукт е и човешкият разум, душа, "сърце", интелект, морал, ценности и други духовни компоненти на човека – микрокосмос. А кой "насочва и управлява" еволюцията е въпрос, който е вълнувал хората от хилядолетия. Трудно може да се отрече, че тя е подвластна на неумолими универсални принципи и/или закони, в основата на които стои Ин и Ян, "фундаменталният дуализъм"(Форчън, 1998, с. 31) или "великата диалектика" (Тарнас, 1985, с. 9), които за съжаление често се третират ограничено и се подценява техният древен произход и универсално значение. Дори бихме ги нарекли "самодвигател" или "перпетум мобиле" на развитието, на еволюцията и основа на хармонията.[2] Все пак обаче си остава загадката откъде идва и кой е дал началният тласък за осъществяването на Големия взрив, чрез който едва ли не от един атом се е създала необятната Вселена и всички благоприятни последици, породени от него, вкл. появата на живот въобще и на разумен живот в частност, чийто субект (поне засега) е единствено и само човекът.

---

[1] Prof. Velcho Stoyanov, Dr. Ec. Scs. DISSATISFACTION FROM ULTRALIBERAL MARKET. *Summary:* Real socialism has disintegrated by itself, but the dominating super-market capitalism, even libertarian capitalism is also disappointing and dissatisfactory due to two reasons – first, because it gives rise to enormous inequalities, enabling up to 1% of the richest people on the planet to control 95% of the resources; and second, because the market is adequate to the material-body-biological-instinct human nature, but it is incompatible and even hostile to the spiritual human nature, by "barbarizing" and "zoologyzing" him. In order to save man, the neoliberal-libertarian paradigm should be corrected via the "middle (noble) way", to Keynes and the Keynesians, to the Aristotelian "Golden Mean"

[2] Може би един от най-активните защитници на "фундаменталния дуализъм" или на "великата диалектика" е на Р. Тагор, който пише: "В света навсякъде се срещат противоположности ... светът е всъщност едно примирение на противоположни сили ... Тези противоположни сили не внасят обърканост, а хармония в света ... Основен принцип обаче е единството, а не противопоставянето..." Принципът на единството е тайна на всички тайни ... (израз на) единството на закона за разнообразието на Природата" (вж. Тагор, 1994, с. 96 и 97).

От древни времена благодарение на своя разум хората са разграничавали Космос (Cosmos) или Вселена, респ. Природа от полис (polis), т.е. урбанизиран социум, цивилизация или култура в по-широкия смисъл на думата. На тази основа започват да се разпознават природни закони и социални или цивилизационни ценности, принципи и закони или поне закономерни тенденции. Защото, ако природните закони са относителни (съгласно теорията на Айнщайн за относителността), то обществените или социалните принципи, ценности и закони са в неимоверно по-голяма степен такива, дори са исторически и културно-цивилизационно обусловени.

В края на краищата и социумът е част от Космоса, поради което няма как и в неговите рамки природните закони да бъдат игнорирани и пренебрегнати. Те се проявяват предимно чрез инстинктите, а тяхното действие се "омекотява", дори овладява и използва в интерес на човека благодарение на неговия разум, наричан самоопознаващ се дух. Именно разнообразието и богатството на духа формира милиардите микрокосмоси, които Сократ разграничава на много хора и малко човеци, подвластни на природни закони и на социални ценности, норми и правила, без да се изключват, разбира се, и инстинктите.

М. Горки казва: "Човек се пише с главна буква и звучи гордо", но с допълнението - и отговорно, доколкото човекът (поне засега) е единственото разумно същество в необятната Вселена (която светлинният лъч пресича за милиарди светлинни години, а ние познаваме около 10% от нея). Характерно е обаче, че неговото уникално предимство, наречено разум, е несъвършено и според Далай Лама причинява на човека, на хората проблеми и нещастия. Впрочем ето какво казва той: "Ние сме много по-напреднали от другите животински видове ... Може би в бъдеще техническата революция ще достигне до такова ниво, че да сбъркаме робот с човешко същество ..., за каквото трябва да се приеме всеки индивид... Ние можем да гледаме много по-напред в бъдещето и паметта ни е толкова силна, че може да ни отведе много години назад. Освен това имаме устни и писмени паметници, които ни припомнят за събития отпреди много векове, които са се случили преди милиони години."

Следователно *нашият интелект ни прави много умни ..., но понякога може да ни направи и много нещастни ... той е един от източниците на нашето нещастие...*

От всички видове същества на планетата хората създават най-големи проблеми ... ако нямаше хора на планетата ... тя щеше да бъде по-сигурна" (Далай Лама, 2000, с. 137). Тъжният извод, който произтича от приведения цитат, е, че ако на Земята нямаше хора, тя нямаше да има и проблеми и да бъде несигурна.[3] Все пак Далай Лама подхвърля и успокоителна нотка в смисъл, че "тъкмо интелектът е оръжието, с което можем да преодолеем различията, конфликтите, проблемите" (пак там, с. 138), вкл. нещастията.

[3] Подобна теза защитават много други автори – Р. Тагор, К. Сейгън, Д. Бел, Р. Дал, Ж. Атали и др. Тя може да се смята за общоприета или поне за доминираща.

От казаното е очевидно, че и разумът е подвластен на Ин и Ян, на "фундаменталния дуализъм", на "великата диалектика". Дори нещо повече, хората могат да мислят едно, да говорят друго и да вършат трето, а освен това "те са склонни да изопачават истината за пари, внимание и слава" (Сейгън, 2009, с. 307), т.е. от алчност и суета. Тук бихме искали да споменем, че Далай Лама не отрича егоизма, но не го приема, ако той е насочен срещу други хора, което е трудно постижимо. Според Р. Тагор (Тагор, 1994, с. 139) "Буда съветва (подобно на християнството) да се освободим от робството на егоистичния живот", но неолибералите го смятат (наред с хедонизма) за висша ценност.

Безспорно е, че и човекът, и социумът също са част от Космоса, Вселената или Природата. Според Хердерово-Гьотевата холистично-пантеистична концепция е *налице "пълна родственост между човека и целия природен свят"* (Стоянов, 1937, с. 248) – *"единство в различията" и "различия в единството"*, както сполучливо са казали Хердер и ученикът му Хегел (негов ученик е бил и Гьоте). За да подчертае тази всеобща или универсална диалектико-холистична връзка в рамките на Космоса, С. Н. Булгаков пише, че дори една песъчинка да се премести на Земята, това би дало отражение и извън нейните предели (Булгаков, 1990, с. 71). Вероятно авторът хиперболизира нещата с оглед да изтъкне и подчертае изключителната важност и значение на *универсалния холизъм*.

От казаното могат да се направят три извода: *първо,* че човекът е най-съвършеното творение на космическата еволюция и органично или холистично е свързан с Природата, той е разумната част от нея; *второ,* неговото уникално предимство – разумът,[4] е несъвършен и му създава проблеми и причинява нещастия; *трето,* разумът е и "оръжието" за решаването на проблемите, за преодоляване на противоречията и нещастията ни.

При наличието на изтъкнатите субективно-обективни "дефекти" на разума винаги е стоял въпросът за правилността в съжденията и решенията му. Още повече, че някои от "дефектите" му имат преднамерен характер или са обусловени от недостатъчна информация, ограничено знание или различни позиции, вкл. нееднакъв подход към проблемите. В случая имаме предвид казаното от един неизвестен древен китайски философ: "Различните неща по различен начин виждаме ги ние, от тук ни изглежда светъл мракът, оттам ни тъмнее светлината."

Общоприето е, че мъдростта на древните е ненадмината. Те са открили и средството за преодоляването или поне за компенсирането на "дефектите" на разума - равнопоставеният диалог, спорът, дискусията, където при сблъсъка на мненията и "претеглянето" на аргументите и доказателствата се прояснява истината и се очертава верният път и правилното решение. Аналогичен е и характерът на политическата демокрация – чрез сблъсъка на идеологии, теории, програми, мнения и предложения да се намери и избере

[4] Във философията се прави разграничение между разум и разсъдък, което не ни изглежда убедително - може ли да има разум без разсъдък?

по-доброто, респ. това на електорално-политическото мнозинство. Разбира се, "демокрацията не е панацея" (Кинг, Шнайдер, 1992, с. 102). Чърчил признава, че тя не е най-добрата форма на управление, но от нея по-добра не е измислена. Търоу пък изтъква, че "изборите са средство, чрез което едни мошеници идват, за да сменят други мошеници" (Търоу, 2000, с. 382), но "капитализмът вече е дал властта за взимане решения в ръцете на собствениците на капитала" (пак там, с. 25).

За разлика от политиката в науката обаче нещата не се решават чрез вишегласие, а посредством аргументи и доказателства, вкл. дискусии в рамките на научната общност. Разбира се, *между природната и социалната области и науки има съществена разлика,* доколкото законите в природата, макар и относителни, фактически са, общо взето, постоянни, трайни, обективни и неумолими, докато духовните ценности, норми и закони (доколкото може да се говори за такива) са в много голяма степен исторически и културно обусловени.

Казано по друг начин, в рамките на социалните отношения нещата са многократно по-относителни (в някои случаи дори напълно), отколкото в природата, което обуславя и относителната валидност и стабилност на социално-културните ценности, норми и закони в сравнение с природните. Имаме предвид сферите на икономиката, политиката и културата, вкл. някои "чисто" социални институции като семейството, училището, църквата, науката, които все повече се комерсиализират и придобиват облик и характер на икономически структури. Това в определена степен се отнася и за армията (особено американската), обслужвана изцяло от частни фирми.

Като икономисти ни интересува преди всичко бъдещето на икономиката и нейното управление, доминирани все по-силно през последните векове, особено през последните десетилетия, от пазара или "пазарния строй", или от "пазарната цивилизация". С други думи, твърде важно е до каква степен пазарът (показва) комерсиализира и "превзема" политиката и духовната сфера, вкл. семейството, училището, традиционните социални институции, т.е. дали и доколко ще "опитомим" "пазарния звяр" (по Т. Мбеки – съратник на Нелсън Мандела и президент на ЮАР) (Клайн, 2011, с. 266), или той ще стане още по-"див" и жесток.

Векове и хилядолетия наред обществата са функционирали на основата и в рамките на социалната "Света Троица" – *икономика*, която е основополагаща, *политика*, без която социумът би изпаднал в хаос, и *религия*, която, общо взето, е била носител и изразител на етиката и морала, на етоса, дори на културата и духовността. Разбира се, между посочените три "вечни" социални "кита" е имало съперничество и борба за доминация и надмощие. Първоначално "човешкият живот се е въртял около държавата и религията" (Философия на религията…, 2005, с. 189), институционализирана в църквата, между които съперничеството и борбата приключва с убедителна победа на държавата. В тази посока определена роля е изиграла и науката, която развенчава ореола на религията. Религията и църквата изпадат в дълбока криза, дори се маргинализират. Това дава основание на Ницше да обяви, че "Бог е мъртъв!", а на Достоевски да

заключи, че вече всичко е позволено. За "убиец" на Бог се обявява науката, която впоследствие се опитва да Го "възкреси" и реабилитира, но, общо взето, успехът в това направление е твърде скромен.

Държавата преодолява конкуренцията или съперничеството на църквата, но пред нея се изправя друг, по-силен и по-мощен опонент и претендент за "първата цигулка" в обществото – *пазарът*. Неговата егоистично-материалистична същност се оказва несъвместима с религията и църквата, т.е с духовността, което намира израз в думите на папа Бенедикт XVI: "Парите и богатството стават мяра на всичко ..., хората се превръщат в стока..., отчуждават се..., настъпва морално разпадане..., духовна пустота..., разрушаване на съвестта...; либералният пазар налага своите непреклонни закони на всички аспекти на живота. Целият морал на църквата, т.е. цялата духовна антропологична концепция на християнството, вече не намира съответствие и разбиране в днешния западен (пазарно-егоистично-материалистичен – б.а.,В.С.) свят" (Тесоре, 2007, с. 41, 46, 71, 115, 116, 119, 129, 130, 131, 169, 180). Казано по друг начин, религията и църквата, от една страна, и пазарът, от друга, фундаментално и тотално се разминават; по подобен начин пазарът се разминава и с културата и с духовността.

В гигантския двубой държава - пазар или пазар - държава след началото на 90-те години на миналия век, т.е. след либерално-консервативната Рейгъно-во-Тачъристка контрареволюция, непрекъснато се засилват и укрепват позициите на пазара и отслабват тези на държавата. Или съотношението на силите между тях се променя в полза на пазара, който комерсиализира държавата и постепенно я "поглъща". Настъпилата през 2007 - 2008 г. глобална финансово-икономическа криза поражда надежди и очаквания за корекции в съотношението на силите пазар - държава, но да не забравяме, че зад пазара стоят помощни сили, отколкото зад държавата. Дилемата "пазар или държава", т.е. пазар без държава, едва ли вещае нещо добро, ако не придобие друго изражение – "и пазар, и държава", вкл. духовност, в т. ч. и морал.

Ще се опитаме да покажем и докажем, че бъдещето на цивилизацията през XXI век ще продължи да се обуславя от *многовековния трибой* между пазарно-икономическото (пазара), социално-политическото (държавата) и духовно-културното и най-вече от морално-етичното начало (религията и църквата) в организацията и управлението на обществото, т.е. дали и доколко трите социални "кита" – пазар, държава, религия и църква, ще продължат да действат еднопосочно и в синхрон, или най-силният от тях – пазарът, ще унищожи другите два – държавата и духовността, и ще ни върне към "варварството" и "джунглата".[5]

---

[5] Може би изречените мисли да изглеждат силни и крайни, но те отговарят на обективните реалности.
По повод на своя "Трактат" Л. Витгенщайн пише: "Вероятно тази (моя) книга ще бъде разбрана само от онези, които вече сами са стигнали до мислите, които са изложени в нея, или до подобни мисли... Дори Б. Ръсел (световноизвестен философ – б.а., В.С.) не е успял да схване смисъла

I

В своето историческо развитие обществата са преминали през много и различни етапи. Най-синтезирано те биха могли да се обособят в две основни групи - *непазарни* и *пазарни* общества, но смятаме, че можем да говорим и за смесени такива.

Известно е, че първите предхождат вторите, чийто генезис по същество води към началните случайни форми на размяна, осъществявани на границите между първобитните общини, където се заражда размяната и възникват примитивните пари – стоковите. Така се поставят *основите на пазарно-паричната цивилизация,* която също има своите етапи на развитие:

●традиционно или земеделско-скотовъдно общество, което е смесено, но самозадоволяването и натуралната размяна започват да съжителстват, а размяната и търговията бавно, но сигурно разширяват и укрепват своите позиции;

●търговско-занаятчийска-манифактурна цивилизация;

●индустриална цивилизация;

●постиндустриални общества – общество на услугите, потребителско общество, информационно-интелектуално (пазарно-капиталистическо) общество;

●финансов капитализъм с нарастваща степен на глобализация и спекулация, наричан не без основание "хазартен" или "казино капитализъм". Вече се срещат и други квалификации на този етап – "капитализъм на бедствията"; капитализъм на "икономическата шокова терапия"; "корпоративен капитализъм" (Клайн, 2011, с. 33, 183, 357, 433).

Според Ж. Атали "до днес пазарният строй е преминал през девет последователни форми. Можем да ги назовем с имената на града – тяхно средище: Брюге, Венеция, Антверпен, Генуа, Амстердам, Лондон, Бостън, Ню Йорк, Лос Анжелис... Англия (обаче) е първата пазарна демокрация..., но авторитарната държава създава пазара, а той от своя страна демокрацията..., която навсякъде се развива заедно с пазара" (Атали, 2009(а), с. 41, 61, 66, 70). Прогнозата на Атали е, че "деветата форма ще залинее, ще се появи десета", защото "сегашната форма на капитализма е изложена на заплахите, довели до залеза на предходните форми" (пак там, с. 92 и 95). Около 2025-2035 г. "деветата форма ще отмре и ще отстъпи мястото си на един свят без господар" (има се предвид политически господар – б.а., В.С.) и фактически ще остане само и единствено властта на пазара, на парите, на капитала. Защото "търговските интереси на реалните американски компании (сигурно не само на американските – б.а., В.С.) не се покриват с тези на правителството (това е констатирано още от Адам Смит – б.а., В.С.) ... те ще се отделят от Америка..., ще делокализират производството и изследователската си дейност" (пак там, с. 129, 140).

на "Тракта". От своя страна Колаковски, от който сме заимствали преведения от Витгенщайн цитат, пояснява, че подобни неща са се случвали и на по-велики от Ръсел личности като Платон, Аристотел, Авицена, Хегел, Сартр и др. Вж. Колаковски, 1996, с. 103-104.

Отбелязахме, че непазарните общества предхождат пазарните. За последните векове е характерен и гигантски двубой между тях не само в идейно-политически, но и в реално-исторически план. Имаме предвид периодът на т.нар. реален социализъм в лицето на социалистическата обществено-икономическа система начело с бившия Съветски съюз (за периода от 1917 до 1991 г.), от една страна, и пазарно-капиталистическата система начело със САЩ, от друга. Установен е т.нар. двуполюсен свят – реален социализъм или социалистически Изток и пазарен капитализъм или капиталистически Запад, между които се води т. нар. студена война, която някои наричат "третата световна война". Известно е, че тя завършва с мирна победа в полза на демократичния пазарен капитализъм, чиито "акции" и самочувствие се вдигат чувствително, едва ли не изригват след тази историческа победа над вековния му враг. Обратно, "акциите" на социализма се обезценяват както никога досега. Глобалната финансово-икономическа криза провокира обаче обратен процес.

Безспорно е, че социализмът/комунизмът и капитализмът са антиподни общества с претенцията да бъдат крайни и/или "чисти", което ги прави сходни с утопиите и/или религиите, но има и други прилики между тях. Те се свеждат главно до това, че и двете общества възникват чрез насилие – за пазарно-капиталистическото това е периодът на първоначалното натрупване на капитала, както и съвременният етап на "капитализма на бедствията" и на "икономическата шокова терапия", описани по изключително убедителен начин от Н. Клайн. Социализмът възниква и се налага чрез кървава революция и тотална диктатура, главно в сферата на идеологията и политиката. При пазарния капитализъм идейно-политическата "диктатура" е фина и елегантна, но икономическата е отявлена и груба, особено при някои от етапите в развитието му – началния и съвременния фундаменталистко-либертариански модел. Впрочем този модел е бил експериментиран и наложен още преди "официалната" консервативно-либерална контрареволюция от 90-те години на миналия век. Той е резултат от дълго подготвяния от Чикагската школа (начело с М. Фридмън) т.нар. от Н. Клайн кръстоносен поход срещу "олевяването" на задния двор на САЩ – Южна Америка, от една страна, и за утвърждаването на "чист" "пазарен строй", от друга, т.е. за преодоляването на увлеченията по т.нар. трети път.

Началото е дадено от преврата на генерал Пиночет в Чили, посредством който през 1973 г. е свалено лявоориентираното правителство на Салвадор Алиенде. Останалите страни от т.нар. Южен конус – Аржентина Бразилия и Уругвай, са сполетени от същата съдба. Чрез щиковете на генералите и активното участие на предварително и безплатно обучените в САЩ "момчета на Чикаго" и т.нар. мафия от Бъркли на диктаторско-шокова основа се изграждат най-либералните пазарни икономики в света, до каквито не са посмели да стигнат дори Рейгън и Тачър. Те имат за идейна основа неоконсервативната идеология на триадата Мизес, Хайек, Фридмън, като последният участва и пряко в изграждането им. Така че това, което се постига

чрез неолиберална контрареволюция, е вече дългогодишна практика в т. нар. чикагска южноамериканска лаборатория, чието глобално разширяване и прилагане тепърва предстои. За тази цел се изгражда и специална нова институция – *Вашингтонският консенсус,* за чийто идеолог се смята американският икономист Джон Уилямсън, а неговите създатели и участници са САЩ и международните финансови институции – Международният валутен фонд (МВФ) и Световната банка (СБ).

Под диктата на Вашингтонския консенсус, прилаган от МВФ и СБ през 1989 г., повсеместно се налагат и неговите крайно либерални принципи чрез "моркова" (осигуряване на финансови ресурси) и "тоягата" (приватизация, дерегулация, съкращаване на социални разходи, отваряне на границите за свободна търговия и свободно движение на капиталите, структурни реформи и т.н.). Тези принципи са свързани с явни и скрити цели, вкл. шокови реформи, обусловени от изискванията за бърз и безпрепятствен достъп до пазарите и активите, подлежащи на приватизация, в страните, на които се оказва помощ от международните финансови институции. Рецепиенти са главно големите американски корпорации, които по един или друг начин са свързани с икономическите елити чрез "въртящата се врата" (Revolving door). По този път се стига в края на краищата до т.нар. от Н. Клайн "*капитализъм на бедствията" и на "икономическа шокова терапия"*, чийто изобретател не е полякът Л. Балцерович, а самият М. Фридмън, който вече е изпробвал и наложил последната в Южноамериканския конус, а по-късно и в други страни – от Малайзия до Ирак и Афганистан, в т.ч. в повечето от бившите социалистически държави.[6] Впрочем нейните основи прозират и в прословутия доклад "Ран-Ът" от 1990 г. за осъществяване на прехода в България.

Следователно "навсякъде, където триумфира кръстоносният поход на Чикагската школа (т.е. на Вашингтонския консенсус – б.а., В.С.), нисшите социални слоеве достигат между 25 и 60% от населението. Това винаги е форма на война" (Клайн, 2011, с. 511), главно икономическа. "Плашим се от междунационалните военни конфликти – казва Махатма Ганди, а войната в икономиката е не по-малко страшна" (пак там, с. 167). Приблизително по този повод Шимон Перес в качеството си на външен министър на Израел изтъква: "Нас не ни интересува помирението на знамената, интересува ни помирението на пазарите"(пак там, с. 543). Тази асиметрия, "разминаване" или "контраст между благоприятната световна икономическа ситуация и проблемната политическа ситуация" се дефинира през 2007 г. от американския журналист М. Улф като "дилемата Давос" (пак там, с. 536).

Според Н. Клайн т.нар. от нея капитализъм на бедствията експлоатира твърде ефективно дилемата Давос, т.е. асиметрията, несъответствието, контраста между политическата и икономическата стабилност. Социално-

[6] Накратко споменатото тук е описано подробно, аргументирано и убедително в Клайн, 2011, с. 67 и сл.

политическата нестабилност също се оказва печеливша бизнес-среда. Например с обявяването по този повод на тотална война срещу тероризма се развива и преживява страхотен бум индустрията, свързана със сигурността и борбата срещу тероризма. В тази актуална сфера, както и в новите технологии въобще Израел е една от водещите страни в света. Все по-голяма популярност и по-широко разпространение получава изграждането на преградни стени за защита както от тероризма, така и от изблици на социално недоволство от страна на "изключените", "излишните", "обречените", "възмутените", чийто брой нараства навсякъде в света. Впрочем т.нар. радикални еколози смятат, че всички социални проблеми и беди на планетата произтичат от обстоятелството, че тя е пренаселена; че оптималният брой население на Земята е около 4 млрд. човека (Гор, 1995, с. 242), а то вече наброява 7 млрд., което означава, че около 3 млрд. са "излишни". Т. Малтус се оказва пророк, но той има своите предтечи в Китай още през IV век пр. н. е. (вж. Григоров, Тодорова, 2012).

За съжаление се "сочи", че са налице зловещи планове на т.нар. международна хунта или златен милиард. Оказало се, че дори "Световната здравна организация се управлява от олигархичното семейство Рокфелер, което е привърженик на принципа за "златния милиард", т.е. че на Земята трябва да останат един милиард човека" (пак там, с. 68). Говори се също и за "Рокфелерова мафия", като "ядрото на тази престъпна група тайно определя своите стратегически цели и тактически приоритети на заседанията на Триатералната комисия и на ежегодни срещи на членовете на Билдербраската група" (пак там, с. 73). Твърди се, че съществува "заговор" за унищожаването на голяма част от населението на планетата чрез ваксинирането на хората със смъртоносна ваксина – на пръв поглед срещу свинския грип ... истински опасен е не свинският грип, а ваксината срещу него!" (пак там, с. 72 и 73). Авторите описват и още много други модерни тайни оръжия срещу човечеството – климатично, тектонично, психотронно, торсионно и др., наред с биологичното.

Кардиналният проблем е как да се решават нарастващите проблеми на Земята, провокирани от по-големите по брой и степен рискове (вж. Бек, 2001(б) - чрез "шок и ужас" или на мирна, политическа основа. След като в съвременния свят наред с ООН съществуват и функционират около 5000 международни организации, е нелогично да се увеличават, особено през последните десетилетия, песимистично-апокалиптичните сценарии за бъдещето на света. За съжаление обаче като че ли е по-важно не какво мислят и правят международните организации, а глобалните корпорации, чиито интереси невинаги са еднопосочни или в синхрон с интересите, целите и желанията на обикновените хора (това е установено още от А. Смит). Бедата е, че те вече могат да печелят както от щастието, така и от нещастието на хората и обикновено живеят с мисълта, че огромните ресурси и власт, с които разполагат, могат да ги спасят от всякакви конфликти, катаклизми, рискове и опасности. До неотдавна се смяташе за аксиома, че търговията или бизнесът

предполагат, носят и осигуряват мир, но според многократно цитираната Н. Клайн "капитализмът на бедствията" започва да опровергава подобна теза. Ж. Атали дори е категоричен, че "войната помага на търговията" (Атали, 2009(а), с. 57). Днес Т. Хобс отново е актуален, перифразирайки думите му, че "всичко е бизнес, а бизнесът е война".

II

Анализирайки пазарнокапиталистическа икономика, бихме искали да напомним, че в реалното историческо време са се оформили и са прилагани и функционирали *три основни вида, типове или модели на пазарна икономика*:

А. *Класически тип пазарна икономика (по Адам Смит),* която е силно либерална, но не е фундаменталистко-либертарианска. Смит не е пазарен фундаменталист, каквито се оказват неговите горещи последователи Мизес, Хайек и Фридмън, превръщайки се в по-големи либерали от своя патрон. Смит дори не е споменавал, че пазарът трябва да обсеби държавата, дори е препоръчал умерена стопанска дейност на същата. Абсурдно е дори да си представим, че той би могъл да предложи приватизация на т.нар. естествени монополи, особено като имаме предвид подозрителното му отношение към големите корпорации - той се е отнасял самокритично дори към някои от своите "догми" (Стоянов, 2010, с. 3-21).

Б. *Умерено-либерална (по Дж. М. Кейнс)* дирижирана, ръководена или регулирана от държавата пазарна икономика. Кейнс вижда основните пороци на свободната пазарна икономика и целта му е да ги отстрани, за да спаси капитализма от саморазрушение. Според него това са:

а) "неспособността на капитализма да осигури пълна заетост" т.е. невъзможността му да се справи с безработицата;

б) "произволното и несправедливо разпределение на богатствата и доходите, стигнали до такъв голям разрив" (който днес е още по-голям – по данни на ООН 2% от домакинствата в света притежават половината от световното богатство (цит. по Клайн, 2011, с. 563).

в) Кейнс отхвърля "рентиерската особеност или черта" на капитализма, която "трябва да изчезне";

г) той не приема и утвърдилото се верую, че "страстите правят пари" и настоява капитализмът да се избави от завладяващата го хазартна природа (Кейнс, 1987, с. 451, 229, 449 и др.), която след Кейнс достига невероятни висоти и е една от причините за разразилата се криза.

Като имаме предвид развитието на суперлибералния капитализъм в периода след консервативно-либералната контрареволюция от края на 80-те - началото на 90-те години на миналия век и изнесеното в цитираната книга на Н. Клайн, няма как здравият разум да не подкрепи Кейнс - още повече, че след настъпването на глобалната финансово-икономическа криза през 2007 - 2008 г. и самите либерални правителства масово прибягнаха до кейнсианските антикризисни програми.

Излиза, че Кейнс спасява два пъти капитализма от пълен крах – през 1929 г. и през 2007 - 2008 г.

За съжаление обаче кейнсианството не е "припознато" нито от "ляво", нито от "дясно". Правоверните "леви" го смятат за "мека" форма на социализъм. Именно срещу кейнсианството и срещу реалния социализъм беше насочена консервативно-неолибералната контрареволюция, наречена в началото "рейгъномика" и "тачъризъм". За правоверните "десни" кейнсианството е мека или прикрита форма на социализъм и те също го отричат. Куриозното е, че не дълго време след като празнуваха юбилей от краха на кейнсианството суперлибералите го приеха и приложиха чрез своите финансово щедри антикризисни програми, за да спасят капитализма от по-нататъшната разруха, породена от кризата, и да запазят своя статут на властимащи и привилегировани (по Н. Чомски).

В. *Суперлиберален, клонящ към фундаменталистко-либертариански модел на пазарна икономика (по Мизес, Хайек и Фридмън) и техните верни съвременни последователи Айн Ранд, М. Ротбард и др.* Споменаваме Ротбард, тъй като според него държавата определено е несъвместима с пазара и последният следва да я "погълне" (Ротбард, 2010, с. 12 и 13). Айн Ранд (Алиса Розенбаум) е емигрантка от бившия Съветски съюз в САЩ, където осъществява активна интелектуална дейност. Изявен пазарен фундаменталист или либертарианец, в САЩ тя е избрана за "мислител на XX век". Неин именит ученик е А. Грийнспан, а М. Тачър е една от най-видните й последователки. Ето нейното верую: "Търговският (т.е. пазарният – б.а., В.С.) принцип е единственият рационален и етичен принцип на всички човешки взаимоотношения - лични и обществени, частни и публични, материални и духовни ... Човек трябва да живее само за себе си, без да се жертва за другите..." (Ранд, 2008, с. 41, 49-50). С други думи, налице е само и единствено "сделково мислене" (по О. Шпенглер) и пазарни отношения навсякъде и във всичко, а интересите на индивида се поставят над тези на общността (този възглед възприема и М. Тачър, за което е остро критикувана от Р. Дарендорф).

Подобна религиозно-утопична крайност противоречи в края на краищата на дълбоката същност на човека, доколкото е насочена към материално-биологичната му природа и пренебрегва, дори подкопава духовната. От позициите на просветителите-хуманисти това е самоубийствен за човека път. Неслучайно още "Шилер е обезпокоен от все по-засилващото се разделение на труда, специализирането на отделната личност в една операция като остър израз на "раздробяването на човешката цялостност" (Стоянов, 1937, с. 128 и 129). Подобни притеснения в това отношение са изказвани и от много други автори, но Х. Ортега-и-Гасет обръща специално внимание на този процес в интелектуалната сфера – науката и образованието (Ортега-и-Гасет, 1993, с. 113). Вярно е, че съгласно една непопулярна сентенция "тясната специализация създава широки идиоти", но друга такава пък твърди, че "широкият специалист е специалист по нищо". Следователно е необходимо

да се търси някакво съчетание, оптимум, синтез между крайностите, което е трудно, доколкото те се оказват ефективни и носят изгоди и печалби.

Разграничаването между отделните видове, типове или модели на пазарни икономики обикновено се прави на географска основа, например:

●Англо-саксонски пазарни икономики, където пазарът е бил най-развит и най-свободен в сравнение с останалия свят. Днес американската пазарна икономика се смята за нещо като универсален или глобален модел, налаган в съответствие с изискванията на Вашингтонския консенсус, който поставя акцент върху материалното, а не върху духовното начало и смята индивида за по-ценен от общността.

●Азиатски модел, за който е характерно сравнително най-активното участие от страна на държавата. Той не е кейнсиански в истинския смисъл на думата,[5] а освен това при него винаги се е ценяла общността и общото благо, а не индивидът и частното благо; духовното, а не материалното начало. Китайският модел обаче е нещо твърде специфично.

●Европейско-континентален модел – той се смята за нещо *средно* между англо-саксонския и азиатския и не покрива напълно параметрите на Вашингтонския консенсус. Това се отнася особено за т.нар. скандинавски модел, който дори е наричан демократично-пазарен социализъм. Европа обаче се насочва към англо-саксонския, а не към азиатския модел.

Стремежът и тенденцията бяха да се върви към единен общ суперлиберален модел, какъвто предвижда Вашингтонският консенсус, а международните финансови институции (под диригентството главно на САЩ) налагат и утвърждават навсякъде по света, където се изисква те да оказват своите "мечешки" финансови услуги. Амбицията беше този модел да стане всеобщ, световен, глобален, но избухналата глобална финансово-икономическа криза обърка тяхната стратегия.

До края на 80-те години на миналия век донякъде не беше актуално да се приема, че пазарният капитализъм има универсален характер, и обикновено се смяташе, че той е типичен и адекватен само или главно за развития и богат Запад. Дори бившият президент на САЩ Ричард Никсън изглежда старомоден и в разрез с идеите на своя неофициален съветник М. Фридмън твърди, че "ние всички сме кейнсианци" и че "всяка страна трябва да намери своя собствен път на развитие" (Никсън, 1993, с. 182).

Когато Никсън изрича тези думи, експериментите по изграждането на суперлиберална пазарна икономика в Южния конус са в ход, вкл. и с негово благоволение, но все още (официално) не е извършена консервативната Рейгъново-Тачъриска контрареволюция, нито е създаден Вашингтонският консенсус.

---

[5] Въпреки това обаче се смята, че една от целите на Азиатската криза от 1997-1998 г. е била да принуди азиатските държави да изоставят своя специфичен модел и да приемат този на Вашингтонския консенсус.

В цитираната книга на Никсън се споменава и за Ернесто де Сото (член на Римския клуб) като *виден представител на "Друг път"*. Впоследствие обаче Де Сото си задава въпроса "Защо либералният капитализъм тържествува на Запад и търпи поражение в целия останал свят?" В качеството си на президент на известния Институт за демокрация и свобода, базиран в Перу, той публикува книга с интригуващото заглавие "Загадките на капитала. Защо капитализмът тържествува над Запада и търпи поражения в целия останал свят" (Де Сото, 2004). Тази книга предизвиква небивал интерес главно в англо-саксонския свят и излиза едновременно в Лондон, Торонто, Сидней, Ню Йорк и Оукланд, а в отзив за нея М. Тачър твърди, че тя ще провокира невероятна "благодатна революция" (пак там, с. 11)

Какви са идеите, които се лансират и развиват от Де Сото? *Първо*, той смята, че в развиващия се и в бившия социалистически свят положението е "вода гази, жаден ходи" в смисъл, че там има огромни замразени или "умъртвени" капитали под формата главно на земеделски земи и недвижима градска собственост, върху която не са уредени и урегулирани правата на собственост. *Второ*, ако се урегулират правата на собственост върху тези имоти и документите им се секюритизират и предложат на пазара, ще се получат 9.34 трилиона USD, които са напълно достатъчни, за да се финансира модернизацията и да се осъществи вестернизацията им (пак там, с. 43-44). Тук нямаме намерение да навлизаме в подробности относно "благодатно-революционния" план или проект на Де Сото за модернизацията на развиващите се (и бившите социалистически) страни. Само ще отбележим, че, *първо*, в него не е напълно убеден и самият автор, *второ*, толкова силният интерес на англо-саксонският свят към този проект изглежда подозрителен. Нелогично и неестествено е Западът да бъде по-загрижен за развиващия и за бившия социалистически свят, отколкото за себе си, което е доказвано многократно от самата природа на корпоративния капитализъм - той винаги, навсякъде и във всяко свое начинание търси изгода, печалба без оглед на морални скрупули. Това е осъзнато от един от първоначалните "архитекти" и строители на САЩ – президента-учен Томас Джеферсън: "Моралът е неприсъщ за търговските нации и държави" (Паренти, 2006, с. 16), в каквато тогава се превръщат САЩ.

Морално-духовната криза, обусловена от действието на свободния пазар, се разшири и задълбочи и би могло да се каже, че тя вече съперничи в определен смисъл и значение на екологичната, доколкото придобива все по-широки измерения и причинява все по-тежки духовно-културни поражения. "Човечеството – пише Ж. Атали, винаги е преживявало кризи – религиозни, нравствени, политически, икономически. Откакто капитализмът взе властта, кризата като че ли е естественото му състояние"(Атали, 2007, с. 13). Отдавна (поне от XIX век) се говори за духовно-морална криза. В доклада на Римския клуб се пише за настъпване на "морална шизофрения" (с. 112), а по-повод трагичните събития в Лондон и в други английски градове през август премие-

рът Д. Камерън говори за “морален колапс”. Общоприето е, че са налице екологична и демографска кризи, криза на семейството, в здравеопазването, ресурсна, хранителна, образователна, религиозна, политическа, а вече се споменава и за кризи на доверието (О’Хара, 2007; Кинг, Шнайдер, 1992) и на идентичността (Динков, 2011). Дори се твърди, че “нашият свят е изпаднал във *фундаментална криза* (която по-скоро е тотална или всеобща – б.а., В.С.), а състоянието на света е в своеобразна агония” (Декларация за световен етос…, 2005, с. 1 и 3). Светът според Н. Клайн се е запътил към ада и няма никакви изгледи за политическа стабилност, но за глобалната икономика това е чудесно”(Клайн, 2011, с. 536), т.е. тя се чувства добре (“чудесно”) и при политическа нестабилност. За “нов ад” говорят и френските философи Е. Чора и Р. Гедон (Сборник работ западных философов…, 2007, с. 134 и 154).

III

Общоприето е, че научно-техническият и морално-духовният прогрес или напредък не вървят паралелно, че вторият значително изостава от първия, т.е. материално-технологичната цивилизация винаги изпреварва нейния морално-духовен или културен компонент. Някои дори смятат, че в морално-етично или в етносно отношение съвременният човек почти не се различава от своите най-древни предшественици. Като четем древните автори, общо взето, се убеждаваме, че е така. Дори би могло да се твърди, че тогава хората са били по-морални и по-почтени, отколкото днес. Един от *основните ерозиращи фактори на морала, етиката, на етносните отношения е пазарът*, който утвърждава материалното и подценява, пренебрегва и потиска духовното начало на личността и на цялото общество. Духовността на човека се свежда едва ли не до културата му на потребител или консуматор на стоки, услуги и преживявания, които осигуряват изгода, доход, печалба и хедонистичен стил на живот. “Моралната поквара”, “моралният колапс”, “моралната шизофрения” са словосъчетания, които трябва да ни стряскат на базата на казаното от Кант, че без морал човешкият живот губи своят смисъл. Притеснително е днес да се говори (от А. Тофлър) за “кадифен колониализъм”, а защо не и за “кадифено крепостничество”, дори за “кадифено робство”.[6]

Ако се опитаме да си представим откъде е тръгнал пещерният човек и докъде е стигнал неговият днешен потомък, разликата наистина е огромна. Всички останали видове са продължили пасивно да се приспособяват към природата и нейните условия и среда и, общо взето, са запазили началното или първичното си състояние и начин на живот. Това показва и доказва, че постигнатото от човека е резултат и последица само и единствено от неговия уникален природно-духовен дар – *разумът*. Казваме природно-духовен дар,

[6] Дори в официални документи на ООН се пише за “съвременно робство” (вж. Център по правата на човека към ООН. Права на човека, брошури 1-16. Ню Йорк, 1993, с. 315-332).

доколкото разумът е продукт на еволюцията на природата. От своя страна библейската легенда твърди, че Творецът е оставил първочовека без сърцевината на разума – *познанието*. Тази легенда и особено частта й за Царството божие е експлоатирана от утопистите и много хора продължават да вярват, че все някога в бъдещето тя ще се случи.

Споменахме библейската легенда, за да я съпоставим с антиподната съвременна реалност на фундаменталистко-либертарианското пазарно общество, започнало да се изгражда експериментално, първоначално в Чили още през 1973 г. (след това в целия т.нар. Южен конус, впоследствие и в много други страни, а след 1989 г. общо в около 100 държави), т.е. то придобива глобални измерения. С религиозна страст и вяра се твърди и "доказва", че няма и не би могло да има друго по-добро общество от това на фундаменталистко-либертарианския "чист" пазарен строй. Ролята на "Страшния съд" се изпълнява от Вашингтонския консенсус, пред който обаче се явяват не отделни индивиди, а държави, допуснали "грехове" в своето развитие, и чрез "моркова" и "тоягата" "божествените" международни финансови институции в духа и буквата на "Вашингтонското евангелие" ги вкарват в "западния калъп" (по Шнайдер, 1996, с. 74) на "пазарния рай", където ги очакват корпоративните "Ангели". Вкарването в "пазарния рай" обикновено предизвиква страх, ужас и шок, главно, но не само икономически. Хората виждат и разбират, че условията им на живот рязко се влошават, но им се обяснява, внушава и обещава, че това е временно явление. Те виждат и разбират, че създаваните блага и богатства във все по-големи количества се насочват към все по-малък кръг от привилегировани или "посветени", но им се казва и обещава, че ще дойде момент, когато натрупаните богатства от привилегированите и "посветените" ще започнат да се насочват и към тях (оказа се обаче, че това е нещо като "светлото бъдеще" при социализма, което ставаше все далече на хоризонта, който не може да се достигне). Положението на т. нар. средна класа също става притеснително, доколкото тя започва да се "топи" и да преминава в по-долна категория.[8]

"Идилията" в "ултрапазарния рай" е нарушена от настъпилата глобална финансово-икономическа криза, но привилегированите и/или "посветените", т.е. икономическият елит, ще убедят Левиатан да вземе от бедните и средната класа и да им предостави чрез антикризисните програми билиони долари. В метафоричното сравнение е налице една фундаментална разлика. Тя се изразява в това, че небесният Бог е насочил вниманието, мерките и въздействието си към морално-духовното извисяване на своите творения, към подчиняване на материално-телесното на духовното и към смирение. За разлика от него земният Бог в лицето на пазара и преди всичко неговият имманентен инструмент парите изискват и налагат тъкмо обратното – *подчиняване на духовното на материално-телесното, а вместо смирение – хедонис-*

[8] "Прелестите" на пазарния рай са описани много добре в книгата на френската интелектуалка В. Форесте (2002), за която тя е наградена от тогавашния президент Ж. Ширак.

тично поведение със съмнителни естетически стойности. По такъв начин материално-биологичната страна на човека придобива все по-голяма ценност, а духовната все повече се обезценява. Така се нарушава изгражданият хилядолетия наред баланс между двете дуалистично-диалектически страни – същности, на човека като "духо-материя" (по Шелинг), което може да доведе до фатални последици – събуждане на "дремещия у всеки от нас звяр" (по Ницше) и съответно до "*варваризирането" и "зоологизирането" на хората*. Симбиозата между зверското у човека (по Ницше) и зверското на пазара ("пазарът-звяр" по Т. Мбеки) може да доведе до ужасяващи последици:

• "Така, както разумът е възникнал във времето, би могло да настъпи време, когато отново няма да го има и следователно животът може да остане сляп и инстинктивен" (Булгаков, 1990, с. 71).

• "Постчовекът" може да престане да представлява човешкия род" (Куева, 2009, с. 22).

• "Човекът ще изчезне, той ще е просто един предмет сред другите предмети" (Атали, 2003, с. 182).

• "Възможно е да изчезне дори от лицето на Земята" (Сейгън, 2009, с. 348).

От изложеното и ако перифразираме една мисъл на Маркс, можем да кажем, че фундаменталистко-либертарианският пазар би могъл да се окаже гробокопач на своя създател или творец – разума, интелекта, духа, т.е. човека. Освен това "чистият" пазарен капитализъм (както и "чистият" непазарен социализъм-комунизъм) противоречат на основополагащите принципи на Ин и Ян, на фундаменталния дуализъм, на великата диалектика, на закона за разнообразието или плурализмът, на същността на човека като духо-материя.

Неслучайно все повече автори с основание твърдят, че човечеството е на кръстопът и трябва да избира своя (нов) път. Според Никсън "имаме по-голяма нужда от посока, отколкото от долари" (Никсън, 1993, с. 196). Въпросът обаче е каква да бъде тази посока. За Л. Търоу (и много други автори) социализмът се е провалил, а капитализмът започва да разочарова и да неудовлетворява. "Трябва, казва той, да се измисли нещо ново"(Търоу, 2000, с. 485), но не уточнява какво да бъде то.

Можем да обобщим, че крайните и "чисти" общества като социализъм-комунизъм, от една страна, и фундаменталистко-либертариански пазарен капитализъм, от друга, *първо*, в известна степен си приличат, доколкото възникват и поддържат функционирането си по нетолерантен (меко казано) начин; *второ*, придобиват облик и характер на религиозни или утопични общества; *трето* водят до едни и същи резултати – духовно обедняване, "варваризиране", "зоологизиране"[9] на човека, хората, обществото.

---

[9] Вж. *Стоянов, В*. "Не "пазар или държава", а "и пазар и държава". - В: Пазарно развитие на българската икономика – две десетилетия след промяната. Сборник от доклади, изнесени на

Ж. Атали представя едно непривлекателно бъдеще на т.нар. от него десета и последна фаза или форма на пазарния строй – "свят без господар ... обединен световен пазар без държавна организация" (Атали, 2009(а), с. 10). Той изтъква още, че "пазарът, който не признава граници (както, разбира се, и капиталът – б.а., В.С.), ще вземе превес над демокрацията ... държавността ще отслабне ...САЩ – империята, която продължава да играе доминираща роля, ще бъде победена от глобализацията на пазарите, особено на финансовите, и от мощните компании (или корпорации – б.а., В.С.)... светът ще се управлява от десетина регионални сили и ще има няколко центъра" (пак там, с. 11 и 174). Атали не уточнява дали "регионалните сили и центрове" ще имат икономически или политически характер, но доколкото предрича отслабването на държавността, очевидно има предвид предимно икономически сили и центрове, които вероятно ще изпълняват и политически функции.

Трудно е обаче да приемем, че светът ще остане без господар, който досега е бил политически (държавата), икономически (пазарът и парите, респ. капиталът) и религиозно-духовен (религията и църквата) или в някаква степен взаимодействие между тези три исторически центрове на власт. След като религията и църквата са, общо взето, маргинализирани, а държавността отслабена и е на път да се маргинализира, дори да се обсеби от пазара, то очевидно е, че остава само икономическата форма на власт – пазарът и парите, т.е. големите глобални "играчи" или тези с "най-дълбоките кесии" (по израза на един бивш британски министър), наричани днес инвеститори. При това между глобалните играчи на пазара и *инвеститорите* разлика трудно може да се направи. Не случайно днес се говори за диктатура на пазара и/или на инвеститорите, която по същество е диктатура на парите, на капитала.

Ж. Атали предвижда пазарът да доведе до "върховенство на индивида над обществото... нестабилността и непочтеността ще се превърнат в норма, а човекът – в (обикновена) търговска стока" (Атали, 2009(а), с. 209).

Все пак обаче той поставя под съмнение своя анархистичен оптимизъм - вярва, че "доброто ще победи злото ... чрез изграждане на свят, основан на братства – една нова (анархистична –б.а., В.С.) утопия" (пак там, с. 226). С други думи, и той смята, че ще се стигне от "хиперконфликт" до "хипер (анархистична) демокрация", която за него е "краят на света".

Самият Атали не е напълно убеден във възможността за реализацията на своята анархистична утопия. Той обаче търси възможности и пътища, чрез които "хората ще имат достъп до основните блага", което при съвременния "пазарен строй" е невъзможно.

Все повече хора разбират и се убеждават, че крайните или "чисти" (религиозно-утопични) социално-икономически системи – социализмът-кому-

---

юбилейна международна научна конференция по повод 60-годишнината на катедра "Обща теория на икономиката". С., 4-5.XI. 2010.

низмът и капитализмът, не решават проблемите на обществата, а задълбочават противоречията им, поради което се превръщат в неприемливи. Ярък пример в това отношение е глобалната финансово-икономическа криза, но съвременният пазарен капитализъм е обхванат от всякакъв вид и род кризи и вече се говори за "*фундаментална криза"*, която е по-скоро тотална или всеобща. Едно от актуалните й проявления – глобалната финансово-икономическа криза, провокира много антилибертарианска реторика, вкл. от известни либерали като Саркози Неговата реч пред 40-тия форум в Давос е озаглавена "Такъв капитализъм не ни трябва" и сп. "Форбс" я определя като "най-социалистическата реч, произнасяна от човек, дошъл на власт като десноцентриски президент"[10]. Дясната или "революционната" реторика отдясно обаче е непропорционална на предприетите практически стъпки, мерки и действия. Най-съществени сред тях са финансово щедрите антикризисни програми, дори национализации (от либерали?!) на ключови финансови институции, които имат спонтанен или ad hoc характер, а не на стратегия и трайна политика. Ако неолибералните искрено вярваха и разчитаха на своята идеология за пазарното саморегулиране, те не би трябвало да прибягват до кейнсиански и марксически методи и подходи, но гъвкавостта им да получават откъдето може и колкото може и да задържат властта си е пословична.

Впрочем, ако неолибералите бяха последователни и верни на своята идеология и теория, те не трябваше в днешно време да обосновават и предлагат "фискален борд", а още след завземането на властта към края на 80-те години на миналия век трябваше да обосноват и въведат, нека го наречем, "пазарен борд", т.е. да запишат в конституциите си, че икономиката и обществото ще се управлява само и единствено по или в съответствие с изискванията на законите на саморегулиращия се пазар. Те не предприемат дори опит в това отношение, защото ръководното им начало се оказа не идеологията и теорията им, а техните конюнктурни материални интереси и/или целта и стремежът им да задържат властта си на всяка цена. Не случайно Л. Търоу, твърди, че капитализмът е съвместим дори с робството. Р. Т. Киосаки пише за плащанията от държавата на корпорациите на т.нар. бейлаути, които той квалифицира като "социализъм за богатите", дори като "кражба на пари от бюджета". Тази кражба, продължава Киосаки, "е от години и за най-богатите стана обичайно да използват държавата, за да взимат от бедните и от средната класа и да дават на богатите" (Киосаки, 2010, с. 89).

Според проф. Л. Поле "социализмът следва капитализма, както сянката следва светлината", но не за да го замени, защото е недостоен да го стори, а му "диша във врата", образно казано, за да го мотивира и стимулира да се усъвършенства (Поле, 1926, с. 16 и 18). След краха на реалния социализъм през 1989 г. и последвалото обезценяване на идеологията и теорията му неговата мотивиращо-стимулираща функция и роля за усъвършенстване на

[10] Цит. по Интернет.

капитализма почти загубва своето значение. Настъпилата криза до известна степен промени нещата, но пазарният капитализъм си остава без сериозна алтернатива. Анархистите показаха известна активност, но техният глас е, общо взето, "глас в пустиня".[11] Л. Поле твърди също, че "всеки колективизъм неизбежно води в края на краищата до комунизъм с присъщите му примитивни инстинкти" (пак там, с. 58). Установихме обаче, че пазарът също води (макар и по други пътища) до "варваризация" и "зоологизация", т.е. до "примитивни инстинкти".

Спонтанно и спешно предприетите от суперлибералите антикризисни мерки и действия в кейнсианския дух и стил подсказаха и "посоката" на трансформацията на фундаменталистко-либертарианския модел на пазарния капитализъм, установил се през последните десетилетия. Същата посока ни сочат и доказалите своята мъдрост древни азиатски религии-философии или философии-религии, които се оказаха актуални в рамките на екуменизма като път към единна (глобална) религия. Дори и папа Бенедикт XVI смята, че "религиозният избор в настоящето ще бъде в крайна сметка между азиатската религиозност и християнската вяра" (Тесоре, 2007, с. 71). Основополагаща идея на азиатската религиозност и философия обаче е "*средният (благородният) път*", която е споделяна и от Аристотел под наименованието "златна среда".

Идеята, а дори и практиката на този път не е непозната за Европа и Америка, т.е. за "европейско-американско мислене" (по Х. Кюнг). Имаме предвид формата на кейнсиански модел на пазарна икономика, приложена от президента Фр. Д. Рузвелт в САЩ под наименованието "нов курс" (New Deal), и в следвоенна Европа през "30-те славни години" под наименованието "социално пазарно стопанство", "социална държава", "държава на всеобщото благоденствие", "Трети път", характерен за скандинавските страни и най-вече за Швеция.[12]

Проблемът е в негативното отношение на "правоверните леви" и на "правоверните десни" към кейнсианството, които нарекоха Рузвелт заради неговия "нов курс" Рузвелт Сталинов. След тоталния крах на социализма през 1989 г. и поредния крах на капитализма през 2007 - 2008 г. са налице основания за компромис от двете страни (който при всички случаи ще бъде по-труден за "дясната" страна) за преход или "завой" към "*среден (благороден) път*" на развитие, на който засега не се очертава по-подходяща, надеждна и перспективна алтернатива.

Вярно е, че "пазарът е велик социален механизъм на цивилизацията", че пазарният капитализъм има определени достойнства, но понятието "(пазарен) капитализъм" (както и социализъм) е разтегливо, тъй като, както видях-

---

[11] Вж. Нозик, 2003; Атали, 2003.

[12] Пакистанският теолог Моудуди (1903 -1979) представя и "исляма като трети път за развитие" (вж. Атали, 2009 (а), с. 189).

ме, има различни форми, системи, модели и/или варианти на пазарен капитализъм. Някои автори дори смятат, че всяка държава има свой уникален модел. Т.нар. дилема "пазар или държава?" е неиздържана. Тя е отклонение от историческия опит и традиции, рязко противоречи на фундаменталните принципи (Ин и Ян, фундаменталния дуализъм или великата диалектика) и е несъвместима с двуединната същност на човека като "духо-материя". Сигурно не трябва да се подценява и опасността, която сочи К. Сейгън, за изопачаване на истината заради пари, внимание и слава или както още по-конкретно е казал Д. Бел – "във всяко общество принципите биват подчинявани на интересите"(Бек, 2001(а), с. 383), а то се удържа (според Русо) от принудата (армия, полиция, милиция) и от морален ред. Щом обаче е прието, че основополагащата обществена дейност – икономическата, е форма на война, това би означавало, че и целият живот придобива характер на някаква форма на война.

Хиперконфликтът, който предрича или предсказва Ж. Атали (както и други като Р. Дарендорф, Шимон Перес, папа Йоан Павел II и др.) е повероятен, а дали той ще "роди" хипердемокрация или нещо друго... ще покаже бъдещето; "никога нищо не е окончателно" и "всякога всичко е възможно"(по В. Форесте и А. Тойнби). Изкушаваме се като заключителни думи накрая да цитираме Р. Тагор, който пише: "Пазарът става за нас бойно поле на жестоко съперничество".

"За това ли обаче сме родени ние, да разпространяваме правата на собственост върху тоя свят и да го превърнем в пазар? Когато цялото ни внимание е насочено само към извличане на облаги от света, който загубва за нас истинската си стойност ... Буда (и не само той – б.а., В.С.) съветва да се освободим от робството на (материалистично)-егоистичния живот" (Тагор, 1994, с. 107 и 139).

Следователно дилемата е за посоката – към материалното или към духовното, като не забравяме, че сме духо-материя и не бихме могли да запазим същността си на човеци (духо-материя) нито без едното, нито без другото.

Използвана литература:

Атали, Ж. Братства. Една нова утопия. С., 2003.
Атали, Ж. Кризата, а след това? С., 2007.
Атали, Ж. Кратка история на бъдещето. С., 2009(а)
Атали, Ж. Евреите, светът и парите. С., 2009(б).
Атали, Ж. Маркс или светият дух. С., 2006.
Булгаков, С. Н. Философия хозяйства. Москва, 1990.
Бек, У. Културните противоречия на капитализма, С., 2001(а).
Бек, У. Световното рисково общество. С., 2001(б).
Гор, Ал. Застрашената земя. С., 1995.
Григоров, Пл., Р. Тодорова. Тайните оръжия срещу човечеството. С.: "Распер", 2012.

Де Сото, Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире, Москва, 2004.

Динков, Д. Неидентичности в постмодерния свят. С., 2011

Кинг, Ал. и Б. Шнайдер. Първата глобална революция. Доклад на Римския клуб. С., 1992.

Клайн, Н. Шоковата доктрина. Възходът на капитализма на бедствията. С., 2011.

Киосаки, Р. Т. Конспирация на богатите. С., 2010.

Кейнс, Дж. М. Обща теория занятости, процента и денег. Москва, 1987.

Куева, М. Когато битове, атоми, неврони и гени образуват БАНГ. - Монд дипломатик, октомври, 2009, с. 22.

Никсън, Р. Не пропускайте момента. В. Търново, 1993.

Далай Лама. Четирите благородни истини. С., 2000.

Нозик, Р. Анархия, държава, утопия. С., 2003.

О'Хара, К. Доверието. Новата криза на обществото. С., 2007.

Ортега-и-Гасет, Х. Бунтът на масите. С., 1993.

Паренти, М. Демократия для избранных, 7-е изд., Москва, 2006.

Поле, Л. Капитализъм и социализъм. С., 1926.

Ротбард, М. Власть и рынок: государство и экономика. Челябинск, 2010.

Ранд, А. Добродетелта на егоизма. С., 2008.

Сейгън, К. Свят, наситен с демони. Науката като свещ в мрака. С., 2009.

Стоянов, В. А. Смит е прозрял не само величието на пазара, но и недъзите му. - Икономически алтернативи, 2010, N 4, с. 3-27.

Стоянов, В. От царството божие до царството на парите. С., 2008.

Стоянов, Цв. Идеи и мотиви на отчуждението в западната литература. С., 1937.

Тагор,Р. Садхана. Пътят към съвършенството. С.,1994.

Тарнас, Р. История западного мышление. Москва, 1985.

Търоу, Л. Бъдещето на капитализма. С., 2000.

Тесоре, Д. Рацингер: въведение. Нравствените, политическите и религиозни възгледи на (папа) Бедедикт XVI. С., 2007.

Тойнби, А. Подбрано. С., 1992.

Форчън, Д. С. Космическата доктрина. С., 1998.

Фида, М. Х. 'Търсене на историческия Исус. С., 1999.

Форесте, В. Икономическият ужас. С., 2002.

Декларация за световен етос. Парламент на световните религии, 4.09.1993. Чикаго, 2005.

ООН. Правата на човека. Ню-Йорк, 1993.

Сборник работ западных философов XX-XX1 веков. Москва, 2007.

Философия на религията и евангелската теология. С., 2005.

15.X.2011 г.

Доц. д-р Фаня Филипова*

ПРОБЛЕМИ ПРИ ДЕФИНИРАНЕ НА СЪЩНОСТТА И ОБХВАТА НА ФИНАНСОВОТО СЧЕТОВОДСТВО

Разгледани са въпросите относно същността, обхвата, ролята и инструментариума на финансовото счетоводство, което се сравнява с другата част на счетоводството – управленското. Дефинирани са разликите между двете части и са формулирани основните причини, поради които в България до началото на 90-те години на XX век подобно разделение на счетоводството не е правено. Въпросът за същността на финансовото счетоводство е анализиран и от гледна точка на дискусията относно нормативното му регламентиране. Застъпено е становището, че финансовата информация е краен продукт от един сложен, многостепенен, последователен и единен процес – на счетоводното отчитане, поради което обхватът на финансовото счетоводство не трябва да се ограничава само до изготвяне на финансови отчети.
Формулирано е разбирането, че концепциите за съставянето на тези отчети и посоката на развитие на финансовата отчетност са в пряка зависимост от развитието на икономическите, политическите, правно-регулативните и професионалните фактори в съответната страна.[1]

JEL: M41

Тъй като за управленско и финансово счетоводство в България започва да се говори *едва през последните 20 години* и *съществува голямо разнообразие от подходи* при използване на термините и формиране съдържанието на дисциплините “Теория на счетоводството”, “Счетоводство на предприятието”, “Управленско счетоводство”, “Финансово счетоводство”, *проблемът за изясняване същността, обхвата, ролята, функциите и инструментариума на тези две части на счетоводството заслужава внимание.*

Традиционно в българската счетоводна литература счетоводството като отделна научна дисциплина се разделя на:

---

* Икономически университет-Варна, катедра “Счетоводна отчетност”, zografska@abv.bg

[1] Associate Professor Fanya Filipova, PhD. PROBLEMS IN DEFINING THE ESSENCE AND SCOPE OF FINANCIAL ACCOUNTING. *Summary:* The focus is on the essence, scope, role and instruments of financial accounting, comparing it with the other part of accounting – the management accounting. The differences between both parts are defined, pointing out the main causes why in the early 1990-ies the accounting in Bulgaria has not been divided in such a way. The essence of financial accounting are also analyzed from the point of view of the discussion on its legal regulations. The statement is backed up that the financial information is an end product of a complicated, multistage, consecutive and unified process – of the accounting. Thus the scope of financial reporting should not be limited to drawing up financial reports.
The vision is formulated, that the concepts on drawing up such reports and the direction of development of financial reporting depend directly on the development of economic, political, legal and professional factors in the respective country.

1. Теория на счетоводството (в по-ограничен вид - Основи на счетоводството или Въведение в счетоводството). Тук основните обекти за изясняване са същността, ролята и функциите на счетоводството; мястото и значението му при управление на икономиката и на отделното предприятие, както и връзката му с други научни дисциплини и практически дейности. Но особено съществени са въпросите за неговия предмет и метод. Освен методологически въпроси счетоводната теория разглежда и въпроси на счетоводната организация (например за счетоводната форма; за етапите и организацията на периодичното приключване; за организацията на счетоводния труд и др.).

2. Счетоводство на предприятието.[2] Тук традиционно като класификационен подпризнак се приема видът на отрасъла (промишленост, търговия, строителство, селско стопанство, финансово-кредитна дейност и т.н.) или характерът на дейността (стопанска или нестопанска), а в по-малка степен – правната форма (ЕТ, ЕООД, ООД, АД и др.) или мащабите на предприятието – малко, средно, голямо. Проблемите, които се разглеждат, са подчинени на обектов принцип, т.е. особеностите при отчитане, представяне и оповестяване във финансовите отчети на различните счетоводни обекти (активи, пасиви, капитал, приходи, разходи), като по този начин се обхващат част от въпросите на управленското и в по-голяма степен - на финансовото счетоводство.

Българската счетоводна теория, исторически близка с руската счетоводна школа и тази на европейски страни с римска правна система (Германия, Франция), разглежда и изяснява значителна част от понятията, принципите и способите на *двете характерни за англо-саксонските страни части на счетоводството - управленско и финансово.*[3] Защото основна цел на счетоводната теория е да се формира основа за обяснение и предсказване на фактите и събитията - обект на отразяване в счетоводството. Счетоводната теория е цялостна система от логически дефинирани постулати, концепции, принципи, които служат като изходяща рамка, като фундамент за изграждането и развитието на счетоводната практика. Освен това теорията е обект на логическо и емпирично тестване с цел да се докаже нейната правилност, вярност, истинност. Разбира се, за формулирането й е необходима съответната методология. Сред разнообразието от подходи и различни виждания се очертават *две основни методологии за формулиране на счетоводната теория:*

1. Дескриптивна (*наричана още позитивна)* – чрез нея се описва онова, което съществува в счетоводната практика, и то става основа на

---

[2] В по-старата ни счетоводна литература преди 9.IX.1944 г. то е наричано “систематично счетоводство”.

[3]. За тези страни *не е типично* обособяването на част “Теория на счетоводството” в счетоводната им наука и в преподаването на дисциплината.

счетоводното законодателство. Това е особено характерно за англо-саксонските страни.

2. Нормативна – по нормативен път се регламентира какво се изисква от счетоводството и каква трябва да бъде счетоводната практика, което е типично за страни с централизирано държавно регулиране, с фискална ориентация на счетоводството и с по-недоразвит капиталов пазар.

Създаването на една цялостна, всеобхватна счетоводна теория е свързано с определяне на целите, задачите, функциите и мястото на счетоводството; на неговия предмет и метод; на елементите и качествените характеристики на финансовите отчети, както и на подходите за измерване и оценяване на счетоводните обекти. За съжаление не съществува единство при изясняване и дефиниране на тези въпроси. Затова може да се твърди, че *сега няма единна всеобхватна счетоводна теория.* Отделните учени и специалисти в областта решават проблемите на счетоводната теория по различен начин. Затова, както правилно отбелязва A. Belkaoui, "счетоводната теория е в състояние на постоянна криза или революция",[4] при което:[5]

- различните счетоводни парадигми и модели се борят за надмощие;
- определени заинтересувани групи спорят за доминация на техните парадигми и теории.
- налице е постепенна политизация на процеса при изготвяне на счетоводни стандарти.

Намирането на верните и общоприемливи отговори дава възможност за обогатяване на счетоводната теория и за по-доброто функциониране на счетоводната практика. Но не само същността на счетоводството, *а и неговите части, направления са обект на различни дебати. Това налага тяхното изясняване.*

Историческият анализ показва, че в края на XIX и началото на XX век в счетоводството на индустриално развитите страни започват да се обособяват *две направления*:

1. Управленско (вътрешнофирмено, аналитично) счетоводство. До Втората световна война е било известно като "калкулационно" или още "счетоводство на разходите" (cost accounting). То служи на ръководството на предприятието, като му предоставя информация, необходима за вземане на решения; за планиране, анализ и контрол ("вътрешно счетоводство"). Негова съставна част са отчитането, анализът и оптимизирането на разходите. За своите нужди управленското счетоводство използва както счетоводна, така и планова, оперативна, прогнозна, вкл. и нефинансова информация. Основната му цел е ефективното управление на предприятието не само в близък, но и в по-далечен план. Ръководството на предприятието регла-

---

[4] *Belkaoui, A*. Accounting theory. USA: Academic Press, Limited, 1993, p. 56.
[5] Пак там, с. 58.

ментира свои вътрешни правила за организацията и функционирането на системата на управленското счетоводство и към него няма официални, задължителни нормативни изисквания.

2. Финансово счетоводство. Това е т.нар. външно счетоводство, изготвящо приоритетно информация за външните потребители. Негово основно съдържание са финансовите отчети (годишни, междинни и др.), чиито потребители са, от една страна преки (собствениците - акционери, съдружници, кредиторите, доставчиците, ръководството, данъчните власти, персоналът на предприятието, клиентите), а от друга - непреки (финансовите аналитици, фондовите борси, юристите, регулативните органи, финансовата преса, търговските асоциации и профсъюзите, конкурентите, обществото, различните правителствени органи). Чрез финансовото счетоводство се предоставя по-обобщена информация за финансово-имущественото състояние на предприятието, резултатите от дейността и промените в паричните му потоци за определен период. При него съществуват задължителни нормативни изисквания за изготвяне и представяне на финансовите отчети.

Дефинирането на същността и обхвата на финансовото счетоводство изисква да се посочат *разликите между него и другия клон на счетоводството – управленското* (вж. таблицата).

Таблица

Основни различия между финансовото и управленското счетоводство

Обект на различие	Управленско счетоводство	Финансово счетоводство
1. Потребители	Ръководството на предприятието	Външни лица - инвеститори, кредитори, правителство и др.
2. Цел	Дава информация за планиране, регулиране, мотивиране, оценка и контролиране на дейността	Дава информация за решения, свързани с инвестиране и кредитиране
3. Водещи правила	Гъвкави и специфични за предприятието	Общоприетите счетоводни принципи (GAAP)
4. Правно регламентиране и задължителност	С вътрешни правила	С различни нормативни актове и утвърдила се практика
5. Основни черти	●Акцент върху решенията, засягащи бъдещето ●Акцент върху уместността на информацията за вземане на решения ●Акцент върху своевременността на информацията ●Детайлна информация по сегменти, продукти, отдели, персонал	●Акцент върху обобщаване на последиците от вече минали събития ●Акцент върху обективността и верифицируемостта на данните ●Акцент върху точността и верността на данните ●Обобщена информация за предприятието
6. Честота на изготвяне на информацията	Когато е необходимо според нуждите на ръководството	Годишно и на по-кратки интервали от време
7. Нужда от независимо мнение относно предоставяната информация	Не е необходимо	Одиторска заверка на финансовите отчети на определени предприятия

От таблицата може да се обобщи, че двете основни съставни части на счетоводството се различават по *три главни признака*:

• от гледна точка на потребителите им, което обяснява и разликата в техните цели;

• според следваната методология;

• според правното им регламентиране.

Въпросът за същността на финансовото счетоводство е свързан и с *дискусията относно нормативното му регламентиране (в основата му стоят изискванията за изготвянето на финансовите отчети) и в частност – относно самото наименование, цел и обхват на съществуващите международни счетоводни стандарти.* В България *масово се използва* - както в нормативните актове по счетоводство, така и в специализираните издания и в практиката, *неправилното (според нас)* наименование *"международни стандарти за финансови отчети" (МСФО)* [6]*.* Някои от твърдите привърженици на този термин защитават тезата, че не трябва да се държи на буквалния превод, а на логическия смисъл на стандартите. Според тях финансовите отчети са предназначени за инвеститорите, които не се интересуват от процеса на отчитането; от това какви сметки се използват в предприятието; какви счетоводни статии се съставят, а единствено от информацията, която се съдържа в публикуваните финансови отчети. МСФО регламентират изискванията за изготвянето и представянето на информацията в отчетите, поради което според тези специалисти тяхното пълно наименование трябва да се превежда *"международни стандарти за финансови отчети".*

Няма спор, че финансовите отчети са предназначени за различни потребители и на първо място, за инвеститорите. Безспорно е и това, че МСС/МСФО се създават, за да се преодолеят съществуващите различия при изготвянето на финансовите отчети между отделните страни. Но информацията в отчетите *не се самосъздава.* Тя никъде и никога не се получава в готов вид, за да бъде включена директно в тях. *Финансовата информация е краен продукт от един сложен, многостепенен, последователен и единен процес – на счетоводното отчитане.* Този процес не се свежда и не бива да се разбира и разглежда ограничено само до счетоводната техника на водене на сметки и съставяне на счетоводни статии. *Той се състои от няколко отделни, относително самостоятелни, но взаимосвързани и последователни стадии: първично отчитане; текущо счетоводно отчитане; периодично приключване (годишно или междинно).* На всеки от стадиите на счетоводно-отчетния процес се извършват определени действия и процедури при съблюдаване и прилагане на съответните научнообосновани и правнорегламентирани с международни и (или) с национални нормативни актове концепции, принципи, правила, изисквания,

[6] Вж. *Филипова, Ф., Н. Градев*. МСФО: Международни стандарти за финансови отчети или Международни стандарти за финансови отчитане? - Списание на ИДЕС, 2005, N 4.

методи, бази и т.н. Важно място в системата от нормативни актове у нас сега имат МСФО.

Същевременно не би било излишно проблемът да се интерпретира и в чисто *лингвистичен аспект на превода от английски език.* Оригиналното наименование, прието от Борда за МСС, е *"International Financial Reporting Standards".* Българският еквивалент на думата *"reporting"* е *"отчитане*", а понякога тя се превежда и като *"докладване".* В конкретния случай, тя е използвана от Борда за МСС *за идентифициране на процеса по формирането на финансовата информация и представянето й във финансовите отчети*. Безспорно в стандартите се съдържат разпоредби и указания и относно елементите, съдържанието и формата на самите отчети и реда на съставянето им като материален носител на крайния продукт на единния счетоводно-отчетен процес. *Това обаче не е единственото и определящото в тях.* В английския език за термина *"отчети"* се използват думите "*statements"* и *"reports".* Ако създателите на МСФО са имали предвид единствено финансовите отчети, но не и процеса на създаването на подлежащата за включване в тях информация, те биха използвали тези термини, а не думата *"reporting".*

В подкрепа на твърдението, че по-правилното пълно наименование е *"международни стандарти за финансово отчитане"*, а не за финансови отчети, което от своя страна доказва, че *обхватът на финансовото счетоводство не се ограничава само до изготвяне на финансови отчети,* могат да се представят *и следните няколко аргументи:*

1. След 2001 г. Бордът за МСС въвежда като ключова дума в своята работа термина *"конвергенция",* т.е. приближаване между различните национални счетоводни бази, като за целта той започва съвместно и много по-усилено да работи с редица водещи национални счетоводни създатели. Ако предхождащият процес на счетоводно хармонизиране, развил се със създаването на Борда през 70-те години на XX век, е насочен главно към преодоляване на различията в крайния продукт на отчетния процес – счетоводните (финансовите) отчети, при относителното запазване на различните национални счетоводни особености и бази, то конвергенцията е насочена *много по-дълбоко към преодоляване на различията*, *в т.ч. и по отношение на първичното и текущото счетоводно отчитане*, главните изисквания към които се регламентират в националните счетоводни актове.

Следователно съвременният процес на счетоводна конвергенция изисква постепенното преодоляване на различията както при текущото, така и при периодичното отчитане, т.е. в *цялостния обхват на финансовото счетоводство,* така че да не се налага извършване на преизчисления или предварителна подготовка за изготвянето на отчет по МСС/МСФО, а естествено да се извлича информацията от текущата финансова отчетност за нуждите на тези стандартизирани отчети. Израз на това разбиране на Борда (*от хармонизация към конвергенция*) е и фактът, че от 2003 г. той променя

наименованието на своите стандарти - от Международни счетоводни стандарти (МСС), насочени главно към принципите и правилата за изготвяне на финансовите отчети, които са израз на периодичното приключване, към Международни стандарти за финансово отчитане (МСФО), *които целят регламентиране на относително еднакви правила за осъществяване на целия, единен счетоводно-отчетен процес, вкл.о и на крайния му продукт – финансовите отчети.* Ако и при конвергенцията усилията са насочени отново и единствено към уеднаквяване на правилата и принципите за изготвяне на самите отчети и останат съществените различия между националните счетоводни бази в частта на текущото отчитане, това би означавало неразбиране на новата цел и стратегия на такава водеща международна институция каквато е Бордът за МСС.

2. Подчертаното пресилено разделяне на модела на текущото счетоводно отчитане от този при изготвяне на финансовите отчети, в резултат от което някои специалисти възприемат, че МСФО са насочени единствено към отчетите, има и *определен комерсиален контекст*. Той се изразява в това, че е налице стремеж изготвянето на отчет по МСС/МСФО да остане запазена територия, специален високодоходен вид бизнес-услуга, която могат да изпълнят единствено големите счетоводно-одиторски фирми и изтъкнати консултанти. Така изкуствено се фаворизират този вид отчети, като пресилено се втълпява изключителната трудност при тяхното изготвяне, породена както от сложността на самите МСС/МСФО, така и от неправилно изтъкваната липса на пряка връзка между текущото отчитане и финансовия отчет. Всичко това цели повишаване цената на услугата "изготвяне на отчет, преизчислен от национални по международни счетоводни стандарти".

3. След като една от възможностите за прилагане на МСФО е *те да бъдат първична счетоводна база (*както е у нас по отношение на определен кръг предприятия – главно големите, финансово-кредитните и публичните), регламентирана от националното законодателство, то чрез тях неизбежно се третират и основни въпроси на текущото счетоводно отчитане (*съставна част на финансовото счетоводство*), стандартизирането на което улеснява самия процес на изготвяне на финансовите отчети. Следователно, както е случаят в България, а също и по отношение на публичните компании в ЕС и в редица други страни, *МСФО се превръщат в единствена счетоводна база, която е основа на целия отчетен процес, вкл. и на изготвянето на финансовите отчети по отношение на определена група предприятия.* Разбира се, общоизвестни и незначими въпроси от етапа на първичното и текущото счетоводно отчитане нямат място в обхвата на МСФО, но онези, които влияят съществено на информацията в отчетите като първоначално признаване и оценяване; класификация на отчетни обекти; приблизителни оценки; последващо оценяване; корекции в оценките и в основните предположения и т.н., заемат централно място в тях.

4. Крайната цел на МСС/МСФО е безспорна – уеднаквяване на принципите и правилата при изготвяне и представяне на информацията във финансовите отчети. Но най-удобен и рационален начин за това е *още в хода на самото първично и текущо счетоводно отчитане* да се прилага системата от тези принципи и правила. В противен случай, разходите на големите компании по преизчисляване и преработване на отчетите съобразно един счетоводен модел, какъвто е този на МСС/МСФО, едва ли значително ще намалеят.

5. Фактът, че МСФО са насочени не само към отчетите, но към целия процес на счетоводно отчитане проличава и от *същността и наименованието на редица счетоводни принципи и предположения,* регламентирани в тях като: принцип за текущото начисляване; принцип за съпоставимост на приходи с разходи; принцип за признаване на приходи и др. Всички тези принципи трябва да се приложат не само при изготвянето на самия финансов отчет, а текущо – още в момента на възникването на съответните сделки и събития.

6. Ако МСФО са насочени единствено към информацията в отчетите и не се занимават с това какви правила трябва да се прилагат при първичното и текущото отчитане, т.е. ако целта на тези стандарти естествено би се постигнала, независимо от това как е осъществяван предхождащият отчетен процес, едва ли биха възникнали *множеството трудности, с които се сблъскват българските предприятия, които трябва да изготвят за първи път отчет по МСС в края на 2003 г.* Появилите се проблеми не бива да се обясняват единствено с липсата на необходимия опит и познания в областта на МСС; с неправилното отношение на ръководството към проблема "преминаване към МСС"; с организационни слабости и т.н., а преди всичко с чисто професионалния проблем, че *текущото счетоводно отчитане в много от тези предприятия не отговаря на философията и изискванията на МСС/ МСФО.* Или цялостното и правилно прилагане на МСС/МСФО налага *целият отчетен процес да се подчинява на техните изисквания,* което е максималната, крайната цел на счетоводната конвергенция. Това е идеята на Борда за МСС, наименувайки от 2003 г. стандартите *"Международни стандарти за финансово отчитане"*. Разбира се, отделните регионални общности, държави и конкретни предприятия, които са възприели МСФО/МСС, сами трябва да решат как ще постигнат тази цел.

7. *МСФО третират единствено въпроси, които са обект на финансовото счетоводство, на финансовата отчетност.* Обяснимо и логично е, че те нямат основание да се занимават с проблемите на управленското счетоводство. Може би една част от привържениците на тезата, че МСФО трябва да се превеждат като *стандарти за финансови отчети,* отъждествяват текущото счетоводно отчитане с управленското счетоводство, поради което смятат, че проблемите на тези (може би идентични според тях) отчет-

ни сфери не могат, не бива и не са в обхвата на МСФО. Според нас *и управленското, и финансовото счетоводство включват трите класически стадия на единния отчетен процес – първично, текущо и периодично отчитане,* поради което е *неправилно финансовото счетоводство да се ограничава единствено до процеса на изготвяне на финансовите отчети*. То включва също етапите на първично и текущо отчитане, където е възможно до голяма степен *припокриване с управленското счетоводство, но не и напълно.* Основните различия тук остават в обхвата на отчетните обекти, степента и признаците на аналитичност на информацията, в нейната оперативност, както и в характера на формираните показатели и техните адресати. Следователно, ако финансовото счетоводство се разглежда като един цялостен процес на регистриране, текуща обработка и периодично представяне на финансова информация (за имущественото и финансовото състояние на предприятието, за осъществената дейности и за промените в нея) чрез изготвяне на финансовите отчети, предназначени за външни потребители, *то МСФО третират най-съществените, сложни и пораждащи трудности проблеми, които биха могли да възникнат във всеки стадий, през който преминава финансовото отчитане.* Няма спор, че те не са предназначени и не третират въпросите на управленското счетоводство на никой негов етап, въпреки че в някои по-нови стандарти, какъвто е например МСФО 8 Отчитане по сегменти, *се подчертава връзката между вътрешната, управленска отчетност и логиката на сегментното представяне и оповестяване.*

Неточният превод, неправилното тълкуване и употреба на пълното наименование на МСФО за съжаление оказват влияние и върху актовете на висшите органи и институции у нас. Типичен пример за това е промяната в Закона за счетоводството (ДВ, бр. 96 от 2004 г.) относно приемане на *Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия (НСФОМСП)*. Анализът на тези стандарти показва, че от всичките 30 броя само 4 (№ 1, 7, 9, 34) се отнасят изцяло за финансовите отчети и още един - частично (№ 27). Целта, съдържанието и предназначението на всички останали 26 стандарта са посветени на въпроси на текущото счетоводно отчитане, а именно: признаване, оценка, класификация и т.н. на съответните счетоводни обекти. Още в началото на всеки стандарт при дефиниране на неговата цел е посочено, че той “определя реда за *счетоводното отчитане* на…”. Тази цел и предназначение са изрично посочени и в заглавията на 9 от тях (№ 2, 4, 13, 20, 22, 27, 28, 31, 40). Следователно както в МСФО, така и в НСФОМСП *се регламентират главно счетоводно-отчетни процеси, действия, процедури, изчисления, които са основата на финансовото счетоводство.* Разбира се, напълно естествено е в тях да се съдържат и принципите, правилата и изискванията, отнасящи се за самите финансови отчети като краен продукт на счетоводното отчитане,

предназначени за различните видове потребители, централно място сред които заемат инвеститорите.

Финансовото счетоводство е насочено преди всичко към събиране, обработване и представяне на *историческа финансова информация*. Според А. Свраков "финансовото счетоводство е това, посредством което се установяват финансовият резултат и финансовото състояние на предприятието; чрез финансовото счетоводство става възможно да се оцени счетоводната стойност на предприятието към определен момент от време. Поради това обект на финансовото счетоводство могат да бъдат само стойностите на активите, пасивите и свързаните с тях приходи и разходи."[7] "...Чрез финансовото счетоводство се реализират търговските отношения и се представя бизнеса като цяло".[8]

Според Т. Трифонов "предмет на финансовото счетоводство е "...събирането и обработването на отчетните данни за извършените стопански и финансови операции, съставянето на счетоводните отчети и последваща интерпретация на обобщените в тях данни".[9] Той свързва възникването на финансовото счетоводство с развитието на предприемаческия капитализъм и формирането на акционерните дружества.[10] В обхвата на финансовото счетоводство авторът поставя не само счетоводното отчитане и представяне в счетоводните отчети на различните счетоводни обекти (ДА, КА и т.н.), но и финансово-счетоводния анализ на дейността на база данни от отчетите. Той приема, че "корпоративният счетоводен анализ е част от финансовото счетоводство".[11]

Подобен е подходът и в преобладаващата западна практика - като завършващи части (модули, теми) на курсовете по финансово счетоводство, както и на едноименните учебници се разглеждат проблемите на коефициентния анализ и изчисляването на различни показатели по данни от финансовите отчети. *Означава ли това обаче, че този финансово-счетоводен анализ е елемент, неразделна част от обхвата на финансовото счетоводство, или по-скоро включването му към него, е преди всичко методически подход за изясняване предназначението и ролята на информацията, представяна във финансовите отчети?* По-скоро сме склонни да приемем *второто*. Аргументи за това са следните:

- финансовото счетоводство и финансово-счетоводният анализ използват различен инструментариум, независимо че обектът им е един и същ – дейността на предприятието;

---

[7] *Свраков, А.* Развитието на счетоводството и одита в условията на българския преход. - В: Годишник на ИДЕС. С., 2008, с. 145.

[8] Пак там, с. 153.

[9] *Трифонов, Т.* Финансово счетоводство. С.: Тракия-М, 1999, с. 21.

[10] Пак там, с. 20.

[11] Пак там, с. 22.

• финансовото счетоводство създава информационната база на анализа, а той чрез своите способи и средства я интерпретира с цел оценка на финансовото състояние и резултатите от дейността на предприятието;

• финансово-счетоводният анализ може да използва и нефинансова информация (в проценти, дялове и др.), каквато не е характерна за финансовото счетоводство.

Същевременно Т. Трифонов на едно място[12] разглежда финансовото счетоводство като *"базисен раздел"* на счетоводството наред с обслужващото книговодство, производственото счетоводство, управленското и корпоративното счетоводство, а на друго място[13] така изброените той нарича *"етапи в развитието на счетоводната наука".* Кое е вярното, правилното относно финансовото счетоводство - *дали то е дял, част от цялостната счетоводна наука със свой специфичен предмет и инструментариум? Или по-скоро е един логически оформил се етап от развитието на счетоводството, обусловен от външните икономически условия, в които то функционира, като се базира на общите методологически основи, но през призмата на определени специфики в целите, предмета и методическите способи.* Т. Трифонов смята, че между "финансовото и управленското счетоводство има много непосредствена връзка, но същевременно и относителна обособеност".[14] Като свързващо звено между двете той приема изчисляването на себестойността на произведената продукция, а като специфичен предмет на всяко едно от тях, както следва:

• за финансовото счетоводство – "финансово-счетоводно отразяване на активите и пасивите и съизмерването на приходите и разходите за изготвяне на обобщени счетоводни измерители за движението на стойността на фирмата";[15]

• за управленското счетоводство - "вътрешнофирменото счетоводно изследване на динамиката на приходите и разходите на основата на данните на *финансовото* счетоводство за целите на *цялостната организация на счетоводната система".*[16]

Като отличителна черта на финансовото счетоводство (за разлика от управленското) Т. Трифонов посочва счетоводните принципи.[17] Управленското счетоводство в по-малка степен се занимава с отчитане на сделки (главно тези, които са свързани с разходите). То е насочено повече към бъдещето, като събира информация за стратегическо планиране и прогнозиране, изготвя фирмените бюджети и установява отклоненията от тях,

---

[12] *Трифонов, Т.* Финансово счетоводство..., с. 19.

[13] *Трифонов, Т.* Теория на счетоводството. С.: Тракия-М, 1999, с. 15.

[14] *Трифонов, Т.* Финансово счетоводство…, с. 53.

[15] Пак там, с. 54.

[16] Пак там.

[17] Пак там, с. 27.

което пък от своя страна служи за нуждите на вътрешнофирмения контрол. Приходите, но най-вече разходите с цел тяхното оптимизиране и постигане на по-голяма печалба, са основният фокус на управленското счетоводство.

От своя страна финансовото счетоводство се базира на принципа на двойното записване и на балансовото равенство, върху който е изградена цялостната концепция на финансовите отчети с обща цел. Изготвянето на тези отчети е водеща задача за това счетоводство, защото тяхната цел е:

• да предоставят информация за вземане на решения на доставчиците на капитала в предприятието. Тази информация обхваща не само реализираните приходи, направените разходи и постигнатия резултат (което е в обхвата на управленското счетоводство), а също и финансово-икономическото състояние на предприятието, промените в неговия собствен капитал, всички възможни източници за промяна на собствения капитал и дохода, вкл. и нереализираните печалби и загуби, паричните потоци, източниците на финансови и пазарни рискове, методите за признаване и оценка на представените счетоводни обекти и др.;

• да служат на ръководството при вземане на решения, планиране и оценка на дейността;

• да дадат информация относно спазването на определени регулативни изисквания.

Ако принципите на финансовото счетоводство са общоприети и задължителни за всички при изготвяне на отчетите (GAAP), то тези на управленското счетоводство са специфични за всяко предприятие, свързани са тясно със съществуващите подходи и концепции на финансите, икономикса, фирменото управление и трябва да са съобразени с три неща: неговата фирмена стратегия, начина на управление на дейността и подхода при управление на рисковете. Освен това управленското счетоводство прилага подходи и способи, различни от тези във финансовото счетоводство, като се обособяват: управленско счетоводство на база стандарти (standard management accounting); планиране и отчитане на разходи на база отделни дейности (activity-based costing); планиране на база маргинални разходи (marginal costing) и др. Следователно обхватът, целите, функциите и методическият инструментариум на тези две части на счетоводството *се различават, независимо че те са и тясно свързани помежду си.* Управленското счетоводство подпомага процеса на вземане на решения чрез планиране на дейността (изготвяне на планове, бюджети) и контролиране изпълнението на тези бюджети. По-конкретно то:

• участва при установяване себестойността на продукцията и услугите;

• подпомага ръководството при планиране на печалбата и изготвяне на бюджетите;

• определя поведението на разходите и как ще се промени печалбата при промяна в ръста на приходите и в обема на производството;

• сравнява фактическите разходи и финансови резултати с планираните такива и анализира причините и факторите, довели до тези отклонения;

• предоставя информация за себестойността и за продажбите, необходима на ръководството за вземане на решения;

• изготвя детайлни справки, отчети и анализира информацията, като това става на ниво отделна част, сегмент, отдел, продукт, функция в предприятието, а не обобщено за цялото предприятие.

В българската счетоводна литература разграничаването на тези две направления на счетоводството започва *след началото на прехода към пазарна икономика, т.е. след 90-те години на XX век.*[18] Дотогава термините "управленско" и "финансово" счетоводство не са били популярни у нас. С определен смисъл се е използвало понятието "калкулационно счетоводство" (счетоводство на разходите, производствено счетоводство), обхващащо основно процесите по отчитане на разходите и калкулиране на себестойността в производствените предприятия. Не само при социализма, но и през периодите преди това в България не са били използвани термините "управленско" и "финансово" счетоводство. Основните причини за това са следните:

1. Липсата на големи предприятия, нуждаещи се от солидно външно финансиране, както и недоразвитият капиталов пазар у нас преди 9.IX.1944 г. не са формирали сериозни и мотивирани външни потребители на счетоводната информация. Счетоводството е било преди всичко за обслужване информационните нужди в предприятието, като обикновено ръководството и собствениците са били едни и същи лица. При социализма основният адресат на отчетната информация е държавата-собственик, което обезсмисля делението на потребителите на вътрешни и външни, т.е. ограниченият и специфичен характер на потребителите на счетоводната информация в България, както и характерът на икономиката и икономическите субекти, обусловени от съществуващия политико-икономически строй и натрупаната историческа традиция, оказват влияние върху формиране на клоновете на счетоводството.

2. Липсата на значим брой мотивирани външни инвеститори също намалява ролята и значението на финансовото счетоводство или в по-малка степен налага разграничаването му от управленското.

---

[18] Вж. *Трифонов, Т.* Управленско счетоводство, част първа. С.: Сиела, 1998; *Трифонов, Т.* Теория на счетоводството...; *Трифонов, Т.* Финансово счетоводство...; *Йонкова, Б.* Управленско счетоводство. С.: Ромина, 2006; *Павлова, М.*,Управленско счетоводство. С.: Ромина, 2002. И до 2011 г. обаче *не съществува единство и еднозначно приемане* на тези термини сред българските учени и специалисти по счетоводство. Доказателство за това е, че в учебните програми по счетоводство на няколкото ни висши училища се срещат както дисциплината "Финансово счетоводство", така и почти идентичната й по съдържание "Счетоводство на предприятието".

3. Плановият централизиран тип икономика, държавно-фиксираните цени при социализма, липсата на свободен пазар и на конкуренция променят акцентите и подходите на калкулационното (управленското) счетоводство, както и обезсмислят прилагането на голяма част от общоприетите принципи на финансовото счетоводство, например действащо предприятие, предпазливост, приоритет на икономическо съдържание пред правна форма и др.

Следователно ясното разграничаване на приложното поле, обхвата и различията между двете направления в счетоводството – управленско и финансово, може да се направи *само в страни, където са налице съответните обществено-икономически предпоставки за тяхното съществуване, а именно:*

- свободна конкуренция и пазарен тип стопанство;
- по-големи предприятия, ползващи външно финансиране, главно чрез капиталовите пазари;
- солидна група външни заинтересувани потребители, вкл. строги регулативни органи;
- корпоративно управление, базиращо се на агентски отношения (наемане на професионален мениджърски управленски екип).

Обективната липса на тези предпоставки в България налага счетоводството по-скоро да се подразделя на отраслов признак, например промишлено, търговско, счетоводство на строителните, на селскостопанските предприятия, като всички те ползват един фундамент – формиралата се на базата на наблюдението, опита и научния анализ счетоводна теория.

След 90-те години на миналия век постепенната промяна в обществено-икономическата среда и свързаната с това нова правна регламентация на счетоводството позволяват и в България да започнат да се открояват двете направления – управленско и финансово. Сред публикациите в българските професионални издания и научните дискусии през последните 20 години обаче се забелязва *преобладаващ интерес към въпросите на финансовото счетоводство* за сметка на управленското. Вероятните *причини* за това са:

1. У нас проблемите по отчитане на разходите, калкулиране себестойността на продукцията и услугите, както и техния анализ, имат добре разработена основа. С безспорни приноси в това отношение са изтъкнати български учени като: проф. Д. Добрев, проф. Б.Бойчев, проф. И. Душанов, проф. М. Димитров, проф. Д. Дамянов, проф. Г. Генов, доц. Н. Градев и др. Далеч по-непознати след прехода се оказват общоприетите счетоводни принципи, концепциите на международните счетоводни стандарти и подходите за изготвяне на финансови отчети, адресирани към заинтересуваните външни лица – инвеститори, банки-кредитори, чуждестранни доставчици, регулатори, рейтингови агенции и др.

2. Тъй като основните правила за изготвянето на финансовите отчети подлежат на регламентиране чрез закони, стандарти, разяснения и т.н.,

съществуващата нормативна уредба може да бъде реален обект на дискусии и професионални изследвания. Такава уредба относно правилата на управленското счетоводство липсва, а достъпът до вътрешните правила в тази област в дадено предприятие обикновено не е лесен за изследователите и специалистите. Това до голяма степен създава усещането за неглижиране на проблемите на управленското счетоводство както от гледна точка на научните изследвания, обучението и преподаването му, така и в практиката. Крайният резултат е неособено добре подготвени управленски счетоводители и дефицит от знания, кадри и подходи за ефективно вътрешнофирмено управление на разходите, тяхното планиране и контролиране.

Изхождайки от разбирането, че финансовото счетоводство постоянно се опитва да отговори на нуждите и очакванията на променящия се социално и икономически свят, *съвременното развитие на икономиката и корпорациите повдигат някои нови и недостатъчно решени въпроси:*

1. Налице ли е промяна в *същността, целите и инструментариума* на тези две съставни части на счетоводството?

2. Има ли промяна в обхвата им? Рязка ли е границата между тях, или е съществува известно информационно *преливане* и как различните заинтересувани лица реагират на това?

Могат да се представят редица аргументи и примери, които говорят, че *днес е налице преливане и опит от страна на специалистите и счетоводните регулатори да се премахне ясната граница между управленското и финансовото счетоводство:*

• Във финансовите отчети трябва да се дава информация за рисковете – МСФО 7; за ключовите преценки на ръководството - МСС 1; информация по сегменти – МСФО 8; информация за обезценките по генериращите я единици – най-вече относно репутацията съгласно МСС 36. Всички тези изисквания за детайлно оповестяване на различните елементи във финансовите отчети, в т.ч. на разходи, приходи и резултати, е възможно да се спазят единствено ако се ползва информация от *вътрешната отчетност, т.е. от управленското счетоводство.* Следователно нарасналото изискване за прозрачност на информацията във финансовите отчети с цел външните потребители по-добре да направят преценка за своите икономически решения налага *част от вътрешната управленска отчетност да се извади на показ,* което определено се посреща от компаниите и техните ръководства с негативизъм.

• Разширеното прилагане на справедливата стойност, което е продиктувано от нуждата да се оценяват и отчитат рисковете, вкл. флуктуациите на пазара, също е доказателство за *промяна в част от инструментариума и концепциите на финансовото счетоводство.* То все повече се насочва към *икономикса на предприятието* (което е характерно за управленското счетоводство), а не единствено към безпристрастното отразяване на сделките и събитията, базирано на двойното записване.

• Изискванията финансови отчети, особено за регулираните предприятия и тези от обществен интерес, да се представят на по-къси периоди от една година, е опит информацията от финансовото счетоводство да се използва *за по-оперативни цели*, което е характерно за информацията от управленското счетоводство.

• Повишените изисквания в счетоводните стандарти за *оповестяване на нефинансова информация* (особено свързана с рискове, управленски преценки и предположения), също доказва, че в *съвременните условия обективните обстоятелства налагат между управленското и финансовото счетоводство да не се поставя строга разделителна граница, а второто да ползва част от подходите и информацията на първото.*

Финансовото счетоводство обикновено се разглежда като процес, при който икономическата дейност на едно предприятие се измерва, обобщава и представя приоритетно на органи и лица, намиращи се извън него. То придобива своята значимост далеч преди появата на учени в областта на счетоводството и счетоводните теории, т.е. корените му се крият в практиката. Днес финансовото счетоводство е силно повлияно от различните правителствени институции и от професионалните организации в отделните страни. Върху тях обаче първостепенно въздействие оказват многобройните икономически, политически и социални фактори.

Финансовото счетоводство в съвременния смисъл на това понятие се появява най-рано в икономически най-развитите страни – Великобритания и САЩ. Особена роля върху неговото развитие оказват публикациите на двама американци W. Paton и A. Littleton,[19] появили се през 20-те - 30-те години на XX век. Те формулират единен модел за определяне на дохода (печалбата), извлечен от тогавашната счетоводна практика, който, приемайки че доходът е превишението, възникващо от периодичното съпоставяне на приходите и разходите, премества вниманието на потребителите на счетоводната информация от счетоводния баланс към сметката (отчета) за приходите и разходите. През този период последната вече става задължителен елемент на финансовия отчет, като показва резултатите от осъществяваната през отчетната година дейност.

Поради по-ранното и бързо развитие на финансовото счетоводство в страните с развити капиталови пазари анализът на историческото развитие

---

[19] Вж. *Paton, W*. Accounting Theory. New York: Ronald Press, 1922; Paton, W. (ed.). The Accountant's Handbook, 2nd edition. New York: Ronald Press, 1932; *Paton, W. and A. C. Littleton*. An Introduction to Corporate Accounting Standards. Sarasota, FL: American Accounting Association, 1940; *Littleton, A.C.* What is profit? - The Accounting Review, 1928, 3 (3), p. 278-288; *Littleton, A.C*. Accounting Evolution to 1900. American Institute Publishing, New York, 1933; *Littleton, A.C*. Concepts of income underlying accounting. - The Accounting Review, 1937, 12 (1), p. 13-22; *Littleton, A.C*. A genealogy for "cost or market." - The Accounting Review, 1941, 16 (2), p. 161-167; *Littleton, A.C*. Significance of invested cost. - The Accounting Review, 1952, 27 (2), p. 167-173.; *Littleton, A. C*. The Structure of Accounting Theory. Sarasota, FL: American Accounting Association, 1953; *Littleton, A. C. and B. Yamey* (eds.). Studies in the History of Accounting, Homewood, IL: Irwin Inc., 1956.

на финансовото счетоводство ще бъде насочен главно върху тях. Както беше посочено, финансовото счетоводство в съвременния смисъл на думата възниква в *началото на XX век и преди всичко в англо-саксонски страни като Великобритания и САЩ*. През този период американските предприятия са обект на публично и частно регулиране: първото е свързано с листването им на борсата, а второто – с регулиране определянето на рейтинга им. Редица изследвания установяват,[20] че такива регулации създават норми и стимули компаниите да докладват, да представят информация за приходите, разходите и финансовите си резултати. И по-конкретно, регулирането на рейтинга кара американските предприятия от сферата на обществените услуги през този период да представят повече и по-често информация относно финансовите си резултати в сравнение с нерегулираните компании. Друга констатация е, че регулираните компании от обществения сектор, вкл. ж.п. компаниите, по-често представят отчети за приходите и разходите (ОПР) в сравнение с данните от счетоводния баланс. Това потвърждава твърдението, че в началото на XX век значението на ОПР силно нараства, защото те се превръщат във важен източник за оценка как и доколко корпорацията генерира богатство. Ако до края на XIX век балансът е бил основният информационен източник, настъпилата после промяна обяснява важни неща, свързани с генезиса и целите на финансовото счетоводство.

Доминирането на счетоводния баланс до края на XIX век се обяснява с факта, че той дава информация за опазването на собствеността като функция на ръководството, а за ранните инвеститори в ценни книжа това е съществен въпрос, защото те са търсели сигурни инвестиции. Информация за материалната обезпеченост на кредитите се е получавала и от баланса банките, но нарастването на финансовите нужди и на нуждата от собствен капитал на корпорациите обуславя важността на ОПР. Същевременно голямо влияние върху ограничаването на публичната оперативна информация и тази, свързана с печалбите, са оказали факторите, свързани с конкуренцията. Печелившите предприятия не са искали да се разкриват пред конкурентите или да дават основание персоналът да претендира за увеличение на заплатите. До началото на XX век в САЩ властва минималното оповестяване на счетоводна информация, особено тази за дохода, и фокусирането е върху счетоводния баланс.[21]

---

[20] *Archambault, J., M. Archambault*. The effect of regulation on statement disclosures in the 1915 Moody's Mannual. - Accounting Historians Journal, June 2005, Vol. 32, N 1; *Benson, B*. Reguired Disclosure and Stock Market: An Evaluation of SEC Act of 1934. - The American Economic Review, March 1973, Vol. 63, N 1.

[21] Някои от ранните индустриални тръстове в САЩ са били особено потайни. Дж. Рокфелер ръководи "Standard Oil" (създадена през 1870 г.) при стриктна политика на финансова секретност. Тази голяма компания, както и друга с подобни мащаби – "The Sugar Trust" (основавана през 1887 г.) не публикуват никакви отчети до 1907 г.! В същото време акциите им активно са се

Необходимо е да се добави и това, че през 70-те години на XIX век бизнесът в САЩ е недоволен от твърде високите цени в американските железници. Възникналият дебат довежда до регулиране на железниците и на обществените услуги. През 90-те години на XIX век е налице увеличение на индивидуалните инвестиции в ценни книжа и разрастване на американските фондови пазари. В резултат от това се повишават информационните нужди на инвеститорите, което налага въвеждането на някои изисквания относно информацията, която трябва да представят публичните компании. *Това поставя основите и дава начален тласък за развитие на финансовото счетоводство.* Проучвания от началото на XIX век сочат,[22] че предприятията в сферата на обществените услуги, особено ж.п. транспортът, както и листваните компании, са били по-склонни да представят ОПР в сравнение с тези от другите индустрии и нелистваните. Така отново се потвърждава посоченото, че *рейтинговото регулиране и регулирането на пазара на ценни книжа са катализаторите за изготвяне и публикуване на ОПР*.

Железниците са първите компании, заявили нужда от външно финансиране от инвеститори, което особено силно проличава около средата на XIX век в САЩ. Този процес е съпътстван с доброволно представяне от тяхна страна на обемни и подробни отчети. През 80-те години на XIX век американските железници укрепват и нуждите им от капитал намаляват. През 1866 г. Ню-Йоркската фондова борса създава своите първи регулации относно публичните компании, вкл. изискването за годишен отчет, състоящ се от баланс. От 1895 г. той трябва да включва и ОПР, а от 1910 г. се изискват и междинни отчети, ограничава се използването на някои счетоводни подходи и се въвежда задължение за оповестяване на значима информация и одит на отчетите. До 1913 г. рейтинговите компании в САЩ са определяли единствено рейтинга на железниците, а след този период – и рейтинга на предприятията от обществените услуги и на промишлени компании. Това е било необходимо, за да се привличат дребни инвеститори, както и инвеститори за листваните компании.

Така 80-те и 90-те години на XIX век са вододелен, повратен момент в развитието на счетоводната практика в САЩ. Въпреки че железниците са оповестявали финансова информация още през средата на века, публичните финансови данни на повечето други компании са откъслечни. Към 1900 г. започва дебатът относно ползите и разходите, свързани с финансовата отчетност. Големите компании са остро критикувани от различни лица и институции, което повдига въпроса за подобряване на

търгували на борсата и са имали голяма пазарна капитализация, базираща се на стабилната им дивидентна политика. (вж. *Waymire, G., S. Basu*. Accounting is an evolved economic institution, www.ssrn.com, March 2011).

[22] Вж. *Archambault, J., M*. Цит. съч.; *Flesher, Previts & Samson*. Illinois Central Railroad. - Accounting Historians Journal, June 2006, p. 3 -23.

тяхната публична финансова отчетност.[23] Счетоводителите също защитават по-доброто финансово оповестяване и важността на независимия одит. Според D. Hawkins причините за доброволно оповестяване на финансова и друга информация от страна на компаниите са:[24]

- признаване от страна на ръководството на публичната му отговорност;
- критиката на реформаторските групи в обществото;
- федералните правителствени регулации, например Законът за ценните книжа в САЩ от 1934 г.;
- нарастващото влияние на счетоводната професия;
- силната зависимост на компаниите от външни източници на капитал.

Друга причина за по-детайлна външна отчетност изтъкват Merino и Neimark.[25] Според тях фирмите са правили това, за да избягнат политическите разходи от по-голяма правителствена регулация.

В началото на XX век някои специалисти, твърдят, че финансовото оповестяване може да има негативни икономически последици като ползване на информацията от конкурентите, паника сред инвеститорите и др. През 1927 г. проф. Ripley от Харвард издава книгата “Main street and Wall street”, в която коментира последиците от реални случаи, свързани с некачествена информация в публикувани от дадени компании отчети.

В повечето от изследванията, посветени на развитието на финансовата отчетност в началото на XX век, се заключа, че оповестяването на финансова информация през този период е различно, както са различни и мотивите на компаниите, заради които са го правили. Към момента счетоводителите не са имали ръководства относно изготвянето на финансовите отчети, което е водело до голямо разнообразие в отчетната практика. Публикуваните финансови отчети в САЩ и Великобритания през XIX и началото на XX век са адресирани до акционерите и са подписани от президента на компанията. Отчетът почти винаги е съдържал счетоводен баланс, а качеството на останалата информация е варирало силно при различните компании. Финансовата информация често е била непълна, противоречива и обект на манипулация, но с течение на времето тези проблеми започват да се решават. Най-големите недостатъци на счетоводната практика от XIX век според R. Brief са “неуспехът да се направи разлика между актив и разход и систематично да се разпределят разходите, направени за придобиване на нетекущи активи.”[26] *Като обобщение може да се*

---

[23]. *Вж. Brief, R*. Corporate financial reporting at the turn of the century. - Journal of Accountancy, May, 1987, p. 142-159.

[24] Пак там, с. 150

[25] Пак там, с. 152

[26] *Arnold, A. J.* Should historians trust late nineteenth-century company financial statements? - Business History, 1995, Vol. 38, N 2, p. 10.

посочи, че концепциите за изготвянето на финансовите отчети и посоката на развитие на финансовата отчетност са в пряка зависимост от икономически, правни и професионални фактори.

САЩ са единствената страна в света, в която първо се създава правителствен регулатор (Комисията по ценни книжа - SEC), който да следи за спазването на счетоводните принципи, преди да има орган, който да формира самите счетоводни правила. В продължение на 45 години - до 1978 г., SEC отхвърля всякакво отклонение от историческата цена, а от 1938 - 1939 г. започва да ползва помощта на частния сектор при разработване на счетоводните правила (Американски институт на експерт-счетоводителите). През 1973 г. се създава Американският борд за финансово-счетоводни стандарти (FASB), който основно поема тези функции и променя властващия до момента счетоводен подход "приходи - разходи", давайки предимство на подхода "активи – пасиви". Според FASB по-разумно е първо е да се стигне до професионален консенсус относно това дали дадена операция поражда актив или пасив, а след това да се определя сумата на съответните приходи или разходи. Този подход заема централно място в концептуалната рамка на страната. FASB е първият счетоводен създател в света, публикувал такава рамка.

Във викторианска Англия липсата на задължително финансово оповестяване, характерно за стопанските предприятия, подобно на САЩ, контрастира на практиката на отчитане от страна на предприятията от сферата на обществените услуги, застрахователните компании, банките и железниците, чиито дейности са подлежали на по-стриктно регулиране и отчитане. Според R. Parker различният начин на третиране и регулиране на публичните компании е бил свързан с „монопола, привилегиите и сигурността",[27] характерни за съответните компании, извършващи дейности от обществен интерес, а не толкова заради защитата на акционерите. Британският парламент още в средата на XIX век (1844 г. – Joint Stock Banks Regulation Act) въвежда изискване за публикуване на отчети от банките. Целта на тези регулации е да се увеличи доверието на акционерите и обществото към съответните компании и да се намали рискът от техния банкрут.

Колкото повече компаниите започват да обвързват своите годишни бонуси с размера на счетоводната печалба и да използват компенсации, базирани върху собствени капиталови инструменти, толкова повече висшето ръководство става по-чувствително към начина на измерване и оценяване на финансовия резултат. От 90-те години на миналия век години насам става обичайна практика финансовите аналитици да публикуват прогнози относно печалбите и натрупванията на публичните компании и

[27] *Lorens, M*. Financial crises and the publication of the financial statements of banks in Spain 1844 - 1868. - Accounting Historians Journal, Dec. 2004, Vol. 31, N 2, p. 54.

техните ръководители разбират, че цените на акциите им ще пострадат, ако отчетените резултати са под прогнозните. Това засилва процеса на лобизъм от страна на големите компании върху счетоводните създатели относно регламентиране на счетоводни правила, водещи до отчитане на желаните финансови резултати, както и засилване на проявите на т. нар. управление, манипулиране на финансовия резултат (earnings management).

Като обобщение може да се посочи, че появата и развитието на капиталовите пазари променят подхода към изготвянето на счетоводната информация. Това води до разделянето ѝ в две групи:

• *финансова информация* – чрез нея се измерват настоящите натрупвания и осъществените сделки и на нейна база инвеститорите правят оценки за бъдещите натрупвания;

• *управленска информация* – чрез нея ръководството контролира извършените разходи и планира бъдещите натрупвания.

Имайки предвид, че характерът на решенията, които трябва да вземат мениджърите, е значително по-различен от този на инвеститорите, двете групи лица ползват и различни информационни източници: първите приоритетно се обръщат към управленското счетоводство, а вторите – към финансовите отчети.

От 70-те години на XX век широко застъпена в специализираната литература е *теорията за агенството*, т.е. предприятието се разглежда като система от договори между лица (агенти) вътре и вън от него. На нейна база редица водещи счетоводни специалисти[28] се опитват да изяснят същността, целите и обхвата на финансовото счетоводство. Последното се разглежда като механизъм за изпълнение и контрол върху договорите между агентите. Особено съществена е неговата роля при предоставяне на информация във връзка с изпълнение на мениджърските контракти. Съгласно последните ръководството е отговорно да опазва и ефективно да управлява собствеността на предприятието, като в замяна при постигане на определени положителни резултати получава съответните бонуси и възнаграждения. Предприятието, а оттук и неговото финансово счетоводство са сложен конгломерат от интересите на различни икономически участници. Ето защо *водещо направление в западните изследвания в сферата на финансовото счетоводство от 60-те години на XX век насам, което ярко доминира и днес, е да се прилагат икономически модели за тестване на изследвани величини и зависимости, взаимствани от икономикса, финансите и теорията на фирменото управление.*

В заключение е необходимо да се обобщи, че обхватът, целите, функциите и методическият инструментариум на разглежданите две части на счетоводството – финансово и управленско, *се различават, независимо че*

---

[28] *Watts, R., J.* Zimmermann, Positive accounting theory. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1986; *Sunder, S*. Theory of Accounting and Control. Cengage Publishing, 1997.

те са и тясно свързани помежду си. Ако принципите на финансовото счетоводство са общоприети и задължителни за всички при изготвяне на отчетите (GAAP), то принципите на управленското счетоводство са специфични за всяко предприятие. Те са тясно свързани със съществуващите подходи и концепции на финансите, икономикса, фирменото управление и трябва да са съобразени с три неща: неговата фирмена стратегия, начина на управление на дейността и подхода при управление на рисковете. Освен това управленското счетоводство прилага подходи и способи, различни от тези във финансовото счетоводство. Следователно ясното разграничаване на приложното поле, обхвата и различията между двете направления в счетоводството може да се направи *само в страни, където са налице съответните обществено-икономически предпоставки за тяхното съществуване.*

Същевременно ограниченият и специфичен характер на потребителите на счетоводната информация в България, както и характерът на икономиката и икономическите субекти, обусловени от съществуващия политико-икономически строй и натрупаната историческа традиция, оказват влияние върху формиране клоновете на счетоводството. След 90-те години на XX век постепенната промяна в обществено-икономическата среда и свързаната с това нова правна регламентация на счетоводството *позволяват и у нас да започнат да се открояват двете направления – управленско и финансово.*

Днес е налице преливане и опит от страна на специалистите и счетоводните регулатори *да се премахне ясната граница между управленското и финансовото счетоводство. Основната причина за това е нуждата от по-голяма фирмена прозрачност и оттук – необходимостта от по-обективно и точно прогнозиране бъдещето на предприятието.*

Като обобщение трябва да се посочи, че концепциите за изготвянето на финансовите отчети и посоката на развитие на финансовата отчетност са в пряка зависимост от развитието на икономическите, политическите, правнорегулативните и професионалните фактори.

22.X.2011 г.

ОТЗИВИ

ЗАДЪЛБОЧЕНО ПРОУЧВАНЕ НА ПОЛИТИКОНОМИЧЕСКОТО НАСЛЕДСТВО НА ВЕРНЕР ЗОМБАРТ И МАКС ВЕБЕР

В новата книга на доц. д-р Алла Кирова[1] са изложени резултатите от научните изследвания на авторката върху творческото наследство на двамата видни представители на т.нар. най-млада историческа школа в социално-икономическата наука на Германия от края на XIX и началото на XX век. Тази школа, отразяваща спецификата на подхода на страната към капитализма през XIX век и противопоставяща се на английската класическа политическа икономия, заема важно място в историята на икономическата мисъл.

Темата е актуална, тъй като по много от проблемите, третирани в произведенията на Зомбарт и Вебер, се дискутират и в съвременното обществознание; редица техни постановки хвърлят светлина върху същността и проявите на съвременния капитализъм. Освен това творчеството на тези учени е познато в България още от началото на XX век и има свои последователи в лицето на проф. Иван Кинкел (1883-1945 г.), проф. Георги Данаилов (1872-1939 г.), както и много съвременни социолози и икономисти, проявяващи интерес към техните теории.

Изложението на научното творчество на В. Зомбарт и М. Вебер убедително ги представя като видни учени-енциклопедисти със забележителни постижения и приноси в обществознанието и по-специално в социологията и икономиката, заемащи достойно място в редиците на световноизвестните личности. След кратки биографични бележки и анализ на методологическия подход, прилаган от двамата учени, е изложено систематизирано съдържанието на тяхното научно наследство. Дадена е компетентна интерпретация и обективна оценка на възгледите им по третираните проблеми. В книгата е направено задълбочено проучване и анализ на същността и значението на богатото научно творчество на Зомбарт и Вернер. Показано е неговото влияние върху икономическата мисъл през XX век, както и значението му за изясняване на важни икономически процеси и явления на съвременния икономически свят.

---

[1] *Алла Кирова*. Политикономическият историзъм на Вернер Зомбарт и Макс Вебер. С.: Издателски комплекс - УНСС, 2012, 105 с.

В първата част на книгата се съдържа обстоен и задълбочен анализ на творчеството на Вернер Зомбарт. Той е оценен като енциклопедист, който еволюира във възгледите си от марксизма, през неговата критика до националсоциализма в някои от последните му публикации, и с цялостното си творчество е оставил ярки следи в социалната и икономическата теория.

Въз основа на аргументиран критичен анализ на неговото творчество авторката прави обективна оценка на реалния принос преди всичко в областта на политическата икономия, без да преувеличава или негативира мястото му в науката (каквито крайни оценки се срещат в някои публикации, посветени на творчеството му). Още в началото е очертан приносът на Зомбарт за обогатяването на характерния за историческата школа методологически подход в изследването на обществените процеси и в частност за стопанското развитие на обществото. Подчертано е, че без да отрича историзма, той препоръчва съчетаване на емпиризма с абстрактно-теоретичния подход, чрез който обяснява съвместното съществуване на различни стопански форми през даден период.

Отделено е специално внимание на концепцията за икономическите системи и икономическите епохи като изходна позиция за анализа на капитализма. Разгледана е дефиницията на икономическата система като "определен порядък в икономическия живот на една група хора, който се управлява от определени принципи", и на икономическите епохи, които се отграничават с преобладаването на съответната икономическа система, характеризирана със специфичния за нея "стопански дух". Следвайки традициите на историческата школа, Зомбарт разделя различните стопански системи на две основни групи – докапиталистически, при които целта на стопанската дейност са потребностите на човека, и капиталистическа система, чиято основна цел е печалба за притежателя на капитала.

В своето изследване доц. Кирова основателно отделя широко място на учението на Зомбарт за генезиса и развитието на капитализма и "капиталистическия стопански дух", тъй като тези проблеми са главен обект на неговото творчество. Систематизирано е изложен приносът на Зомбарт в изучаването на историческото развитие на формите на капитализма – от ранния до съвременния високоразвит капитализъм, под въздействието на променящия се капиталистически дух в неговите две проявления – като предприемачески и като еснафски. Изтъкнати са характеристиките на очертаните от Зомбарт три епохи в еволюцията на капитализма – ранния или меркантилистичен капитализъм, висшия или зрял високоразвит капитализъм и късния капитализъм, който започва от

началото на Първата световна война, когато навлиза в период на стагнация.

В идейно-теоретичен аспект от особен интерес за читателя е задълбочено изследваната от авторката и обективно представена теза на Зомбарт за социалния плурализъм и бъдещето на капитализма. В противовес на концепцията за революционната смяна на капитализма Зомбарт издига идеята за неговото еволюционно развитие и трансформирането му в общество на социалния плурализъм. В това общество съжителстват съвместно и равнопоставено различни стопански форми, взаимодействат си частната и обществената собственост, възникват нови форми на стопански живот, предполагащи планиране на икономическото развитие и насочване от страна на държавата. Тези идеи намират отражение в различни социалдемократични програми и особено в модела на т.нар. смесена икономика.

Във втората част на изследването също с дълбоко познаване и компетентност е представено богатото творчество на другия виден представител на най-младата историческа школа – Макс Вебер. Изтъкнати са неговите качества като учен с многостранни прояви в обществените науки. Подчертано е, че освен като социолог и политолог той е широко известен с приносите си към икономическата наука и особено с изследванията на произхода, същността и развитието на капиталистическата стопанска система. Приносите на Вебер не се изчерпват с оригиналните идеи за същността на системата, а включват и конкретни изследвания на организацията в капиталистическото предприятие, ролята на борсата, пазарните отношения и др.

Доц. Кирова прави обстойно изследване на методологическия подход на Вебер при анализа на икономическите процеси. Изтъкнат е и неговият принос за обогатяването и развитието на прилагания от историческата школа описателен метод чрез използване на абстрактно-теоретичния анализ и въвеждане на метода на “идеалното типизиране” при конкретния анализ. Уместно е подчертан интердисциплинарният подход на Вебер при изследване на взаимодействието между икономическото развитие и другите социални явления – политика, религия, култура, обичаи и т.н.

В разгърнат план е интерпретирано учението на Вебер за произхода, същността и развитието на капитализма. Възприемайки капитализма в по-широк контекст, Вебер вижда негови прояви в по-далечното минало, но като същински модерен капитализъм той го разглежда през втората половина на XIX век в Западна Европа, когато се развива “националното капиталистическо производство на основата на предприятието”. В книгата подробно са разгледани посочените от Вебер

предпоставки за прехода и факторите за зараждането и утвърждаването на съвременния капитализъм, както и отличителните му икономически и културни черти.

Авторката отделя специално внимание на теорията на Вебер за ролята на капиталистическия дух като главен фактор и основна причина за утвърждаването на модерния капитализъм в Западна Европа. Анализирани са аргументите на Вебер за формирането на този дух под въздействие на ценностите и етиката на протестантската религия – отношението към труда и предприемчивостта като божие призвание, скромност и аскетичност, рационализъм в организацията на стопанската дейност, инвестиране на придобитата печалба за развитие на производството и др.

Накрая е акцентирано върху критичния извод на Вебер, че в новата епоха капитализмът е стигнал до степен, когато възниква "откъсване" и отдалечаване от ценностите на протестантството и неговите добродетели, което поражда негативни явления и засилване на обществените противоречия. С това той поставя под съмнение бъдещето на капиталистическата система, без да посочва изходи.

Книгата представлява интерес както за научните среди и студентите, изучаващи тази проблематика, така и за по-широк кръг читатели, които се интересуват от социално-икономическите процеси, съпътстващи появата и развитието на съвременното общество.

Проф. д-р Иван Д. Костов

КЛАСИФИКАЦИОННА СИСТЕМА JEL

Описаните в този списък категории се използват при класифицирането на книги, рецензиите на книги, статиите в списания и дисертациите, индексирани в *JEL u JEL* на *CD, EconLit* и *e-JEL* на *www.e-JEL.org*. Евентуални промени в класификационната система се публикуват възможно най-бързо на *www.econlit.org*. Класификационната система JEL може да се ползва безплатно за учебни цели. Предлагаме следния формат: "JEL: A10, B10 и др."

A Обща икономика и обучение

A1 Обща икономика

A10 Общи

A11 Роля на икономиката. Роля на икономистите. Пазар на икономисти

A12 Връзка на икономиката с другите дисциплини

A13 Връзка на икономиката с обществените ценности

A14 Социология на икономиката

A19 Други

A2 Икономическо образование и обучение

A20 Общи

A21 Предколежански

A22 Бакалавърска степен

A23 Магистърска степен

A29 Други

A3 Колективни трудове

A30 Общи

A31 Събрани съчинения на отделни автори

A32 Томове

A33 Наръчници

A39 Други

B Школи на икономическата мисъл, методика и хетеродоксални подходи

B00 Общи

B1 История на икономическата мисъл до 1925 г.

B10 Общи

B11 Предкласически (древни, средновековни, меркантилни, физиократични автори)

B12 Класически

B13 Неокласически до 1925 г. (школи: австрийска, на Маршал, Валразийска, стокхолмска)

B14 Социалистически. Марксически

B15 Исторически. Институционални, Еволюционни

B16 История на икономическата мисъл: коли-чествени и математически изследвания

B19 Други

B2 История на икономическата мисъл след 1925 г.

B20 Общи

B21 Микроикономика

B22 Макроикономика

B23 История на икономическата мисъл: Икометрия. Количествени и математически изследвания

B24 Социалистически. Марксически. Срафиански

B25 Исторически. Институционални. Еволюционни. Австрийски

B26 Финансова икономика

B29 Други

B3 История на икономическата мисъл: индивидуални автори

B30 Общи

B31 Индивидуални автори

B32 Кратки биографии на починални

B4 Икономическа методология

B40 Общи

B41 Икономическа методология

B49 Други

B5 Съвременни хетеродоксални (отклоняващи се от общоприетите) подходи

B50 Общи

B51 Социалистически. Марксически. Срафиански

B52 Институционални. Еволюционни

B53 Австрийски

B54 Феминистична икономика

B59 Други

C Математически и количествени методи

C00 Общи

C01 Иконометрия

C02 Математически методи

C1 Иконометрични и статистически методи: общи

C10 Общи

C11 Бейсиански анализ: общ

C12 Проверка на хипотези: общи

C13 Оценка: обща

C14 Полупараметрични и непараметрични методи: общи

C15 Статистически симулационни методи: общи

C18 Методологични въпроси: общи

C19 Други

C2 Модели на единично уравнение. Единични променливи

C20 Общи

C21 Модели с категорийни редове. Пространствени модели. Модели с ефект на обработката. Променлива регресия.

C22 Модели на база динамични редове; Модели на последователност на измерванията във времето; Динамични променливи регресии; модели за динамична обработка

C23 Модели с панелни данни; Данни за развитие; Динамични редове в пространството

C24 Пресечени и цензурирани модели; Превключване на регресионни модели

C25 Дискретна регресия и модели с качествен подбор. Дискретни регресори, Пропорции

C26 – Инструментални променливи (IV) Оценка

C29 Други

C3 Модели на множествени или симултантни уравнения. Много променливи

C30 Общи

C31 Модели с категорийни редове. Пространствени модели. Модели с ефект на обработката; Променливи Регресии; Модели със социално взаимодействие

C32 Модели на база динамични редове; Динамични променливи регресии; модели за динамична обработка

C33 Модели с панелни данни; Данни за развитие; Модели на последователни измервания във време и пространство.

C34 Пресечени и цензурирани модели; Превключване на регресионни модели

C35 Дискретна регресия и модели с качествен подбор; Дискретни регресори; Пропорции

C36 Инструментални променливи (IV) Оценка

C38 Класификационни методи; Клъстърен анализ; Факторен анализ

C39 Други

C4 Иконометрични и статистически методи: специални теми

C40 Общи

C41 Анализ на продължителността, Стратегии за оптимални срокове

C43 Индекси и агрегиране

C44 Теория на статистическите решения. Изследване на операциите

C45 Невронни мрежи и сродни теми

C46 Специфични разпределения. Специфична статистика

C49 Други

C5 Иконометрично моделиране

C50 Общи

C51 Изграждане и предварителна оценка на модели

C52 Оценяване, валидиране и избор на модели

C53 Прогнозиране на моделите; Симулационни модели

C54 Количествено моделиране на политиката

C58 Финансова иконометрия

C59 Други

C6 Математически методи и програмиране

C60 Общи

C61 Оптимизационни техники. Програмни модели. Динамичен анализ

C62 Условия на съществуване и стабилност на равновесието

C63 Изчислителни техники - симулационно моделиране

C65 Разни математически инструменти

C67 Входно-изходни модели

C68 Изчислими модели на общо равновесие

C69 Други

C7 Теория на игрите и теория на договарянето

C70 Общи

C71 Съвместни игри

C72 Несъвместни игри

C73 Стохастични и динамични игри. Еволюционни игри. Повторяеми игри

C78 Теория на сделките. Теория на съответствията

C79 Други

C8 Методология за събиране и оценка на данни. Компютърни програми

C80 Общи

C81 Методология за събиране, оценка и организация на микроикономически данни. Анализ на данните.

C82 Методология на събиране, оценка и организация на макроикономически данни. Анализ на данните.

C83 Методи на проучване – методи за взимане на проби

C87 Иконометричен софтуер

C88 Друг компютърен софтуер

C89 Други

C9 Разработване на експерименти

C90 Общи

C91 Лабораторни, индивидуално поведение

C92 Лабораторни, групово поведение

C93 Полеви експерименти

C99 Други

D Микроикономика

D00 Общи

D01 Микроикономическо поведение: основни принципи

D02 Институции: планиране, формиране и дейности

D03 Икономика на поведението - основни принципи

D04 – Микроикономическа политика: Формулиране; Изпълнение; Оценка

D1 Поведение на домакинството и фамилна икономика

D10 Общи

D11 Икономика на потреблението: теория

D12 Икономика на потреблението: емпиричен анализ

D13 Производство в домакинството и вътрешно-домакинско разпределение

D14 Лични финанси

D18 Защита на потребителя

D19 Други

D2 Производство и организации

D20 Общи

D21 Фирмено поведение: Теория

D22 Фирмено поведение: Емпиричен анализ

D23 Организационно поведение. Трансакционни разходи. Права на собственост

D24 Производство. Разходи. Производителност на капитала и обща производителност на производствените фактори. Капацитет

D29 Други

D3 Разпределение

D30 Общи

D31 Личен доход, богатство и тяхното разпределение

D33 Факторно разпределение на дохода

D39 Други

D4 Пазарна структура и ценообразуване

D40 Общи

D41 Съвършена конкуренция

D42 Монопол

D43 Олигопол и други форми на пазарно несъвършенство

D44 Търгове

D45 Купонна (квотна) система. Лицензиране (разрешителна система)

D46 Теория на стойността

D49 Други

D5 Общо равновесие и неравновесие

D50 Общи

D51 Разменни и производствени икономики

D52 Непълни пазари

D53 Финансови пазари

D57 Входно-изходни таблици и анализ

D58 Изчисляеми и други приложни модели на общо равновесие

D59 Други

D6 Икономика на благосъстоянието

D60 Общи

D61 Ефективност на разпределението. Анализ разходи-ползи

D62 Външни ефекти

D63 Равнопоставеност, справедливост, неравенство и други нормативни критерии и измерители

D64 Алтруизъм

D69 Други

D7 Анализ на колективното вземане на решения

D70 Общи

D71 Социален избор. Клубове. Комитети. Асоциации

D72 Политически процеси:стремеж към извличане на рента, лобиране, избори, законодателна дейност и поведение при гласуване

D73 Бюрокрация. Административни процеси в обществените организации. Корупция

D74 Конфликти. Разрешаване на конфликти. Алианси

D78 Позитивен анализ на разработването и прилагането на политиките

D79 Други

D8 Информация, знание и несигурност

D80 Общи

D81 Критерии за вземане на решение при риск и несигурност

D82 Асиметрична и поверителна информация

D83 Търсене. Обучение. Информация и знание. Комуникиране. Възгледи

D84 Очаквания. Спекулации

D85 Образуване на мрежи и анализ: теория

D86 Икономика на договорите: теория

D87 Невронна икономика

D89 Други

D9 Избор и растеж във времето

D90 Общи

D91 Потребителски избор във времето. Модели на жизнения цикъл и спестявания

D92 Фирмен избор и растеж, инвестиране или финансиране и капацитет във времето

D99 Други

E Макроикономика и монетарна икономика

E00 Общи

E01 Измервания и данни по сметките за националния доход и продукт и богатството. Екологични сметки

E02 Институции и макроикономика

E1 Общи агрегатни модели

E10 Общи

E11 Марксически. Срафиански. Институционални. Еволюционни

E12 Кейнс. Кейнсиански. Посткейнсиански

E13 Неокласически

E17 Прогнозиране и симулиране: модели и приложения

E19 Други

E2 Макроикономика: потребление, спестяване, производство, заетост и инвестиции

E20 Общи

E21 Потребление. Спестяване. Богатство

E22 Капитал. Инвестиране. Капацитет

E23 Производство

E24 Заетост. Безработица. Заплати. Разпределение на доходите между поколенията. Съвкупен човешки капитал

E25 Разпределение на агрегатния факторен доход

E26 Неформална икономика. Нелегална икономика

E27 Прогнозиране и симулиране: Модели и приложения

E29 Други

E3 Цени, бизнес-колебания и цикли

E30 Общи

E31 Равнище на цените. Инфлация. Дефлация

E32 Бизнес-колебания. Цикли

E37 Прогнозиране и симулиране Модели и приложения

E39 Други

E4 Пари и лихвени проценти

E40 Общи

E41 Търсене на пари

E42 Парични системи. Стандарти. Режими. Правителство и парична система. Системи за плащания

E43 Определяне на лихвените проценти. Срочна структура и ефект на лихвения процент

E44 Финансови пазари и макроикономика

E47 Прогнозиране и симулиране Модели и приложения

E49 Други

E5 Парична политика, централна банка и предлагане на пари и кредит

E50 Общи

E51 Предлагане на пари. Кредит. Парични мултипликатори

E52 Парична политика

E58 Централни банки и тяхната политика

E59 Други

E6 Макроикономическата политика, макроикономически аспекти на публичните финанси, обща перспектива

E60 Общи

E61 Цели на политиката. Планиране и последователност на политиките. Координация на политиките

E62 Фискална политика

E63 Сравнителен или съвместен анализ на фискалната и паричната политика. Стабилизация. Политика на съкровищните бонове

E64 Политика на доходите. Ценова политика

E65 Изследвания на конкретни случаи от прилагането на политиките

E66 Обща перспектива и условия

E69 Други

F Международна икономика

F00 Общи

F01 Глобална перспектива

F02 Международен икономически ред

F1 Търговия

F10 Общи

F11 Неокласически търговски модели

F12 Търговски модели в условията на несъвършена конкуренция и икономии от мащаба

F13 Търговска политика. Международни търговски организации

F14 Изследвания на търговията по страни и отрасли

F15 Икономическа интеграция

F16 Взаимодействие между търговията и пазара на труда

F17 Прогнозиране и симулиране в търговията

F18 Търговия и околна среда

F19 Други

F2 Движение на фактори в международен план и международен бизнес

F20 Общи

F21 Международни инвестиции. Дългосрочно движение на капитала

F22 Международна миграция

F23 Мултинационални фирми. Международен бизнес

F24 Суми, изпращани от емигранти

F29 Други

F3 Международни финанси

F30 Общи

F31 Чужда валута

F32 Регулиране на платежния баланс. Краткосрочно движение на капитала

F33 Международни парични споразумения и институции

F34 Проблеми на международните заеми и дългове

F35 Чуждестранна помощ

F36 Финансови аспекти на икономическата интеграция

F37 Прогнозиране и симулиране при международните финанси. Модели и приложения.

F39 Други

F4 Макроикономически аспекти на международната търговия и финанси

F40 Общи

F41 Макроикономика на отворената икономика

F42 Международна координация и пренос на политиката

F43 Икономически растеж на отворените икономики

F44 Международни бизнес цикли

F47 Прогнозиране и симулиране: Модели и приложения

F49 Други

F5 Международни отношения и международна политическа икономика

F50 Общи

F51 Международни конфликти. Преговори. Санкции

F52 Национална сигурност. Икономически национализъм

F53 Международни споразумения и наблюдение. Международни организации

F54 Колониализъм. Империализъм. Постколониализъм

F55 Международни институционални споразумения

F59 Международни отношения и международна политическа икономия: други

G Финансова икономика

G00 Общи

G01 Финансови кризи

G02 Финансово поведение: основни принципи

G1 Основни финансови пазари

G10 Общи

G11 Избор на инвестиционен портфейл. Инвестиционни решения

G12 Ценообразуване на активите. Обеми на търговия. Лихви на облигации

G13 Ценообразуване в непредвидени случаи (аварийно). Фючърсно ценообразуване

G14 Ефективност на информацията и пазарите. Изследване на събития

G15 Международни финансови пазари

G17 Финансови прогнози и симулиране

G18 Правителствена политика и регулиране

G19 Други

G2 Финансови институции и услуги

G20 Общи

G21 Банки. Други депозитарни (влогови) институции. Институции за микрофинансиране. Ипотеки

G22 Застраховане. Застрахователни компании

G23 Пенсионни фондове. Други частни финансови институции

G24 Инвестиционно банкиране. Рисков капитал. Брокерска дейност. Рейтинги и рейтингови агенции

G28 Правителствена политика и регулиране

G29 Други

G3 Корпоративни финанси и управление

G30 Общи

G31 Капиталово бюджетиране. Изследвания на дълготрайните и краткотрайните активи; Капацитет

G32 Политика на финансиране. Финансов риск и управление на риска. Структура на капитала и собствеността. Оценка на фирмите.

G33 Банкрут. Ликвидация

G34 Сливания. Поглъщания. Преструктуриране. Корпоративно управление

G35 Политика на изплащане

G38 Правителствена политика и регулиране

G39 Други

H Икономика на обществения сектор

H00 Общи

H1 Структура и обхват на правителството

H10 Общи

H11 Структура, обхват и действия на правителството

H12 Управление на кризи

H19 Други

H2 Данъчно облагане, субсидии и приходи

H20 Общи

H21 Ефективност. Оптимално облагане с данъци

H22 Категории, подлежащи на облагане

H23 Външни ефекти. Преразпределителни ефекти. Данъци и субсидии, свързани с околната среда

H24 Данъци върху личните доходи и други данъци и субсидии, несвързани с бизнеса

H25 Данъци и субсидии, свързани с бизнеса

H26 Укриване на данъци

H27 Други източници на приходи

H29 Други

H3 Фискални политики и поведение на икономическите агенти

H30 Общи

H31 Домакинства

H32 Фирми

H39 Други

H4 Публично предоставени стоки и услуги

H40 Общи

H41 Публични стоки

H42 Публично предоставени частни стоки

H43 Оценка на проекти. Социална дисконтова норма

H44 Публично предоставени стоки: смесени пазари

H49 Други

H5 Разходи на националното правителство и свързани с тях политики

H50 Общи

H51 Правителствени разходи и здравеопазване

H52 Правителствени разходи и образование

H53 Правителствени разходи и социални програми

H54 Инфраструктура. Други публични инвестиции и капиталови запаси

H55 Социални осигуровки и публични пенсии

H56 Национална сигурност и отбрана

H57 Обществени поръчки

H59 Други

H6 Държавен бюджет, дефицит и дълг

H60 Общи

H61 Бюджет. Бюджетни системи

H62 Дефицит. Излишък

H63 Дълг. Управление на дълга; Държавен дълг

H68 Прогнози на бюджета, дефицита и дълга

H69 Други.

H7 Държавна и местна администрация. Отно-шения между тях

H70 Общи

H71 Данъчно облагане, субсидии и приходи на държавно и местно ниво

H72 Държавен и местен бюджет и разходи

H73 Различия между компетенциите на централните и местните власти и съответните ефекти

H74 Теглене на заеми от държавата и местните власти

H75 Държавна и местна администрация: здравеопазване, образование, социални дейности. Държавни пенсии.

H76 Държавна и местна администрация: други категории разходи

H77 Отношения между централните и местните органи на властта. Федерализъм. Отделяне

H79 Други

H8 Разни въпроси

H80 Общи

H81 Правителствени заеми, гаранции по заемите, кредити и грантове

H82 Държавна собственост

H83 Публична администрация. Счетоводство и одит в обществения сектор

H84 Помощ при бедствия

H87 Международни фискални въпроси. Международни публични стоки

H89 Други

I Здравеопазване, образование и социални дейности

I 00 Общи

I 1 Здравеопазване

I 10 Общи

I 11 Анализ на пазарите на здравни услуги

I 12 Здравеопазване

I 13 Здравно осигуряване, в публичния и частния сектор

I 14 Здравеопазване, неравнопоставеност

I 15 Здравеопазване и икономическо развитие

I 18 Правителствена политика. Регулиране. Обществено здраве

I 19 Други

I 2 Образование и научно-изследователски институти

I 20 Общи

I 21 Анализ на образованието

I 22 Финансиране на образованието

I 23 Изследователски институции в сферата на висшето образование

I 24 Образование и неравнопоставеност

I 25 Здравеопазване и икономическо развитие

I 28 Правителствена политика

I 29 Други

I 3 Благосъстояние и бедност

I 30 Общи

I 31 Общо благосъстояние

I 32 Измерване и анализ на бедността

I 38 Правителствена политика. Социални програми и техните резултати

I 39 Други

J Труд и демографска икономика

J00 Общи

J01 Икономика на труда: общи въпроси

J08 Икономика на труда: политики

J 1 Демографска икономика

J10 Общи

J11 Демографски тенденции, макроикономически резултати и прогнози

J12 Брак. Развод. Структура на семейството. Домашно насилие

J13 Възпроизводство. Семейно планиране. Грижа за детето. Деца. Младежи

J14 Икономика на възрастното поколение. Икономика на инвалидите. Нетрудова пазарна дискриминация

J15 Икономика на малцинствата, расите и имигрантите. Нетрудова дискриминация

J16 Икономика на пола. Нетрудова дискриминация

J17 Стойност на живота. Пропуснати приходи

J18 Обществена политика

J19 Други

J2 Търсене и предлагане на работна сила

J20 Общи

J21 Работна сила и заетост, обем и структура

J22 Разпределение на времето и предлагане на работна сила

J23 Търсене на работна сила

J24 Човешки капитал. Умения. Избор на професия. Производителност на труда

J26 Пенсиониране. Политика на пенсионирането

J28 Безопасност. Удовлетвореност от работата. Публична политика, свързана с тях

J 29 Други

J3 Заплати, компенсации и трудови разходи

J30 Общи

J31 Равнище и структура на заплатите. Диференциация на заплатите

J32 Разходи и допълнителни възнаграждения за труда извън заплатата. Частни пенсии

J33 Пакетно възнаграждение. Методи на заплащане

J38 Публична политика

J39 Други

J4 Специфични пазари на труда

J40 Общи

J41 Трудови договори

J42 Монопсони. Сегментирани пазари на труда

J43 Пазари на селскостопански труд

J44 Професионални пазари на труда. Професии. Лицензиране

J45 Пазари на труда в обществения сектор

J47 Пазар на принудителен труд

J48 Публична политика

J49 Други

J5 Отношения между работниците и ръководството, профсъюзи и колективно договаряне

J50 Общи

J51 Профсъюзи: цели, структура и въздействие

J52 Разрешаване на спорове: стачки, арбитраж, посредничество. Колективно договаряне

J53 Отношения между работниците и ръководството. Индустриална юриспруденция

J54 Кооперативи на производители. Фирми, управлявани от работниците. Собственост на служителите

J58 Публична политика

J59 Други

J6 Мобилност, безработица и свободни места

J60 Общи

J61 Географска мобилност на труда. Работници-имигранти

J62 Трудова, професионална и междупоколенческа мобилност

J63 Текучество. Свободни места. Съкращения

J64 Безработица: модели, продължителност, разпространение, търсене на работа

J65 Застраховка за безработица. Парични обезщетения при уволнение. Затваряне на предприятия

J68 Публична политика
J69 Други

J7 Трудова дискриминация

J70 Общи
J71 Дискриминация
J78 Публична политика
J79 Други

J8 Трудови стандарти: национални и международни

J80 Общи
J81 Условия на труд
J82 Състав на работната сила
J83 Права на работниците
J88 Публична политика
J89 Други

K Право и икономика

K00 Общи

K1 Основни области на правото

K10 Общи
K11 Имуществено право
K12 Договорно право
K13 Правонарушение и отговорност за продукта
K14 Наказателно право
K19 Други

K2 Регулация и търговско право

K20 Общи
K21 Антитръстово право
K22 Корпоративно право и право на ценни книжа
K23 Отрасли под особен режим и административно право
K29 Други

K3 Други самостоятелни области на правото

K30 Общи
K31Трудово право
K32 Право в областта на околната среда, здравето и безопасността
K33 Международно право
K34 Данъчно право
K35 Право на личната неплатежоспособност
K36 Семейно и лично право
K39 Други

K4 Процесуално право, правна система и противозаконно поведение

K40 Общи
K41 Съдебен процес
K42 Противозаконно поведение и принудително прилагане на закона
K49 Други

L Индустриална организация

L00 Общи

L1 Пазарна структура, фирмена стратегия, пазарни резултати

L10 Общи
L11 Производство, ценообразуване и пазарна структура. Разпределение на фирмите по големина
L12 Монопол. Монополни стратегии
L13 Олигопол и други несъвършени пазари
L14 Взаимоотношения при сделки. Договори и репутация. Мрежи
L15 Информация и качество на продукцията. Стандартизация и съвместимост
L16 Индустриална организация и макроикономика. Макроикономическа индустриална структура и структурни промени. Отраслови ценови индекси
L17 Продукти с отворен код и пазари
L19 Други

L2 Цели, организация и поведение на фирмата

L20 Общи
L21 Фирмени бизнес-цели
L22 Фирмена организация и пазарна структура
L23 Организация на производството
L24 Външно договаряне. Съвместни предприятия (джойнт венчъри). Лицензи за технологии
L25 Постижения на фирмата: големина, диверсификация, обхват
L26 Предприемачество
L29 Други

L3 Нестопански организации и публични предприятия

L30 Общи
L31 Институции с не-стопанска цел. Неправителствени организации.
L32 Публични предприятия; Публично-частни предприятия

L33 Сравнение между публичните и частните предприятия и институциите с не-стопанска цел; Приватизация. Външно договаряне

L38 Публична политика

L39 Други

L4 Антитръстови въпроси и политика

L40 Общи

L41 Монополизация. Хоризонтални антиконкурентни практики

L42 Вертикални ограничения. Запазване на цената на препродажба. Отстъпки за количество

L43 Позволени от закона монополи и регулация или дерегулация

L44 Антитръстова политика и публични предприятия, институции с не-стопанска цел и професионални организации

L49 Други

L5 Регулация и индустриална политика

L50 Общи

L51 Икономика на регулацията

L52 Индустриална политика. Секторни (отраслови) методи на планиране

L53 Политика към предприятията

L59 Други

L6 Секторни изследвания: промишлено производство

L60 Общи

L61 Метали и метални продукти. Цимент. Стъкло. Керамика

L62 Автомобили. Друго транспортно оборудване

L63 Микроелектроника. Компютри. Комуникационно оборудване

L64 Други машини. Бизнес-оборудване. Въоръжение

L65 Химикали. Каучук. Лекарства. Биотехнологии

L66 Храни и напитки. Козметика. Тютюн. Вино и алкохол

L67 Други нетрайни потребителски стоки:: облекло, текстил, обувки и обработени кожи

L68 Уреди. Други трайни потребителски стоки

L69 Други

L7 Секторни изследвания: първични продукти и строителство

L70 Общи

L71 Минно дело, добив, рафиниране: въглеводородни горива

L72 Минно дело, добив, рафиниране: други невъзобновяеми ресурси

L73 Продукти на горското стопанство

L74 Строителство

L78 Политика на правителството

L79 Други

L8 Секторни изследвания: услуги

L80 Общи

L81 Търговия на дребно и едро. Електронна търговия

L82 Развлекателна индустрия. Медии

L83 Спорт. Хазарт. Отдих. Туризъм

L84 Лични, професионални и бизнес услуги

L85 Услуги в сферата на недвижимите имоти

L86 Информационни и интернет-услуги. Компютърен софтуер

L87 Пощенски и куриерски услуги

L88 Политика на правителството

L89 Други

L9 Секторни изследвания: транспорт и комунални услуги

L90 Общи

L91 Транспорт: общи

L92 Железопътен и друг наземен транспорт

L93 Въздушен транспорт

L94 Електроснабдяване

L95 Газоснабдяване. Тръбопроводи. Водоснабдяване

L96 Телекомуникации

L97 Комунални услуги: общи

L98 Политика на правителството

L99 Други

M Бизнес-администрация и бизнес-икономика. Маркетинг. Счетоводство

M00 Общи

M1 Бизнес-администрация

M10 Общи

M11 Управление на производството

M12 Управление на персонала; Възнаграждение на ръководството

M13 Нови фирми. Стартиращи фирми

M14 Корпоративна култура. Социална отговорност

M15 Управление на информационните технологии
M16 Международна бизнес администрация
M19 Други

M2 Бизнес-икономика

M20 Общи
M21 Бизнес-икономика
M29 Други

M3 Маркетинг и реклама

M30 Общи
M31 Маркетинг
M37 Реклама
M38 Правителствена политика и регулации
M39 Други

M4 Счетоводство и одит

M40 Общи
M41 Счетоводство
M42 Одит
M48 Правителствена политика и регулации
M49 Други

M5 Икономика на персонала

M50 Общи
M51 Фирмени решения по заетостта. Повишения
M52 Възнаграждение, методи на плащане на възнаграждения и тяхното въздействие
M53 Обучение
M54 Управление на персонала
M55 Средства за договаряне на работна ръка
M59 Други

N Стопанска история

N00 Общи
N01 Развитие на дисциплината: историография; източници и методи

N1 Макроикономика и парична икономика. Растеж и колебания

N10 Общи, международни или сравнителни
N11 САЩ. Канада: до 1913 г.
N12 САЩ. Канада: след 1913 г.
N13 Европа: до 1913 г.
N14 Европа: след 1913 г.
N15 Азия, включително Средния изток
N16 Латинска Америка. Карибски регион
N17 Африка. Океания

N2 Финансови пазари и институции

N20 Общи, международни или сравнителни
N21 САЩ. Канада: до 1913 г.
N22 САЩ. Канада: след 1913 г.
N23 Европа: до 1913 г.
N24 Европа: след 1913 г.
N25 Азия, включително Средния изток
N26 Латинска Америка. Карибски регион
N27 Африка. Океания

N3 Труд и потребители, демография, образование, здравеопазване, благосъстояние, доходи, богатство, религия и филантропия

N30 Общи, международни или сравнителни
N31 САЩ. Канада: до 1913 г.
N32 САЩ. Канада: след 1913 г.
N33 Европа: до 1913 г.
N34 Европа: след 1913 г.
N35 Азия, включително Средния изток
N36 Латинска Америка. Карибски регион
N37 Африка. Океания

N4 Правителства, войни, закони, международни отношения и регулации

N40 Общи, международни или сравнителни
N41 САЩ. Канада: до 1913 г.
N42 САЩ. Канада: след 1913 г.
N43 Европа: до 1913 г.
N44 Европа: след 1913 г.
N45 Азия, включително Средния изток
N46 Латинска Америка. Карибски регион
N47 Африка. Океания

N5 Селско стопанство, природни ресурси, околна среда и добивна промишленост

N50 Общи, международни или сравнителни
N51 САЩ. Канада: до 1913 г.
N52 САЩ. Канада: след 1913 г.
N53 Европа: до 1913 г.
N54 Европа: след 1913 г.
N55 Азия, включително Средния изток
N56 Латинска Америка. Карибски регион
N57 Африка. Океания

N6 Промишленост и строителство

N60 Общи, международни или сравнителни
N61 САЩ. Канада: до 1913 г.

N62 САЩ. Канада: след 1913 г.
N63 Европа: до 1913 г.
N64 Европа: след 1913 г.
N65 Азия, включително Средния изток
N66 Латинска Америка. Карибски регион
N67 Африка. Океания

N7 Транспорт, търговия, енергетика, технологии и други услуги

N70 Общи, международни или сравнителни
N71 САЩ. Канада: до 1913 г.
N72 САЩ. Канада: след 1913 г.
N73 Европа: до 1913 г.
N74 Европа: след 1913 г
N75 Азия, включително Средния изток
N76 Латинска Америка. Карибски регион
N77 Африка. Океания

N8 История на микробизнеса

N80 Общи, международни или сравнителни
N81 САЩ. Канада: до 1913 г.
N82 САЩ. Канада: след 1913 г.
N83 Европа: до 1913 г.
N84 Европа: след 1913 г.
N85 Азия, включително Средния изток
N86 Латинска Америка. Карибски регион
N87 Африка. Океания

N9 Регионална и урбанизационна история

N90 Общи, международни или сравнителни
N91 САЩ. Канада: до 1913 г.
N92 САЩ. Канада: след 1913 г.
N93 Европа: до 1913 г.
N94 Европа: след 1913 г.
N95 Азия, включително Средния изток
N96 Латинска Америка. Карибски регион
N97 Африка. Океания

O Икономическо развитие, технологична промяна и растеж

O1 Икономическо развитие

O10 Общи
O11 Макроикономически анализи на икономическото развитие
O12 Микроикономически анализи на икономическото развитие
O13 Селско стопанство. Природни ресурси. Енергетика. Околна среда. Други първични продукти
O14 Индустриализация. Промишлено производство и услуги. Избор на технологии
O15 Човешки ресурси. Развитие на човешките ресурси. Разпределение на доходите. Миграция
O16 Икономическо развитие: Финансови пазари. Спестявания и капиталови инвестиции. Корпоративни финанси и управление
O17 Формален и неформален сектор. Сенчеста икономика. Институционални уредби
O18 Анализи на градските и селски райони, транспорт, строителство. Инфраструктура
O19 Международни връзки на развитието. Роля на международните организации

O2 Планиране и политика на развитието

O20 Общи
O21 Модели на планиране. Политика на планиране
O22 Анализ на проекти
O23 Фискална и парична политика в развитието
O24 Търговска политика. Политика на движението на факторите. Валутна политика
O25 Индустриална политика
O29 Други

O3 Технологична промяна. Изследователска и развойна дейност. Права на интелектуална собственост.

O30 Общи
O31 Иновации и изобретения: процеси и стимули
O32 Мениджмънт на технологичните иновации и на изследователската и развойна дейност (R&D)
O33 Технологична промяна: Избор и последици. Дифузионни процеси
O34 Права върху интелектуалната собственост
O38 Правителствена политика
O39 Други

O4 Икономически растеж и съвкупна производителност

O40 Общи
O41 Едно-, дву- и многосекторни модели на растежа
O42 Монетарни модели на растежа
O43 Институции и растеж
O44 Околна среда и икономически растеж

O47 Измерване на икономическия растеж. Съвкупна производителност. Конвергенция (сближаване) на производствените резултати между страните

O49 Други

O5 Общоикономически изследвания на страните

O50 Общи

O51 САЩ. Канада

O52 Европа

O53 Азия, включително Средния изток

O54 Латинска Америка. Карибски регион

O55 Африка

O56 Океания

O57 Сравнителни изследвания на страните

P Икономически системи

P00 Общи

P1 Капиталистически системи

P10 Общи

P11 Планиране, координация и реформа

P12 Капиталистически предприятия

P13 Кооперативни предприятия

P14 Права на собственост

P16 Политическа икономия

P17 Постижения и перспективи

P19 Други

P2 Социалистически системи и икономики в преход

P20 Общи

P21 Планиране, координация и реформи

P22 Цени

P23 Факторни и продуктови пазари. Отраслови изследвания. Население

P24 Национален доход, продукт и разходи. Пари. Инфлация

P25 Градска, селска и регионална икономика

P26 Политическа икономия. Права на собственост

P27 Постижения и перспективи

P28 Природни ресурси. Енергия. Околна среда

P29 Други

P3 Социалистически институции в преход

P30 Общи

P31 Социалистически предприятия в преход

P32 Колективи. Комуни. Селско стопанство

P33 Международна търговия, финанси, инвестиции и помощи

P34 Финансова икономика

P35 Икономика на обществения сектор

P36 Социалистически институции в преход: Икономика на потребителя, здравеопазване, образование и обучение, социални дейности, доходи, благосъстояние и бедност

P37 Правни институции. Противозаконно поведение

P39 Други

P4 Други икономически системи

P40 Общи

P41 Планиране, координация и реформи

P42 Производителни предприятия. Факторни и продуктови пазари. Цени. Население

P43 Икономика на обществения сектор. Финансова икономика

P44 Национален доход, продукт и разходи. Пари. Инфлация

P45 Международна търговия, финанси, инвестиции и помощи

P46 Икономика на потребителя. Здравеопазване, образование и обучение; Социални дейности, Доходи, Благосъстояние и бедност

P47 Постижения и перспективи

P48 Политическа икономия. Правни институции. Права на собственост; Природни ресурси; Енергетика; Околна среда; Регионални проучвания

P49 Други

P5 Сравнителни икономически системи

P50 Общи

P51 Сравнителен анализ на икономически системи

P52 Сравнителни изследвания на конкретни икономики

P59 Други

Q Икономика на селското стопанство и на природните ресурси. Икономика на околната среда и екологията

Q00 Общи

Q01 Устойчиво развитие

Q02 Глобални стокови кризи

Q1 Селско стопанство

Q10 Общи

Q11 Анализ на съвкупното търсене и предлагане. Цени

Q12 Микроанализ на фермерски фирми, фермерски домакинства и пазари на суровини за фермите

Q13 Селскостопански пазари и маркетинг. Кооперативи. Агробизнес

Q14 Финансиране на селското стопанство

Q15 Поземлена собственост и владение. Поземлена реформа. Земеползване. Напояване; Земеделие и околна среда

Q16 Изследователска и развойна дейност. Аграрни технологии. Био-горива. Допълнителни селскостопански услуги

Q17 Селското стопанство в международната търговия

Q18 Аграрна политика. Продоволствена политика

Q19 Други

Q2 Възобновяеми ресурси и консервация

Q20 Общи

Q21 Търсене и предлагане

Q22 Риболов. Аквакултури

Q23 Горско стопанство

Q24 Земя

Q25 Вода

Q26 Рекреационни аспекти на природните ресурси

Q27 Възобновяеми ресурси и консервация: въпроси на международната търговия

Q28 Правителствена политика

Q29 Други

Q3 Невъзобновяеми ресурси и консервация

Q30 Общи

Q31 Търсене и предлагане

Q32 Изчерпаеми ресурси и икономическо развитие

Q33 Подем при ресурсите

Q34 Природни ресурси и вътрешни и международни конфликти

Q37 Международни търговски въпроси

Q38 Правителствена политика

Q39 Други

Q4 Енергия

Q40 Общи

Q41 Търсене и предлагане

Q42 Алтернативни енергийни източници

Q43 Енергия и макроикономика

Q47 Енергийни прогнози

Q48 Правителствена политика

Q49 Други

Q5 Икономика на околната среда

Q50 Общи

Q51 Оценка на екологичните ефекти

Q52 Разходи за контролиране на замърсяването. Разпределителни ефекти. Въздействие върху заетостта

Q53 Замърсяване на въздуха. Замърсяване на водите. Шум. Опасни отпадъци. Твърди отпадъци. Рециклиране.

Q54 Климат. Природни бедствия. Глобално затопляне

Q55 Технологични иновации

Q56 Околна среда и развитие. Околна среда и търговия. Устойчивост. Счетоводство на околната среда. Справедливост. Нарастване на населението

Q57 Икономика на екологията: услуги на екосистемите. Опазване на биоразнообразието. Био-икономика. Промишлена екология

Q58 Правителствена политика

Q59 Други

R Градска, селска и регионална икономика

R00 Общи

R1 Обща регионална икономика

R10 Общи

R11 Регионална икономическа дейност: растеж, развитие, екологични въпроси и промени

R12 Размер и пространствено разпределение на регионалната икономическа дейност

R13 Икономически анализ на общото равновесие и благосъстоянието на регионалните икономики

R14 Схеми на земеползване

R15 Иконометрични модели и входно-изходни модели. Други модели

R19 Други

R2 Анализ на домакинствата

R20 Общи

R21 Търсене на жилища

R22 Друго търсене

R23 Регионална миграция. Регионални трудови пазари. Население. Характеристики на обкръжението

R28 Правителствена политика

R29 Други

R3 Производствен анализ и избор на местоположение (локация) на фирмите

R30 Общи

R31 Предлагане на жилища и пазари

R32 Други анализи на производството и цените

R33 Пазари на неземеделски и нежилищни недвижими имоти

R34 Анализ на търсенето на ресурси

R38 Правителствена политика. Регулативна политика

R39 Други

R4 Транспортни системи

R40 Общи

R41 Транспорт: Търсене. Предлагане. Пренатовареност. Безопасност и инциденти. Шум от транспорта

R42 Анализ на правителствените и частните инвестиции; Поддръжка на пътища; Планиране на транспорта.

R48 Определяне на цените от правителството. Регулативни политики. Транспортно планиране

R49 Други

R5 Анализ на регионалното управление

R50 Общи

R51 Финансиране в градските и селските икономики

R52 Поземлени и други регулации

R53 Анализ на месторазположението на обществените услуги и съоръжения. Публични инвестиции и капиталови запаси

R58 Политика за регионално развитие и планиране

R59 Други

Y Разни категории

Y1 Данни: таблици и графики

Y10 Данни: таблици и графики

Y2 Встъпителни (уводни) материали

Y20 Встъпителни (уводни) материали

Y3 Отзиви за книги (некласифицирани)

Y30 Отзиви за книги (некласифицирани)

Y4 Дисертации (некласифицирани)

Y40 Дисертации (некласифицирани)

Y5 Допълнителна литература (Некласифицирана)

Y50 Допълнителна литература (Некласифицирана)

Y6 Откъси

Y60 Откъси

Y7 Общи дискусии без автори

Y7 Общи дискусии без автори

Y8 Свързани дисциплини

Y80 Свързани дисциплини

Y9 Други

Y90 Други

Y91 Снимки и карти

Z Други специални въпроси

Z00 Общи

Z1 Икономика на културата, икономическа социология, икономическа антропология

Z10 Общи

Z11 Икономика на изкуствата и литературата

Z12 Религия

Z13 Икономическа социология, икономическа антропология; Социална и икономическа стратификация

Z18 Обществена политика

Z19 Други

Р Е Д А К Ц И О Н Н А К О Л Е Г И Я

Проф. д-р ик. н. ЛЮДМИЛ ПЕТКОВ - главен редактор (ИИИ при БАН), **проф. д-р СТАТИ СТАТЕВ** - зам.-главен редактор (УНСС), **проф. д-р ВАЛЕНТИН ГОЕВ** (УНСС), **доц. д-р ВЕСЕЛИН МИНЧЕВ** (ИИИ при БАН), **проф. д-р ик. н. ГАРАБЕД МИНАСЯН** (ИИИ при БАН), **доц. д-р ДАРИНА РУСЧЕВА** (ИИИ при БАН), **проф. д-р ЗОЯ МЛАДЕНОВА** (ИУ - Варна), **проф. д-р ик. н. ИЛИЯ БАЛАБАНОВ** (ИИИ при БАН), **проф. д-р ЙОРДАН ХРИСТОСКОВ** (ИИИ при БАН), **проф. д-р ик. н. ЙОСИФ ИЛИЕВ** (УНСС), **проф. д-р ик. н. КАМЕН КАМЕНОВ** (СА "Д. А. Ценов" - Свищов), **проф. д-р ик. н. РОСИЦА РАНГЕЛОВА** (ИИИ при БАН), **доц. д-р РУМЕН БРУСАРСКИ** (УНСС), **доц. д-р ЦВЕТАН КОЦЕВ** (ЕКИУ - Пловдив)

Р Е Д А К Ц И О Н Е Н С Ъ В Е Т

Проф. д-р АНТОНИО САНЧЕС АНДРЕС (Университет на Валенсия, Испания), п**роф. д-р БОРИСЛАВ БОРИСОВ** (УНСС), **проф. д-р ЖАК ВИЛРОКС** (Брюкселски свободен университет), **проф. д-р ЙОРГОС РИЗОПУЛОС** (Университет Париж 7), **чл.-кор. проф. д-р ЛУЧИАН-ЛИВИУ АЛБУ** (Институт за икономическо прогнозиране - Букурещ), **проф. д-р ЛЮБЕН КИРЕВ** (СА "Д. А. Ценов" - Свищов), **проф. д-р МАРИАНА МИХАЙЛОВА** (ЕКИУ - Пловдив), **проф. д-р ПЛАМЕН ИЛИЕВ** (ИУ – Варна), **доц. д-р ТОДОР ПОПОВ** (СУ "Климент Охридски), **проф. д-р ЧАВДАР НИКОЛОВ** (ЮЗУ "Неофит Рилски"), **проф. д-р ик. н. ЮРИЙ ЯКУТИН** (Държавен университет по управление - Москва)

Отг. редактор **ХРИСТО АНГЕЛОВ**, редактор **НОЕМЗАР МАРИНОВА**

Адрес на редакцията: София 1040, ул. "Аксаков" № 3,

тел. 810-40-37; факс 988-21-08

http://www.iki.bas.bg; E-mail: econth@iki.bas.bg; ineco@iki.bas.bg

© ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ ПРИ БАН
2012
c/o Jusautor, Sofia

Всички права запазени! Не се разрешава копирането, възпроизвеждането и разпространението на никаква част от това издание под каквато и да е форма и по какъвто и да е начин без писмено разрешение.

Списанието се отпечатва със съдействието на Университета за национално и световно стопанство.
Издателски комплекс - УНСС

ISSN 0013-2993

КЪМ ЧИТАТЕЛИТЕ И АВТОРИТЕ НА СП. "ИКОНОМИЧЕСКА МИСЪЛ"

"Икономическа мисъл" **е водещо академично теоретично списание в България, което се издава от Института за икономически изследвания при БАН от 1956 г. насам. То е наследник на сп. "Стопанска мисъл", основано през 1929 г. На своите страници списанието отразява актуалното състояние и развитие на икономическата теория и стопанската практика у нас и в други страни. В него се публикуват резултати от научни изследвания на български и чуждестранни учени, намират място алтернативни виждания по дискусионни и практически въпроси на специалисти.**

От началото на 2002 г. сп. "Икономическа мисъл" се индексира и реферира от *Journal of Economic Literature/EconLit, издания на Американската икономическа асоциация (AEA) и RePEc.* Резюметата на статиите се разпространяват от Библиографската информационна служба на AEA чрез нейните публикации в печатен и електронен вид.

Редакцията на списанието уведомява, че приема статии, прегледи, рецензии и информации, подготвени с MS Office (до 2003) на шрифт Arial или Times New Roman, на технически носител или изпратени на e-mail econth@iki.bas.bg с обем до 22 стандартни страници, вкл. таблиците и фигурите. *Във всеки брой някои от разработките се публикуват и на английски език.* Статиите трябва да съдържат резюме в размер до 150 думи и номерата на научната област от JEL-класификацията. Библиографските данни да се дават в края на материала.

Списанието излиза в 6 книжки годишно. Абонирането може да се направи по пощата (кат. № 1371), чрез разпространителски фирми или в касата на Института.

Годишен абонамент - 48 лв.; за 6 месеца – 24 лв.

TO THE READERS AND AUTHORS OF "ECONOMIC THOUGHT" JOURNAL

"Economic Thought" **is a leading academic theoretical journal in Bulgaria. It has been issued by the Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Science since 1956. It is the successor of the "Economical Thought" Journal, which was founded in 1929. The journal reflects the current state and the development of the economic theory and practice in Bulgaria and in other countries worldwide. "Economic Thought" introduces results of research studies of Bulgarian and foreign scholars as well as alternative views of specialists on discussed scientific and practical topics.**

From the early 2002 "Economic Thought" has been a peer-refereed journal, indexed and abstracted by *Journal of Economic Literature/EconLit, issues of the American Economic Association (AEA) and RePEc.* The summaries of the works are disseminated through the publications of the Bibliographic Information Service of AEA by mail and in electronic format.

The articles, reviews, surveys, opinions and information should be written in MS Office format (until 2003), in fonts Arial or Times New Roman, and sent to the editor's office by mail or e-mail - econth@iki.bas.bg, up to 22 standard pages, including tables and figures. *Some articles are also published in English language in each issue.* A paper should include a summary up to 150 words and the reference research field number from the JEL-classification. Bibliography is to be listed at the end of each article.

Each year 6 books are published. Subscription is available by post (cat. № 1371), through distribution companies, or at the accounting office in the *Economic Research Institute.*

Subscription fee for one year – BGN 48; for 6 months – BGN 24.

Цена 8 лв.