

ISSN 0013-2993

Година / YEAR
LX
Книшка / Book
4 • 2015

Икономическа Мисъл Economic Thought

БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
Институт за икономически изследвания

BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

Теодор Седларски	Статусна икономика, институционален дизайн и икономическа политика.....	3
Teodor Sedlarski	The economics of status, institutional design and economic policy	
Николай Гълъбов	Акцизите в Европа: различия и хармонизация.....	23
Nikolay Galabov	Excise duties in europe: alignment and differences	
Виктор Ст. Хаджиев	Функционален управленски подход и организационно програмиране.....	48
Viktor St. Hadjiev	Functional managerial approach and organizational programming.....	63
Галя Тасева-Петкова	Търговски кредит и риск от неплатежоспособност на фирмите.....	77
Galya Taseva-Petkova	Trade credit and risk of insolvency.....	101
Пенчо Д. Пенчев	Стопански форми, държавна социално-икономическа политика и социално-икономически идеи на българското общество в контекста на православното християнство (IX – първата половина на XIX век).....	122
Pencho D. Penchev	Economic forms, state socio-economic policy and socio-economic ideas of Bulgarian society in the context of the orthodox Christianity (9 th - first half of the 19 th century).....	137

Росица Чобанова	95 години от рожденията на академик Евгени Матеев.....	152
Rossitsa Chobanova	95 th anniversary of the birth of Academician Evgeny Mateev	
	ОТЗИВИ / REFERENCES	
Асен Ковачев	Задълбочено изследване на съвременната пазарна икономика.....	156
Assen Kovachev	In-depth study of contemporary market economy	

EDITORIAL BOARD

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

EDITORIAL COUNCIL

Prof. ANTONIO SÁNCHEZ ANDRÉS, PhD (Universidad de Valencia), **Prof. BORISLAV BORISOV, PhD** (University of National and World Economy), **Acad. Prof. VALERIY M. GEETS, Dr. Ec. Ses.** (Institut po ikonomika i prognozirane pri NANU - Ukraina), **Prof. JACQUES VILROKX, PhD** (Free University of Brussels), **Prof. YORGOS RIZOPOULOS, PhD** (Université Paris 7 Diderot), **Prof. Dr. LUCIAN-LIVIU ALBU** (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. Ses.** (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

2015

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

Доц. д-р Теодор Седларски*

СТАТУСНА ИКОНОМИКА, ИНСТИТУЦИОНАЛЕН ДИЗАЙН И ИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА

Систематизирани са постиженията в рамките на модерното изследователско поле на икономическия анализ на социалния статус, съществени за изграждането на ефективни институции и провеждането на успешни стопански политики. Психологическият ефект на адаптация към текущите нива на потребление и значението на сравнителното благосъстояние в социалния контекст разкриват възможности за обяснение и предвиждане на човешкото поведение от рационалистична икономическа перспектива в ситуации, традиционно изследвани в социологията. Отчитането на ефектите от статусната надпревара в икономическите модели позволява по-задълбочен и реалистичен анализ на формите на обществено-икономическа организация, последствията от планирани стопански политики и ролята на съществуващите институционални структури за субективното благосъстояние на членовете на обществото.¹

JEL: D02; D04; D63; H30; Z13

Относително благосъстояние и житейско удовлетворение

Прави ли потреблението на повече блага хората по-щастливи? Увеличават се доказателствата в научната литература, посветена на детерминантите на психологическото благополучие и житейската удовлетвореност, че за голяма част от благата отговорът най-вероятно е „не“ след определен prag (Frank, 1997; Седларски, 2014a; 2014b; Седларски, Панайотов, 2015).

Тук имаме за цел да обобщим актуалните изследователски резултати в съвременното аналитично поле на статусната икономика, преди всичко в творчеството на неговия най-изявлен представител, професора от Университета Корнел Робърт Франк. Като продължение на въвеждаща статия по темата (Седларски, 2014b) в този текст са изведени ключовите моменти в икономическия анализ на социалния статус за формирането на ефективни институции и стопански политики, съобразени с най-новите разкрития за мотивите на човешкото поведение в социален контекст.

* СУ „Св. Климент Охридски”, Стопански факултет, катедра „Икономика“, sedlarski@uni-sofia.bg

¹ Assoc. Prof. Teodor Sedlarski, PhD. THE ECONOMICS OF STATUS, INSTITUTIONAL DESIGN AND ECONOMIC POLICY. *Summary:* This article systemizes the newest research results in the contemporary field of the economic analysis of social status related to the formation of effective institutions and economic policies. The psychological effect of adaptation to the current consumption levels and the prevailing importance of relative to absolute wealth reveal the possibility to explain and forecast human behavior in a rationalistic economic perspective in situations that are usually studied in sociology. Taking into account the effects of the competition for status allows a more thorough and realistic analysis of the forms of socioeconomic organization, the implications of planned economic policies and the role of existing institutional structures for the subjective wellbeing of a society's members.

Американският икономист Робърт Франк защитава тезата, че не максимизацията на *обективното* благосъстояние трябва да бъде нормативна цел в икономическата наука, а задачата пред нея трябва да е изследването на възможностите за повишаване на *субективното* житейско удовлетворение. По-конкретно идеята му се състои в това, че тъй като увеличаването на потреблението на материални блага над определен праг няма видим ефект върху субективното благосъстояние, в дългосрочен план ресурсите за тяхното производство могат да бъдат приложени по различен начин, за да доведат до трайно повишение във възприеманото лично благополучие (срв. с концепцията за Парето-подобрение, Frank, 1997; вж. Седларски, 2014b).

Франк се позовава на едно от първите изследвания в психологическата литература върху ролята на контекста (базата за сравнение) за човешките възприятия – книгата на Хари Хелсън „Теория на нивото на адаптация“ („Adaptation-Level Theory“) от 1964 г. В нея Хелсън представя резултатите на проучвания, показващи, че човешката нервна система реагира по-малко на абсолютните нива на произволен стимул, отколкото на отклонението (разликата) между тях и съответната норма (релевантната референтна стойност) за дадената среда.²

Този т.нр. ефект на адаптация се оказва част от по-обща характеристика на човешките възприятия и се наблюдава при потреблението на нови блага или удобства, които след време започват да се възприемат за нормални, като не носят началните равнища на удовлетворение. И обратно, множество изследвания установяват, че претърпелите инцидент и парализирани индивиди преживяват период на тежка депресия и дезориентация след събитието, но само след година отчитат комбинации от настроения и емоции като при здравите хора. Подобни резултати показват и проучванията сред слепи или физически деформирани хора (вж. Канеман, 2012, с. 531-533). Същевременно спечелилите лотария действително преминават през очаквания период на евфория в седмиците след голямата печалба, но допитвания няколко години по-късно установяват, че те не са по-щастливи, отколкото преди печалбата, а в много случаи са дори по-нещастни (Frank, 1989).

Човешкият психологически възнаграждаващ механизъм – центърът на удоволствието в мозъка, се активира не от абсолютни стойности, а от подобряващи се условия, или по-общо – от условия, които са благоприятни в сравнително отношение (срв. със Scitovsky, 1976; Седларски, 2014b). Хората по правило не се стремят да максимизират функции на полезност, в които нивата на потребление са основните аргументи. Нито дори действат по начин, който съвпада с предположението, че това е тяхната мотивация (срв. с концепцията на Милтън Фридмън за позитивната икономическа наука). Индивидите по-скоро изпитват удоволствие, ако се справят добре по отношение на местните норми –

² Затова жител на Хавана би чувствал един ноемврийски ден с температури от десетина градуса като студен, докато гражданин на Монреал би го оценил като приятно топъл. Друго нагледно потвърждение на теорията е, че светлина с една и съща интензивност се възприема като сила в мрачно пространство или като слаба при висока околнна осветеност.

ако потребяват повече, отколкото в миналото или отколкото останалите потребяват при сходни условия в настоящето, и т.н.³ Понякога следствията от така представената мотивация съвпадат с прогнозираните от неокласическият модел, но често се наблюдават важни различия (Frank, 1989).

Посочените примери илюстрират ключовото значение на контекста за човешкото удовлетворение. В неокласическият модел на потребителския избор полезността зависи само от настоящото ниво на потребление.⁴ Както се оказва обаче, за да се предвижда правилно човешкото поведение, за да се съди за благосъстоянието на индивидите или да се водят адекватни стопански и социални политики, е необходимо не само да се познават текущите нива на потребление, но и референтната рамка (базата за сравнение), на основата на която те се оценяват (Frank, 1989).

Статусна надпревара, адаптация и алтернативи на потреблението на материални блага

Първата теорема в теорията на благосъстоянието гласи, че при определени условия конкурентните равновесия ще бъдат Парето-оптимални. Едно от тези условия е липсата на значими външни ефекти. Ако обаче относителното ниво на потребление се отразява върху изпитваната полезност, логичното следствие е, че това условие не може да бъде изпълнено, тъй като нарасналото потребление на всеки индивид причинява отрицателни външни ефекти на останалите в неговата социална среда (Frank, 1991). Когато произволен икономически субект увеличи нивото на своето потребление – обикновено несъзнателно, той повишава стандарта за потребление на други субекти. Когато индивидуалните външни ефекти се сумират, се получават социални ефекти със значителен мащаб⁵ (Frank, 1989; 2004).

³ Вж. във връзка с това тезата на Дж. К. Гълбрайт за идеологическия характер на убеждението, че потреблението на по-голямо количество блага води до житейско щастие и конституирането му като основна цел на индивидуалните усилия в пазарното общество. Културологични изследвания като това на Р. Ингълхарт също отхвърлят икономическата растеж като самоцел: „Отвъд определен праг от доход на човек от населението по-високите доходи намаляват ръста на субективното благополучие“ (Inglehart, 1997, р. 38). Както твърди Таунсенд (Townsend, 1979, р.17-18), „всяка строга концептуализация на социалното определяне на нуждата унищожава идеята за абсолютна нужда...“. Още Маркс пише, че потребностите се увеличават с нарастването на производителността на труда, а за щастието е необходим баланс на потребности и възможности за производство. В съвременните общества желанията изпреварват възможностите, въпреки бързото нарастване на последните (срв. с Фукуяма, 2006, с. 198; Frank, 1985, р. 32-33; Sen, 1983). Дори вглеждането в първия закон на Госен за намаляващата пределна полезност от потреблението може да подскаже илюзорността на хедонистичния идеал на консуматорското общество (щастие чрез максимизация на потреблението). В историята големите култури са се отличавали именно с ефективни решения (светогледни системи, философия, религия) за ограничаване на непосредственото задоволяване на желанията.

⁴ Действително в множество ситуации то е решаващо и при определени условия моделът дава добри резултати.

⁵ По думите на Ричард Лайард, цитирани от Франк, „в едно бедно общество мъжът доказва на жена си, че я обича, като ѝ подари роза, а в едно богато общество – като ѝ подари букет от много рози“ (Layard, 1980, р. 471).

Ако статусните съображения бъдат включени във всяка индивидуална функция на полезност, вече не съществува причина да се очаква, че независимите решения на индивидите, преследващи egoистичния си интерес, ще доведат до ефективни резултати. Напротив, прекомерни количества ресурси ще бъдат насочени към производството и придобиването на т. нар. *позиционни блага* (англ. *positional goods*), а недостатъчно – към непозиционни. Едно от следствията е, че хората биха потребявали твърде много, а спестявали твърде малко. Както ще бъде аргументирано по-нататък, позиционните съображения поставят под съмнение също и ефективността на условията по трудовите договори в конкурентна среда. Например множество родители ще предпочетат да започнат работа, свързана с висок риск, или да се откажат да внасят лични здравни и пенсионни осигуровки, за да могат да си позволяят къща в район с по-добри училища. Ако обаче всички семейства възприемат подобна стратегия, разпределението на добрите училищни места би останало непроменено. Аритметиката показва, че само 10% от децата в училищна възраст могат да заемат десетте най-добри процента училищни места. В групова перспектива хората биха спечелили повече, ако поемат по-малко рискове на работното място и се осигуряват здравно и пенсионно.

За да онагледи проблемите при определянето на полезността, произтичащи от различния контекст и сравнението при потреблението на блага, Франк използва пример с двугодишния си престой с корпуса на мира в провинциален Непал малко след завършването на колежа. Едностайният му дом няма електричество, течаща вода, тоалетна, отопление, а храната, която му се предлага, е скромна и еднообразна. Нито веднъж обаче той не изпитва чувство на материално лишение. Напротив, стипендията му от 40 долара на месец е повече, отколкото има който и да е в селцето, където живее, и това му носи силното усещане за благополучие (Frank, 1989).⁶

В по-късна статия Франк (Frank, 1997) описва хипотетична ситуация с две страни, еднакви във всяко отношение с изключение на обстоятелството, че в страна А всички обитават домове с размер 5000 кв. м, а в страна Б – с размер 3000 кв. м. При положение, че хората от двете общества не са в чест контакт помежду си, не биха се очаквали разлики в средното субективно благосъстояние между тях. Всяко общество би формирало своя норма за това колко е адекватната обитаема площ на едно домакинство и индивидите биха били еднакво удовлетворени от размера на домовете си.

Разбира се, построяването на домове за всички с площ 5000 кв. м коства повече ресурси на обществото, отколкото построяването на такива с площ 3000 кв. м. Въпросът, който възниква, е дали съществуват начини да се употреби разликата в необходимите за по-големите жилища ресурси така, че да донесат трайно подобрение на субективното благосъстояние на гражданите. Авторът

⁶ Разбира се, значимостта на относителните нива на потребление е подчертавана в икономическата литература и по-рано, например от Hirsch (1976) или Sen (1983).

обобщава резултатите от изследванията в областта, предлагайки възможни решения. Например, ако общество А е вложило повече ресурси за изграждането на по-големи къщи, но придвижването до работното място отнема на индивидите в него средно един час шофиране, докато общество Б е вложило по-малко ресурси в изграждането на домове – с по-малка площ, но пътят до работното място се осъществява с бърз обществен транспорт само за средно 15 мин., може да се очаква, че жителското удовлетворение във второто общество ще бъде по-високо.

В случай, че гражданин от страна Б се премести да живее в страна А, първоначално той би изпитвал положителния психологически ефект от увеличаването на обитаемата площ, но с времето възприятията му биха се приспособили и той би започнал да усеща петте хиляди кв. м като „нормални“. Същият индивид би преживявал начален стрес при справянето с трафика по време на по-дългото пътуване до работното място, но би „свикнал“ след определен период. Разликата обаче е в това, че докато приспособяването към по-големия дом на практика е пълно и се осъществява за кратко време, стресът от увеличения трафик продължава да причинява постоянен негативен психологически ефект въпреки намаленото му съзнателно възприемане. Невропсихологите биха открили по-високи равнища на кортизол, норепинефрин и други хормони на стреса в гръбначната течност у индивиди, живеещи в страните с повече трафик. Учените установяват подобни разлики при субекти, които използват градския транспорт, и такива, които шофират при усилен трафик към работното място, като тежестта на ефектите е пропорционална на продължителността на шофирането. Изглежда, че гражданите на страна Б действително биха изпитвали по-голямо жителско удовлетворение от тези на страна А (Frank, 1997).

Сходна е ситуацията, описана от Франк, при която гражданите на страна А обитават по-големи жилища с площ от 5000 кв. м, но не разполагат с време за спорт, а жителите на страна Б обитават домове с площ 3000 кв. м, но имат средно по 45 мин. на ден за спортуване. Отново може да се очаква, че в страна Б субективно възприеманото благосъстояние ще бъде по-високо, отколкото в А (Frank, 1997).

Очаквано резултатът при сравнение между страните А и Б е подобен, ако гражданите на А имат на разположение само една вечер за събиране с приятели и близки в месеца, докато тези на Б – четири. Отново единият начин на приложение на времето би довел по-висока жителска удовлетвореност от другия. Докато ефектите от това, че всички притежават големи домове, са малки и временни, тези от по-тесните социални взаимоотношения са постоянни и са много по-значими (Frank, 1997).

Социален статус и обществено-икономическа организация

Едно от важните следствия от факта, че за да съхрани статусното си ниво, отделният пазарен участник е принуден да се подчинява на тенденцията, нало-

жила се в референтната група, е непосредствено свързано с дискусията за налагането и стабилността на капиталистическата обществена система. Ако в дадена социална група индивидите са приели като норма да полагат значителни трудови усилия, за да си позволят високо ниво на потребление, това би подтикнало всеки отделен член към подобно поведение с цел запазване на статусната му позиция.⁷ В крайна сметка ще се стигне до общество с висока производителност и заетост.⁸ Обратно, в общества със стабилни статусни структури, установени при ниско ниво на усилията, налагането на подобна социална норма ще бъде силно затруднено.⁹ Следователно пазарната динамика на съвременно то потребителско общество – подтикът към все по-голяма консумация и фокусирането върху работата и максимизацията на дохода, може да бъде разглеждана в контекста на статусната игра.¹⁰

В тази перспектива социални явления след прехода към пазарно стопанство в Източна Европа като носталгията към социализма са лесно обясними – предишното равенство в доходите е предпочитано от статусна гледна точка от индивидите, които, дори с по-високи реални доходи днес, усещат понижение в относителната си статусна позиция спрямо други, станали по-заможни членове от близкото си обкръжение (срв. със Седларски, 2014а).

В актуалната икономическа литература могат да бъдат намерени новаторски изследвания, които свързват изводите от анализа на статусната надпревара със социалното устройство на обществото – неговите формални и неформални институции (вж. Седларски, 2013, с. 27-43). Postlewaite (1998) предлага подход при анализирането на икономическите ефекти от социалния статус, който може да се използва за изследване на вероятността една или

⁷ Приносът на Франк може да бъде разглеждан като продължение на аргумента за негативния стимул (глада) за участие на пазарите у Карл Полани (вж. Седларски, 2011) – в съвременни условия участниците в пазарната система са подтиквани към непрекъснато действие чрез страх от загубата на статус (относителното си положение спрямо членовете на своето близко обкръжение (или в социологическата терминология – референтна група) (вж. Frank, 1985, р. 8; срв. със стремежа към признание от другите у Фукуяма, 2006, с. 213, 223, 232). Вж. връзката с концепцията за *идентичността* на Akerlof, Kranton (2005), при която с желанието за принадлежност към определена статусна група в дадена организация (например водещите служители, най-добрите войници) се обяснява нивото на полаганите усилия (за да се предотврати „изпадане от редиците“). Според авторите тя предлага по-реалистично описание на мотивацията от монетарния (материалния) стимул за всяко усилие. Действителността изobilства от примери, в които стопанските агенти дори в съвременни условия са готови да рискуват живота си за увеличение на своя сравнителен доход. Инстинкът към самосъхранение е силен, но е силен и стремежът да се осигури на потомството по-добра относителна социална позиция, както и да не се „изостава“ от потребителското поведение на съседите или членовете на други референтни групи. Войниците в професионалните войски поемат доброволно риска да загинат по време на мисии в чужбина, за да осигурят на семействата си по-висок стандарт на живот.

⁸ Вж. кейнсианския мултилициращ ефект от повишеното потребление.

⁹ Срв. с тезата за ключовата роля на протестантската етика при формирането на капиталистическите обществени отношения на Макс Вебер.

¹⁰ Или следствие от „инстинкта за надмощие“ (вж. Попов, Седларски, 2013, с. 37-42), т.е. имащ „тимотичен“ (суетен, състезателен) характер (вж. Фукуяма, 2006, с. 270).

друга система за определяне на статуса да надделее в отделни общества в зависимост от конкретните обстоятелства в тях. Стилизирани примери са наследствената статусна йерархия („аристократична система“) и йерархията с оглед на относителното богатство („буржоазна система“).

За конкретна илюстрация могат да послужат алтернативни обществени договорености (институции) относно източника на статус при търсенето на брачни партньори. В модел, предложен от Cole et al. (1992), се допуска, че при условно наречената „аристократична рангова система“ на първото поколение мъже на случаен принцип се приписват различни статусни нива без връзка с материалното им благосъстояние. Социалната норма повелява мъжете с най-висок ранг да склучат брак с най-богатите жени. Нарушаването на това правило понижава статуса на поколението до най-ниското възможно ниво. Така богати жени, които са изкушени да създадат връзка с богати мъже вместо с най-високите по ранг, ще бъдат възприети от престъпването на нормата, тъй като наследниците им ще могат да се задомят само със значително по-бедни съпрузи.¹¹ Съществуват условия, при които в някои общества е възможно да се стигне до равновесие по Неш на играта, определена от така описаните правила, което да поддържа разглежданата социална норма (Postlewaite, 1998). За разлика от тази институционална договореност при „буржоазната рангова система“ най-богатите жени склучват брак с най-богатите мъже.

Икономическото поведение на стопанските субекти ще бъде различно в зависимост от наложилите се социални договорености, съответно желани и високо ценени като източник на статус ще бъдат различни индивидуални характеристики. В обществото, където брачните партньори се избират на основата на материалното богатство, ще съществуват стимули да се спестява значителна част от дохода,¹² докато при „аристократичната рангова система“ оптималното ниво на спестявания ще бъде силно занижено, тъй като е отстранено едно от основните предимства за въздържание от потребление (Postlewaite, 1998). Подобен институционален подход осигурява аналитична рамка за обяснението на различните нива на икономическо развитие в иначе идентични общества по отношение на изобилие на природни ресурси, климат, брой на населението и индивидуални предпочитания.

Социалните норми често определят извънпазарни (неценови) механизми за сдобиване с желани блага по подобие на аристократичното правило при

¹¹ Допуска се, че „дълбоките предпочитания“ на индивидите включват не само максимизация на собственото потребление, но и това на децата.

¹² Ако се допусне, че родителите имат заложени предпочитания не само към нивото на собственото им потребление, но и към това на наследниците им, те ще предадат (в процеса на социализация) на следващото поколение внимание към социалния статус, тъй като това ще осигури на децата по-добри шансове за увеличено потребление чрез брак с богат съпруг. По този начин голяма част от вторичните предпочитания към статуса могат да бъдат обяснени не с еволюционни аргументи, а с изискваща много по-кратки периоди социализация. При промяната на обстоятелствата в едно общество (връзката между статуса и задоволяването на определени „първични предпочитания“) нивото на внимание към статуса може да се промени само за едно поколение (Postlewaite, 1998).

браца дори в съвременните развити стопанства на Запада (вж. Polanyi, 1997; Седларски, 2011). Определени стоки и услуги продължават да бъдат ценени именно защото не могат да бъдат придобити чрез парични плащания. Покани в затворени общества, специални запазени места в ексклузивни ресторани и др. се „спечелват” в статусна надпревара (например на основата на относителното материално богатство). Разбира се, в по-широката перспектива самото включване в сферата на пазарно придобиваните блага на определени стоки и услуги или изключването им от нея е въпрос на социални споразумения (срв. с анализа на тези процеси при Маркс и Полани, вж. Седларски, 2011).

В случай, че в едно общество хората са развили внимание към статуса (тъй като съществуват редица статусни – непазарни, механизми за разпределение), а индивидите имат възможност да инвестират или във физически капитал (наследяван от децата), или в човешки капитал (предаван на децата чрез съответно възпитание и образование), което води до еднакъв статусен резултат, са възможни институционални равновесия, при които статусът се определя ефективно или от едната, или от другата променлива.

Дори при малка вероятност от експроприация (одържавяване) на натрупания частен физически капитал, обстоятелствата биха наклонили предпочитанията на членовете на обществото към натрупване на човешки капитал като статусноопределящ белег, който е по-надежден от физическия капитал. Последното развитие не зависи от това дали човешкият капитал действително допринася по-ефективно за благосъстоянието на наследниците в тези условия, или дали физическият не е в достатъчна степен по-ефективен от човешкия, за да компенсира малката вероятност от конфискацията му. Кумулативните решения на индивидите в обществото в крайна сметка ще направят човешкия капитал основния измерител на социалния статус (Postlewaite, 1998).

Този пример отново може да бъде отнесен към социалната действителност в бившите социалистически страни, където невъзможността за неограничено натрупване на физически капитал или постоянната заплаха от конфискацията му при евентуална промяна в политиката на Комунистическата партия превръщат нивото на образование в траен социалностатусен белег. Разделението на обществото на висшисти, „среднисти” и хора с основно образование и стремежът към преминаване в по-горна категория на децата е равновесната стратегия при дадените институционални условия, правещи човешкия капитал по-устойчив критерий за социалностатусна принадлежност. Традиционно изтъкваното популярно схващане за различието между „западното” отношение към образоването като инвестиция, от която се очаква непосредствена възвръщаемост, и родното „учене на всяка цена” пропуска разглеждания тук аспект на рационална пресметливост относно възвръщаемостта от преминаването в горна статусна група при непазарното разпределение на бъдещи възможности за потребление (на блага и свободно време).

Така представената концептуална схема предвижда нивата на *показано потребление* (англ. *conspicuous consumption*) да са по-ниски в среда, в която

информацията за относителното богатство на индивидите е широкодостъпна. Например, ако покупката на автомобил се смята за сигнал относно личното благосъстояние, бихме очаквали обитаващите по-големите градове хора, които разполагат с по-малко информация относно богатството на останалите, да харчат при равни други условия по-значителни суми за автомобили (мобилни телефони, часовници, дрехи) от тези в малките населени места, където материалните обстоятелства на останалите се познават по-добре. Аналогично, новодошлите в дадено населено място биха имали стимул за по-голямо показвано потребление, тъй като все още съществува несигурност относно финансовия им статус (Postlewaite, 1998).

Разбира се, нивата на показвано потребление се определят и от очакваните ползи. Ако например потенциалните брачни партньори не се различават съществено по отношение на материалното им благосъстояние, показваното потребление не би имало значим очакван ефект. Колкото по-голямо е неравенството в разпределението на богатството, толкова по-големи са стимулите за показвано потребление (Postlewaite, 1998). Последното обяснява от позициите на парадигмата на рационалния избор широкоразпространеното демонстриране на богатството (носене на златни накити, притежаване на екстремно скъпи спрямо дохода автомобили, мобилни телефони и др.) в по-слаборазвити общества с голямо неравенство в доходите и богатството. В традиционните дискусии относно подобно икономически „нерационално“ поведение често се допускат различаващи се *дълбоки предпочтения* при народите на Севера и Юга или Изтока и Запада, дори и различна степен на рационалност на поведението в отделните култури. Онагледената тук аналитична схема създава възможност за икономическото моделиране на тези решения със стандартния теоретичен апарат на икономическата наука.

Така инструменталният подход към статусните съображения, т.е. обяснението на загрижеността за социалния статус като следствие от конкретните социални договорености за (непазарно) разпределение на благосъстоянието в обществото (при допускане за универсални човешки дълбоки предпочтения) дава възможност за анализиране на различните нива на икономическо развитие на нациите не чрез приемане на различни преобладаващи предпочитания при отделните народи, а чрез фокусиране върху различната институционална рамка, формираща съответни инструментални цели у индивидите. Ако стопанските субекти се стремят към по-високо относително благосъстояние, тъй като то традиционно има значение при разпределението на бъдещи възможности за потребление (като склучване на брак с богат съпруг или решенията кой да получи осъдната налична храна при бедствия, основани на относителното богатство, вж. Frank, 2004), промяна в провежданата от държавата стопанска политика на преразпределение на дохода би довела до прогнозируеми изменения в индивидуалния стремеж към натрупване и демонстриране на относително богатство (Postlewaite, 1998).

Значение на статусната надпревара за нормативния икономически анализ

Франк използва примери от еволюцията в животинския свят, където конкуренцията за предаване на гените понякога води до резултати, които са оптимални от гледна точка на шансовете за размножаване на отделните индивиди, притежаващи ценени от женските характеристики, но намаляват способността за оцеляване на вида като цяло. Такива са прекомерно разрасналите се рога на елените след поколения естествен подбор или гигантският размер на мъжките при някои видове морски бозайници. Макар големите рога да дават предимство при борбите за чифтосване, те затрудняват придвижването на мъжките в гористи местности, правейки ги лесна жертва на хищници. Подобни са последствията на натрупването на значителна телесна маса при тюлените или морските лъзове. Аргументът на Франк, е, че конкуренцията както в природата, така и в обществото невинаги води до желани резултати, изразяващи се в повишена жизнеспособност на равнище индивид или общност (срв. с концепцията за „невидимата ръка“ на Адам Смит), т.е. ограничаването ѝ от социума е легитимно в случаите, когато отрицателните ефекти от нея започнат да надделяват над положителните (вж. Frank, 2011).

Пример от спортния свят за статусна надпревара, криеща опасности за здравето, който Франк посочва, е съгласието на хокейните играчи да носят шлем само ако всички останали също носят (еднакво намаление на маневреността за всички), и отказът им в случай, че някой от другите играе незаштитен, за да не се намали маневреността им в сравнение с неговата (вж. Frank, 1985, р. 11-12; Седларски, 2014b). Ситуацията се свързва логически от автора с надпреварата във въоръжението по време на студената война. В продължение на десетилетия САЩ и Съветският съюз инвестират милиарди долари в атомни оръжия. Всяка от двете държави би могла да използва средствата по различен, по-продуктивен начин, но при отсъствието на надеждна система за контрол на въоръжаването не е в стратегически интерес на никоя от страните да приеме едностранно съкращаване на военния си бюджет, тъй като относителната сила на другата би се увеличила (Frank, 2004).

Аналогично, на работното място в случай, че някой служител реши да работи извънредни часове, той ще увеличи своето заплащане в абсолютно и в относително изражение. „Напредъкът“ на един обаче означава относителното изоставане на останалите служители (Frank, 1991). Вместо да се примирят с понижената си относителна позиция, другите също ще започнат да работят допълнителни часове. В крайна сметка ефектът от допълнителните усилия на всеки индивид ще неутрализира този от увеличените усилия на останалите.

Служителите, които работят до 21 вместо до 17 ч., действително могат да си позволяват да потребяват повече стоки и услуги с увеличения доход, но разполагат с по-малко време за семейството и приятелите си. И тъй като полез-

ността, извлечана от потреблението, е много зависима от статусни съображения, резултатът от решението да се работи свръхчасове е силно надценен в предварителната индивидуална преценка. Ето защо е обяснимо защо служителите биха се обединили в подкрепа на регулация, ограничаваща извънредния труд. Например в САЩ работодателите са задължени да изплащат 50% по-голямо възнаграждение, ако даден служител работи повече от 8 ч. на ден или 40 ч. на седмица. Подобни регламентации съществуват в по-голяма част от развитите страни (Frank, 2004).

В случай, че не се отчете ролята на загрижеността за социалния статус, от гледна точка на традиционните икономически модели подобни регулатии изглеждат безсмислени. Ако работниците не са склонни да работят извънредни часове, конкуренцията между работодателите ще доведе до изплащането на премии дори без специална нормативна уредба. Обратно, ако работниците желаят да работят по-дълго, те със сигурност биха се противопоставили на регулатии, ограничаващи работодателите да им предоставят тази възможност. Или от перспективата на конвенционалната икономическата теория законовите регламентации за удълженото работно време изглеждат без значение в единия случай и дори вредни в другия (Frank, 2004).

Лесно е да се забележи също защо редица застъпници на свободния пазар биха определили и задължителните норми за безопасността на труда като мярка, ограничаваща свободата на избора и водеща до неефективни резултати на индивидуално ниво. В крайна сметка преди регулацията всеки работник свободно е избирал да започне опасна работа. Този избор е показвал, че допълнителната безопасност на работното място е оценявана от работниците по-ниско от очаквания допълнителен доход (срв. със Седларски, 2014b).¹³ Грешката при подобна аргументация е в допускането, че направените избори винаги отразяват индивидуалните предпочтения. Когато е налице загриженост за относителната позиция (статуса), изборът, който индивидът прави, невинаги разкрива полезнотта на комбинирания резултат от решенията на всички участници.¹⁴

¹³ Франк посочва като илюстрация персонала по почистване на радиоактивни течове в атомните електроцентрали, който се подлага на неминуемо облъчване заради високата парична компенсация. Федерални регулатии в САЩ ограничават максималната изложеност на лъчение на едно лице, но при липсата на такава регламентация много от тези служители биха поели дори допълнителни дежурства, смятайки, че рисът за здравето им е оправдан от повечето предимства, които могат да осигурят на семействата си по такъв начин. Тъй като обаче тези предимства отново имат статусен характер, възвръщаемостта от поетия риск се оказва в общия случай силно надценена (Frank, 2004).

¹⁴ Същевременно не е трудно да се види причината, поради която подобни регулатии се свързват с борбата против експлоатацията на труда. Работниците в примерната ситуация действително са повлияни от „външни сили“ да избират работа, която е по-малко безопасна от тази, която „действително искат“. Тези външни сили обаче не се изразяват в принуда от страна на техните работодатели, а са резултат от конкуренцията между самите работници да се изкачат по-високо в йерархията на доходите (Frank, 2004).

Експлоатация или безразсъдна конкуренция между самите работници?

Разделението на труда и специализацията увеличават производителността, давайки възможност на фирмите да изплащат по-високи заплати на работниците. Същевременно фрагментацията на труда оказва неблагоприятно психологическо въздействие върху служителите и прави живота по-малко приятен (срв. с концепциите на Маркс за *отчуждението на труда* и на Е. Дюркем за *аномията*). Най-доброто постижимо решение очевидно включва компромис. Задачите трябва да се разделят до момента, в който нарастването на заплатата се изравни с увеличения психологически дискомфорт, причиняван от фрагментацията (Frank, 2004). Конвенционалната икономическа теория предвижда конкуренцията да доведе до това оптимално равнище на разделение на труда. Когато на практика се наблюдават значително по-високи нива на разделение на труда и специализация, някои икономисти заключават, че пазарите не са конкурентни и работниците са принудени от притежателите на капитала да работят неприятна за тях работа, за да осигуряват по-големи печалби на фирмите. В действителност допускането на статусните съображения в анализа прави обяснимо решението на служителите сами да се конкурират помежду си в поемането на фрагментирани и тясно специализирани дейности, за да постигнат относително предимство по отношение на получаваните доходи. Тъй като обаче ползите се извлечат от относителните, а не от абсолютните стойности на дохода, когато всички възприемат тази линия на поведение, индивидуалните ефекти от направените допълнителни разходи се неутрализират взаимно (Frank, 2004).

Аналогично обяснение може да се приложи към необходимостта от задължително пенсионно осигуряване. За поддръжниците на свободния пазар то изглежда като ограничаване на индивидуалната свобода на решенията относно приложението на личния доход. В действителност, както видяхме, статусните съображения са причина хората да се стремят да закупят например дом в район с по-добри училища за децата си, поради което са готови да се лишат от спестявания за пенсионна възраст. Когато обаче всички предприемат подобна стъпка, поведението им се обезсмисля и единственият резултат е, че голяма група хора са се лишили от спестявания. За да разреши проблема, породен от статусната надпревара, държавата въвежда задължителното пенсионно осигуряване, правейки една част от получавания в момента доход на всички икономически субекти недостъпна за изразходване (Frank, 2004).

Робърт Франк използва концептуалната рамка на социалния статус в икономическия анализ, за да даде различно от традиционното обяснение на ролята на държавата в социалистическите и капиталистическите стопанства на XX век. Докато в социалистическите планови икономики държавата национализира средствата за производство, в капиталистическите тя обикновено

налага съществени ограничения на притежателите на капитала. Франк смята, че обяснението за подобен род икономически регламентации само привидно се крие в предотвратяването на експлоатацията на поставените в по-неравностойно положение наемни работници от своеволията на стопанските елити – собственици на капитала. Причината за тях според автора е в несъзнателния стремеж да се ограничи (потенциално) унищожителната конкуренция между членовете на обществото – поемането на все по-рискова работа или неблагоприятни условия на труд, за да се постигне предимство в получавания доход (Frank, 2004).¹⁵

Икономическата аргументация традиционно е използвана за доказване, че при свободни пазарни отношения не е в интерес на работодателите да поддържат лоши условия на труд, т.е. да спестяват разходи за подобряването им с цел извлечане на допълнителна печалба. Конкуренцията за ограничения брой работници би довела до социалния оптимум удобства на работното място. Ако например издръжката на определено съоръжение, увеличаваща сигурността, струва на фирмата 50 лв. на месец, а наетите оценяват ползите от него на 100 лв., фирмата ще е принудена да го закупи и поддържа или да загуби своите наети, които ще преминат на работа в друго предприятие. Дори даден конкурент да плаща 60 лв. по-малко на месец на работник, но да е изградил съоръжението, благосъстоянието на един работник би се подобрило с равностойността на 40 лв. месечно (Frank, 2004).

Стандартното възражение е, че в действителност конкуренцията на пазара на труда е минимална и че непълната информация, слабата мобилност на работниците и други пазарни несъвършенства ги принуждават да приемат условията на труд такива, каквито ги предлагат работодателите. Работниците разчитат на продажбата на труда си за непосредственото си препитание, поради което предлагането им е нееластично за разлика от търсенето на труд от страна на капиталиста, който освен това може да избира кого да наеме между мнозина.

Според концепцията на Франк традиционно възприеманите като симптоми на експлоатация опасни условия на труд, удължено работно време, отчуждение, недемократични организационни структури всъщност са резултат от междуличностна конкуренция между самите работници и потребители. Това не ги прави по-малко значим проблем, но изисква прилагането на евентуално различен набор от мерки за справянето с тях (Frank, 2004).

¹⁵ Историческият опит разкрива системата на плановото стопанство като слабоэффективен механизъм за предотвратяване на експлоатацията на хора и същевременно показва по-голямата надеждност на пазарните отношения за повишаване на материалните възможности за потребление на обществото. В контекста на това изследване обаче е интересен и въпросът за постигнатото ниво на „социалностатусно спокойствие“, т.е. липса или наличие на изтощителна статусна надпревара при едната и другата форма на организация на обществените отношения. Този въпрос се отнася в крайна сметка евентуално до „дълбоките предпочтения“ на индивидите (за които абсолютното материално богатство може да е само инструментална цел).

Интернализиране на външните позиционни ефекти чрез данъчно облагане

Робърт Франк предлага решение в областта на фискалната политика за минимизиране на изкривяването на индивидуалния избор при наличие на статусна надпревара – прогресивен данък върху потреблението. За разлика от подхода на специални държавни регулатации за справяне с проблема, които страдат от недостатъка да не могат да включват многообразните случаи от действителността с техните специфики, или по-генералното решение за изграждане на социалистически тип общество, което понижава стимулите за труд и по-висока производителност, тази мярка е лесна за осъществяване и има малко неблагоприятни странични ефекти. Проблемът при статусната надпревара е, че позиционните блага изглеждат твърде привлекателни от гледна точка на отделния субект – за тях индивидите са готови да поемат рискове за здравето и живота си, да се лишават от спестявания за пенсионна възраст и т.н., като в действителност ефектът е пренебрежим, ако всички следват тази стратегия. Обикновено в икономиката блага, които изглеждат нежелано привлекателни за потребителите, се облагат с данък. Облагането на потреблението не изиска тежка бюрократична структура, нито налага разходи за справянето с проблема на всички засегнати страни, както е при регулатиците, а оставя тежестта да бъде носена от тези, които могат да я поемат с най-малко разходи, насочвайки поведението в определена посока, без да отстранява индивидуалната свобода на действие (Frank, 2004).¹⁶

Според автора подобна данъчна система би могла да бъде осъществена лесно практически чрез освобождаването на спестената част от дохода от облагане. Ефектът би бил мултилицирано намаляване на частта от дохода, която се изразходва за потребление, и съответно увеличаване на дела на

¹⁶ За нагледен пример Робърт Франк използва следната ситуация. Млад мъж взема решение относно големината на диаманта, който да подари на годеницата си. Понеже целта на този подарък е да служи като знак на обвързване, цената му трябва да е осезаема. Обичаят в страната е да се плати за пръстен двойният размер на месечната заплата и годеникът трябва да похарчи поне толкова, за да не изглежда като скъперник. Ако например годишната му заплата е 36 хил. USD, от него се очаква да плати 6000 USD за пръстен. От гледна точка на обществото би било ефективно налагането на данък върху бижутата в размер например на 500%. В този случай годеникът би платил отново крайна цена, равна на двойното му месечно възнаграждение, но за по-малък камък (който преди данъка е вече с 500% по-евтин). Така камък с цена преди данъка 1000 USD след облагането ще е на стойност 6000 USD. Платената крайна сума би причинила същите финансови затруднения на младия мъж и тъй като това е целта на подаръка, резултатът не би бил променен. Годеницата също не би загубила, понеже в новата ситуация всички биха купували пръстени с по-малки камъни и по-малкият диамант би й донесъл същото удовлетворение като по-голям в предходната ситуация. По този начин правителството би получило приход от данъка (5000 USD), който може да употреби за допълнителни държавни разходи или за намаляване на бюджетния дефицит. Единственият губещ би бил чуждестранният вносител на диаманти, който би получил цена, намалена с размера на данъка (Frank, 1989; 2004).

спестените средства,¹⁷ тъй като наред с прекия икономически стимул да се спестява намаленото потребление на останалите членове на обществото би успокоило статусното „състезание за показно потребление“. Общите загуби на благосъстояние на обществото също биха били минимизирани, тъй като данъкът би отнемал най-много доход от най-богатите слоеве на населението, за които доходът и съответно възможностите за допълнително потребление носят най-малка пределна полезност (Frank, 1997).

За да илюстрира действието на предлаганата от него данъчна система, Робърт Франк дава следния пример, правейки аналогия с данъчното облагане при замърсяване на околната среда (данък на Пигу). Ефектът е сравнен с този от съответни административни регулатции като средство за справяне със същия проблем (вж. Frank, 2004).

Нека фирмите А и Б да могат да избират между пет производствени процеса, които се характеризират с различно ниво на разходите и различни равнища на замърсяване (отрицателен външен ефект). Дневните разходи за всеки от процесите и съответните тонове вредни емисии в атмосферата са представени в таблицата.

Таблица

Дневни разходи и вредни емисии за пет производствени процеса

Процес (дим)	I (4 т.)	II (3 т.)	III (2 т.)	IV (1 т.)	V (0 т.)
Разходи за фирма А	100	190	600	1200	2000
Разходи за фирма Б	50	80	140	230	325

Ако замърсяването не се ограничава административно и не се облага с данък, двете фирми биха използвали процес I, който им коства най-малко разходи, и съответно биха отделяли по 4 тона вреден дим в атмосферата, т.е. общо 8 тона на ден.

За да ограничи вредните емисии наполовина, правителството разполага с два инструмента. Първият е пряка регулация – административно да задължи всяка фирма на намали емисиите си наполовина, а вторият – да обложи с данък T всеки тон изхвърлен в атмосферата вреден дим.

Въпросите, на които се търси отговор в модела, са: колко трябва да бъде T , за да се намалят наполовина вредните емисии, и колко са общите разходи, които обществото ще понесе при единия и при другия вариант (Frank, 2004).

Ако всяка фирма бъде задължена да намали вредните емисии наполовина, фирмите А и Б ще трябва да преминат от производствен процес I към произ-

¹⁷ Авторът изхожда от допускането на автоматично превръщане на спестяванията в инвестиции, които ще дадат възможност за ускоряване на икономическия растеж. Кейнсианската критика към автоматичното изравняване на спестяванията и инвестициите обаче е приложима и тук.

водствен процес III и всяка от тях да започне да отделя по 2 тона на ден. Разходите за промяната ще бъдат: за фирма А $600/\text{ден} - 100/\text{ден} = 500/\text{ден}$, а за фирма Б $140/\text{ден} - 50/\text{ден} = 90/\text{ден}$, т.е. общо разходи от 590/ден.

При преценката как да реагират на въвеждането на данък върху всеки тон емисии фирмите ще установят дали разходите за преминаване към по-екологичен производствен процес са по-големи или по-малки от дължимия при изходния процес данък. Ако за дадена фирма разходите са по-малки, тя ще премине от процес I към процес II, защото намалявайки с един тон емисиите, ще спести T , т.е. за нея това ще е финансово по-изгодният вариант. Ако обаче разходите по промяната са по-големи от T , фирмата ще предпочете да не променя процеса и да плаща T . В случай, че преминаването към процес II е изгодно, фирмата ще повтори изчисленията за евентуално преминаване към процес III и т.н., докато допълнителните разходи за преминаване към следващия процес вече не станат по-малки от T (Frank, 2004).

Нека например размерът на данъка да бъде определен на 50 лв. на тон. При това положение фирма А ще остане да произвежда с процес I, тъй като преходът към процес II ѝ струвал 90 лв. на ден, а понеже намалява емисиите само с един тон, ѝ спестявал само 50 лв. данък. Обратно, фирмa Б ще преминала от процес I към процес II, тъй като той ѝ струва само 30 лв. повече на ден, но намалявайки емисиите с един тон, ѝ спестява 50 лв. данъчни плащания. Фирма Б обаче няма да продължи с преход към процес III, защото той струва с 60 лв. повече на ден, а ще донесе спестявания от само 50 лв. данъци.

Очевидно общото съкращение на емисиите за двете фирми в този случай е само един тон на ден и размерът на данъка от 50 лв./т не постига желания ефект за намаляването им наполовина. Решението е да се увеличава данъкът, докато не се осъществи планираното понижение на емисиите. Например, ако размерът на данъка бъде определен на 91 лв./т, фирмa А ще премине към процес II, а фирмa Б – към процес IV, и общото количество на емисиите ще спадне до желаните 4 тона на ден. Разходите на фирмa А ще бъдат $190 \text{ лв./ден} - 100 \text{ лв./ден} = 90 \text{ лв./ден}$, а на фирмa Б $230 \text{ лв./ден} - 50 \text{ лв./ден} = 180 \text{ лв./ден}$. Общий разход на двете фирми ще бил 270 лв./ден, което е с 320 лв./ден по-малко от този за същото намаление на емисиите при пряка регулация (административно задължение за съкращаване на емисиите наполовина). Платените от фирмите данъци не са включени в пресмятането на общите социални разходи, тъй като те ще бъдат използвани от държавата за алтернативни цели, вкл. понижаването на данъчната тежест върху населението от други видове данъци. Очевидно данъчният механизъм е по-ефективен при постигането на целта, защото предоставя намаляването на емисиите в ръцете преди всичко на фирмa Б, която може да го постигне относително по-евтино (Frank, 2004).

Аналогично облагането на потреблението с данък ще било икономически по-ефективното решение в сравнение с някои случаи на пряка регулация на безопасността на труда, максималните часове работно време и други условия по

трудовите договори. Ако хората действително вземат под внимание относителните нива на потребление, то всеки, който увеличава своето потребление оказва негативен (позиционен) външен ефект върху всички останали в обществото. За да намали размера на този ефект, подобно на замърсяването, държавата може да обложи действията, които го причиняват, т.е. потреблението, с данък на Пигу (Frank, 2004; вж. обаче критиката на Coase, 1960 към концепцията за външните ефекти и начина за справяне с тях, предложен от А. Пигу). Разбира се, тази алтернатива не би била подходяща да замести регулативни мерки, свързани например с предпазване от последствията от несъвършената информираност (чрез намаляване на информационната комплексност) при някои дейности, а би била приложима най-вече там, където регулативите традиционно се оправдават със защита на работниците от експлоатация.

Не е необходимо да се въвеждат сложни процедури за определяне на позиционните блага и сумирането на разходите за тях за изчисляване на данъчната база. За да се гарантира, че непозиционните блага, например благата от първа необходимост, не са обложени, може да се въведе стандартно данъчно облекчение, т.е. фиксирана сума от годишните разходи за потребление на всеки индивид да се освободи от данък, а всеки следващ лев от разликата между спестеното и потребеното да се обложи с постоянна ставка, което ще направи данъка прогресивен (Frank, 2004).

Икономистите обикновено са единодушни, че в дългосрочен план увеличение на спестяванията се постига трудно - традиционните модели на растежа представят цената на по-голямата норма на спестяване в кратък период като намалено потребление и следователно загуба на полезност. В зависимост от изследваните мащаби такова кратковременно съкращение на полезността може да продължи до едно или две десетилетия – времето, необходимо на нивата на потребление да достигнат първоначалните си стойности след увеличеното производство вследствие от инвестирането на спестяванията. Представен по този начин, не е учудващо, че проблемът не намира политическата воля за решение, изразяващо се в провеждането на мерки за увеличаване на нормата на спестяване. Включването на контекстуални съображения обаче изменя прогнозираното развитие на нивата на полезността.

Традиционните модели не отчитат бързината, с която хората свикват с по-скромните материални условия. Щом парализираните, пострадали при пътни инциденти, могат да възвърнат нормалното си емоционално състояние само след година, десет процентни намаления на потреблението не биха понижили възприеманата полезност за по-дълги периоди, особено, ако всички ограничат своята консумация. След това психологическо приспособяване резултатите от по-високата норма на спестяване биха започнали да се чувстват веднага – новото, по-ниско ниво на потребление се възприема като нормално, а по-бързите увеличения в него биха донесли повече полезност в сравнение с високото, но статично първоначално ниво на консумация. На такъв фон – представянето на необходимия период на понижено възприемано благосъстояние

само като година вместо две или три десетилетия, политическото решение да се поеме по този път на развитие е значително по-лесно (Frank, 1989).¹⁸

Друг аспект на влиянието на статусните съображения върху икономическите решения, свързан с облагането, се отнася до факта, че чрез промени в поведението си (повече работни усилия, по-голямо спестяване или повече показано потребление) индивидите в крайна сметка се стремят да повишат статуса си в обществото. Статусното съревнование обикновено изкривява икономическото поведение, предвиждано от стандартния неокласически модел, като това изкривяване, както беше показано, е толкова по-силно, колкото по-големи са очакваните ползи от високата статусна позиция. Последните от своя страна са свързани с неравенството в обществото в следния по-малко очевиден смисъл. В общества със значително неравенство в разпределението на доходите са необходими често непосилни промени в поведението (увеличено предлагане на труд, спестяване), за да се повиши (дори само незначително) относителният социален статус. Обратно, в общества с равномерно разпределение на доходите, същите усилия биха довели до много голямо увеличение на сравнителния статус. Следователно колкото по-равномерно са разпределени доходите, толкова по-големи са очакваните ползи от допълнителните индивидуални усилия. Нетрадиционното следствие за данъчната политика е, че данъчни системи, които предизвикват по-бързо изравняване на доходите или богатството, водят до по-силни стимули да се работи и да се спестява, обратно на предвижданията на стандартните икономически модели (вж. Postlewaite, 1998).

*

Общий икономически аргумент, че конкуренцията води до оптимални нива на сигурност, демократичност, условия на труд и материална задоволеност, се основава върху допускането, че индивидите извлечат полезност от потребяваните абсолютни количества блага. Множество изследователски резултати обаче показват, че наред с абсолютните количества съществено значение за житейската удовлетвореност имат сравнителните нива на потребление, чийто вариации обясняват по-добре декларираните нива на благосъстояние. Аргументацията, че „невидимата ръка“ на пазарите води до ефективно разпределение на благата и ресурсите за производството им, губи голяма част от своята сила, когато се вземе под внимание т. нар. статусна надпревара в човешките отношения. Именно тя може да обясни по-добре наблюдаваните в

¹⁸ И инструменталният подход на Postlewaite (1998) води до изменение на стандартните икономически прогнози относно ефектите от облагането на доходите. Ако вторичните ползи, произтичащи от ранга, който доходят осигурява, превишават непосредствената полезност от потреблението на последния, увеличаването на подоходните данъци не би се отразило върху предлагането на труд, тъй като не се изменя съотношението между усилията и постижимата с тях промяна в социалния статус. В случай, че вторичните ползи, свързани с ранга, са съществени и игнорирани при моделирането на решенията, икономическите модели систематично ще надценяват ефектите от данъците върху предлагането на труд.

действителността отклонения от предвижданата в теоретичните модели пазарна ефективност.

От Адам Смит и Торстейн Веблен до Джон Кенет Гълбрайт и Робърт Франк икономистите приемат, че голяма част от потреблението на индивидите има за цел да впечатли останалите. Обикновено обаче при традиционния икономически анализ отговорът на въпроса защо хората се стремят да впечатляват другите съзнателно или несъзнателно е оставен на други социални науки извън икономиката.

Един от възможните подходи за икономическо обяснение се основава на допускането за несигурност при преценката на ранговата принадлежност в контекста на инструментално внимание към статуса с цел непазарно разпределение на блага. Ако например съгласно наложилите се неформални или формални социални норми (институции) по-богатите субекти имат достъп до богати брачни партньори, от които се очаква да осигурят още по-високи равнища на споделено потребление, но информацията за имуществения статус не е общодостъпна (ненаблюдана), богатите индивиди имат стимул да демонстрират своето благосъстояние. При тези условия хората биха изтъквали (сигнализирали) богатството си чрез разточително потребление, дори да са напълно рационални и да имат стандартни предпочитания (Postlewaite, 1998).

Познаването на определени институционални характеристики на отделните общества дава възможност за прецизно моделиране на човешкото поведение в тях. Това предоставя допълнителен аргумент за значението на институционалния анализ по отношение на разбирането на ефектите от стопанските политики с цел подобряването на икономическия потенциал на националните стопанства.

Използвана литература:

- Канеман, Д. (2012). Мисленето. С.: „Изток-Запад“ (превод от D. Kahneman. Thinking, Fast and Slow. Macmillan, 2011).
- Полов, Т., Т. Седларски (2012), Институционална икономика. Възможности и неизползван потенциал. С.: УИ „Св. Климент Охридски“.
- Седларски, Т. (2014а). Социалнопсихологически аспекти на пазарната размяна в институционалната икономика. - Икономическа мисъл, 1/2014, с.95-114.
- Седларски, Т. (2014b). Интегриране на социалния статус в икономическата теория: статусната икономика на Робърт Франк. - Икономически и социални алтернативи, 4, с.117-134.
- Седларски, Т. (2013). Нова институционална икономика. С.: УИ „Св. Климент Охридски“.
- Седларски, Т. (2011). Несвободното възникване на свободния пазар - 'Великата трансформация' на Карл Полани. - Икономическа мисъл, 1, с. 51-72.
- Седларски, Т., Ж. Панайотов (2015). Изпълзващата се цел на щастието. – В: Годишник на СУ „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет, Т. 13 (под печат).

- Фукуяма, Ф.* (2006 [1992]). Краят на историята и последният човек. С.: „Обсидиан”.
- Akerlof, G. A., R. E. Kranton* (2005). Identity and the Economics of Organizations. - *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), p. 9-32.
- Coase, R. H.* (1960). The problem of Social Cost. - *Journal of Law and Economics*, 3(15), p. 1-44.
- Cole, H. L., G. J., Mailath, A. Postlewaite* (1992), Social norms, savings behavior, and growth. - *Journal of Political Economy* 100, p.1092-1125.
- Frank, R. H.* (2011). *The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good*. Princeton University Press.
- Frank, R. H.* (2004). Human Nature and Economic Policy: Lessons for the Transition Economies. - *Journal of Socio-economics*, 33, p. 679-694.
- Frank, R. H.* (1997). The Frame of Reference as a Public Good. - *The Economic Journal*, Vol. 107, N 445, (Nov.), p.1832-1847.
- Frank, R. H.* (1991). Positional Externalities. – In: Richard Zeckhauser (ed.). *Strategy and Choice: Essays in Honor of Thomas C. Schelling*. Cambridge, MA: MIT Press, p. 25-47.
- Frank, R. H.* (1989). Frames of Reference and the Quality of Life. - *American Economic Review*, 79, Papers and Proceedings, May, p. 80-85.
- Frank, R. H.* (1985). Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status. New York: Oxford University Press.
- Hirsch, F.* (1976). *The Social Limits to Growth*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Inglehart, R.* (1997). Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies. Princeton: Princeton University Press.
- Layard, R.* (1980). Human Satisfactions and Public Policy. - *The Economic Journal*, 90(360), p. 737-750.
- Polanyi, K.* (1997 [1944]) The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Postlewaite, A.* (1998). Social Status, Norms and Economic Performances: The Social Basis of Interdependent Preferences. - *European Economic Review*, Elsevier, Vol. 42(3-5), p.779-800.
- Scitovsky, T.* (1976). *The Joyless Economy*. New York: Oxford University Press.
- Sen, A.* (1983). Poor, Relatively Speaking. - *Oxford Economics Papers*, July, 35, p.153-167.
- Thurow, L.* (1980). *The Zero Sum Society*. New York: Basic Books.
- Townsend, P.* (1979). The Development of Research on Poverty. - In: *Social Security Research: The Definition and Measurement of Poverty*, Dept. of Health and Social Research. London: HMSO.

26.V.2014 г.

Доц. д-р Николай Гълъбов*

АКЦИЗИТЕ В ЕВРОПА: РАЗЛИЧИЯ И ХАРМОНИЗАЦИЯ

На фона на кратки характеристики на същностните черти на съвременните акцизи и на акцизната система на ЕС е разгледан проблемът за различията и хармонизацията на основните акцизни стоки между отделните страни-членки по данъчни размери като част от изграждането на единния вътрешен пазар на Съюза. Представени са и различията в размера и структурата на постъпленията от тях. Особено внимание е отделено на страните от Източна Европа – сегашни и бъдещи членки, и техните проблеми. На тази основа в сравнителен план са очертани относително подробно и въпросите на акцизната система и акцизната политика на България. Направени са някои конкретни изводи и препоръки.¹

JEL: F36; H25

Основни характерни черти на акцизите. Акцизната система на Европейския съюз

Акцизите наред с митата са една от най-старите форми на косвени данъци. Именно от тях възниква брутният данък върху оборота, от чиято трансформация пък се ражда данъкът върху добавената стойност (ДДС). Като всеки косвен данък акцизите по принцип са прехвърляеми - данъчната тежест се понася от крайния потребител. Поради това те се калкулират в крайните цени и ги изменят, resp. влияят на инфлацията. В някои случаи обаче, когато пазарно определената равновесна цена не може да поеме целия акциз, част от него остава за сметка на продавача (производителя). Същевременно при известни условия преките данъци също могат да се прехвърлят. Например личният подоходен данък може да се прехвърли чрез преговори за повишаване на работната заплата. Така административният критерий за деление се различава от икономическия (вж. по-подробно Брусаарски, 2007, с. 146-165). Във връзка с това според много съвременни автори най-ключовата разлика между преките и косвените данъци е, че първите могат да бъдат коригирани с личните характеристики на данъкоплатеца, докато с вторите се облагат сделките независимо от характеристиките на продавача и купувача с изключение на количеството на закупената стока на даден пазар (Аткинсон, Стиглиц, 1995, с. 576). В степента, в която са прехвърляеми, косвените данъци не влияят на капиталообразуването и инвестирането. Те се понасят от всички крайни потребители, вкл. от чуждестранните туристи, а не само от работещите физически лица.

* ИИИ при БАН, секция „Макроикономика“.

¹ Assoc. Prof. Nikolay Galabov, PhD. EXCISE DUTIES IN EUROPE: ALIGNMENT AND DIFFERENCES. Summary: The issue of harmonization and diversity of tax rates for basic excise goods among the EU member states, associated with the establishment of the single market of the Community, has been studied on the background of a brief outline of the characteristic features of the modern EU excise duties and excise system. The differences in the size and structure of the proceeds are also discussed. A special attention is paid to the countries of Eastern Europe - current and future EU members and their problems. The topics of the excise system and excise policy of Bulgaria are presented in details. Finally, specific conclusions and some recommendations are made in this article.

Акцизите като данъчна форма имат своя специфика. Например еталонът на главния косвен данък – ДДС, е модел с максимално допустима широка данъчна основа при сравнително ниска единствена ставка и възможно най-малко изключения от общите правила. Това му придава почти изключително фискална функция. При акцизите наред със събирането на приходи за бюджета е важна и функцията за ограничаване на потреблението на някои групи стоки, смятани за вредни за здравето и нравствеността (цигари, алкохол) или околната среда (горива и енергия). Това се осъществява именно чрез високото допълнително акцизно облагане. В този смисъл облагането с акцизи в сегашния им вид претендира, че извършва и известно социално преразпределение на доходи между потребляващите ги в различна степен, както и между тях и непотребляващите отделните акцизни стоки. При акцизите стремежът не е и не може да бъде тяхната всеобщност – претенцията е, че данъкоплатецът може да избегне легално данъка, доколкото не се облагат стоки и услуги от първа необходимост. Илюстрация на това е моделът на данъчна структура на N. Stern за развита европейска страна. Съгласно него данъчната основа на акцизите е само 10% от БВП с 50% среден данъчен размер (ставка), докато при ДДС (в САЩ – брутния данък върху оборота) тя е 60%, но при средна ставка около 20%. Аналогично, личният подоходен данък и вносите за социално осигуряване теоретично могат да имат данъчна основа до 80% от БВП със средна ставка (взети заедно) от около 32%. Дори данъците върху печалбата имат за основа 20% от БВП с възможна ставка до 35% (вж. Stern, 1997).

Макар че са еднократно (единстадийно) събирани, акцизите се плащат от крайния потребител на части чрез покупката на акцизните стоки, по удобен за него начин (своеобразно „самооблагане“). Потребителят не губи време за внасянето им, не се попълват данъчни декларации и те не се събират принудително. При адекватна организация приходите са сигурни и лесни за събиране (вж. Tait, 1988, р. 47).

Същевременно високите ставки водят до масови злоупотреби в различни форми – нелегалното производство и внос, спекултивно търсене (преди „шоково“ поскъпване), фалшифициране на стоки (подправяне, смесване с по-ниско-качествени горива и алкохоли) и дори на бандероли. Това налага засилен контрол – не само счетоводен, но и физически, чрез системата на акцизните складове и лицензите за търговците на дребно с акцизни стоки. Освен това специфичният акциз фактически представлява единакъв данък върху стоки с различно качество (например при алкохола и цигарите), т.е. неравно третиране на данъкоплатците. Също така до освобождаването на стоките от данъчните складове, т.е. до плащането на акциза, средствата на производителите, вносителите и търговците на едро също са отвлечени от нормалния оборот.

Обхватът на стоките, облагани с акциз, е голям дори в държавите от ОИСР и се изменя исторически. Смята се, че от гледна точка на икономическата ефективност и по-лесното администриране, ако страните желаят да създават елементи на прогресивност и чрез косвените данъци, е по-добре това да стане чрез

акцизите. Особено при развиващите се страни и тези в преход е за предпочитане да се използват няколко допълнителни акциза, т.е. обложени стоки, отколкото да се усложнява структурата на ДДС чрез въвеждане на няколко ставки. Впрочем и препоръката на МВФ за тези държави е „акцизни данъци, облагащи петролните продукти, алкохола, тютюна и няколко други избрани, които се смятат за луксозни“ (Stepanyan, WP/03/173, р. 5). В съвременните условия се приема, че от четирите основни акцизни групи стоки две - на алкохола и тютюна, са с регресивно действие (което се потвърждава и от българската статистика). Обратно, петролните продукти (горивата) и автомобилите са с прогресивно действие, т.е. делът им в домакинските разходи расте заедно с размера на дохода (Tait, 1988, р. 45-47). Разбира се, при съвременното жизнено равнище и начин на живот горивата и леките коли в Европа не са лукс, но са и стоки от първа необходимост и в повечето случаи имат реални алтернативи. Такива са например градският транспорт и железниците, обикновено субсидирани от бюджета.

Като калкулативен елемент от цените акцизите, както и останалите косвени данъци влияят пряко върху лоялната конкуренция, в т.ч. при международната търговия и интеграция. Европейският съюз първоначално е изграден като „общ пазар“. За целта са премахнати вътрешните мита и са уеднаквени външните. Впоследствие се пристъпва към хармонизация на ДДС, като най-общо може да се смята, че към 1977 г. (Директива 388) е изградена единна данъчна основа и обща система на ДДС. Акцизната система на Общността като част от създаването на вътрешния пазар, влиза в сила от 1 януари 1993 г. В обхвата ѝ са нефтопродуктите, тютюневите изделия и пет групи алкохолни напитки. Впоследствие те са допълнени от „екологични“ данъци върху електрическата енергия, въглищата и кокса. За тези стоки Общността установява *система от минимално допустими данъчни размери* за отделните видове стоки, като периодично ги изменя. С акцизите се облага вътрешното потребление на страните-членки и те постъпват в техните бюджети по определените за съответната страна размери. За целта е изградена единна система за контрол на производствата, вноса и продажбите на едро и акцизни складове до плащането на акциза. Всъщност т.нар. акцизни складове са пунктове не само за складиране, но и за производство. Като правило акцизът се начислява едва когато стоките преминават в помещенията на търговците на дребно. В случай на изнасяне на акцизните стоки внесеният в бюджета акциз се възстановява (вж. например чл. 26, ал. 1 на българския Закон за акцизите и данъчните складове).

Акцизите, подобно на митата, разходите за транспорт и застраховане и другите съществуващи разходи, са елемент от данъчната основа на ДДС (чл. 78 на Директива 2006/112 на Съвета на ЕС; Закон за ДДС, чл. 26, ал. 3), като често я разширяват значително. Като част от акцизната система на Общността чл. 28 на Директива 92/12 на Съвета на ЕС отменя съществуването на магазините за безмитна търговия с акцизни стоки (горива, цигари и алкохол) в рамките на Съюза. През 2006 г. например възстановеният акциз върху горива, тютюн и спиртни напитки в България е около 300 млн. лв. (само за тютюневите изделия – 126 млн.).

Държавите-членки могат да запазят или дори да въведат акцизи върху други продукти (извън акцизната система на Общността), стига това да не изисква гранични формалности. ЕС обаче няма да контролира тяхното движение. Значението на тези акцизи като приход е чувствително по-малко. Има и едно важно изключение – облагането на автомобилите, които остават извън общата система на акцизите, но са добре различими и без специален граничен контрол.

Хармонизация на акцизите в Източна Европа с акцизната система на ЕС

В условията на планово-директивната икономика се приема, че луксозното потребление (стоки и услуги, които не са необходими за възпроизводството на работната сила и развитието на личността), отвличат ценни (дефицитни) ресурси, необходими за задоволяването на първостепенните потребности (вж. подробно Петров, 1976, с.187-194). Това съответства на общия замисъл и философия на системата за определяне на пропорциите от един център (планов комитет). Трябва да се има предвид, че акцизите по принцип не са самостоятелна данъчна форма, а „акцизен примес“ в данъка върху оборота, с който са слети през 1948 г., подобно на ценовите разлики по вноса. Това обаче не е пречка в условията на незадоволено потребителско търсене (например в България през 80-те години на миналия век) производството на „модни, луксозни и деликатесни стоки“ да расте бързо като форма на скрито повишение на цените. Те са с по-висок процент на данъка върху оборота, т.е. могат да се смятат и за скрита форма на допълнителни акцизи. Наличието на стотици и дори хиляди ставки на данъка върху оборота и стремежът той да се концентрира само върху средствата за потребление в много случаи замъглява разликата между акциза и „нормалния“ данък върху оборота.

При пазарната икономика пропорциите в преобладаваща степен се определят от съотношението между търсенето и предлагането, а „дефицитни“ ресурси по принцип не съществуват. В този смисъл по-скоро е вярно, че „разумният разкош не само не е вреден, но е и крайно полезен за икономическия и културен развой на страната“ (Гуревъ, 1910, с. 13-14). Същевременно засилена диференциация на доходите при прехода към пазарна икономика в бившите социалистически страни логично довежда и до повишаване на потреблението на луксозни стоки. Известна регулация (преразпределение) чрез акцизите в тези условия е възможна и необходима, но основно средство за удържане на различията при доходите в разумни граници трябва да бъде системата на личното подоходно облагане - прогресивно и с известни целеви данъчни облекчения (за деца, лихви по ипотеки и т.н.).

Почти всички източноевропейски държави си поставят за цел пълноправното членство в ЕС, като до известна степен тази цел дори неоправдано се преувеличава. На свой ред старите членки на Съюза също желаят поетапното приобщаване на бившите социалистически страни както по геополитически, така и по икономически причини. В областта на косвените данъци това означава

приемане на митническата система на ЕС. Въвеждането на ДДС също е задължително условие за членство (на съответната единна данъчна и методологическа основа). Това изисква трансформация на т.нар. брутен данък върху оборота в ДДС със съответното отделяне на акцизите. Последното внася яснота за техния обхват и размер. По отношение на самите акцизи основен проблем е значително по-ниското им абсолютно равнище в Източна Европа, изискващо големи поетапни повишения с цел достигане на минималните ставки на акцизите стоки, необходими за функционирането на единния пазар на ЕС, и тяхното поддържане при съответните им изменения (разбирае – повишения).

В България акцизите са формално повторно отделени от данъка върху оборота от началото на 1988 г.² Отделените стоки се облагат само с акцизи, а останалите – само с данък върху оборота. Създадени са 25 процентни ставки – от 24 до 80% от цената на дребно, плюс още 9 за нефтопродуктите (в лева за тон). При алкохолните напитки най-високо се облагат уискитата и водките – 76%, вермутите – 69%, коняците – 64% и ракиите – 61-64%. Вината се облагат с 24-37%, но пенливите – с 47%, а тези с наименование за произход и деклариран географски район – с 40-43%. Луксозните бири се облагат с 52-63%, а обикновените – с 40-47%. Тютюневите изделия се облагат най-високо, в т.ч. лицензионни цигари с твърда опаковка – 80%, с мека – 70%, а без филтър – 68% от цената на дребно. Кафето се облага с 60% („нес“ – 70%), кожените и кожухарски облекла – с 30-65%, а парфюмерията и козметиката – с 40-55%. С акцизи се облагат и златната бижутерия – с 55%, леките автомобили – с 50% и кибритът – с 55%.

В същото време около 126 позиции в Тарифата за данъка върху оборота се облагат с 40 до 70% от цената на дребно. Наистина някои от тях биха могли да влязат в „разширения“ списък на акцизните стоки – лицензни безалкохолни напитки (50-55%), вносни подправки (50-60%), вносен чай (45%), шоколад (65%) и цветни телевизори и видеомагнетофони (до 40%). По-голямата част обаче са разнообразни групи позиции на обикновени изделия (частично обявени за „луксозни“) – металургични изделия, автомобилни и електрически резервни части, платове, одеяла и прегди, чорапени изделия, пасмантерия, горен и долен трикотаж, готови облекла, чанти, обувки и спортни пособия, канцеларски стоки, бои и лакове, инструменти и кабели, цимент (44%) и дори наливно олио (40%). Така „родилните петна“ на разликовия метод за определяне на данъка върху оборота стават видими. Акцизните стоки са обособени по-скоро по технически признания, но не и по данъчни размери (ставки). Общо постъпленията от акцизи през 1988 г. са в размер 6,1% от БВП, или 10,4% от приходите на консолидирания държавен бюджет (КДБ). Това са значителни приходи, дължащи се на три основни причини: първо, сравнително широка данъчна основа (обхват на стоките), като се има предвид спецификата на тази данъчна форма; второ, високите данъчни размери, макар че те по принцип са характерни за акцизите; трето, почти изцяло

² Тук и по-нататък данните са взети от Нормативни актове и нормативи за стопанска дейност..., 1988, с. 115-143.

обществена собственост, обуславяща ограничен брой едри производители-платци при адекватната за планово-директивната икономика строга система за отчетност и контрол.

Първоначално и след отделянето на акцизите от ДДС в много страни от Източна Европа с тях се облага сравнително широк кръг стоки. Например в България се облагат и хазартните игри, мощните автомобили, изделията от благородни метали и естествени кожи, кафето, парфюмите, аудио-визуалната техника и еротичните произведения и спектакли. Процентните ставки са от 10 до 110%, а цигарите, алкохолът и хазартните игри се облагат с глобална сума на натурална единица (вж. Закон за изменение и допълнение на Закона за акцизите, 1995). Аналогично в Полша след въвеждането на ДДС от 5 юли 1993 г. с акциз освен концентрираните алкохолни напитки, вината и винените продукти, бирата и цигарите се облагат и пътническите автомобили (15% вносните, 10% местните), сма佐чните и специалните масла (7/5%), солта (20/15%), яхтите и лодките за далечно плаване (25/20%), оборудването за залагания и хазарт (20/15%) и газовите оръжия (Baczko, Fiszert, 1995, р. 105). В Унгария след 1980 г. още преди приемането на ДДС (1988 г.) уедрените повсеместни процентни ставки очертават следните акцизни стоки: водка – 88%, вино – 34%, бира – 67%, кафе – 22%, тютюневи изделия – 62%, леки коли – 51% (но максимум 80 хил. форинта), изделия от благородни метали – 40% и специя – 52% (Винце, 1981, с. 11). В Хърватия дори през 2008 г. (4 години и половина преди членството в ЕС) с акцизи се облагат освен петролни продукти, цигари и алкохол също и пътнически автомобили, яхти, безалкохолни напитки, кафе и луксозни произведения (вж. Annual Report of the Ministry of Finance of Republic of Croatia for 2008, р. 277, 296).

Със Закона за изменение и допълнение на Закона за акцизите, в сила от 1999 г., България поема пътя на хармонизация с акцизната система на ЕС. Изготвена е програма за поетапно повишение на акцизните ставки с оглед достигане на чувствително по-високите минимални равнища в Съюза. Фактически тази хармонизация започва години преди пълноправното ни членство и в общи линии приключва едва през 2013 г. България обаче не е изключение сред страните от Източна Европа. Например от началото на 2005 г. Македония започва поетапно хармонизиране на акциза за цигарите, като за всяка от годините 2005 – 2007 се предвижда увеличението му с 10%, което води до нарастване на цените на цигарите с 3,3% годишно. В по-ново време Сърбия води трудни преговори за хармонизацията на акцизите на горивата и цигарите.

Аналогични проблеми, макар и по-леки, имат и страните от „първата вълна” от Източна Европа, приети през 2004 г. При влизането си в ЕС Словакия например повишава акциза на моторните горива средно с 25%, на бирата – с 66.7%, а на тютюневите изделия – с 47.4%, като при последните са необходими допълнителни повишения до 2007 г. (вж. Moore, WP/05/133, р. 32). Полша увеличава акцизите върху горивата и цигарите при реформите на бюджета от 2000 г., а Чехия – от 2008 г. От 2002 г. Словения покачва акциза на повечето алкохолни напитки с около 33% (WIIW, 2002). Разбира се, изискванията на ЕС не са един-

ственият повод за увеличение на акцизите. Като част от комплексната бюджетна реформа от 2001 г. Русия вдига акциза на бензина с 500%, на тютюневите изделия – със 100% и на алкохола – с 20% (WIIW, 2000, р. 64).

В България хармонизацията на акцизите с тези на ЕС освен до често увеличаване на цените води и до невинаги обосновано стесняване на обхвата на облагаемите стоки, т.е. на данъчната основа на акцизите. Така от 2001 г. акцизът върху домашно приготвяните вина и ракии е отменен като трудно събираме, а от 2003 г. – и този върху вината изобщо. През 2005 г. е отменен акцизът върху чая и намален този върху кафето. От началото на 2007 г. с влизането ни в ЕС дори приготвяните за лични цели 30 л ракия се облагат с 2,20 лв. на литър (база 40° алкохол), а количествата над тях – с 4,40 лв. Изпълнението на тази разпоредба обаче е проблематично при ниските изкупни цени на гроздето и хилядите домашни полулегални казани. През 2006 г. е отменен акцизът върху хазарта (с постъпления 0,15 % от БВП), като е трансформиран в данъци върху печалбата. Тази промяна обаче не бива да се тълкува като негативна. Международният опит сочи, че когато са в ръцете на частния сектор, хазартните игри са трудно и неефективно облагани с ДДС и акцизи поради масовото им укриване. През 2008 г. е премахнат акцизът върху кафето (загуби за фиска от 20 млн. лв. годишно), а през 2010 г. въпреки вече изострените бюджетни проблеми е отменен и този върху мощните автомобили (загуби от 30 млн. лв. годишно).

В резултат от всичко това данъчната основа на акцизите в България е силно стеснена. За 2005 -2013 г. делът на постъпленията от нефтените горива намалява от 60,2 на 48,1%, а този от тютюневите изделия нараства от 30,5 на 44,5%, като съвкупният дял на двете групи се увеличава от 90,7 на 92,6% от приходите. Делът на останалите акцизни стоки остава незначителен. През 2013 г. алкохолните напитки дават 6,5% (в т.ч. 2% от бира), а „екологичните“ акцизи (върху електроенергията, въглищата и кокса) – 0,9 % от приходите.³

Би могло да се потърси по-добро съчетаване на разширяването на облагаемите с акциз стоки с известни социални ефекти (елементи на „прогресивност“), като се обложат с акцизи и някои допълнителни стоки. Подходящи са например средно мощните и мощните автомобили (съответно с различни ставки), мощните мотоциклети, бижутата от благородни метали, лицензните безалкохолни напитки, чаят, кафето и какаото, някои спортни стоки и огнестрелните (в т.ч. газови) оръжия. Всички те не засягат съществено потребителската кошница и присъстват в много акцизни системи.

Увеличението на акцизните ставки на горивата и тютюневите изделия има значителен принос в годишната инфлация през: 2005 г. – 22,6 %, 2006 г. – 39,8%, 2007 г. – 8,4%, 2008 г. – минус 0,5%, 2009 г. – 73,8%, 2010 г. – 69,8%, 2011 г. -13,0% и 2012 г. – 19,3%, като през 2013 г. намалява дефлацията с 24,5%.⁴ Причината е, че именно през тези години се догонват минималните за ЕС равнища на акцизите.

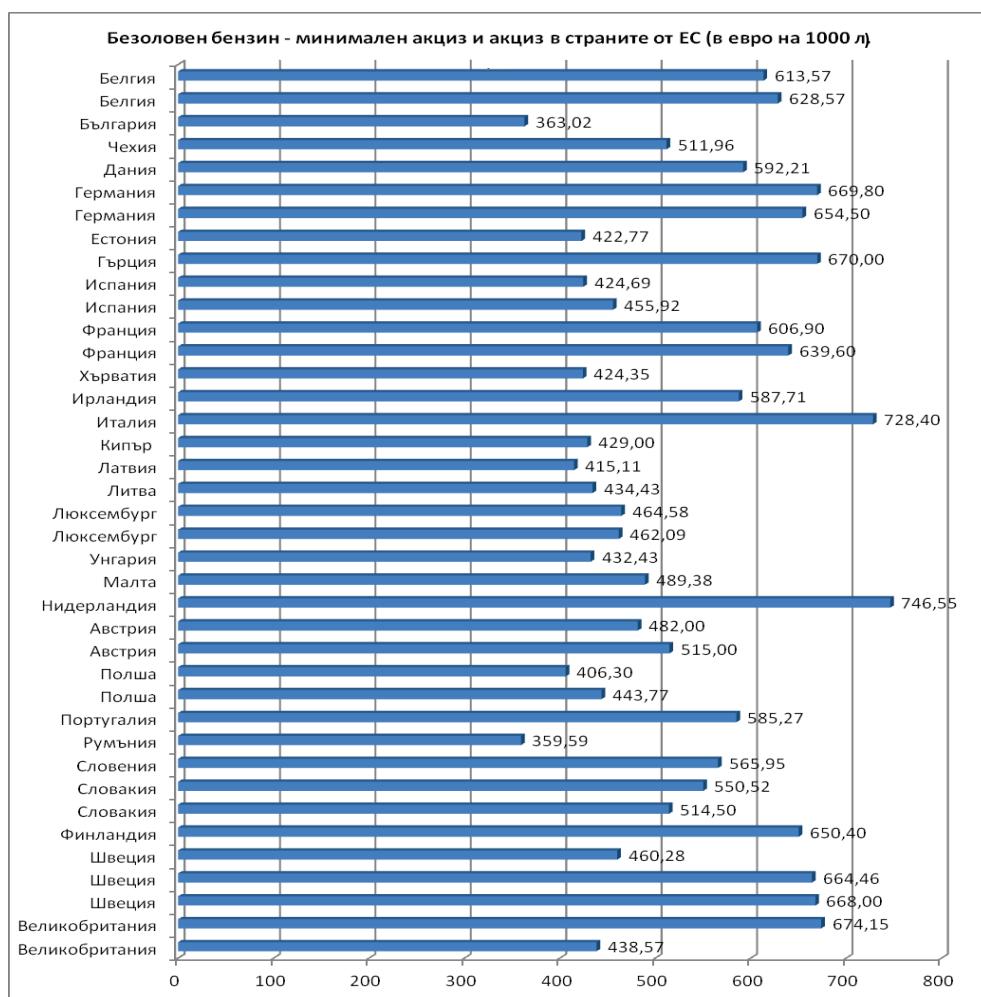
³ Изчислено от Бюджетът - издание на МФ, за съответните години

⁴ Изчислено по Годишни отчети на БНБ за съответните години

Съвременно състояние на акцизите в ЕС – преглед на различията по страни

По-обстойният преглед на съвременните равнища на основните акцизи в ЕС и различията между страните-членки показва следното. *Петролните продукти* (горива) имат минимални акцизи съгласно Директива 2003/96 на Съвета на ЕС от 27 октомври 2003 г., Приложение I. Към 1 юли 2013 г. за безоловния бензин минималният акциз е 359 EUR за 1000 л (фиг. 1).

Фигура 1



* Минимален акциз 359 EUR на 1000 л.

Акцизите в Европа: различия и хармонизация

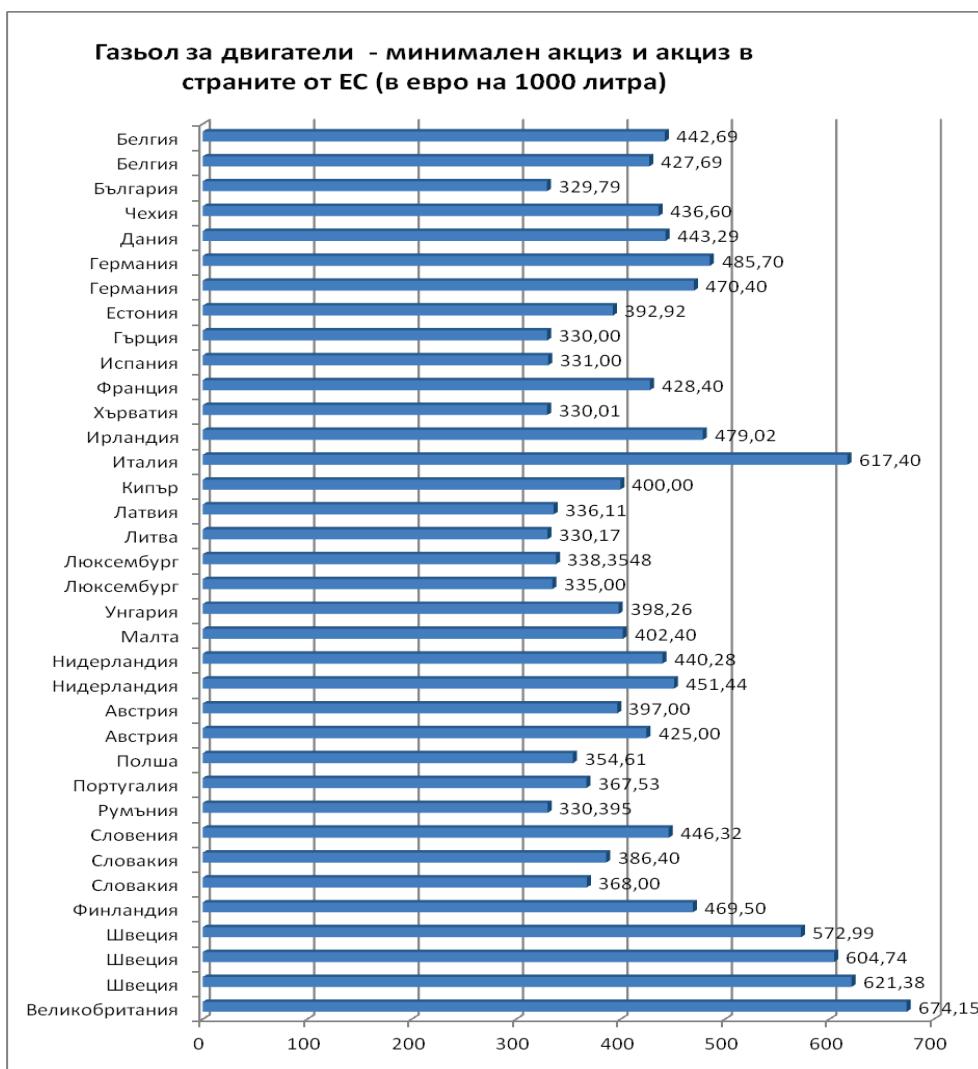
България покрива изискването с 363,02 EUR. Към май 2014 г. акцизът върху този бензин у нас е около 28,5% от крайната цена, акцизът плюс увеличението на ДДС от него – около 34,2%, а акцизът плюс целия ДДС – около 45,2% (само ДДС е около 16,7%), т.е. акцизът почти утврежда дела на косвените данъци в цената. Почти същият минимален акциз има Румъния – 359,59 EUR. В Словакия той е 550,52 EUR, в Словения – 565,95, в Полша – 406,3 - 443,77, в Унгария – 432,43, в Литва – 434,43, в Латвия – 415,11, в Естония - 422,77, в Хърватия – 424,35 и в Чехия – 511,96 EUR. Що се отнася до Западна Европа, най-висок в ЕС е акцизът в Нидерландия – 746,55 EUR, и Италия – 728,40 EUR. В Германия той е 669,00 - 654,50 EUR; в Гърция – 670,00; във Великобритания – 674,15 и във Финландия – 650,40 EUR. Като изключим Румъния, всички посочени държави са с 2-3 (за страните от Източна Европа) до с 8-10 и повече пъти повисоки номинални доходи. Затова за тях акцизът, а в значителна степен и продажните цени, са относително по-ниски (до няколко пъти).⁵

Аналогично стоят нещата с оловните бензини.⁵ Минималният акциз е 421 EUR на 1000 л. Този в България е обявен на 424,38 EUR, в Румъния - 421,19 EUR и в Словения – 421,61 EUR. В останалите страни акцизът е в същите пропорции, както при безоловния бензин, но съответно по-високи. В Италия, Унгария, Ирландия и Естония обаче цените са напълно или приблизително равни. В абсолютна сума най-висок е акцизът в Нидерландия – 831,38 EUR, Великобритания – 787,20 EUR и Швеция – 756,51 EUR.

При газюла за двигатели минималният акциз е определен на 330 EUR за 1000 л, а този в България е 329,79 EUR (вж. фиг. 2). В нашата страна към май 2014 г. той е около 25,5% от крайната цена заедно с ДДС, дължащ се на увеличена от акциза данъчна основа – 30,6%, а целият акциз плюс ДДС (16,7%) е около 42,2% от цената. Следователно въвеждането на акциза увеличава дела на косвените данъци в крайната цена около 2,5 пъти. Същият акциз приблизително има в Хърватия, Латвия, Литва и Румъния (както и в Гърция и Испания). В Чехия акцизът е 436,60 EUR, в Унгария – 398,26, в Полша – 354,61, в Словения – 446,32, в Словакия – 386,40-368,00, а в Естония – 392,92 EUR. Съвсем близко до тези нива е акцизът в Германия – 470,40-485,70 EUR, Франция – 428,40, Австрия – 397,00-425,00, Белгия – 427,69-442,69, и дори Нидерландия – 440,28-451,44 EUR. Максимално високи са акцизите във Великобритания – 674,15 EUR, Италия – 617,40 EUR и Швеция – 573,00-621,38 EUR. В случая има известно разминаване между страните от Източна и тези от Западна Европа, а относителните размери на акцизите всъщност са по-високи при държавите с минимален абсолютен акциз, но с ниски номинални доходи (България, Румъния, страните от Прибалтика).

⁵ В България и в още 5 страни от Източна Европа и само в 3 от Западна не се продават оловни бензини. На фиг. 1 и 2 някои държави са посочени 2 или 3 пъти поради разбивка на акциза по фракции.

Фигура 2



* Минимален акциз 359 EUR на 1000 л.

При газъла за индустритални и търговски цели минималният акциз е 21,00 EUR на 1000 л., но само Белгия, Люксембург и частично Латвия облагат с тази сума. При останалите страни той е по-висок и често е равен на акциза при газъла за двигатели: България – 329,79 EUR, Чехия – 436,60, Унгария – 398,26-402,40 EUR, Румъния – 330,39, Словения – 241,88, Словакия – 386,40, Полша –

Акцизите в Европа: различия и хармонизация

534,61, Хърватия – 330,01 и Естония – 110,95 EUR. За сравнение в редица държави от Западна Европа (Португалия, Великобритания, Швеция, Финландия, Италия, Испания и Ирландия) акцизът е от 77,51 до 15,22 EUR. Явно в този случай в страните от Източна Европа водещ е фискалният мотив. Що се отнася до газъла за отопление (за бизнес и небизнес употреба), минималният акциз отново е 21 EUR, но в България например е 25,56 EUR. В някои от останалите страни от Източна Европа той също е относително нисък (Латвия, Литва, Полша), но в Румъния (330,395) или Словакия (368,00-386,40 EUR) акцизите остават толкова високи, както при двигателния и индустриски газъл, и често повисоки, отколкото в западноевропейските държави. Най-висок е акцизът в Нидерландия – 440,28 EUR, Чехия – 436,60, Италия – 403,21 EUR. Тук различията са по-скоро по групи страни, отколкото между Източна и Западна Европа. Редица държави имат намалени размери на газъла за селското стопанство или железнниците. Трябва да се подчертая, че газъльтът (всички видове) дава 64,9% от акцизните приходи от нефтените горива в България (2011 г.).

При керосина за двигатели и за индустриски цели положението е подобно. При първата група минималният акциз е 330,00 EUR, а България е достигнала 329,79 EUR (645 лв.). В Естония, Хърватия, Литва, Латвия, Словения той също е в минималния размер или близо до него, както и в Люксембург, Италия, Испания и Гърция, докато в Словакия е 481,31 EUR, в Чехия – 436,60, в Полша – от 443,77 до 352,19 EUR. Все пак най-висок е акцизът във Финландия – 678,50, Великобритания – 674,15, и Германия – 654,50 EUR. При керосина за индустриски цели минималният акциз е 21 EUR за 1000 л, но в повечето страни е много повисок (България – 329,79 EUR). Керосинът за отопление е без минимален акциз, но също се облага, и то в много случаи като индустриски (България – 25,56 EUR, т.е. 50 лв., за 1000 литра).

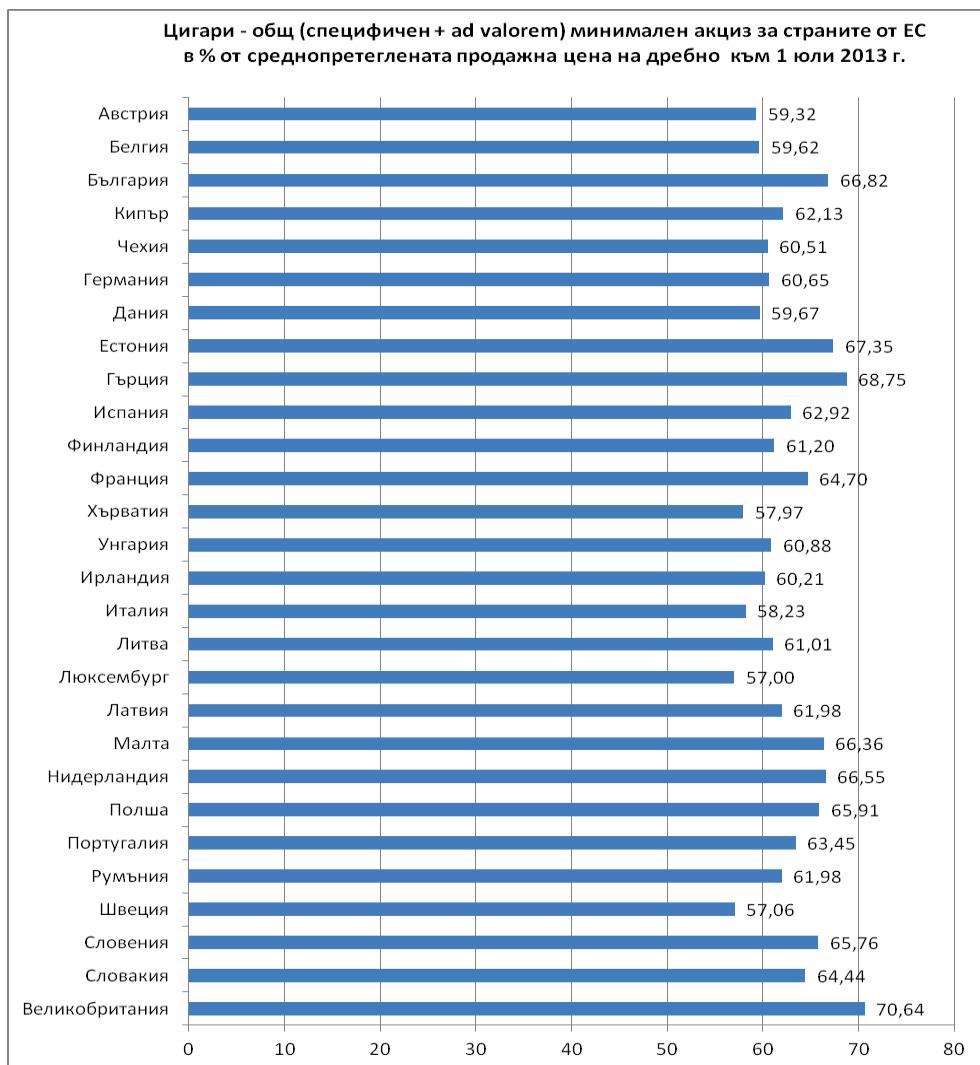
Мазутът има минимален акциз от 15 EUR за тон. В Естония, Литва, Латвия, Унгария, Полша и Румъния той е минимален или близък до него. В Чехия е 18,82 EUR, в Хърватия – 21,55 и в България – 25,56 EUR за тон (отколкото в Германия – 25,00 EUR), но в Дания е 454,28 EUR, в Унгария – от 15,20 до 406,83, в Словакия – 111,50, във Финландия – 192,10, в Швеция – 145,72 и във Великобритания – 124,47 EUR за тон. Тук отново разликите са по-скоро индивидуални по държави, а акцизът в България е по-висок, отколкото в редица страни от Източна Европа, дори и от германския.

Ако обобщим, България е достигнала минималните акцизи за нефтопродуктите и дори в някои случаи ги е надминала. Редица страни както в Западна, така и от Източна Европа имат чувствително по-високи акцизи в абсолютни суми (до около 2 пъти). При много по-ниските номинални доходи обаче нефтопродуктите са относително по-скъпи у нас.

Като процент от цената на дребно общият акциз на *цигарите* е от 57,06 (Швеция) до 70,64 (Великобритания). Чл. 2 на Директива 92/79 на Съвета на ЕС изисква този процент да е минимум 57,0. България е на четвърто място след Великобритания – 70,64 (68,75 – Гърция и 67,35 – Естония) със 66,82%

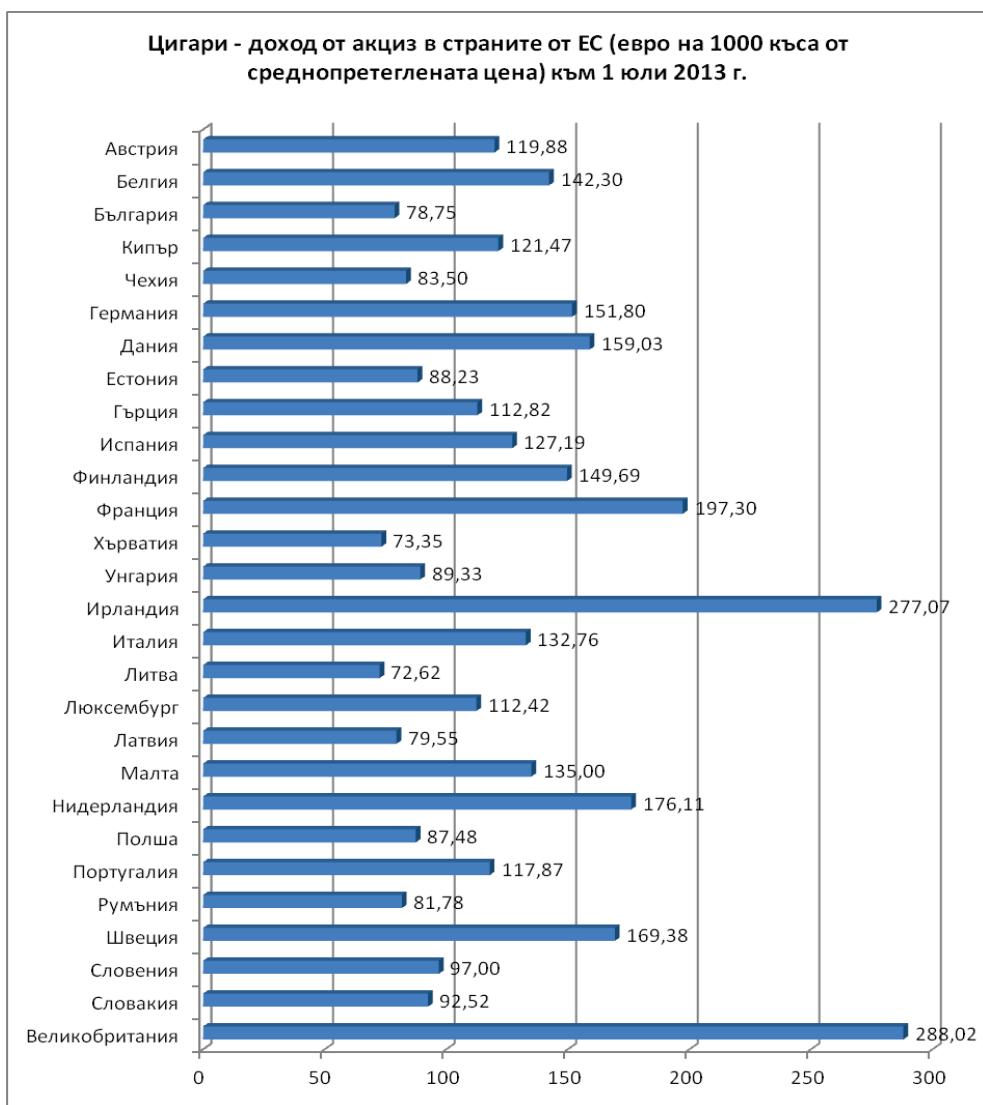
(вж. фиг. 3). При дохода от акциз (в EUR на 1000 къса) от среднопретеглената цена обаче разликите са много по-големи (вж. фиг. 4). За България той е 78,75 EUR – един от най-ниските (само в Литва - 72,62 и Хърватия – 73,35 EUR са по-малки). В Ирландия обаче акцизът е 277,07 EUR (около 3,5 пъти българския), а във Великобритания – 288,02 EUR (почти 3,7 пъти), в Швеция – 169,38 EUR (2,2 пъти) и в Нидерландия – 176,11 (2,2 пъти).

Фигура 3



Акцизите в Европа: различия и хармонизация

Фигура 4



Забележка. Стойност на националните валути към еврото към 1. X. 2012 г.

В структурата на цената на българските цигари за 2012 г. 43,2% са специфичният акциз, 23,0% - този ad valorem, а заедно с ДДС – 83,48% от среднопретеглената цена на дребно са косвени данъци. Следователно важни за цената на

цигарите са не толкова производствените разходи и печалбата, а акцизът (основно) плюс ДДС. В другите страни този показател е от 69,27% в Люксембург до 87,45% в Гърция. Ето защо не е изненадващо, че в България акцизът, дори когато е 2-3 пъти по-нисък в абсолютна сума, но при 8-10 пъти по-малки номинални доходи, отколкото в Западна Европа, прави цигарите относително по-скъпи, което е предпоставка за засилена контрабанда и нелегално производство. „Един неразумен данък често е голямо изкушение за контрабанда“ (Смит, 1983, с. 803).

За да достигне обаче новия минимален норматив (актуализиран) съгласно чл.8(6) на Директива 2011/64 на ЕС от 90 EUR (около 176 лв.) за 1000 къса за 2014 г., България трябва да повиши цените. Доколкото пазарът още не се е приспособил към сегашните цени, правителството правилно взима решение да не го прави през 2014 г. През следващите 3 години обаче предстои ежегодно покачване на цените с около 7% с оглед към 2018 г. страната „да догони“ очаквания минимален акциз съгласно цитираната евродиректива. Според Актуализираната средносрочна бюджетна прогноза за периода 2014-2016 г. общият акциз на цигарите трябва да достигне 155 лв. на 1000 къса през 2015 г. и 162 лв. през 2016 г. Впоследствие на 11 ноември 2014 г. новото правителство взима решение да се запази старият размер на акциза и през 2015 г. Очевидно това се дължи на факта, че пазарът още не се е приспособил към сегашното ценово равнище. Това прави от догонването „приказка без край“.

Европа, особено Средиземноморието, е традиционен производител на вина (около ½ от световното производство). Десет страни, (в т.ч. две от Източна Европа) - Австрия, България, Кипър, Гърция, Италия, Люксембург, Малта, Португалия, Словения и Испания, нямат акциз нито за дестилираните, нито за пенливите вина.⁶ Други седем страни (вкл. четири от Източна Европа) - Естония, Финландия, Латвия, Литва, Полша, Швеция и Великобритания, облагат и двата типа вина еднакво, или ако включим и 10-те страни без акциз, облагашите еднакво двата типа вина, държави стават 17.

Трета група, състояща се от пет страни, вкл. четири от Източна Европа, нямат акциз за дестилираните, но имат за пенливите вина. Четвърта група, включваща също пет страни, облагат и двата типа, но различно, като разликата в полза на пенливите вина достига около: Белгия – 3,4 пъти, Дания – 1,3, Франция – 2,5 пъти (но от минимална база), Ирландия – 2 и Нидерландия – 2,9 пъти. Или общо десет държави облагат двата типа вина различно.

В абсолютни суми източноевропейските страни имат акциз от 3,46 EUR (Полша) до 7,26 EUR (Естония) за кутия (9 л, т.e. 12 бутилки) при дестилираните вина и от 3,06 EUR (Румъния) до 8,40 EUR (Чехия) за пенливите. Това е все пак от 10,5 до 22 пъти повече от акциза във Франция (без да се смятат необлагаемите), а при пенливите - от около 3,7 до 10,2 пъти. С най-висок акциз са

⁶ В България не се облагат с акциз и другите ферментирани алкохолни продукти (различни от бирата и виното). Вж. чл. 31 на Закона за акцизите и данъчните складове.

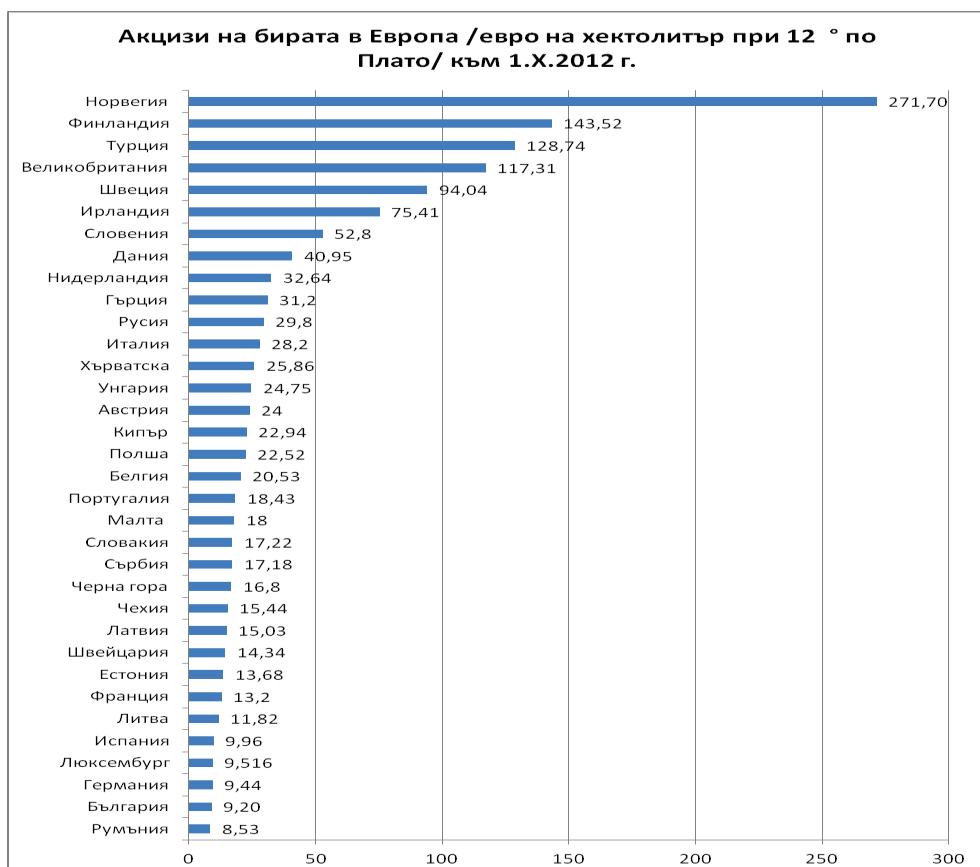
вината в богатите северни страни от ЕС (за дестилирани): Ирландия – 33,6 EUR, Великобритания – 30,7, Финландия – 28,08, Швеция – 22,92 и Дания – 13,29 EUR. Това е акциз от 40 до 100 пъти повече, отколкото във Франция. Разбира се, в тези страни по принцип не се произвежда вино или се произвежда в малки количества - традиционно там се пият бира и концентрати (усики и т.н.). В сравнение с държавите от Източна Европа в северните страни цените на виното са от 4,6 до 9,7 пъти по-високи, а на пенливите вина - от 12,6 до 21,8 пъти.

От казаното дотук могат да се направят следните обобщения:

Първо, режимът на облагане на вината е много различен в отделните държави, в т.ч. между тези от Източна Европа. *Второ*, акцизът в общи линии следва жизненото и ценовото равнище на страните. *Трето*, наред с това важна роля играят традициите. Основните държави-винопроизводители като правило нямат или са с ниски равнища на акциза. *Четвърто*, облагането в страните-вносителки е чувствително по-високо. *Пето*, за да се избегне „алкохолен пазар“ и „алкохолен туризъм“, близките по географско разположение държави са въвели сходни акцизни равнища - например трите прибалтийски и балканските страни, Швеция и Финландия, Великобритания и Ирландия, Белгия и Холандия. *Шесто*, в България няма акцизи върху виното. На вътрешния пазар обаче има немалък внос на евтини чужди (главно италиански и испански) вина, с цени, пониски дори от българските. Освен това съществуват традиционни производства и продажба на домашни вина, трудни за облагане, което също е довод в полза на липсата на акциз.

Както се вижда от фиг. 5, различията при друга масова алкохолна напитка – *бирата*, са също големи (включени са и държави извън Европейския съюз). България заема предпоследно място сред страните по размер на акциза (9,2 EUR за хектолитър). След нея е само Румъния. Сред последните шест страни с акциз, близък до българския (до 11,82 EUR), има и две богати (Германия и Люксембург), но като се вземе предвид равнището на нашите доходи, се получава, че акцизът върху бирата в Германия е около 8-10 пъти по-малък. Общо взето, акцизът следва ценовото и жизненото равнище. Все пак, дори ако изключим богатите нечленки – Норвегия (с акциз, надхвърлящ около 31,9 пъти минималния на Румъния), при Финландия разликата е 16,8 пъти по-голяма, което означава, че там облагането е относително високо. Изненадващо близко до това състояние е Турция - акцизът в страната надвишава британския. Висок е акцизът и в Швеция и Ирландия. Може да се предположи, че този акциз е голям спрямо жизненото и ценовото равнище и в Русия (3,5 пъти по-висок, отколкото в Румъния). Обратно, в традиционния производител на качествена бира Чехия (15,44 EUR) бирата се облага с относително нисък акциз, макар не толкова, колкото в Германия. Ако обобщим, облагането на бирата е в широки граници. Тук освен водещото жизнено и ценово равнище са важни също и традициите, а в някои случаи и рестриктивно-фискалната политика.

Фигура 5



Източник. European Commission Excise Duty Tables, Part I - Alcoholic Beverages, July 2013.

Съществуват редица допълнителни, повече или по-малко скрити форми на диференциация на акцизите, вградени в акцизната система на ЕС. Такива са например различни комбинации между специфичния и адвалорния акциз при цигарите или различен данъчен размер (в стойност – процент към цената) на еднаквия специфичен акциз при стоки с различно качество. Различните разбивки на фракциите при нефтените горива са също такава форма. Освен това често се прилага диференциация според размера на производителя – например отстъпки за т. нар. малки производители на бира и други алкохолни напитки, регионални и специални облекчения за целите на селското и горското стопанство, железниците или други отрасли. Например в България при концентрираните алкохолни

Акцизите в Европа: различия и хармонизация

напитки (ракии и др.) стандартна бутилка от 0,7 л. (40^0 алкохолно съдържание) се облага с 3,08 лв. акциз. При цена на бутилката от 7 лв. това е около 44% от цената на дребно. При по-качествените напитки (отлежали и т.н.) с цена 12 лв. за бутилка същият акциз пада по стойност до около 25,7%. Това илюстрира важен недостатък на специфичния акциз, който обаче е технически удобен поради своята простота и ефективност. Също в България акцизът на бирата, произведена от предприятия с до 20 млн. л годишно, е с 50% намаление, което наруша-ва данъчната неутралност. Освен това газъльтъ за селското стопанство се суб-сидира с ваучери на обща сума 85 млн. лв., съответстващи на 30 млн. дка площ.

Постъпления от акцизи

Постъпленията от акцизи (в т.ч. с екологична цел) в ЕС-27 се изменят, както следва (табл. 1).

Таблица 1

ЕС-27: постъпления от акцизи, вкл. с екологична цел – общо (% от БВП)

Страна	Години														
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	1995 към 2011	Ранг 2011
Белгия	2,4	2,4	2,3	2,3	2,4	2,4	2,4	2,2	2,2	2,1	2,1	2,2	2,1	-0,3	27
България	2,7	3,9	3,7	3,9	4,4	4,8	4,7	4,8	5,8	5,9	5,5	5,1	5,1	2,4	1
Чехия	3,5	3,1	3,1	3,1	3,3	3,4	3,6	3,6	3,9	3,3	3,7	3,6	3,9	0,4	5
Дания	3,7	4,1	4,1	4,1	4,0	3,8	3,5	3,4	3,2	3,1	3,3	3,3	3,4	-0,3	12
Германия	2,6	2,8	2,9	3,0	3,2	3,0	2,9	2,8	2,6	2,6	2,6	2,5	2,6	0,0	19
Естония	2,7	3,0	3,3	3,2	3,1	3,6	3,7	3,4	3,6	3,3	5,1	4,3	4,5	1,7	2
Ирландия	4,2	3,2	2,8	2,9	2,7	2,7	2,6	2,4	2,4	2,4	2,7	2,6	2,6	-1,6	20
Гърция	4,2	3,1	3,1	2,9	2,8	2,6	2,6	2,5	2,6	2,3	2,6	3,3	3,8	-0,4	7
Испания	2,5	2,6	2,5	2,5	2,5	2,5	2,4	2,2	2,2	2,2	2,2	2,3	2,1	-0,4	25
Франция	2,7	2,6	2,5	2,6	2,5	2,3	2,2	2,3	2,2	2,1	2,2	2,2	2,2	-0,5	23
Италия	3,2	2,6	2,4	2,3	2,4	2,2	2,2	2,2	2,1	1,9	2,1	2,0	2,1	-1,0	26
Кипър	2,7	2,5	3,2	2,8	3,8	4,4	4,1	3,9	3,7	3,3	3,2	3,5	3,5	0,9	8
Латвия	2,1	3,5	3,1	3,1	3,3	3,5	3,6	3,3	2,9	3,2	3,7	3,5	3,4	1,3	11
Литва	2,3	3,2	3,3	3,2	3,3	3,0	2,9	2,9	2,9	3,0	3,5	3,3	3,1	0,8	16
Люксембург	4,1	4,5	4,2	4,4	4,3	4,6	4,2	3,8	3,6	3,7	3,6	3,3	3,3	-0,7	13
Унгария	4,1	4,0	3,7	3,6	3,7	3,3	3,2	3,3	3,4	3,4	3,6	3,3	3,3	-0,9	14
Малта	1,8	2,4	2,7	2,6	2,5	2,7	3,0	3,0	3,3	3,0	2,9	2,9	3,1	1,3	15
Нидерландия	2,8	2,6	2,5	2,5	2,4	2,6	2,5	2,5	2,4	2,4	2,3	2,3	2,2	-0,6	24
Австрия	2,6	2,7	2,7	2,7	2,8	2,8	2,7	2,5	2,5	2,5	2,5	2,4	2,5	0,1	22
Полша	4,6	3,7	3,7	4,0	4,1	4,2	4,2	4,0	4,2	4,4	3,8	4,2	4,1	-0,5	4
Португалия	3,6	2,6	2,8	3,0	3,2	3,1	3,0	3,1	2,8	2,7	2,7	2,8	2,8	-0,8	18
Румъния	1,7	3,0	2,8	2,6	3,5	3,6	3,3	3,2	3,0	2,7	3,2	3,3	3,5	1,7	9
Словения	...	3,0	3,4	3,4	3,4	3,4	3,3	3,3	3,3	3,3	4,1	4,3	4,2	...	3
Словакия	3,5	3,1	2,7	2,9	3,1	3,3	3,7	2,9	3,5	2,7	2,8	2,9	2,9	-0,6	17
Финландия	4,5	4,3	4,1	4,2	4,3	3,9	3,8	3,7	3,3	3,3	3,4	3,5	3,9	-0,7	6
Швеция	3,4	3,1	3,1	3,2	3,2	3,0	3,0	2,8	2,7	2,7	2,9	2,8	2,6	-0,8	21
Об. Кралство	4,1	4,0	3,8	3,8	3,6	3,6	3,4	3,2	3,2	3,2	3,5	3,5	3,4	-0,7	10
ЕС-27 претегл.	3,0	3,0	2,9	3,0	3,0	2,9	2,8	2,7	2,6	2,6	2,6	2,7	2,7	-0,3	
ЕС-27 аритмет.	3,0	3,2	3,1	3,1	3,2	3,3	3,2	3,1	3,1	3,0	3,2	3,2	3,2	0,2	
ЕС-10 аритмет.	3,0	3,4	3,3	3,3	3,5	3,6	3,6	3,5	3,7	3,5	3,9	3,8	3,8	0,8	
ЕС-17 аритмет.	3,0	3,1	3,0	3,0	3,0	3,1	3,0	2,9	2,6	2,7	2,8	2,8	2,8	-0,2	

Източник. http://ec.europa.eu/taxation-customs/index_en.htm и изчисления на автора.

За 1995-2011 г. постъпленията нарастват от 3,0 на 3,2% от БВП средноаритметично, а среднопретеглено намаляват от 3,0 на 2,7% от БВП. За сравнение в САЩ през последните години акцизите са в размер 0,6% от БВП. При страните от Източна Европа (ЕС-10) дялът на акцизите през разглеждания период има отчетлива тенденция към увеличение - от 3,0 на 3,8% средноаритметично. В подреждането по ранг те заемат 6 от първите 10 места, в т.ч. първите 5. При страните от Западна Европа (ЕС-17) тенденцията за същия период е към умерен спад - от 3,0 на 2,8% от БВП. Диапазонът на колебанията през 2011 г. е от 2,1% (Белгия) до 5,1% от БВП (България). В Хърватия (член на ЕС от юли 2013 г.) приходите от акцизи за 2004-2008 г. са високи, но с тенденция към намаление – от 4,3 на 3,5% от БВП. В Сърбия за 2003-2011 г. те са високи и нарастват (с колебания) от 4,9 на 5,4% от БВП. В „приспособяващата се“ Македония приходите също са големи - между 4,6 и 3,9% от БВП (2001-2005 г.).

По-високото равнище на постъпленията от акцизи средно за Източна Европа се обяснява с няколко основни причини. *Първо*, общата акцизна политика на ЕС налага (с различна степен на твърдост) минимални равнища на главните акцизи - горива и енергия (основно нефтопродукти), тютюневи изделия и пет групи алкохолни напитки. При по-ниски номинални (и реални) равнища на БВП в Източна Европа това води, при равни други условия, до по-висок дял на акцизите. *Второ*, в страните от ЕС-10 се отбележава относителна слабост на основните преки данъци и особено на личното подоходно облагане, което увеличава тежестта накосвените данъци, вкл. на акцизите. *Трето*, в тези държави бюджетните приходи на консолидираните бюджети са сравнимо по-ограничени. *Четвърто*, относително по-малки са и възможностите за финансиране на бюджетните разходи чрез заеми. Дялът на приходите от акцизи към всички данъчни приходи на консолидираните бюджети средноаритметично за ЕС-27 е 9,3%, а среднопретеглено – 6,9%. Последното се дължи на факта, че в големите страни дяловете на акцизите са ниски - през 2011 г. Великобритания е 12 по ранг, Германия – 21, Франция – 25, а Италия – 26. Общо страните от ЕС-10 имат 10,9% от сумата на акцизите при около 20,5% от населението на Съюза. Конкретно България, макар да е с най-висок дял на приходите от акцизи в ЕС-27, има сума на акцизите малко под 0,6% от тази на страните-членки при население около 1,5%.

Съществува известна разлика между двете основни групи акцизни стоки – горивата и енергията и алкохолните напитки и тютюневите изделия. При първата група за периода 1995-2011 г. среднопретегленият размер на постъпленията намалява от 2,1 на 1,7% от БВП (вж. табл. 2), а средноаритметичният се запазва – 1,9% от БВП. При страните от Източна Европа (ЕС-10) средноаритметичният размер нараства с 0,5 процентни пункта до 2,1% от БВП. През 2011 г. България заема второ място след Словения по постъпления от тази група акцизи в ЕС-27 – 2,6% от БВП, а през 2006 г. е на първо място заедно с Люксембург, както и през 2007-2008 г. Тъй като употребата на основните нефтени горива се уве-

Акцизите в Европа: различия и хармонизация

личава заедно с повишаването на жизненото равнище, през 2011 г. страните от ЕС-10 имат общо 8,8% от постъпленията при тази група при около 20,5% от населението на Съюза. Сумата на българските акцизи върху горивата (в EUR) е около 0,44% от общата на ЕС-27 при 1,5% от населението. Обратно, в държавите от Западна Европа (ЕС-17) средноаритметичните постъпления за 1995-2011 г. намаляват незначително – от 1,9 на 1,8% от БВП. Разбира се, както се вижда от табл. 2, съществуват значителни различия и по отношение на отделните страни. Постъпленията през 2011 г. се изменят от 1,3% в Испания до 2,8% от БВП в Словения.

Таблица 2

ЕС-27: постъпления от акцизи върху горивата и енергията (% от БВП)

Страна	Години														Ранг 2011
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	1995 към 2011	
Белгия	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5	1,5	1,4	1,3	1,2	1,3	1,3	1,3	-0,2	26
България	1,7	2,5	2,4	2,1	2,6	2,8	2,6	2,5	3,0	3,0	2,7	2,6	2,6	0,9	2
Чехия	2,2	2,1	2,2	2,1	2,2	2,3	2,4	2,3	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	0,0	6
Дания	2,1	2,5	2,7	2,6	2,6	2,5	2,3	2,2	2,1	2,1	2,2	2,3	2,3	0,2	4
Германия	1,9	2,1	2,1	2,2	2,3	2,2	2,1	2,0	1,9	1,8	1,9	1,8	1,8	-0,1	17
Естония	0,6	1,2	1,6	1,5	1,5	1,8	1,9	1,8	1,8	2,0	2,6	2,6	2,5	1,9	3
Ирландия	1,7	1,4	1,2	1,3	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4	1,4	-0,3	25
Гърция	2,5	1,6	1,6	1,4	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2	1,8	2,0	-0,5	11
Испания	1,8	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,5	1,4	1,4	1,3	1,3	1,4	1,3	-0,5	27
Франция	1,9	1,8	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,5	1,4	1,5	1,4	1,5	-0,4	24
Италия	3,1	2,6	2,4	2,3	2,4	2,2	2,2	2,2	2,0	1,9	2,1	2,0	2,1	-1,0	8
Кипър	0,5	0,7	1,0	1,0	1,9	2,1	1,9	1,8	1,8	1,6	1,6	1,8	2,0	1,5	13
Латвия	1,0	1,9	1,7	1,8	2,0	2,1	2,2	2,0	1,7	1,7	2,1	2,0	1,9	0,9	15
Литва	1,1	1,7	1,8	2,0	2,0	1,8	1,7	1,6	1,6	1,5	1,9	1,8	1,6	0,5	22
Люксембург	2,8	2,7	2,7	2,6	2,7	2,9	2,8	2,5	2,4	2,5	2,4	2,2	2,2	-0,6	5
Унгария	2,6	2,5	2,3	2,2	2,2	1,9	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0	2,1	2,0	-0,6	14
Малта	0,8	1,3	1,5	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	1,8	1,4	1,5	1,5	1,6	0,8	21
Нидерландия	1,7	1,9	1,8	1,8	1,8	1,9	2,0	2,0	1,8	1,9	2,0	2,0	2,0	0,3	12
Австрия	1,4	1,6	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	0,3	20
Полша	1,2	1,8	1,8	2,0	2,1	2,1	2,3	2,3	2,3	2,2	2,1	2,2	2,2	1,0	7
Португалия	2,5	1,6	1,8	2,1	2,2	2,1	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9	1,9	1,8	-0,7	18
Румъния	0,0	3,2	1,9	1,7	2,0	2,1	1,8	1,7	1,7	1,4	1,6	1,8	1,7	1,7	19
Словения	3,1	2,3	2,6	2,6	2,4	2,5	2,4	2,3	2,3	2,3	2,9	3,0	2,8	-0,3	1
Словакия	2,1	2,0	1,7	1,9	2,2	2,2	2,1	2,0	1,8	1,8	1,7	1,6	1,6	-0,5	23
Финландия	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9	1,8	1,6	1,7	1,8	1,8	2,1	0,0	9
Швеция	2,4	2,3	2,4	2,4	2,5	2,4	2,4	2,3	2,2	2,2	2,3	2,2	2,0	-0,4	10
Об. Кралство	2,3	2,4	2,2	2,2	2,1	2,0	1,9	1,8	1,8	1,8	1,9	1,9	1,9	-0,4	16
ЕС-27 претегл.	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9	1,8	1,7	1,8	1,8	1,8	-0,3	
ЕС-27 аритмет.	1,9	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9	1,9	1,8	1,9	1,9	0,0	
ЕС-10 аритмет.	1,6	2,1	2,0	2,0	2,1	2,2	2,2	2,1	2,0	2,0	2,1	2,2	2,1	0,5	
ЕС-17 аритмет.	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,8	1,7	1,7	1,7	1,8	1,8	-0,1	

Източник: http://ec.europa.eu/taxation-customs/index_en.htm и изчисления на автора.

При групата на „вредни за здравето” стоки – алкохолните напитки и тютюневите изделия (с регресивно действие върху доходите), постъпленията на

ЕС-27 за 1995-2011 г. са неизменно 0,9% от БВП среднопретеглено, а средноаритметично (с колебания) – 1,2% (табл. 3).

Таблица 3

**ЕС-27: постъпления от акцизи от тютюневи изделия и алкохолни напитки
(% от БВП)**

Страна	Години														
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	1995 към 2011	Ранг 2011
Белгия	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	-0,1	25
България	1,0	1,4	1,2	1,6	1,7	1,9	2,0	2,2	2,7	2,8	2,8	2,5	2,6	1,6	1
Чехия	1,3	1,1	1,0	1,0	1,1	1,1	1,2	1,3	1,7	1,1	1,4	1,4	1,6	0,3	6
Дания	1,1	0,9	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	-0,5	26
Германия	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	-0,1	22
Естония	2,0	1,6	1,5	1,6	1,5	1,8	1,7	1,6	1,8	1,3	2,5	1,7	2,0	0,0	2
Ирландия	2,5	1,7	1,7	1,6	1,5	1,4	1,3	1,2	1,2	1,3	1,4	1,3	1,2	-1,3	16
Гърция	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4	1,3	1,3	1,2	1,4	1,5	1,8	0,4	4	
Испания	0,7	0,9	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8	0,1	19
Франция	0,8	0,8	0,7	0,8	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,0	21
Италия	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,2	20
Кипър	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	0,5	11
Латвия	1,0	1,4	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,1	1,5	1,6	1,5	1,4	0,4	9
Литва	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,5	1,5	1,5	1,4	0,2	7
Люксембург	1,5	2,1	1,7	2,0	1,9	1,9	1,6	1,5	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3	-0,2	12
Унгария	1,3	1,2	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1	1,3	1,4	1,4	1,5	1,3	1,3	0,0	10
Малта	1,0	1,1	1,2	1,3	1,3	1,5	1,5	1,5	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	0,3	14
Нидерландия	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	-0,1	27
Австрия	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	-0,3	24
Полша	2,3	1,7	1,9	1,9	1,9	2,0	1,9	1,8	2,2	1,6	2,0	2,0	2,0	-0,3	3
Португалия	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	0,8	0,9	0,8	0,9	1,0	-0,1	18
Румъния	0,0	0,0	0,9	1,0	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2	1,5	1,5	1,8	1,8	5
Словения	1,5	0,8	0,9	0,9	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,3	1,3	1,4	-0,1	8
Словакия	1,4	1,1	1,0	1,1	1,0	1,1	1,5	0,9	1,7	0,9	1,1	1,3	1,3	-0,1	13
Финландия	1,8	1,4	1,4	1,4	1,3	1,1	1,0	1,0	0,9	0,9	1,1	1,1	1,1	-0,7	17
Швеция	1,0	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	-0,3	23
Об. Кралство	1,7	1,5	1,4	1,4	1,3	1,3	1,2	1,1	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	-0,4	15
ЕС-27 претегл.	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,0	
ЕС-27 аритмет.	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	0,0	
ЕС-10 аритмет.	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,6	1,5	1,7	1,6	1,7	0,4	
ЕС-17 аритмет.	1,1	1,1	1,0	1,1	1,0	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	-0,1	

Източник: http://ec.europa.eu/taxation-customs/index_en.htm и изчисления на автора.

В ЕС-10 през 1995-2011 г. средноаритметичните постъпления нарастват с 0,4 пункта до 1,7% от БВП. Обратно, в държавите от ЕС-17 те намаляват с 0,1 процентни пункта до 1,0% от БВП. България е на първо място в ЕС-27 по постъпления от тази група – 2,6%, а на другия полюс е Нидерландия – 0,5% от БВП. Във всички страни постъпленията от тютюневите изделия рязко преобладават над тези от алкохолните напитки (в България – 87,1 към 12,9% за 2012 г.), които имат различна вътрешна структура. В България например 30,3% идват от бирата, а останалите – от концентрираните напитки, докато в Хърватия (през

2004-2008 г.) на бирата се дължат 76% от постъплението в групата. Общо страните от ЕС-10 имат 14,3% от всички постъпления от алкохоли и тютюни в ЕС-27 при 20,5% от населението.

Интересно е и съотношението между постъплението от двата основни косвени данъка - акцизите и ДДС. През 2011 г. средноаритметично за ЕС-27 то е приблизително 1:2,4,⁷ като за Западна Европа е 1:2,7, а за Източна - 1:2,1. Съществуват значителни различия по страни вътре в двете групи. Например в Белгия съотношението е 1:3,3, в Нидерландия – 1:3,1, а в Дания – 1:2,9. В държавите с традиционно високи акцизи като Великобритания и Финландия то е съответно 1:2,2 и 1:2,3, а в изпитващите финансови трудности Кипър и Гърция – resp. 1:2,4 и 1:1,9. В Източна Европа (главно ЕС-10) през 2011 г. това съотношение е най-ниско в България – 1:1,7 (през 1995 г. 1:2,6), следвана от Чехия – 1:1,8, Естония – 1:1,9 и Латвия, Словения и Полша – 1:2. Подобно е положението и в някои страни извън Европейския съюз: Русия – 1:1,9 (2003 г.) и Сърбия – 1:2 (2011 г.). Единствено Хърватия (2008 г.) постига високо съотношение между приходите от акцизи и ДДС – 1:3,5, както отчасти и Унгария – 1:2,6. Тук влияние оказват задължителните за ЕС-10 минимални нормативи, а също и острата нужда от приходи през кризисните години.

Особено подчертана е ролята на акцизите в България на фона на големата слабост на основните преки данъци. За последните години приходите от акцизите (в скоби са дадени общите приходи от данъците върху печалбата и доходите на физическите лица) са: 2010 г. – 5,1% (4,8%) от БВП, 2011 г. – 5,1% (4,9%), 2012 г. – 5,2% (4,8%) и 2013 г. – 5,2% (5,0%).⁸ Съчетанието на тези две крайности може да се определи като *структурна деформация на бюджетните приходи*. В конкретните български условия деформацията е и функционална – високите данъци, макар частично и грубо, преразпределят доходи, докато плоският данък върху личните доходи (без необлагаем минимум) няма такава функция.

Трябва да се подчертвае, че високите показатели за постъплението от акцизите в България се отличават с известна условност, дължаща се на фиксирания валутен курс на лева към еврото. Почти всички останали страни от ЕС-28, които не са приели еврото, имат повече или по-малко гъвкави („управляемо плаващи“) курсове. Ако тези показатели се преизчислят при курс 3 лв. за 1 EUR (при сегашен 1,95583 лв.), който според много експерти е реален, картина се променя чувствително. Тогава общата сума на постъплението в EUR за 2011 г. би спаднала от 5,1 на 3,3% от БВП, с което рангът на страната ще се понижи от 1 на 12-14 място – само с 0,1% от БВП по-висок от този на ЕС-27 средноаритметично, като за ЕС-10 той вече е 3,6%, а за ЕС-17 остава 2% от БВП. Съответно при групата на горивата и енергията постъплението биха спаднали до около 1,7% от БВП, рангът – от 2 на 20-21 място в ЕС-27 (1,9% средно-

⁷ Изчислено по данни от http://ec.europa.eu/taxation-customs/index_en.htm

⁸ Изчислено от Годишни отчети на БНБ за съответните години.

аритметични постъпления), при около 2,0% в ЕС-10 и 1,8% от БВП в ЕС-17. Приходите от тютюневи изделия и алкохолни напитки през 2011 г. в България биха намалели до 1,7% от БВП (5 място в ЕС-27), при 1,2% средно, в т.ч. около 1,6% за ЕС-10 и 1,0% от БВП за ЕС-17.

При това положение обаче минималните нормативи (например при цигарите в EUR на 1000 къса или при газъла за двигатели в EUR на 1000 л) биха били в левова равностойност с около 53,4% по-високи, т.е. това е свързано с девалвация на лева, излизане от паричния съвет и цялостни нови равнища на цените и доходите. Необходимостта от подобна мярка излиза извън предмета на това изследване. Във всеки случай, дори да се приеме, че тя е нужна по макроикономически съображения, то едва ли би трявало да стане „шоково“ със съответните спекулативни ексцесии, а да се осъществи постепенно.

*

От казаното дотук могат да се направят следните обобщения:

Акцизите са вторият по значение косвен данък (след ДДС) със специфична нефискална функция - ограничение на потреблението на известен кръг стоки и съответно преразпределение на доходите (прогресивност, вертикална данъчна справедливост) чрез постъпленията от тях.

Акцизите се отличават с тясна данъчна основа (максимум около 10% от БВП) и високи данъчни размери (40, 50 и повече процента от цената). Те не засягат потреблението на стоки от първа необходимост и потребителите могат легално да избегнат данъците (в една или друга степен), като ограничат своето потребление на облаганите с акцизи стоки.

След повсеместното въвеждане на ДДС акцизите в Европа са обособени и ясно различими. Понеже имат сравнително високи ставки, които влизат в данъчната основа на ДДС, те са важен ценообразуващ фактор за съответните групи стоки.

Акционната система на ЕС, окончателно изградена като такава от началото на 1993 г., произтича от необходимостта да се доизгради единният вътрешен пазар на Съюза. Тя се основава на система от минимални допустими данъчни размери за повечето основни акцизни стоки, които периодично се изменят (повишават). Те са с различна степен на строгост, като най-голяма е тя при тютюневите изделия.

Терминът „хармонизация“ не означава пълно уеднаквяване, а „съгласуване“ („привеждане в съответствие“). Като част от изграждането на единния пазар на ЕС хармонизацията при акцизите е все още недостатъчна, но тя съответства на реалните различия в националните икономики. Във всеки случай тя не е по-малка, отколкото хармонизацията на ДДС, особено като се вземе предвид специфичното им място и роля. Обща основа за различията при акцизите са различните равнища на реалните и номиналните доходи в отделните страни. Различните структури и размери на приходите на консолидирани държавни бюджети (данъчни и неданъчни) също влияят съществено върху това.

От голямо значение са и традициите в структурата и размера на потреблението на човек (например на напитките и цигарите).

Ненасъщността на облаганите с акцизи стоки и фактът, че постъплението от тях са изцяло по предвидените в националните законодателства размери и данъчната тежест пада напълно върху вътрешното потребление, позволяват по-гъвкава диференциация. Минималните допустими данъчни размери в Съюза са само частичен ограничител на различията. Те не обхващат всички акцизни стоки, нито поставят горна граница на облагането им. Все пак при най-важните акцизни стоки различията между минималното и максималното равнище са по-малки. Например при газъола за двигатели те са около 1:2, при безоловния бензин – 1:2,1, а при цигарите – 1:4 (в EUR на 1000 къса). В същото време при мазута съотношението е 1:30, при бирата – 1:17, а при вината – десетки (и дори 100) пъти. Тази специфика на акцизите ги прави удобно средство на национално равнище за регулиране на икономическата конюнктура и бюджетните баланси. Трябва да се знае, че намалението на данъчните ставки при акцизите са много редки, докато доста по-чести са тяхното задържане (с цел приспособяване на пазара към новите ценови равнища) или увеличение.

Страните от Източна Европа, чиято цел е асоцииране, а впоследствие и пълноправно членство в ЕС, са изправени пред трудната задача да достигнат в сравнително кратки срокове равнището на минималните задължителни размери на акцизите, включени в акцизната система на Общността. Това на практика означава значителното им поетапно повишение с видимо влияние върху потребителските цени през този времеви период.

Анализът на фактическото положение при съвременните акцизи показва, че те са относително по-ниски в абсолютни размери (в EUR) в Източна Европа и по-високи в Западна. Съотнесено към равнището на реалните доходи обаче, данъчната тежест е по-голяма именно в страните с по-ниски абсолютни размери на акцизите. Това по принцип са по-бедните държави, т.е. източноевропейските. Тенденциите при постъплението от акцизи са различни. В Източна Европа (ЕС-10) приходите от тях в процент към БВП растат, докато в Западна (ЕС-17) намаляват. Все пак в редица случаи, особено при нормативите за минимални задължителни равнища, различията са преди всичко между отделните държави.

Като най-бедна страна България трудно достига и поддържа минималните задължителни размери от акцизната система на Съюза (тютюневи изделия, горива за двигатели). В някои случаи обаче тя ги надхвърля с цел допълнителни приходи. Като дял на приходите от акцизи (процент от БВП) страната е на челно място в Общността. В същото време тези дялове са с известна условност, доколкото са постигнати при фиксиран курс на лева към еврото за дълъг период, водещ до неговата нереалност.

През последните години приходите от акцизи у нас надвишават сумата от приходите на основните преки данъци (лични и корпоративни). Това надхвърля нормалните представи за „специфичност“ и може да се определи като

структурна деформация. В конкретните български условия деформацията е и функционална.

Примерът на България сочи също, че опитите за „предсрочно“ постигане на високи нормативи с цел допълнителни приходи водят до нежелани резултати като спад на абсолютната сума на приходите и увеличение на относителния дял на неформалния сектор.

Анализът на всички налични данни в нашата страна доказва, че основната причина за високия дял на нелегалните обороти с акцизни стоки е обективна. Географското разположение, големият брой на хора с нисък социален статус, наличието на опитни кадри и на собствено производство на тютюн при цигарите или полулегалното домашно производство на алкохолни напитки само улесняват реализацията на *високите материални стимули за контрабанда* във всичките й форми. Що се отнася до връзката между политическите партии и назначените от тях данъчни служители или толерираните нелегални производства, те явно са силно надценени.

Опитът на България показва, че през годините на финансово-икономическата криза (2009-2013 г.) постъпленията от акцизи намаляват от 5,9% (2008 г.) на 5,1-5,2% от БВП. Основни причини за това са съкращаването на потреблението като ненастъщно (горивата), както и нарастването на контрабандата (неформалния сектор). През 2009-2013 г. например постъпленията от тютюневите изделия стагнират и са под тези от 2008 г., макар общият акциз (специфичен плюс *ad valorem*) да нараства от 79 лв. през 2008 г. до 148 лв. за 1000 къса през 2013 г. Затова в обозримо бъдеще не може да се очаква положителна динамика на абсолютните и относителните показатели при тях. За сравнение през 1995-2008 г. постъпленията от акцизи като дял от БВП се увеличават от 2,7 на 5,9%, или почти 2,2 пъти. Разширяването на данъчната основа (обхвата на облагаемите стоки) може да доведе до неголямо, но ценно увеличение на приходите с оглед намаляване на хроничните дефицити на консолидираните бюджети през последните години.

Използвана литература:

- Аткинсон, Э. и Дж. Стиглиц (1995). Лекции по экономической теории государственного сектора. Москва: „Аспект пресс“.
- Брусарски, Р. (2007). Теория на публичните финанси. С.: УИ „Стопанство“.
- Гуреевъ, А. (1910). Преките икосвените данъци (техните предимства и недостатъци). С.: Печ. „Земеделско знаме“.
- Винце, И. (1981). Реферативный сборник экономика промышленности, N 3.
- Петров, Г. (1976). Данъците в системата на плановото ръководство на социалистическите предприятия. Варна: „Г. Бакалов“.
- Смит, А. (1983). Богатството на народите. С.: „Партиздат“.
- Годишни отчети на БНБ за съответните години.

Акцизите в Европа: различия и хармонизация

Директива 2006/112 на Съвета на ЕС.

Доклади към Закона за държавния бюджет на република България за 1990-2014 г. www.parliament.bg

Закон за акцизите и данъчните складове в сила от 1.01.2006 г. – ДВ., бр.91, 2005, изм. и доп. бр.15, 2013.

Закон за изменение и допълнение на Закона за акцизите. - ДВ., бр. 58 и 70, 1995.

Закон за ДДС в сила от 1.01.2007. – ДВ., бр.63, 2006, изм. и доп. бр.30, 2013.

Комисия на ЕС. Подготовка на асоциираните страни от Централна и Източна Европа за интеграция във вътрешния пазар на ЕС. Бяла книга (приложения). Брюксел, 3 май 1995 г.

Министерство на финансите. Бюджетът за съответните години.

Нормативни актове и нормативи за стопанска дейност. С., май 1988.

Baczko, T. and Y. Fiszert (1995). Tax System in Poland. – In: Tax Policy in Central Europe. San Francisco: International Center for Economic Growth.

McLure, Ch et al. (1995). Tax Policy in Central Europe. San Francisco: International Center for Economic Growth.

Moore, D. Slovakia's 2004 Tax and Welfare Reforms. IMF, WP/05?133.

Stepanyan, V. Reforming Tax Systems: Experience of the Baltics, Russia and Other Countries of the Former Soviet Union. IMF, WP/03/173.

Stern, N. (1997). Macroeconomic Policy and the Role of the State in a Changing World. EBRD, WP 19, April.

Tait, A. (1988). VAT – International Practice and Problems. Washington, DC: IMF.

Annual Report of the Ministry of Finance for 2008, Republic of Croatia.

European Commission Excise Duty Tables, July 2013.

The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW). Research reports N 266, June 2000; N 283, February 2002.

Statistical Yearbook of Serbia 2006-2012.

Статистически източници:

www.lex.bg/laws/doc/2135512728

http://ec.europa.eu/taxation-customs/index_en.htm

17.XI.2014 г.

Д-р Виктор Ст. Хаджиев*

ФУНКЦИОНАЛЕН УПРАВЛЕНСКИ ПОДХОД И ОРГАНИЗАЦИОННО ПРОГРАМИРАНЕ

Обоснована е необходимостта от разработване и прилагане на нов функционален управленски подход на организационното програмиране. Определена е значимостта на управленските цикли при формиране на оптимално управленско поведение. Дадена е количествена оценка на метарамката на структурно-административна устойчивост и е програмиран организационният процес. Анализирани са стратегическите кълъстър-центрове, индикаторите и предпоставките, повишаващи организационната активност и управленската устойчивост.

JEL: O31; M1; M15

Основно предизвикателство пред съвременния мениджмънт е повишаването на управленската устойчивост и организационната ефективност. Усилията на академичната общност и аргументите на мениджърите от социалната практика са насочени към: системно усъвършенстване на управленската теория в съответствие с управленските предизвикателства и бързо изменящата се вътрешна и външна бизнес-среда; изграждане на стратегическа визия и модел на управление, повишаващи устойчивото развитие на организационния процес; засилване на контрола и оптимизацията на материалните и нематериалните организационни ресурси. В отговор на тези тенденции широко отражение в управленската теория и практика намират постановките за управленски контролинг (в българската специализирана литература) и техния западен еквивалент сикс сигма. Стремежът е към развитие на организационните компетенции и постигане на организационно съвършенство. В тази теория и в практиката е общоприето разбирането, че постоянната оптимизация на управленския процес неминуемо води до увеличаване на фирменините материални и нематериални активи.

Макар и важна, концептуалната основа, върху която се изгражда управленската теория и практика, има съществен недостатък. Повишената степен на организационен контрол капсулира организационния процес. Нараства инерността в управлението, като се ограничава степента на вътрешно- и външно-организационно взаимодействие. Подценява се ролята на управленската функционалност, която дава възможност на кадрите да определят реалната структурно-административна динамика и да формират адекватен стратегически управленски подход. Постигат се управленски резултати, които привидно развиват организационните компетенции, но в същото време увеличават структурно-сituационния дисбаланс и създават предпоставки за сериозни административни отклонения в организацията. Системното отклоняване от планираните управлениски цели и задачи в средно- и дългосрочен план формира организационна идентичност, която стимулира управленската депресивност и води до непре-

* Европейско висше училище по икономика и мениджмънт - Пловдив, hadjiev@ecem.org

Функционален управленски подход и организационно програмиране

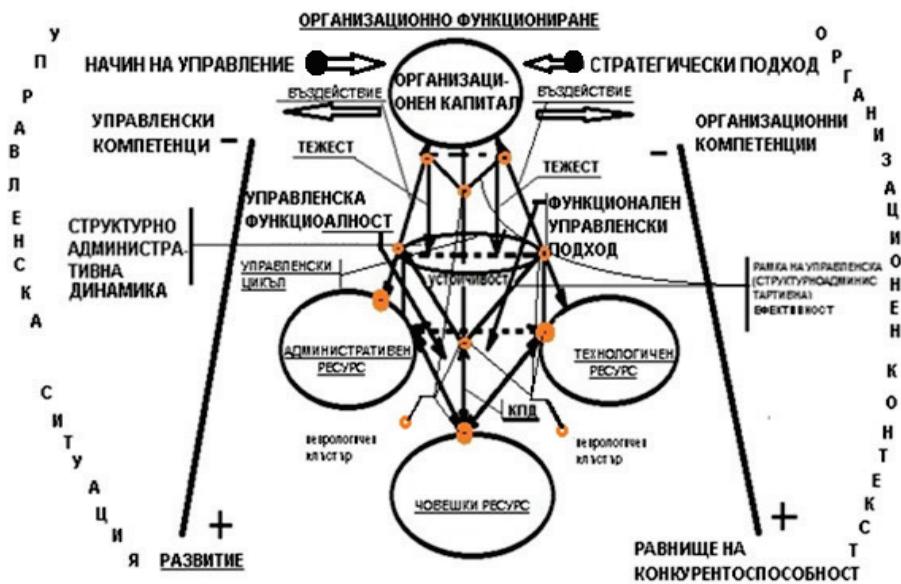
къснат (системен) спад в организационната активност и равнището на организационно взаимодействие (Каменов, 2008; 2015). Възниква необходимостта от разработването и въвеждането на иновативни подходи в управленската теория и практика.

Метарамка на структурно-административната устойчивост

Функционалният управленски подход рационализира организационния процес и дава реална структурно-ситуационна оценка на организационната динамика. Този подход формира проактивен управленски (структурно-административен) цикъл, който се характеризира не само с висока степен на съвместимост между компонентите на организационния процес - цели, структура, процеси, дейности, ситуации и компетенции, но и с високо равнище на ефективност и оптимизация. С помощта на управленския цикъл се определя значимостта на неврологичните клъстъри (стратегически центрове) - набор от структуроопределящи управленски дейности, развиващи човешките, технологичните и административните ресурси на организацията. Функционалният подход изгражда метарамката на структурно-административната устойчивост (фиг. 1) и дава количествено измерение на коефициента на полезност, въздействие и тежест на организационните ресурси в зависимост от създалата се управленска ситуация.

Фигура 1

Метарамка на структурно-административната устойчивост*



* Разработена на базата на патентована методология – „Когнитивна топология“, PCT/CA 2012/050715.

Метарамката на организационното функциониране идентифицира ключовите структурно-административни променливи и характера на взаимодействие между тях в различен организационен контекст. Определя се значимостта на стратегическите центрове за развитието на организационния процес. Програмира се организационното функциониране и се формира *стратегическият управленски подход* - начинът на управление, който създава необходимите предпоставки за устойчиво организационно развитие. Организационното програмиране определя *структурно-административната динамика* (управленски цикъл); времевата рамка за постигане на планираните стратегически цели; очаквания управленски резултат. Това се осъществява въз основа на равнището на съвместимост между *организационно поведение и управленска ситуация*.

Промяната във външната и вътрешната фирмена среда налага системно *калибиране*¹ на организационния процес – идентифициране на административните отклонения и приспособяване на изпълняваните управленски дейности, структура и цели. Структурно-административното приспособяване зависи от наличието на *система от управленски показатели*, които позволяват на управленските кадри да осмислят *реалната организационна динамика* и на тази база да формират управленско поведение за постигането на възможно най-добър *организационен резултат*. Водещите управленски показатели² се определят в зависимост от степента на развитие и равнището на въздействие на *човешките, административните и технологичните ресурси* върху организационното функциониране. В този контекст ролята на *организационното програмиране* за развитието на съвременната управленска наука и практика се свежда до системно *структурно-административно* приспособяване на организационния процес.

Структурно-административен цикъл и управленска ефективност

Правилното определяне на управленската динамика развива необходимите *организационни, управленски и личностни компетенции* на мениджърите. Повишава се ефективността и се надграждат управленските знания, умения и способности. Формира се целенасочен управленски подход, изграждащ ясна управленска концепция. Генерира се управленски цикъл, който е резултат от инициирането на високосъвместими структурно-административни дейности.

¹ Организационното калибиране е форма на структурно-административно приспособяване, което се определя от равнището на съвместимост между компонентите на организационния процес (вж. <http://openmindmanagement.org> – Център по управление „Оупън Майнд“ ЕООД).

² Това са: обемът на производство; нововъведенията в организацията; качеството на произвеждания продукт/услуга; разработването и реализирането на образователни програми; равнището и характерът на трудова заетост, в т.ч. сформирани работни екипи като дял от всички наети служители; ликвидност на фирмени активи; процентното съотношението между собствен и заемен/акционерен капитал, между дълг и актив; равнището на продажби и изследователски разходи; равнището на възвръщаемост на направените инвестиции; лизинговата политика; разходите за реклами и т.н. Взаимодействието между тези показатели до голяма степен определя видовете управленски ситуации и дейности, противачи в организацията (вж. по-подробно Хаджиев, 2014).

Функционален управленски подход и организационно програмиране

Основен аргумент в тази насока е, че за всеки управленски процес се генерира един управленски цикъл, който оптимизира организационното функциониране и повишава управленската устойчивост в различен организационен контекст. Увеличава се *организационният капацитет* - управленският потенциал и равнището на конкурентоспособност на организацията. Изгражда се *рамката на управлена ефективност*, определя се зоната на управлена устойчивост и оптимално управленско поведение (фиг. 2).

Фигура 2

Рамка на управлена ефективност³



Въздействието на рамката на управлена ефективност върху организационното функциониране се определя от степента на развитие на административния, човешкия и технологичния ресурс на организацията. Ускореното развитие на *административния ресурс* рационализира организационния процес, като калибрира стратегическите цели с високосъвместими структурно-административни дейности. Процесът на рационализация на организационното функциониране води до определяне на управленските цели на всички управленски нива и до иницииране на управленски дейностите, повишаващи способността на организацията да трансформира и развива структурно-административната орга-

³ Тя се определя въз основа на взаимодействието и равнището на съвместимост между *клъстър-центровете* на организационните ресурси. На тази база се дефинират видовете управленски компетенции и подходи, които водят до оптимизация на организационния процес (вж. Хаджиев, 2013; 2014).

низационна динамика по оптимален начин. Синхронизирането на управленското функциониране със създадата се организационна динамика (процеси, дейности, цели и структура) повишава организационната ефективност и създава необходимите условия и предпоставки за устойчиво организационно развитие (Хаджиев, 2015).

Степента на развитие на човешкия организационен ресурс се определя от управленския капацитет на служителите в организацията. Той се формира и развива на базата на изградената управленска концепция – правилното разбиране на управленските отговорности, задължения и очаквания, свързани с изпълняваната структурно-административна дейност. От една страна, управленската концепция позволява да се идентифицират критичните точки на организационното функциониране – потенциалните възможности за структурно-административни отклонения от поставените стратегически цели в организацията. От друга страна, тя генерира нужния за постигане на приоритетните стратегически цели и управленски задачи управленски потенциал.

Развитието на човешкия ресурс става възможно чрез изграждането на управленски профил на служителя в организацията. Този профил позволява да се определи непосредственото взаимодействие между нуждите на бизнеса/организацията и силните/слабите страни на управленските кадри. Формира се устойчив работен климат и се определят видовете и формите на обучение, необходими за развитието на управленския потенциал; насоките за развитие на служителите в организацията; адекватността (видът) на организационна заетост. Надграждат се ключовите управленски компетенции за постигане на поставените управленски цели и задачи, възникващи в контекста на организационното функциониране. Постига се необходимият структурно-административен синхрон в управлението и се повишава равнището на управленска устойчивост – степен на съвместимост между човешки потенциал, управленско поведение и готовност на организацията да инициира и реализира стратегическите си цели.⁴

Технологичният ресурс на организацията повишава управленската ефективност и често служи като база за иновативни промени. Това става възможно, като се интегрира обемът от информация, свързан с организационното функциониране, и се определи равнището на съвместимост между организационен и управленски потенциал спрямо планираните стратегически цели. Идентифицират се неврологичните кълъстъри на управленските процеси и се формира информационната (структурно-ситуационната) рамка на организационното програмиране. С нейна помощ се рационализира управленското поведение и се оптимизира организационният процес. Информационната рамка не само намалява транзакционните разходи, свързани с получаване на навременна информация, но и изгражда необходимата информационна инфраструктура за опре-

⁴ Изграждането на управленски и организационен профил се осъществява на базата на методологията „Когнитивна топология“, патентована към Световната организация за интелектуална собственост (WIPO) – WO2014/056067.

Функционален управленски подход и организационно програмиране

деляне на насоката за развитие на организационния процес - приоритетните цели и задачи на всяко управленско ниво в зависимост от създалата се организационна динамика във всяка управленска ситуация.

Информационната рамка на организационното програмиране определя *реалната структурно-ситуационна динамика*. Тя се формира на базата на ендогенните/органичните характеристики на *рамката на управленска ефективност*. Взети заедно, информационната рамка и рамката на управленска ефективност развиват организационните компетенции; дефинират ресурсите на организацията; програмират организационния процес; инициират управленски дейности, съвместими с управленските цели, от една страна, и създалата се управленска ситуация, от друга. *Организационното програмиране* динамизира дейността на управленските кадри и повишава техния административен капацитет - способността им да определят правилно структурно-административните организационни приоритети и да формират оптимално управленското поведение. Определя се *управленският подход* - начинът за постигане на стратегическите организационни цели и управленски задачи в различни управленски ситуации. Информационната рамка прави възможно бързото и адекватно определяне на управленските компетенции, които са от ключово значение за развитието на управленската конкурентоспособност (вж. Хаджиев, 2015).

Информационна рамка на структурно-ситуационното програмиране

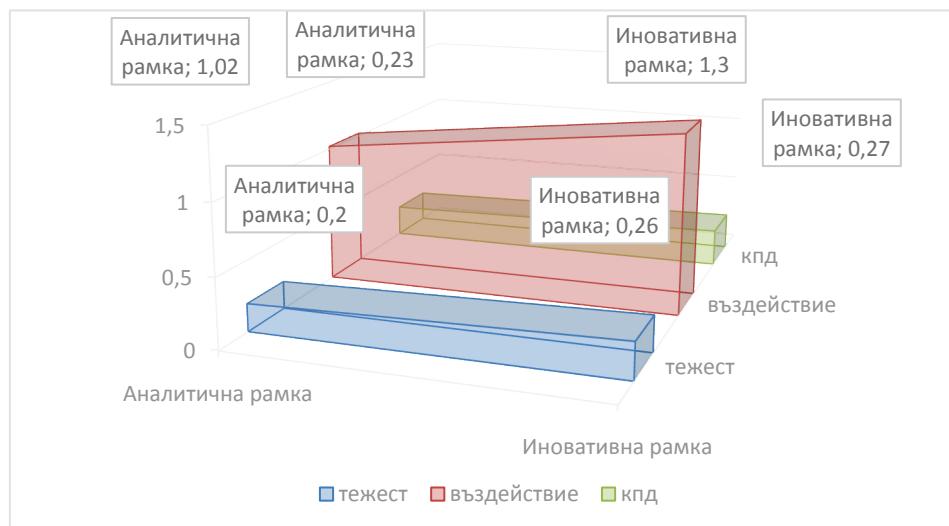
Изграждането на информационна (структурно-ситуационна) рамка на организационното програмиране създава обективна необходимост от *фрагментиране* на организационния процес. Методът на организационно фрагментиране дефинира видовете управленски ситуации и формира стратегическия управленски подход, ускорявайки развитието на организационните компетенции. Този подход оптимизира управленските процеси и определя възможно най-рационално начина за постигане на управленските цели. *Програмиран* се управленските дейности и поведение на базата на тяхната административна съвместимост. Генерира се *метарамката* на управленска устойчивост в различни управленски ситуации.

Организационното фрагментиране определя *функционалността – тежест и въздействие на управленските ситуации, и коефициента на полезност* на управленските дейности и компетенции. Реалната оценка на организационното програмиране повишава устойчивостта на информационната рамка. Нараства управленският капацитет и става възможно рационализирането, синхронизирането, оптимизирането и коригирането на структурно-административното организационно функциониране. Формира се организационна динамика, която инициира висококонкурентоспособен управленски цикъл. Той програмира рамката на управленска устойчивост и създава организационна динамика, базирана на балансираното взаимодействие между организационните ресурси, от една страна, и компонентите на организационния процес, от друга.

При своето развитие организацията минава през различни етапи в зависимост от характера на управленските решения и осъществяваните структурно-ситуационни дейности. Структурно-ситуационната динамика определя равнището на съвместимост между управленска ситуация, поведение и подход. Въпреки многообразието от възможни управленски ситуации в процеса на организационно развитие с особена значимост са две основни управленски категории - аналитична и иновативна. Те са фундаментът и движещата сила на структурно-ситуационната динамика за изграждане на *метаинформационната рамка* на организационното програмиране и генериране на интегрален, логистичен, концептуален и експертен управленски цикъл (фиг. 3).⁵

Фигура 3

Метаинформационна рамка на организационното програмиране



Метаинформационната рамка на организационното програмиране определя значимостта на управленските ситуации и техния непосредствен принос за развитието на управленските компетенции, процеси и подходи, необходими за реализирането на програмираните организационни цели. Посредством тази рамка се установява оптималният баланс на изпълняваните управленски дейности и се идентифицират управленските рискове и приоритети за всеки етап на организационно развитие. Отстоява се тезата, че равнището на управленска

⁵ Аналитичният и иновативният управленски цикъл се създават в резултат от степента на взаимодействие между четири основни вида управленски ситуации и подходи, което формира оптималния структурно-ситуационен управленски цикъл (вж. Хаджиев, 2013).

Функционален управленски подход и организационно програмиране

устойчивост и ефективност зависи от количественото и качественото измерение на метаинформационната рамка.

Аналитичната метаинформационна рамка на организационното програмиране генерира структурно-ситуационен цикъл, характеризиращ причинно-следствените връзки, които възникват в резултат от взаимодействието между аналитичните управленски процеси и ситуации. Управленските решения са насочени към изследване и разработване на технологични проекти, повишаващи равнището на продуктивност и развитието на интегралния управленски цикъл (вж. фиг. 4). Компетентната тежест на разглеждания цикъл е 39. Тази тежест има пряко и непосредствено отражение върху устойчивото и ефективно развитие на интегралния управленски процес, стратегическия подход и оптималното използване на техническата и материалната база (вж. по-подробно Хаджиев, 2013).

Фигура 4

Поведенческо измерение на интегралния управленски цикъл



Управленските компетенции формират целенасочено и последователно управленско поведение. Ускорява се информационният обмен между организационните звена и се изгражда подходяща комуникационна инфраструктура, която води до усъвършенстване на ключовите управленски дейности и процеси в организацията.

Успешното функциониране на *интегралния цикъл* до голяма степен зависи от противоречивото взаимодействие между редица управленски компетенции и фактори. Водещи сред тях са *управлението на конфликтни ситуации, степента на управленска специализация, системното обновяване и синхронизиране на управленските процеси, цели и задачи*. Равнището на въздействие на посочените във фиг. 4 управленски компетенции върху постигането на оптимален управленски резултат при *интегралния цикъл* се измерва на базата на такива управленски показатели като: степен на *систематизация на управленския процес*; равнище на *специализация на управленските кадри в организацията*; системно *обновяване и развитие на знанията и уменията на управленските кадри* в избраната от тях област на професионална реализация; *способност на мениджърите за системно и ефективно взаимодействие с ключовите управленски фактори и дейности*. Изгражда се *интегралният управленски подход* и се оценява неговото влияние върху устойчивото развитие на *организационния процес*.

Логистичният управленски цикъл акцентира върху *координирането, организирането и реализирането* на инициираните стратегически цели и задачи. Управленските компетенции и фактори, оптимизиращи управленското поведение, се определят от степента на готовност и възможност за поемането на *risk* в организацията. За това обаче е необходимо наличието на високоспециализирана кадрова база, способна да взема бързи управленски решения. Логистичните компетенции формират управленско поведение, *коригиращо* управленските процеси и дейности в организацията. Акцентът се поставя върху цялостното развитие на управленския процес, а не върху отделните му компоненти. До голяма степен реализирането на логистичните управленски задачи зависи от практическия опит на мениджърите и от тяхната способност *системно да оценяват и подобряват* управленските резултати.

На практика управленските компетенции на логистичния цикъл развиват *структурно-административната/йерархична база* на организационния процес. Създават се необходимите предпоставки за насычаване на управленското взаимодействие и стимулиране на развитието на предлагания продукт/услуга. В условията на несигурност управленското поведение придобива устойчив характер, когато акцентът не е върху детайлизацията на управленските процеси и дейности, а върху степента на *информационно осигуряване* на организационния процес. На фиг. 5. е илюстрирано въздействието на *логистичните компетенции* върху конкурентоспособността на организацията.

Управленските резултати на логистичния управленски подход се измерват на базата на такива показатели като: идентифициране и развитие на ключовите управленски дейности в организацията; изграждане на система за наблюдение на тези дейности и осигуряването на навременна логистична информация; равнище на децентрализация на работната среда и обмен на институционален опит; степен на интеграция на логистичните управленски дейности; идентифициране на нови и дългосрочни възможности за развитие на бизнеса.

Фигура 5

Поведенческо измерение на логистичния
управленски цикъл



Иновативната метаинформационна рамка на организационното програмиране генерира концептуален управленски цикъл, който определя стратегическата фирмена идентичност във всяка организация. Особено важно за успешното развитие на този цикъл е системното развитието на функционалния стратегически капацитет, който е механизъмът, позволяващ постигането на системен структурно-административен растеж и идентифицирането на реалния организационен капацитет. С особена значимост са управленските рискове, приоритети и алтернативи за практическата реализация на инициираните организационни промени.

Същността на концептуалния управленски цикъл на иновативния процес се свежда до определянето на управленските предпоставки и степента на тяхното въздействие при реализирането на инициираните стратегически промени. Управленските приоритети са пряко подчинени на необходимостта от *синхронизиране и оптимизиране* на дейността на всяко управленско звено. Основното предизвикателство на този цикъл е да се определи взаимодействието между инициираните промени, очакваните управленски резултати и тяхното влияние върху служителите, акционерите и регионите, където организацията извършва своята дейност. Правилната оценка на това взаимодействие повишава устойчивостта на организационния процес.

Концептуалният цикъл на иновативния процес формира поведение, водещо до определяне на оптималното управленско взаимодействие на управленския и човешкия капитал (Панайотов, 2015). Характерът на разглежданото взаимодействие не е свързан с разрешаването на конкретен управленски проблем или задача, а по-скоро с идентифициране на нуждата от промяна на управленското статукво и баланс между поставените организационни цели, структура и дейности. Ефектът се изразява в постигането на по-плавна промяна в курса на организационно развитие и на значително по-ниско равнище на управленски стрес и организационен шок (фиг. 6).

Фигура 6

Поведенческо измерение на концептуалния управленски цикъл



Управленските резултати на концептуалния управленски цикъл се измерват на базата на такива управленски показатели като: идентифициране на нови възможности за бизнес-развитие; институционален опит, равнище на интеграция на управленските дейности и функции в организацията, както и успешното трансформиране на организационните ресурси в устойчиво управленско портфолио от високосъвместими структурно-административни и технологични проектодейности. Реалният успех на концептуалния иновативен управленския процес все повече зависи от *numismatichnata stойност* на *неосезаемите управленски ресурси* и тяхното отражение върху цялостното организационно развитие в средно- и дългосрочен план.

Функционален управленски подход и организационно програмиране

Експертният управленски цикъл на иновативния процес се генерира от променящата се органична база, необходима за развитието на управленския и организационния потенциал. Характерът на тази промяна се измерва с помощта на ендогенната ДНК динамика на организационния процес. Инициират се структуроопределящи административни дейности, които дават своя измерим принос за постигането на желания организационен подем. Обикновено това се постига чрез хиргоскопична - детайлна, реалистична и хирургична, оценка на приноса на всеки управленски компонент за устойчивото развитие на организационния процес. Хиргоскопичното организационно функциониране създава необходимите управленски и организационни предпоставки за системни подобрения в органничната организационна сплав от нематериален организационен ресурс. Повишава се организационният капацитет, необходим за създаване на социална стойност в организацията, и се ускорява социално-икономическият растеж в обществото. Управленските компетенции на експертния иновативен процес са синтезирани на фиг. 7.

Фигура 7

Поведенческо измерение на експертния управленски цикъл



Водеща роля за оптимизиране на управленското поведение има способността на ръководните кадри да определят наличието на *организационна несъвместимост (несъдържателност, диспропорция)* между управленски потенциал и

поведение в дългосрочен план. Наличието на организационна несъдържателност отклонява организацията от реалния ѝ курс на развитие и стимулира депресивно и неадекватно управленско поведение. Създава се организационен дисбаланс, който често налага ирационално управленско поведение с присъщия му нисък капацитет на полезно действие. Липсата на ясна управленска концепция и перспектива за развитие са причина за наличието на разточителна организационна политика и управленска практика, която в крайна сметка генерира организационна криза и фалит.

Организационната несъвместимост при *експертния иновативен управленски цикъл* създава предпоставки за инициирането на абстрактни организационни дейности, несъвместими с реалните приоритети и динамика на средата, в която функционира организацията. В такава ситуация нужният управленски синхрон е резултат по-скоро от *управленско предположение (съзерцание, прозорливост)*, отколкото от добре изградена методологична и концептуална база за организационно развитие. Управленското съзерцание минимизира управленската активност и подкопава развитието на човешкия, организационния и обществения потенциал. Създават се предпоставки за тоталитарен управленски подход, който многократно намалява капацитета на организацията да инициира организационни промени. Подкопава се легитимността на бизнеса и се маржинализира метарамката на управленска устойчивост. Ограничава се възможността за организационен подем и се осакатява организационният интелект.

Методологично измерение на организационното програмиране

Организационното програмиране определя съвместимостта между управленски цикли, компетенции, дейности и подходи, както и очаквания управленски резултат. Изграждат се рамките на управленска ефективност и метаинформационната рамка на организационния процес. Определя се коефициентът на полезност, тежест и въздействие на организационните ресурси за развитието на аналитичния и иновативния процес. Разкрива се взаимодействието между компонентите на управленския процес, определящи същността на организационното програмиране и формирането на оптимален управленски подход. Характерът на разглежданото взаимодействие позволява да се определи организационната динамика на функционалния подход – измерението на организационното функциониране. Става възможно да се установи степента на влияние на управленския цикъл върху организационното развитие.

Изследваните управленски цикли имат динамичен характер. С течение на времето всеки от тях става рутинен по същество и довежда до инертно организационно поведение. Инициират се нови управленски процеси и дейности, които променят функционалността и обхвата на метаинформационната рамка на управленска устойчивост. Настъпва качествено и количествено изменение на организационния процес и става възможно преминаването от един управленски

Функционален управленски подход и организационно програмиране

цикъл към друг (респ. от една управленска ситуация към друга). Този преход води до измерим организационен резултат.

Формира се *нов функционален неврологичен център* на метаинформационната рамка на структурно-ситуационната устойчивост. С негова помощ се определя съвместимостта на извършваните управленски дейности в организацията, от една страна, и възникналите управленски ситуации в процеса на организационното развитие и растежа, от друга. Новосъздадите се организационни условия често служат като база за определяне на управленския рисков при осъществяване на инициираните стратегически промени. Чрез този център се разкрива *състоянието, качеството и структурата* на управленския потенциал и се определя коефициентът на полезно действие, тежест и влияние на инициираните управленски процеси спрямо поставените управленски цели. Ефектът се свежда не само до рационализиране на управленското поведение и определяне на организационните приоритети, но и до пред приемане на необходимите стратегически мерки за организационно развитие.

Концептуалният анализ на структурно-ситуационната динамика определя методологичната база за изграждането на *метаинформационната рамка на организационното програмиране*. Изследването на въздействието на различните управленски ситуации и компетенции има особено значение за устойчивото развитие на бизнеса. Едно от предизвикателствата на съвременната управлена теория и практика е да се определи оптималното организационно и управленско поведение във всяка от ключовите точки на прехода от един структурно-административен (ситуационен) цикъл към друг, което налага разработването на нов научен подход - ситуацияния ДНК мениджмънт. Този подход формира топологичното измерение на организационното функциониране в различен структурно-ситуационен контекст. Чрез него се изгражда ДНК профилт на организацията и става възможно стратегическото програмиране на организационния процес, което довежда до оптимизиране на организационно функциониране и метарамката на управленската устойчивост.

*

Взети заедно административният, човешкият и технологичният ресурс на организацията определят нейния *стратегически капацитет* – възможността ѝ да доведе процеса на стратегическата промяна до успешен край. Колкото по-добре развити са тези ресурси, толкова по-ясно се дефинира рамката на управлена ефективност. Нараства устойчивостта на организацията във времето и се развиват нейните организационни компетенции – стратегически и управленски капацитет. Повишава се равнището на управлена и организационна конкурентоспособност на базата на взаимодействието между компонентите на организационния процес - мисия, цели, структура, дейности, компетенции, от една страна, и управленска ситуация, от друга. Става възможно рационализирането, синхронизирането, оптимизирането и коригиране-

то на структурно-административното организационно функциониране. Увеличават се управленската ефективност и организационната активност.

Взаимодействието между управленски цикли и управленско поведение се осъществява посредством *метаинформационната рамка* на аналитичния и иновативния процес. С нейна помощ се определят управленските компетенции и фактори, оптимизиращи управленското поведение за всеки управленски цикъл. Дава се количествена оценка на степента на въздействие на видовете управленски ситуации, компетенции и цикли върху стратегическото развитие на организационния процес. Тази рамка програмира организационното функциониране - изгражда структурно-административен управленски цикъл, който определя оптималния баланс на извършваните управленски дейности. Така се създава организационна динамика за постигането на предвидим и желан стратегически резултат.

Използвана литература:

- Каменов, К. (2015). Поведенчески прояви и социален потенциал. Научно-практическа конференция. С.: НБУ.
- Каменов, К. (2008). За синдрома на хроничната управленска недостатъчност. - Икономическа мисъл, N 5.
- Панайотов, Д. (2015). Човешкия капитал – концепция на смисъла и възможен индекс за личностно, организационно и обществено развитие. Научно-практическа конференция. С.: НБУ.
- Хаджиев, В. (2015). Организационно функциониране и управленско поведение. Научно-практическа конференция, С.: НБУ.
- Хаджиев, В. (2014). Организационна екология. С.: „Импера Дизайн“.
- Хаджиев, В. (2013). Когнитивни модели и подходи в стратегическото управление. С.: „Парадигма“.

13.III.2015 г.

Victor St. Hadjiev, PhD

FUNCTIONAL MANAGERIAL APPROACH AND ORGANIZATIONAL PROGRAMMING

The article justifies the need for development and implementation of a new functional managerial approach - organizational programming. It studies the significance of management cycles for organizational behavior optimization and provides a quantitative and qualitative assessment of the meta-Information Technology (IT) framework of organizational sustainability. This framework helps programme the organizational process. Organizational programming is accomplished through a strategic cluster analysis of corporate indicators and business processes that heighten the level of economic activity in different organizational context.

JEL: O31; M1; M15

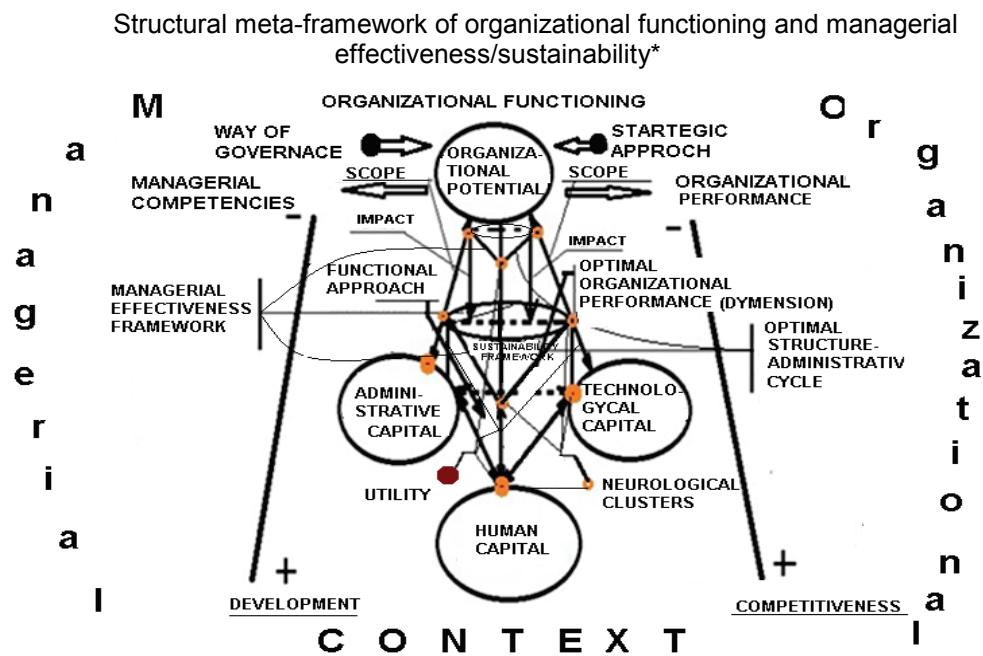
A major challenge for modern management science is to enhance organizational sustainability and efficiency. Efforts of the academic community and arguments of business managers of social practice filter down to: enhancing managerial theory that correspond to the evolving internal and external business dynamics; building *strategic vision and integrated models* of governance; enhancing the *control and optimization* of tangible and intangible organizational resources. As a result of these environmental challenges and managerial endeavors, broad implication in the *theory and practice* of management is given to the concept of *management control* (in Bulgarian management literature) and its western equivalent *six sigma*. The aspiration is to foreordain the development of organizational competencies and manage organizational excellence. It is commonly perceived that constant process of controlling inevitably leads to an increase in company's performance and asset base.

Although important, the *conceptual underpinning of such academic reasoning* suffers a significant *disadvantage*. An increased level of control for example, often encapsulates the organization. This results in *inert management* practices that limit the extent of interaction inside and outside the organization. The role of management *functionality* is often underestimated, which in turn deviates organizational performance from its optimal course of action and creates an *inadequate and unrealistic organizational dynamics* that stalls change and hinders the organization from achieving optimal structural administrative positioning and performance. Thus managers often employ inadequate strategic management approaches, which organizational competencies, but the actual result entails structural imbalances. The systematic administrative deviations from optimality in the medium and long term form an organizational identity characterized by *managerial depressiveness and continuous decline* in organizational activity and interactions (Kamenov, 2008; 2015). The need for *innovative approaches* in the theory and practice of management comes to the fore.

Structural administrative meta-framework of organizational effectiveness

The *functional managerial approach* streamlines the organizational process and provides an objective/realistic structural administrative organizational assessment. This approach initiates and sustains a proactive management (structural-administrative) cycle, which is characterized not only by a high *degree of compatibility among all components* of the organizational process - objectives, structure, activities, situations and competence, but also with a higher level of efficiency and sustainability. The *optimal structural administrative cycle* is achieved by quantifying the importance of neurological clusters (strategic centers) - a set of structural management activities - developing the human, technological and administrative potential in the organization. The functional managerial approach builds a *meta-IT framework* of structural administrative sustainability (Figure 1) and quantifies the *utility, impact and scope* of organizational processes and activities in view of the managerial situation at hand.

Figure 1



* This structural framework is a by-product of a patented methodology – „Cognitive Topology“, PCT/CA 2012/050715

The structural meta-framework of organizational functioning identifies key structural administrative *variables* and the nature of interaction and interdependence

among them. Thus this framework helps measure the importance of all strategic centers (set of key organizational activities) in the process of organizational development and programmes the organizational process. Organizational programming becomes possible by measuring the level of compatibility between *organizational activities, competencies and managerial situations*. Its contribution to management science – theory and practice, is found in the overall relativity (measure) of the organizational process. The relativity claim is that different organizations perform uniquely, depending on the organizational dynamics at hand, i.e. the same organizational activities *enjoy different utility coefficient, scope and impact* in different organizational context. As a result, the functional managerial approach determines the *structural administrative dynamics* within an organization and creates a *unique organizational functioning dimension* that enjoys only one *optimal course of action* (constellation of process variables). This managerial approach creates an optimal structural administrative cycle; establishes the necessary preconditions for sustainable organizational development; sets the time-frame for achieving the programmed strategic objectives; and predetermines organizational results and managerial expectations.

The change in external and internal corporate environment requires a systematic *calibration of the organizational process*.¹ This includes a proper measurement of administrative deviations and constant adjustment of the ongoing structural administrative activities and objectives. This adjustment depends on the availability of a system of *managerial indicators*, which allow management to frame the *realistic organizational dynamics* and to form managerial behavior that leads to the best possible *organizational result/outcome*. The leading management performance indicators are a function of the utility, impact and scope of the *human, administrative and technological resources/capital* upon organizational performance.² In this context, the role of *organizational programming* for the development of the modern management science and practice boils down to systematic *structural administrative adjustment* of the organizational process.

Structural administrative cycle and managerial effectiveness

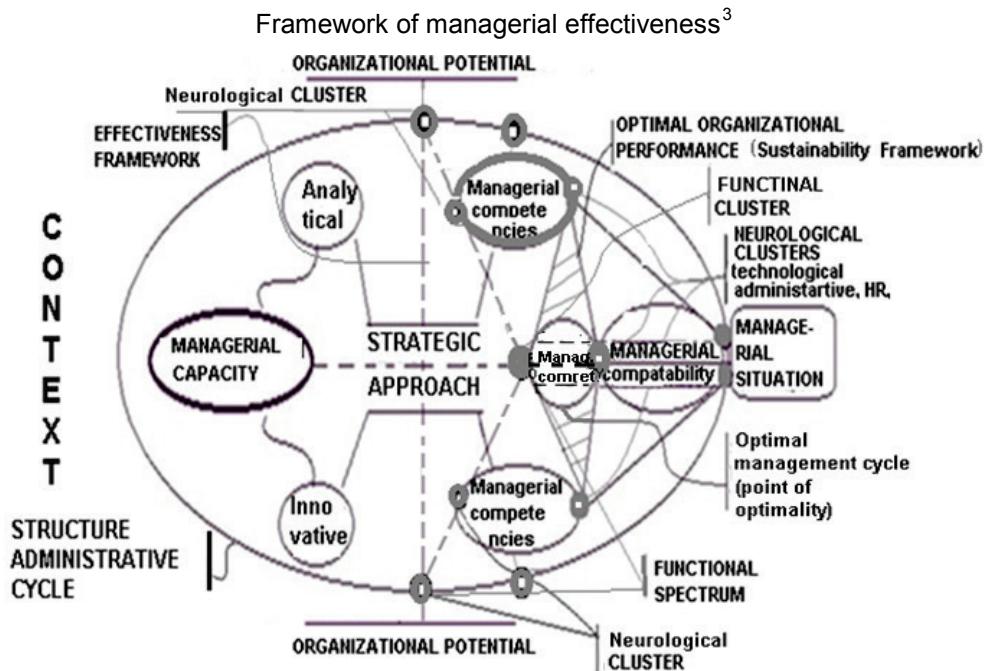
The necessity of a detailed evaluation of managerial abilities and organizational potential for growth surges the dynamics and interaction level within an organization.

¹ Organizational calibration is a form of structure-administrative adjustment, which is determined by the level of compatibility between the components of the organizational process. Please refer to <http://openmindmanagement.org> – Management Center "Open Mind" Ltd.

² They are: volume of production; innovation in the organization; the quality of the manufactured product/service; development and implementation of educational programs; level and nature of employment, including working teams as a percentage of all employees; liquidity of company assets; percentage ratios between own and loan/equity capital, between debt and asset; level of sales and research costs; level of return on the investment; leasing policy; advertising costs, etc. The interactions among these indicators to a large extent determine the types of management situations activities taking place in the organization is considered in more detail by Hadjiev, 2014.

Thus, it helps build upon organizational knowledge and managerial experience. More often than not such an evaluation heightens organizational efficiency and managerial effectiveness level by targeting a unique *structural administrative cycle*. The argument in this respect is that the uniqueness of each cycle is accompanied by a set of highly compatible administrative activities. The high level of structural administrative compatibility optimizes managerial performance and increases organizational resistance to unfavorable developments in the internal and external organizational environment (context). These managerial capacity building efforts result in developing managerial competences that heighten the overall level of organizational competitiveness. The interplay and compatibility among organizational process components – objectives, activities, structure and competencies map the *framework of managerial effectiveness* (see Figure 2).

Figure 2



The utility, scope and impact of this framework upon the efficiency of organizational functioning is determined by the degree of development of the *administrative, human and technological resource/capital* within an organization. An

³ The effectiveness framework is a by-product of a patented methodology - "Cognitive Topology", PCT/CA 2012/050715 - and is property of Management Center Open Mind. It cannot be used without a license or a teaching permit.

Functional managerial approach and organizational programming

accelerated development of the administrative *capital* streamlines the organizational process; *rationalizes organizational functioning; creates an adequate strategic managerial approach*. The process of rationalization leads to the development of managerial competencies at all structure levels and enhance the ability of the organization to transform and develop in an optimal way. The consistency in synchronizing *management operations* with the dynamics of the organizational process (the managerial situation at hand) enhances managerial effectiveness and creates an optimal management cycle as a prerequisite for sustainable organizational growth (Hadjiev, 2015).

The degree of development of the human *organizational resource* is determined by the management capacity of the employees in the organization. This capacity is formed and developed on the basis of the established management concept - the understanding of management responsibilities, obligations and expectations associated with the initiated structural administrative activities. Management concept development is a by-product of managerial abilities to measure the relativity of all neurological clusters – a strategic set of organizational activities that lead to optimal management performance. On the one hand, it identifies *critical points* in organizational functioning - possibilities for structural administrative deviations from the course of optimal organizational functioning. On the other hand, it generates the necessary managerial potential to achieve prior strategic objectives and managerial tasks.

The development of the human resource also becomes possible by building a *managerial profile* of all employees within an organization. This profile determines the interaction between the needs of the business/organization and the strengths/weaknesses of management. It forms a sustainable working climate and determines the type and forms of employees' capacity building; serves as a guideline for HR development of employees in the organization; maps the type of optimal organizational employment. As a result, the managerial profile helps build upon key human resource competencies necessary for the achievement of the desired objectives and tasks arising from within a realistic dimension (context) of organizational functioning. This in turn leads to internal structural administrative synchronization which increases the degree of compatibility among *human potential, managerial competencies and organizational readiness to initiate and implement their strategic objectives*.⁴

Technological resources increase management efficiency and often serve as a basis for innovative changes. This becomes possible by integrating the volume of information related to organizational functioning and determines the level of *compatibility* between organizational *potential and managerial capacity* in view of the planned strategic objectives. The compatibility level is determined by quantifying all neurological cluster sets that propel organizational functioning. It determines the topological foundation of the organizational process and makes organizational programming possible. The quantitative value of each activity set generates an *optimal structural*

⁴ The construction of a managerial/organizational profile is a by-product of a patented methodology – „Cognitive topology“, World Intellectual Property Organization (WIPO) - WO2014/056067.

administrative cycle and helps management identify the *nature of the decision-making process*. The cycle reduces transactional costs, creates an informational technology (IT) organizational framework and prescribes the optimal course for organizational development, i.e. determines the HR risk and sets managerial priorities in view of the organizational dynamics (situation) at hand.

The *IT framework* of organizational programming is inducted upon the organic quantitative dimension and qualitative value of the *management effectiveness framework (neurological cluster centers)*. Taken together both frameworks help improve organizational performance; define the resource infrastructure of the organization; reveal the topology of the organizational process; initiate management activities, consistent with pre-set management objectives. As a result, the IT organizational framework helps increase administrative capacity by enabling prompt and adequate development of governing managerial competencies that increase the overall level of organizational competitiveness (Hadjiev, 2015).

Information technology framework of structural administrative programming

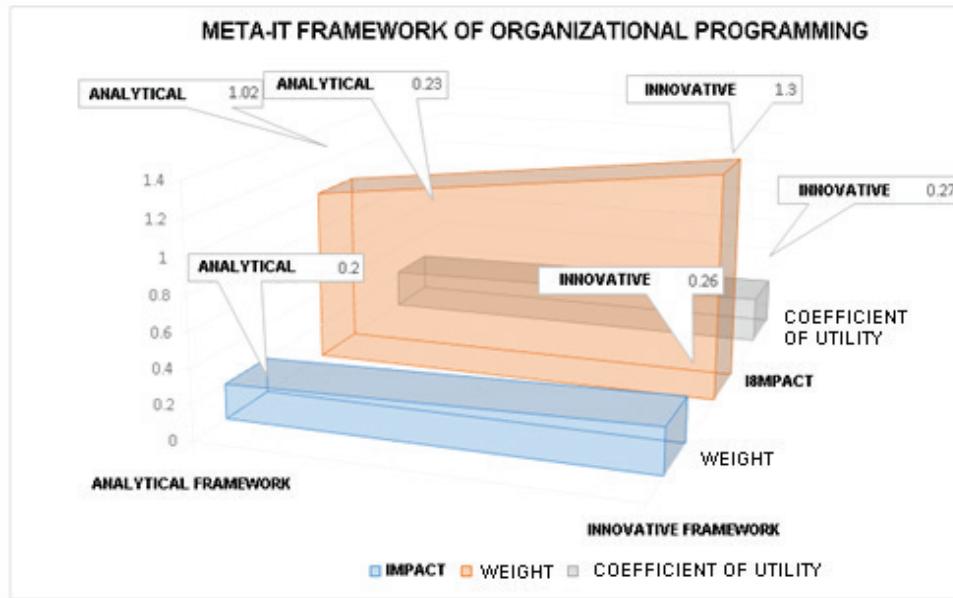
Structural administrative programming becomes possible by freimenting - *fragmenting* and *segmenting* the organizational process. The method of organizational freimentation defines all major types of managerial situations and defines a strategic management approach that speeds up *organizational competencies development*. This methodological approach optimizes the decision-making process and brings about change within the organization by facilitating managerial capacity building. Organizational programming becomes possible by determining the level of structure and administrative compatibility. This type of compatibility generates a meta-IT framework of organizational sustainability which exhibits a unique dimension of organizational functioning in a different organizational context

Organizational freimenting determines the *functionality of a number of managerial competencies*. A realistic assessment of such competencies enhances the administrative capacity by rationalizing, optimizing and timing the adjustment of the organizational process. Propelled is an organizational dynamics which is cycled by the IT framework of managerial sustainability. This framework balances the interaction between organizational resources, on the one hand, and the components of the organizational process, on the other. It datalinks various performance indicators in order to identify the degree of structural balance/imbalance and determines the nature of the strategic decision-making process. This advances organizational dynamics characterized by a higher degree of compatibility between the features of the managerial situation and the strategic approach to decision-making. Despite the *diversity of possible management situations*, there are two basic managerial categories – Analytical and Innovative, of particular significance, in the process of organizational development and growth. These categories are at the core of the structural administrative datalink cycles and help project (calculate) the point of optimality. This point quantifies, measures and

Functional managerial approach and organizational programming

computes the topological trajectory of the organizational process and constitutes the cyclical nature of organizational programming. The attributes that come along with the Analytical and Innovative nature of organizational functioning establish the meta-IT foundation of organizational programming (Figure 3).⁵

Figure 3

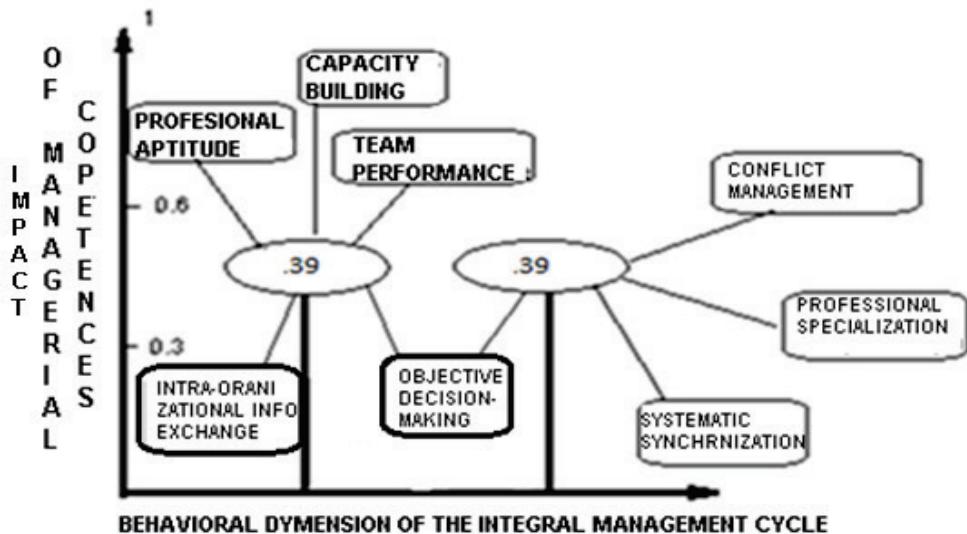


The Analytical Meta-IT framework of organizational programming studies the importance of management situations and their immediate interaction with all process components. It incrementally develops the necessary managerial skills and aptitude laying out the foundation for process optimization. This cycle gradually adjusts any deviations from the implementation of the programmed organizational objectives. This is achieved by measuring the optimal balance of managerial activities and identifying all management risks for each stage of organizational development. It generates a structural administrative cycle causing an intense interaction among all fragments and segments of the effectiveness organizational process framework. Thus all managerial decisions are directed toward the study and development of technological projects significantly enhancing the productivity and dynamics of the integral management cycle. The relativity (functionality) of this management cycle is 39 (see Figure 4).

⁵ Analytical and innovative management cycles are formed as the result of the degree of interaction between four main types of management situations and approaches, generating an optimal structure-administrative management cycle (see Hadjiev, 2013).

Figure 4

Behavioral dimension of the integral management cycle



The relativity of the above-identified integral management competencies bear immediate significance upon the sustainable and efficient development of the integral management process. They bring out process optimization based on the effective use of technical knowledge and know-how (for more details see Hadjiev, 2013). These managerial competencies targeted behavior are consistent with and characterized by an objective decision-making; accelerate information exchange among organizational units and improve the channels of communication by developing an intra-organizational information infrastructure.

Such managerial approach enhances the level of managerial interaction and creates a comprehensive view of all key managerial activities and processes within the organization. Successful functioning and outcome of the *integrated cycle* to a large extent depends on the controversial interaction of numerous managerial competencies and factors. Leading among them are *conflict management*, *degree of professional specialization*, *systematic synchronization of the organizational process*, *objective decision-making based on a cluster of performance indicators measuring organizational progress and development*. The interaction and interdependence among the managerial competencies mentioned in Figure 4 generate the *integrated management approach* and help achieve a higher degree of organizational sustainability.

The *logistics management cycle* focuses on *coordination*, *organization* and *implementation* of the initiated managerial processes and strategic objectives. Management competencies and factors, optimizing management behavior are

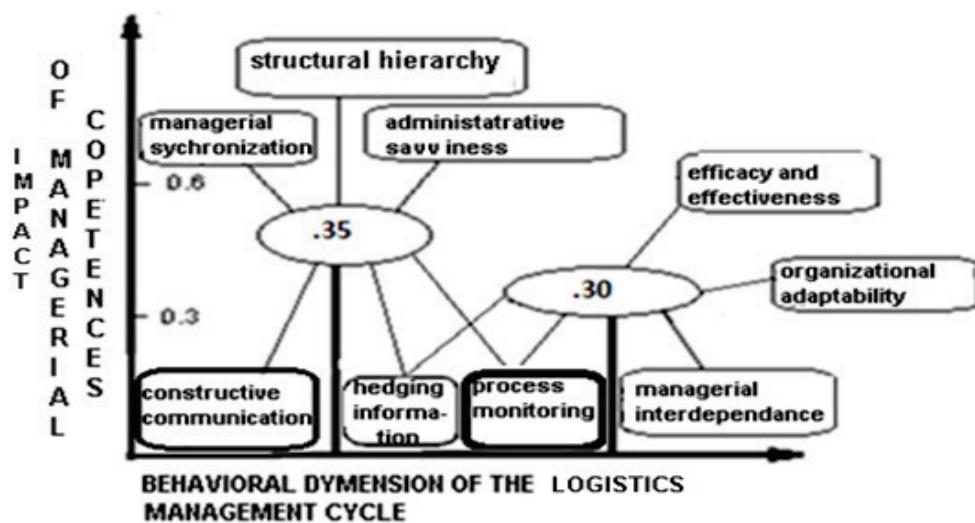
Functional managerial approach and organizational programming

determined by the degree of readiness and opportunities for risk taking within the organization. The successful outcome of this cycle is contingent upon the presence of effectiveness framework and highly specialized organizational staff able to make quick managerial decisions. The logistics managerial competence forms a managerial behavior that is characterized by a high degree of efficiency and accuracy in the implementation of the initiated processes and activities in the organization. Emphasis is placed on the overall development of the organizational process, and not on its individual components. To a large degree attainment of logistics management goals depends on the practical experience of managers and their ability to systematically evaluate and improve organizational performance.

On a practical level, management competencies of the *logistics cycle* build the administrative and hierarchical structure of the organizational process. It creates the necessary prerequisites for fostering management interaction and facilitating the development of the proposed product/service. In a highly uncertainty environment management behavior bears sustainable nature only when the emphasis is not on fragmentation of the management processes and activities but rather on *hedging the level of information processing*. The relativity of the logistics cycle and its behavioral dimension is illustrated on Figure 5.

Figure 5

Behavioral dimension of the logistics management cycle



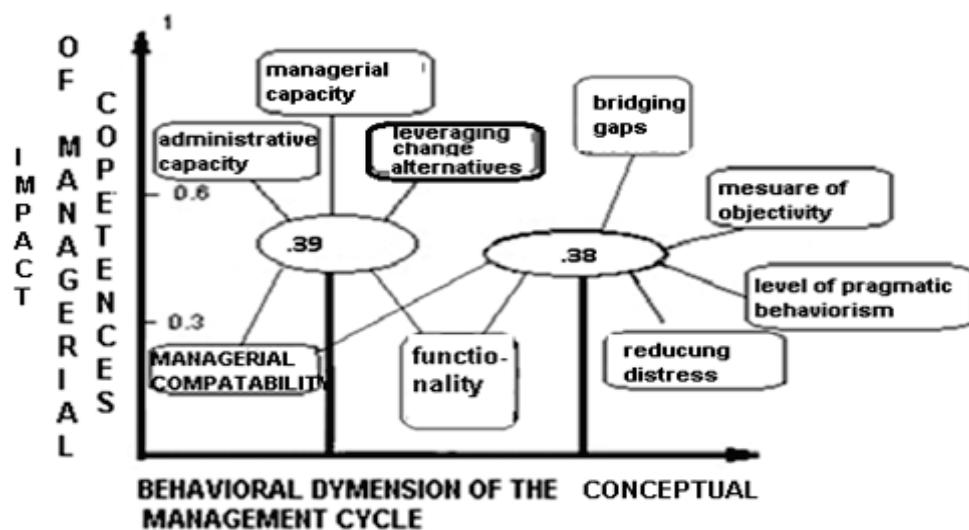
Managerial results of the logistics *management approach* are measured on the basis of such performance indicators as identification and development of key management activities; availability of a monitoring system for observation and control of these activities and the provision of timely logistical information; level of decentralization of the work environment and the exchange of institutional experience; extent of

integration of logistics management process; as well as identification of new and long-term business development opportunities.

The innovative framework of organizational programming generates a *conceptual management cycle* which determines the *strategic business identity* of each organization. Very important for the successful development of this cycle is the systematic development of organization's overall potential and capacity for growth. The capacity-building process requires a structural administrative mechanism leading to systematic business development and proactive identification of the actual/realistic organizational opportunities for growth. Of particular importance are managerial risks, priorities and alternatives for practical implementation of the initiated organizational changes.

The conceptual cycle of the innovative process forms a behavior, leading to the determination of the optimal interaction between *managerial and human capital* (Panayotov, 2015). The nature of this interaction does not pertain to efforts providing a resolution of a specific management problem or task, but rather to the identification of the need for change in the status quo and balance among all organizational objectives, structure and activities. The result of such efforts is expressed in achieving a sustainable change in the course of organizational development. The proper implementation of this cycle significantly lowers the level of organizational distress. The relativity of key management competencies that bring about sustainability within the *conceptual management cycle the innovative process* is indicated in Figure 6.

Figure 6
Behavioral dimension of the conceptual management cycle



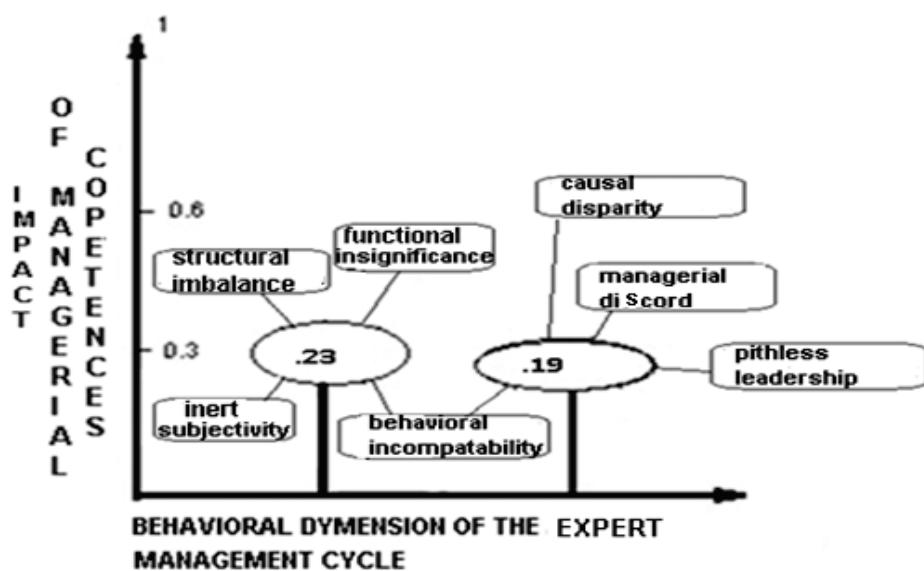
Management results in the studied cycle are measured against such management indicators as the number of identified new business development opportunities;

Functional managerial approach and organizational programming

institutional capacity building measured by the level of integration of management activities and functions within the organization; level of effectiveness and sustainability during the transformation process; the overall measure of the significance of organizational resources and the compatibility level between structural administrative and technological pipeline activities. The ultimate success of the conceptual innovative management process depends on the intangible value of the pre-programmed organizational activities and assessment of their impact on the overall organizational development in the medium and long term.

The *expert management cycle* of the innovative process is generated by the changing nature of the contextual underpinning of organizational functioning. The success level of this cycle is measured by determining the *endogenous DNA dynamics* of the organizational process. Such an approach initiates compatible structure-centered activities that enjoy a measurable contribution to the achievement of the desired organizational momentum. Usually this is achieved by a *hygoscopic - detailed, realistic and surgical*, evaluation of the contribution of each segment of the meta-IT sustainability framework of the organizational process. A hygoscopic organizational functioning creates the necessary managerial and organizational prerequisites for systemic improvement of the organic composition of the intangible organizational resource. It fuses organizational capacity building that creates tangible social value and accelerates socio-economic growth and development. The key managerial competences that affect the dynamics of the expert cycle are exhibited in Figure 7.

Figure 7
Behavioral dimension of the expert management cycle



A leading role in optimizing organizational functioning enjoys management's ability to determine the degree of organizational incompatibility between managerial potential and behavior in the long run. The presence of managerial disparity and structural pithlessness divert the organization from its optimal course of development and stimulate depressive and inadequate managerial behavior. Organizational imbalances lead to dysfunctional leadership characterized by an increasingly lowering degree of utility. Lack of a clear management concept and development perspective result in irrational organizational policies and cause inert management practice, which ultimately generate a critical disparity in organizational functioning and result in organizational crisis.

A high degree of incompatibility in *the innovative management process* causes functional distress and results in abstract organizational activities departing from the optimal organizational dynamics. In such organizational context the necessary managerial harmony is a result of a managerial precaution and contemplation rather than a well-developed methodological and conceptually based organizational development IT framework. Managerial precaution minimizes innovative vigor and undermines human capital development efforts. This in turn curves an organization's potential for growth and reduces organizational capacity to initiate and implement change inside and outside its medium. Such behavioral dimension decapitates intellectual potential for growth; undermines business legitimacy; marginalizes the tangible and intangible development of organizational resources; limits the potential of organizational surge.

Methodological background of organizational programming

Organizational programming determines the compatibility level among managerial *cycles, competence, activities, approaches* and the anticipated *managerial result*. This is accomplished by measuring the coefficient of utility, scope and impact of the neurological organizational clusters upon the development of the analytical and innovative process. It reveals the level and degree of interaction among the components of the management process and prescribes the optimal course of organizational development. The nature of the examined interaction and interdependence determines the organizational dynamics of the functional managerial approach – the dimension of organizational functioning. Thus it measures the impact of each management cycle upon organizational development.

The examined management cycles are dynamic in nature. In the course of time each of these cycles becomes essentially a routine and results in inert organizational behavior. Initiated are new management processes and activities, which change the functionality and the scope of the meta-IT framework of managerial sustainability. Qualitative and quantitative deviations from the optimal course of organizational functioning are initiated, enabling organizational transition from one management cycle to another (respectively of one management situation to another). This leads to a new quantitative and qualitative measurable output of organizational performance. It

Functional managerial approach and organizational programming

produces a *functional neurological cluster* that projects a new topological dimension of organizational relativity.

The functional cluster determines the compatibility level of managerial competencies within an organization, on the one hand, and the managerial situation in the process of organizational development and growth, on the other. The topological dimension of organizational functioning reveals the degree of administrative risk in the implementation of the initiated strategic change. The functional cluster develops a structural administrative (managerial) potential by calibrating the relativity of both managerial processes against the programmed managerial objectives. This in turn streamlines management objectives and behavior with organizational priorities and enhances the overall level of functional sustainability.

The conceptual analysis of the structural administrative dynamics determines the methodological foundation of *organizational programming*. The study of the effects of different management situations and competence is particularly relevant to the argument of organizational sustainability. One of the challenges of the modern management theory and practice is to determine the topological dimension of the point of optimal organizational and managerial functioning in all key stages of the transition from one structurally-administrative (situational) cycle to another. This transition creates the need for developing a *new scientific approach* to management - DNA management. This approach projects a topological dimension of the *optimal organizational functioning in different organizational context* and creates a *DNA organizational profile*. This profile not only reveals the cyclical nature of organizational programming but also perpetuates the optimization of organizational functioning by enhancing managerial effectiveness and governance sustainability.

*

Taken together the administrative, human and technological resources of the organization define its strategic *capacity* – the ability to navigate a strategic change to a successful outcome. The better developed are these organizational resources, the more clearly defined is the framework of management effectiveness and governance sustainability. The sustainability of the organization is increased in time. Its strategic organization competent and management capacity are developed. Increased are the level of managerial and organizational competitiveness – mission, objectives, structure, activities, competences, on the one hand, and the managerial situation, on the other hand. It becomes possible to rationalize, synchronize, optimize and correct the structural administrative functioning of the organization. The managerial effectiveness and the organizational activity are increased.

The interaction between management cycles and managerial behavior is carried out through the *meta-IT framework* of the analytical and the innovative process. This framework determines these management competencies and factors that optimize management behavior for each management cycle. It provides a quantitative assessment of the extent and the impact of the Integral, Logistics, Conceptual and

the Expert management cycles on the strategic development of the organizational process. This framework programs organizational functioning by determines the optimal balance of management competencies and generates organizational dynamics that leads to predictable and desired strategic result.

References:

- Hadjiev, V. (2015). Organizational functioning and Managerial Behavior. Scientific conference. Sofia: New Bulgarian University (*in Bulgarian*).
- Hadjiev, V. (2014). Organizational ecology. Sofia: „Impera Design“ (*in Bulgarian*).
- Hadjiev, V. (2013). Cognitive models and approaches to strategic management. Sofia: „Paradigm“ (*in Bulgarian*).
- Kamenov, K. (2015). Behavioral distress and social potential. Scientific conference. Sofia: New Bulgarian University (*in Bulgarian*).
- Kamenov, K. (2008). Syndrome of chronic management deficiency. - Economic Thought, N 5 (*in Bulgarian*).
- Panayotov, D. (2015). Human Capital - Concept of the meaning and possible index for personal, organizational and social development. Scientific conference. Sofia: New Bulgarian University (*in Bulgarian*).

13.III.2015

Гл. ас. д-р Галя Тасева-Петкова*

ТЪРГОВСКИ КРЕДИТ И РИСК ОТ НЕПЛАТЕЖОСПОСОБНОСТ НА ФИРМИТЕ

Анализирана е връзката между употребата на търговския кредит и риска от неплатежоспособност на нефинансовите предприятия в България. Използвани са данни от емпирично социологическо изследване сред 201 нефинансови предприятия. Резултатите потвърждават теорията за финансова дистрес за търговския кредит. Установява се, че финансово затруднените фирми ползват повече финансиране от доставчици, а финансово стабилните са склонни да изчакват по-дълго, преди да предприемат действия при забавяне на плащания от клиенти. Разкрито е също, че просрочените вземания създават сериозни ликвидни затруднения на предприятията и трудности в покриването дори на основни разходи за осъществяване на дейността им. Сред изводите от изследването е, че за редица предприятия търговският кредит е източник на финансиране от последна инстанция, поради което затрудненията при обслужване на задълженията към доставчици, както и проблемите с просрочените вземания са индикатори за риска от изпадане на фирмите в неплатежоспособност.

JEL: G30; G32; G33; G39

Търговският кредит е широко използван инструмент в дейността на фирмите, който изпълнява редица функции като стимулиране на продажбите, подпомагане на клиентите за преодоляване на временни ликвидни проблеми чрез отлагане на плащането, предоставяне на възможност за проверка на качеството на продукцията, ценова дискриминация между клиентите. Той допринася за редуциране на различни видове разходи, услуги и за разпределение на данъчни предимства между участниците в търговските сделки и т.н. Широкоразпространено в литературата е и виждането за ролята му като източник за финансиране на фирмите. Търговският кредит е основен източник на оборотен капитал за преобладаваща част от тях. Според някои автори кредитирането от доставчици е заместител на кредита от финансови институции, а според други двата вида кредити са допълващи се източници при осигуряването на финансов ресурс за фирмите.

Неговата употреба обаче е свързана и със сериозни рискове за предприятията, които могат да се окажат решаващи за тяхното съществуване като стопански субекти. В България тези рискове се подсилват и от достигнатите високи нива на междуфирмена задължнялост. По данни на БСК към края на 2012 г. задълженията между фирмите възлизат на 113,3 млрд. лв. и са с 5,6 млрд. лв. (5,2%) повече спрямо 2011 г. Те формират над 90% от приаста на задължнялостта на нефинансовите предприятия през 2012 г. (вж. БСК, Задължения на предприятията от нефинансовия сектор...).

* УНСС, катедра „Финанси“, galya_taseva@abv.bg

Високата междуфирмена задължнялост води до допълнителни разходи за предприятията, свързани с приемането на мерки за защита срещу просочване 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. Големият дял на лошите търговски вземания генерира заплаха от верижни фалити и на жизнеспособни фирми. Веднъж възникнала, верижната задължнялост се възпроизвежда в нарастващи размери (вж. Тасева, 2012). Ефектът на мултипликация на веригите от междуфирмени дългове представлява сериозна опасност за икономиката. Всичко това обуславя необходимостта от изследване на зависимостта между търговското кредитиране и риска от неплатежоспособност на фирмите в страната.

Преглед на теоретичните постановки и научните изследвания в анализираната област

Съгласно теорията за финансовото разстройство то е фактор, влияещ върху склонността на фирмите да ползват финансиране от доставчиците си, както и върху готовността и възможностите им да предоставят търговски кредит на клиентите си. Според редица автори фирмите с финансови проблеми ползват повече финансиране от доставчиците като субститут на алтернативните източници за финансиране, които намаляват с нарастването на риска от неплатежоспособност (Petersen and Rajan, 1994; Petersen and Rajan, 1995; Petersen and Rajan, 1997; Frank and Maksimovic, 2005; Molina and Preve, 2007; Wilner, 2000).

Доставчиците финансират клиентите си, дори когато банките не са склонни да им отпускат кредити. Това става чрез разширяване на продажбите с отсрочено плащане, удължаване на сроковете на търговските кредити или допускане на просочване на вече отпуснати кредити. Доставчиците са готови да опрощават дългове или да удължават сроковете по търговските кредити, когато ликвидните проблеми на техните клиенти застрашават собственото им оцеляване. Фирмите с финансови проблеми просочват търговските си задължения, но рядко понасят парични санкции или се стига до прекратяване на доставките (Cunat, 2003).

Boissay и Gropp (2007) потвърждават, че търговският кредит служи за осигуряването на финансиране на фирмии със затруднен достъп до кредитиране, както и че доставчиците застраховат клиентите си срещу ликвидни проблеми. Като доказателство за ролята на търговския кредит като механизъм за осигуряване на застраховка за ликвидност се приема това, че фирмите продължават да снабдяват със сировини клиенти, които в миналото не са изпълнили задължения към тях. В литературата обаче съществуват също примери за трудности на фирмите с финансови проблеми и при привличането на финансиране от доставчиците (Molina and Preve, 2007; Andrade and Kaplan, 1998).

Търговски кредит и риск от неплатежоспособност на фирмите

Големите фирми, за които е характерно по-високо качество на мениджмънта и по-голяма информационна прозрачност и съответно имат по-добри отношения с финансовите институции и възможности за привличане на финансиране от тях, използват по-малко търговски кредит при финансово разстройство, отколкото малките фирми в такава ситуация (Molina and Preve, 2007).

Финансовото разстройство се отразява върху нивото на финансиране с търговски кредити и кредити от финансови институции и поради асиметрията в разходите за придобиване на информация за оценка на кредитоспособността на фирмите-потенциални кредитополучатели. Редица автори подчертават предимствата на доставчиците при набирането на информация за състоянието на фирмите-клиенти (Petersen and Rajan, 1997; Smith, 1987). При финансово разстройство асиметрията в информационните разходи се увеличава, което обяснява нарастването на дела на финансирането с търговски кредит при компаниите с финансови проблеми (Molina and Preve, 2007).

Финансовите проблеми на фирмите въздействат и върху склонността им да продават с отсрочено плащане. Petersen и Rajan (1997) установяват, че губещите предприятия са по-склонни да разширяват търговския кредит в стремежа си да задържат продажбите. Chan, Chan, Jegadeesh и Lakonishok (2001), както и Frank и Maksimovic (2005) също отбелязват, че бързорастящите компании са склонни да увеличават продажбите на кредит при влошаване на перспективите им.

Фирмите, които генерират загуби, но същевременно се развиват и растат бързо, разширяват отпускането на търговски кредит. Причината за доброволното увеличаване на кредита от фирмии с отрицателен доход и ръст на продажбите (които освен това имат и по-високи разходи по привличане на финансиране) обаче е техният стремеж чрез продажби на некредитоспособни клиенти да поддържат броя им. Друго възможно обяснение е желанието на тези фирми, макар и не твърде успешно, да демонстрират финансова сила, имитирайки големите фирми, които налагат стандартите за търговски кредит в индустрията (Petersen and Rajan, 1997).

Цялото или част от разширението на търговския кредит от губещите фирми с негативен ръст на продажбите може да е и недоброволно. Обяснението е в по-малката склонност на дължниците да бъдат коректни и да се издължават навреме с фирмите-кредитори, които се намират в затруднено положение, тъй като за тях е по-трудно да предприемат законови действия срещу дължниците и не могат да се възползват от заплахата за прекратяване на бъдещи доставки (Petersen and Rajan, 1997).

За разширението на недоброволния търговски кредит от фирмите-доставчици, които имат твърде много клиенти, в ситуация на финансово разстройство допринася и т. нар. проблем free rider („гратисция“), т.е. дължащите малки суми осъзнават, че при забавяне на плащането биха могли да си го спестят, ако доставчикът междувременно фалира. Това води до формиране на равновесна стратегия за забавяне на плащането, макар и тези фирми да са заинтересувани

от продължаването на търговските взаимоотношения с доставчика. Според тях поради малката стойност на дължимите суми навременното им издължаване не би имало съществен ефект за подобряване на финансовото положение на доставчика. Същевременно основните клиенти могат да намалят разходите по финансовото разстройство на доставчиците, с които имат дългосрочни взаимоотношения, плащайки по-бързо. Banerjee, Dasgupta и Kim (2004) доказват, че доставчиците с отрицателни парични потоци получават по-бързо вземанията си от дългосрочните си принципни клиенти.

Продължителните взаимоотношения между търговските партньори могат да бъдат и вредни, ако едната страна е зависима от другата. Фирма-клиент, която има финансови проблеми, но притежава голям относителен дял в печалбата на своя доставчик-кредитор, може да се възползва от зависимостта на доставчика и да извлече изгода. Доставчиците, които са заинтересувани от поддържането на търговските отношения, предоставят повече отстъпки на изпадналите във финансови затруднения клиенти в сравнение с кредиторите на конкурентните кредитни пазари (Wilner, 2000).

Имплицитният дял в капитала на клиентите и заинтересоваността от дългосрочните взаимоотношения с тях прави доставчиците по-снизходителни като кредитори в сравнение с банките, които обикновено разполагат с обезпечение на вземанията си и имат приоритет при удовлетворяване на исковете при обявяване на дължника в несъстоятелност. Това ги прави по-склонни да приягват към процедури по ликвидация при неплащане (Huughebaert, Van de Gucht and Van Hulle, 2007; Cole, 2010). Ето защо по-рисковите клиенти предпочитат финансиране от доставчиците си, с което си осигуряват гъвкавост в случай на финансови проблеми.

Чрез предоговарянето на дългове доставчиците се стремят да защитят вече отпуснати заеми, както и бъдещи печалби. При неплатежоспособност пред кредитора и дължника стои алтернативата за избор между съдебно производство и предоговаряне на кредита, при което фирмата-дължник продължава да функционира. Wilner (2000) оприличава предоговарянето с договорна игра по Неш, при която при непостигане на съгласие и двете страни понасят загуби под формата на разходи за адвокатски комисиони.

Описание на извадката от анкетирани фирми

За анализиране на зависимостта между употребата на търговски кредит и риска от изпадане в състояние на невъзможност на фирмите в България да обслужват финансовите си задължения са използвани данни от емпирично социологическо изследване, проведено през август 2013 г.¹ В него са включени 201 фирми с разнообразен предмет на дейност. Представени са както произ-

¹ Анкетата е проведена от „Сова Харис“ по проект „Задължнялостта на предприятията в България. Произход, състояние, проблемни зони и способност за обслужване на задълженията“, реализиран от Българска академия на науките.

Търговски кредит и риск от неплатежоспособност на фирмите

водствени предприятия, така и такива от сферата на услугите. Преобладават фирмите с до 50 наети лица. Най-малък е делът на големите предприятия с 250 и повече заети (табл. 1).

Таблица 1

Разпределение на фирмите според броя на заетите лица

Големина на предприятието	Брой	Процент	Кумулативен процент
Микропредприятия (от 1 до 9 заети)	67	33,4	33,4
Малки предприятия (от 10 до 49 заети)	102	50,7	84,1
Средни предприятия (от 50 до 249 заети)	25	12,4	96,5
Големи предприятия (250 и повече заети)	7	3,5	100
Общо	201	100	

В извадката са обхванати предприятия от цялата страна. Тяхното разпределение според териториалната им принадлежност е представено на табл. 2.

Таблица 2

Структура на предприятията според териториалната им принадлежност

Район	Брой	Процент
Северозападен	30	14,9
Северен централен	21	10,4
Североизточен	51	25,4
Югоизточен	25	12,4
Югозападен	38	18,9
Южен централен	36	17,9
Общо	201	100,0

Преобладават фирмите, чийто основен пазар е местният, а най-малък е делът на тези, при които това е международният пазар (табл. 3).

Таблица 3

Разпределение на предприятията според основния им пазар

Основен пазар	Брой	Процент
Местен	58	28,9
Регионален	55	27,4
Национален	51	25,4
Европейски	23	11,4
Международен	14	7,0
Общо	201	100,0

Представени са фирми с различна продължителност на съществуване – най-новата, попаднала в извадката, е създадена преди 4 години, а най-старата – преди 100. Средната стойност е 19,44 години, а половината от фирмите-респонденти имат 17-годишна история. Най-често посочваната продължителност на съществуване е 20 години. Разсеяването по признака е голямо, като коефициентът на вариация достига 78,37%. Разпределението е асиметрично, с дясно изтеглено рамо и остръ ексцес.

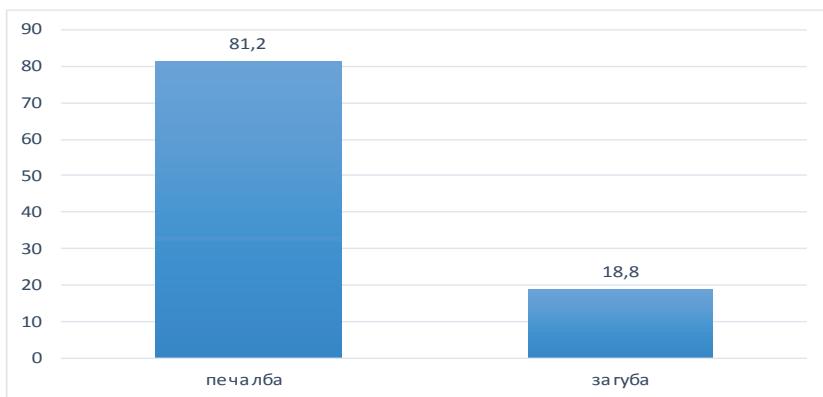
Данните са обработени със софтуерния продукт SPSS. За установяване на зависимости при обработката на информацията от анкетата са използвани ранговите корелационни коефициенти на Spearman и Kendall, корелационен коефициент на Pearson, параметричен и непараметричен дисперисонен анализ, тестът на Стюдънт за проверка на статистическа хипотеза за разлика между средни аритметични на две независими извадки, техниката „multiple response“, U-тестът на Mann-Whitney. Възприето е ниво на риск от α – грешка 10%, което е обичайно за икономическите изследвания.

Зависимост между търговското кредитиране и финансия резултат на фирмите

Преобладаващата част от фирмите, които отговарят на въпроса (92,5% от респондентите), посочват, че имат положителен финансов резултат (фиг. 1).

Фигура 1

Разпределение на фирмите според финансовия им резултат



Високият дял на фирмите, декларирали, че са приключили 2012 г. със счетоводна печалба, отчасти би могъл да бъде обяснен с желанието им да демонстрират стабилно финансово състояние, с което да си осигурят по-добра възможност за достъп до външно финансиране. Може да се предположи, че значителна част от печелившите фирми в действителност имат пренебрежимо нисък положителен финансов резултат.

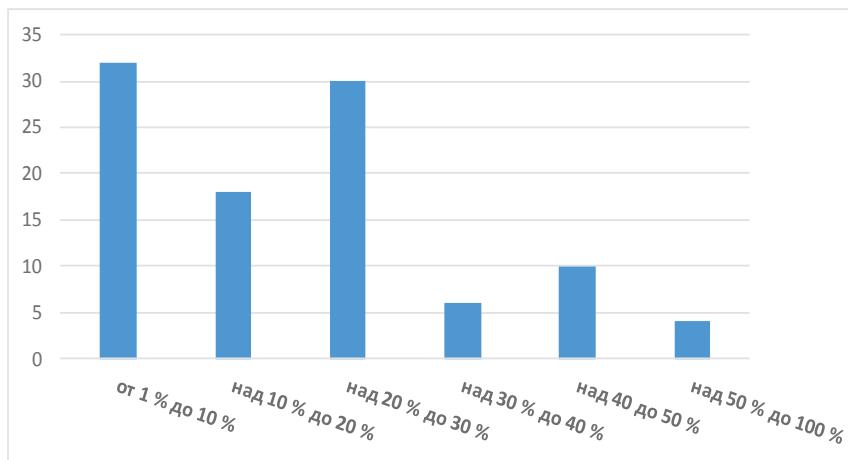
Търговски кредит и риск от неплатежоспособност на фирмите

Резултатите, получени при изследването с параметричен дисперсионен анализ, показват закономерна ($\text{sig}=0,007$), средна по сила (ета коефициентът е 0,391) зависимост между финансовия резултат и дела на покупки с отсрочено плащане на фирмите. Числовата стойност на емпиричната характеристика на F-критерия е 7,929. Същият извод се получава и с тества на Стюдънт за проверка на статистическа хипотеза за разлика между средни аритметични на две независими извадки.

Разпределението на фирмите, които осъществяват част от покупките си на кредит, е представено на фиг. 2. Средният размер на такива покупки при отговорилите на въпроса достига 25,04%. Половината от тях са осъществили до 20% от покупките си при условияя на отсрочено плащане. Най-често посочваният отговор е точно 10%. Разseyването е високо, коефициентът на вариация е 73,31%. Разпределението е асиметрично, с дясно изтеглено рамо и остьр ексцес.

Фигура 2

Разпределение на фирмите според дела на покупки на кредит



Средният дял покупки на кредит при печелившите фирми е 20,65%, а при губещите - 35,56%. В съответствие с теорията за финансовото разстройство се установява, че фирмите с положителен финансов резултат и съответно в по-добро финансово състояние имат по-нисък дял на покупки с отложено плащане и съответно при равни други условия - по-малък размер на задълженията към доставчици. Обратно, тези в по-лошо финансово състояние са по-задълъжени към доставчиците си. Способността на фирмите да генерираят вътрешен финансисов ресурс намалява необходимостта от финансиране от доставчиците. Печелившите фирми имат и по-лесен достъп до алтернативни източници на финан-

сиране, докато за губещите кръгът от потенциални кредитори е силно ограничен. За част от тях кредитът от доставчици е източник на финансиране от последна инстанция. Финансовите затруднения принуждават фирмите да търсят финансиране от търговските си партньори.

Тази зависимост показва също, че финансово нестабилните предприятия в България успяват да привличат търговски кредити. Фирмите-доставчици са склонни да отпускат рискови търговски кредити, осигурявайки ликвидна подкрепа на клиентите си с финансови проблеми. Основната причина за това са затрудненията на предприятията в реализацията на продукцията им. Същевременно фалитът на фирмии-клиенти е свързан със загуби за доставниците поради реализираните инвестиции във взаимоотношенията с тях. Това са сериозни предпоставки за генериране на просрочени и несъбирами междуфирмени дългове.

Затруднения в достъпа до финансиране на предприятията

Значителна част от фирмите преценяват, че в случай на финансови затруднения ще имат проблеми при привличането на допълнителни средства (табл. 4). Повече от една десета от отговорилите (12,9%) определят, че това ще бъде много трудно. Едва 5% смятат, че много лесно могат да си набавят още средства при финансови затруднения. При необходимост от средства дори при временни проблеми от ликвиден характер в бъдещ момент, предприятията са изложени на голям риск да се окажат в ситуация на невъзможност да погасяват задълженията си поради ограничен достъп до финансиране. Това означава, че рисът от фалити на фирми в България е висок.

Таблица 4

Степен на трудност за привличане на допълнителни средства
в случай на финансово затруднение

Степен на трудност за привличане на допълнителни средства	Брой	Процент	Кумулативен процент
Много трудно	26	12,9	12,9
Трудно	63	31,3	44,2
Нито трудно, нито лесно	63	31,3	75,5
Лесно	25	12,4	87,9
Много лесно	10	5,0	92,9
Не могат да преценят	14	7,0	100,0
Общо	201	100	

Закономерно се установява, че колкото по-голяма е вероятността предприятията да изпаднат в ситуация на невъзможност да погасяват задълженията си, толкова по-трудно би било за тях да привлекат допълнителни средства (вж. табл. 5).

Търговски кредит и риск от неплатежоспособност на фирмите

Таблица 5

Връзка между риска от изпадане в неплатежоспособност и степента на трудност за привличане на допълнителни средства в случай на финансово затруднение

	Степен на трудност за привличане на допълнителни средства в случай на финансово затруднение	
Съществува ли реална опасност предприятията да не успят да погасяват задълженията си?	Коефициент на Kendall	0,190
	Sig	0,023
	Коефициент на Spearman	0,214
	Sig	0,021

Резултатите от изследването с ранговите корелационни коефициенти на Kendall и Spearman показват права зависимост между вероятността фирмите да имат нужда от финансиране през следващите 12 месеца и степента на трудност за привличане на допълнителни средства при финансови затруднения (табл. 6).

Таблица 6

Връзка между вероятността фирмите да имат нужда от финансиране през следващите 12 месеца и степента на трудност за привличане на допълнителни средства при финансови затруднения

	Степен на трудност за привличане на допълнителни средства в случай на финансово затруднение	
Вероятност предприятието да има нужда от финансиране през следващите 12 месеца	Коефициент на Kendall	0,128
	Sig	0,039
	Коефициент на Spearman	0,152
	Sig	0,038

Близо една десета (8,5%) от респондентите признават, че отложените плащания по договори с доставчиците са сред основните им източници за финансиране. Това подчертава значението на търговския кредит като финансов механизъм за набавяне на средства за дейността на фирмите в България. Средствата от други предприятия (в т.ч. и от свързани дружества), различни от търговски кредит, се посочват сред основните източници на финансиране на дейността от 3,5% от анкетираните.

Показателни за нагласите на фирмите по отношение на търговския кредит са резултатите от отговорите им на въпроса за вероятността да потърсят допълнителни средства чрез отлагане на плащания по договори с доставчици (вж. табл. 7). Финансирането от доставчици се нареежда на четвърто място сред най-вероятните източници на допълнителни средства за фирмите след собствения капитал, средствата, осигурени от собственика, и краткосрочните банкови кредити. Една пета от анкетираните предприятия заявяват, че е много вероятно да прибегнат към набавяне на средства по този начин, а за почти

толкова това е вероятно, т.е. около 40% разглеждат кредитирането от доставчиците като подходяща възможност за финансиране. Незначителна част (3,5%) посочват, че не знаят каква е вероятността да отложат плащания към доставчици като източник на допълнителни средства.

Таблица 7

Разпределение на фирмите според вероятността да потърсят допълнителни средства чрез отлагане на плащания по договори с доставчици

Вероятност	Брой	Процент	Кумулативен процент
Много е вероятно	40	19,9	19,9
Вероятно е	37	18,4	38,3
Малко е вероятно	117	58,2	96,5
Не знаят	7	3,5	100
Общо	201	100,0	

Колкото по-нестабилна финансово е една фирма и колкото по-малък е съответно дялът от нейните приходи, които може да си позволи да отделя за погасяване на задълженията си, толкова по-висок е дялът на покупките с отложено плащане, т.е. тя разчита на повече финансиране от доставчиците си (табл. 8). В литературата са широкоразпространени схващанията, че търговският кредит е предпочитан от по-задълъжнелите фирми, които очакват доставчиците да са по-снизходителни като кредитори, отколкото банките. По-ниският дял от приходите на предприятието, които биха могли да бъдат заделени за погасяване на кредит, за да бъде фирмата спокойна по отношение на финансовата си стабилност, индикира по-малък остатъчен дългов капацитет.

Таблица 8

Връзка между дела на покупките на кредит и дела от приходите на предприятието, които биха могли да бъдат заделени за погасяване на кредит

	Дял от приходите на предприятието, които биха могли да бъдат заделени за погасяване на кредит, за да бъде фирмата спокойна по отношение на финансовата си стабилност	
Дял на покупките с отложено плащане	Коефициент на Kendall	-0,267
	Sig	0,033
	Коефициент на Spearman	-0,332
	Sig	0,033

Период на изчакване преди предприемане на действия при просрочие на вземания

Потвърждение на теорията за финансова дистрес е и установената зависимост между финансия резултат и периода, който фирмите изчакват, преди да предприемат действия при забавяне на плащания от клиенти. С U-критерия

Търговски кредит и риск от неплатежоспособност на фирмите

на Mann-Whitney се установява статистически значима разлика ($\text{sig}=0,042$) между средния срок на изчакване преди предприемане на някакви действия при закъснели плащания от клиенти при печелившите и при губещите фирми. Анализът на средните рангове показва, че печелившите фирми изчакват средно по-дълго, преди да предприемат действия. Фирмите, които регистрират загуба, изчакват средно 46 дни, а печелившите - 94. Повечето предприятия с отрицателен финансов резултат изчакват до 30 дни, което е и най-често посочваният отговор (табл. 9). Разсейването е голямо (коекфициентът на вариация е 83%). Разпределението е асиметрично, дясно изтеглено с наднормална връхна източност. Минималният посочван срок е 5 дни, а максималният - 150.

Таблица 9

Разпределение на губещите фирми според срока на изчакване преди предприемане на действия

Период на изчакване	Валиден процент	Кумулативен процент
До 30 дни	68,2	68,2
Над 30 до 60 дни	4,5	72,7
Над 60 до 90 дни	18,2	90,9
Над 90 до 180 дни	9,1	100,0

Повече от половината от печелившите фирми изчакват до 60 дни, преди да предприемат мерки при просрочие на вземания (табл. 10). Най-честият срок на изчакване е 30 дни. Разсейването също е много високо (коекфициентът на вариация е 111,53%). Разпределението е с дясно изтеглено рамо и остръ ексцес. Минималният посочван срок на изчакване е 5 дни, а максималният - 400.

Таблица 10

Разпределение на печелившите фирми според срока на изчакване преди предприемане на действия

Период на изчакване	Валиден процент	Кумулативен процент
До 30 дни	38,9	38,9
Над 30 до 60 дни	18,5	57,4
Над 60 до 90 дни	22,2	79,6
Над 90 до 180 дни	9,3	88,9
Над 180 до 365 дни	10,2	99,1
Над 365 до 400 дни	0,9	100,0

Възможно обяснение е, че фирмите с положителен финансов резултат, които при равни други условия са финансово по-стабилни и по-ликвидни, могат да си позволяят по-дълъг период на изчакване, с което подпомагат клиентите си, изпаднали в затруднение, тъй като са заинтересувани от тяхното оцеляване. По-стабилните финансово фирми служат като трансмитори на ликвидност в системата. Алтернативно обяснение е, че по-дългият срок на изчакване подобрява

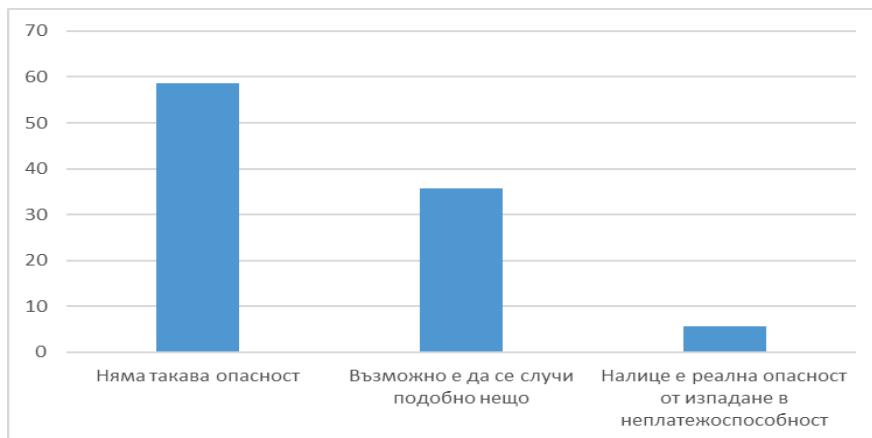
конкурентоспособността на фирмите и допринася за повишаване на финансовия им резултат. Освен това приемането на мерки за принудително събиране ангажира финансови ресурси на фирмите, но често не довежда до желаните резултати, а направените разходи за събиране на вземанията се превръщат в допълнителни загуби. Загубите се максимизират при фалит на клиенти, тъй като освен стойността на вземането фирмата-доставчик губи и направените в отношенията с тези клиенти инвестиции, и очакваните ползи от търговските връзки с тях. Невинаги незабавното пристъпване към действия се оказва най-печелившият ход за предприятията. Рационалната преценка по въпроса за момента, в който трябва да се пристъпи към приемане на съответни мерки за събиране на просрочени вземания, и съобразяването при това решение с обективното състояние на дължниците позволява на фирмите да съберат максимална част от отпуснатите търговски кредити.

Трудности в обслужване на задълженията

Общо 126 фирми (62,7% от анкетираните) дават отговор на въпроса за степента на опасност да изпаднат в състояние, при което няма да могат да погасяват задълженията си (фиг. 3).

Фигура 3

Опасност от изпадане на фирмата в неплатежоспособност



Вероятно делът на фирмите, при които има риск от неплатежоспособност, е значително по-голям, но предприятията не са склонни да споделят такава информация. Освен това е значителен делът на тези, които не дават отговор на въпроса (37,3%). Има основания да се предполага, че това са именно фирмии, които изпитват финансово затруднения. Нито едно предприятие не признава, че вече не е в състояние да погасява задълженията си, въпреки че практиката показва, че такива фирми продължават да съществуват за сметка на просрочени плащания към кредитори.

Търговски кредит и риск от неплатежоспособност на фирмите

Част от фирмите все пак признават, че имат просрочени задължения към различни кредитори. Най-голям е делът на просрочията към доставчици. Общо 60 са отговорите за наличие на забавени плащания към доставчици, като в част от случаите забавянето надхвърля една година. Следват дяловете на просрочията на плащането на данъчни задължения към държавата и общините (42 отговора), за социално и здравно осигуряване (19), към персонала (15), търговските банки (11) и др.

За редица фирми кредитът от доставчици е източник на финансиране от последна инстанция. Затрудненията им да обслужват плащанията към доставчици с месечните си приходи са индикатор за риска от изпадане в неплатежоспособност (табл. 11). Фирмите, които изпитват такива затруднения, е по-вероятно да изпаднат в състояние да не могат да погасяват задълженията си.

Таблица 11

Връзка между затрудненията за плащане към доставчици и степента на опасност от изпадане в неплатежоспособност

	Степен на опасност предприятието да изпадне в състояние да не успее да погасява задълженията си	
Затруднения при плащания към доставчици	Коефициент на Kendall	0,228
	Sig	0,008
Затруднения при плащания към доставчици по аванси	Коефициент на Spearman	0,240
	Sig	0,007
Затруднения при плащания към доставчици-свързани лица	Коефициент на Kendall	0,206
	Sig	0,040
	Коефициент на Spearman	0,215
	Sig	0,039
	Коефициент на Kendall	0,261
	Sig	0,030
	Коефициент на Spearman	0,274
	Sig	0,030

Потвърждение на това, че проблемите във взаимоотношенията с доставчиците са индикатор за риска от фалит, е и още един резултат, получен при изследването. Анализът чрез теста на Kruskal-Wallis ($sig=0,049$) показва, че фирмите, които през последните години са били принудени да търсят други доставчици, предлагащи по-изгодни цени, поради невъзможност да погасяват свои задължения, продължават да изпитват сериозни трудности и при тях рисът от неплатежоспособност е по-висок.

С непараметричен дисперсионен анализ се установява и статистически значима връзка ($sig=0,016$) между опасността фирмите да се окажат в състояние на невъзможност да погасяват задълженията си и преценката, че забавените плащания от клиенти са сред основните причини те на свой ред да забавят финансовите си задължения. Въз основа на анализа на посоката на неравенство

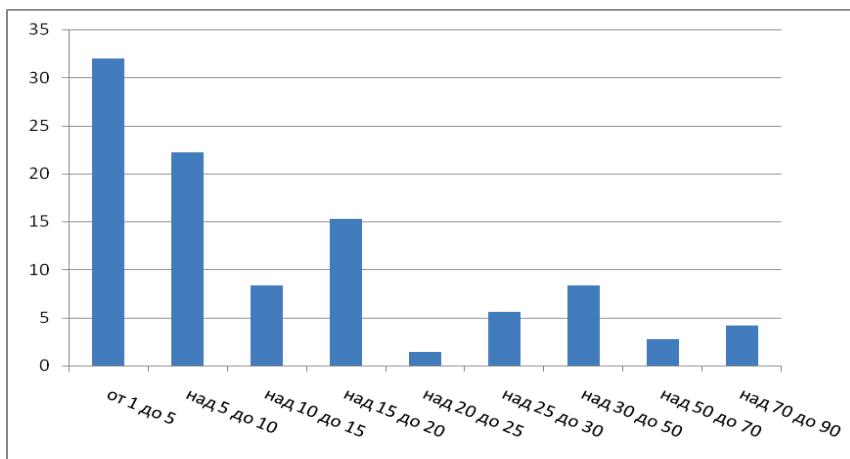
на средните рангове може да се направи изводът, че фирмите, които имат проблем с навременното събиране на вземанията си, преценяват, че са по-застрашени от изпадане в неплатежоспособност. Близо една четвърт от респондентите (23%) посочват, че забавените плащания от клиенти са сред основните причини те самите да забавят свои финансови задължения.

Почти 15% отговарят, че са прибягнали към отлагане и разсрочване на плащанията към доставчици през последните три години поради невъзможност за погасяване на задължения. Само 7,5% от респондентите обаче заявяват, че се е наложило да използват допълнително финансиране за погасяване на стари задължения към доставчици. Тези данни свидетелстват, че редовността на плащанията към доставчиците не е приоритет за предприятията.

Почти 36% от анкетираните фирми посочват какъв е делът на просрочените им вземания (фиг. 4). Средният размер на тези вземания при фирмите, които посочват такъв, достига близо една пета от стойността на продажбите им с отсрочено плащане (18,82%). Повече от половината от предприятията, които се сблъскват с проблема със събирамостта в уговорения срок, имат просрочени вземания в размер до една десета от стойността на продажбите им на кредит. Най-често срещаният дял на забавени вземания е 5%. Кофициентът на вариация е много висок, което говори за голямо разсейване на единиците в съвкупността по отношение на дела на просрочените вземания. Забавените след определения срок вземания варират от 1 до 90% от стойността на продажбите с отложено плащане. Делът на просрочени вземания спрямо стойността на всички продажби на кредит при фирмите-респонденти се различава от средния дял просрочени вземания средно с $\pm 20,67\%$. Разпределението е асиметрично, дясноизтеглено, с наднормална връхна източеност.

Фигура 4

Дял на просрочените вземания



Търговски кредит и риск от неплатежоспособност на фирмите

Фирмите, които се сблъскват с проблема за събирамостта на вземанията си в уговорения срок, изпитват трудности дори в посрещането на плащанията, свързани с основни за съществуването им дейности (вж. Приложение 1). Резултатите показват, че фирмите, които имат подобен проблем, са затруднени и с погасяването на търговските си задължения. Това влошава отношенията им с доставчиците и ограничава достъпа им до търговско кредитиране. Изследването с корелационния коефициент на Pearson потвърждава и наличието на закономерна, средна по сила негативна зависимост между дела на просрочените вземания и този на покупките с отложено плащане (табл. 12). Колкото повече са просрочените вземания, толкова по-малък е процентът на покупките на кредит и обратно, при фирмите с по-нисък дял на забавени вземания размерът на покупки с отсрочено плащане е по-голям. Тази зависимост може да се обясни със стремежа на фирмите да напасват вземанията и задълженията си в комбинация с това, че по-високият дял просрочени вземания ги подтиква да ограничават продажбите на кредит и съответно води до отслабване на потребността от финансиране от доставчиците. Възможно обяснение е също, че по-ликвидните предприятия, които имат нужда от по-малко кредит от доставчици, осигуряват застраховка срещу ликвидни шокове на клиентите си чрез допускане на просрочия на вземанията си.

Таблица 12

Връзка между дела на покупките на кредит и дела на просрочените вземания

	Дял от приходите на предприятието, които биха могли да се заделят за погасяване на кредит, за да бъде фирмата спокойна по отношение на финансовата си стабилност	
Процент просрочени вземания спрямо сумата на всички продажби с отложено плащане за 2012 г.	Коефициент на Pearson Sig	-0,396 0,050

С теста на Kruskal-Wallis ($\text{sig}=0,009$) се установява закономерна зависимост между просрочието на плащанията от клиенти, посочено като една от основните причини за забавяне на финансови задължения на фирмите, и дела от месечните приходи, който отива за погашения по привлечените средства. Нивата на средните рангове позволяват да се направи изводът, че фирмите, които изпитват трудности при събирането в срок на вземанията си от клиенти и поради това на свой ред забавят свои финансови задължения, отделят по-висок дял от месечните си приходи за плащания по дълга и следователно изпитват по-голяма тежест по неговото обслужване.

Делтът от месечните приходи, отиващ за погашения по привлечени средства, може да се приеме като индикатор за задължнялостта на фирмите. Той показва и степента на трудност за предприятията по обслужване на дълга (вж. табл. 13). Над половината от анкетираните (54%) посочват какъв дял от приходите им се отделя за плащания по привлечени средства, по-малко от една

десета (8,5%) заявяват, че нямат разходи за погасяване на задължения по привлечени средства в момента, а останалите не дават отговор на въпроса. Най-висок е делът от отговорилите фирми-респонденти (62,4%), при които за погасяване на задължения се отделят до 10% от месечния приход.

Таблица 13

Дял от месечния приход на предприятието, който отива за възстановяване или погасяване на привлечените средства

Дял от месечния приход (%)	Валиден процент	Кумулативен процент
До 10	62,4	62,4
До 20	12,8	75,2
До 30	9,2	84,4
До 40	6,4	90,8
До 60	7,3	98,2
До 80	1,8	100

С непараметричен дисперсионен анализ се установява и статистически значима връзка ($\text{sig}=0,029$) между това дали фирмите предприемат търсене на вземането веднага след настъпване на изискуемостта му и изпитваната тежест от обслужване на дълга. Средните рангове показват, че предприятията, които не прилагат тази мярка, отделят по-голям дял от месечните си приходи за погашения по привлечени средства (табл. 14). Този резултат може да се интерпретира като потвърждение на това, че пасивността на фирмите-кредитори и толерантността към просрочията води до по-големи трудности при обслужването на дълга им.

В съответствие с тези твърдения се установява и еднопосочна зависимост между дела на просрочените вземания на предприятиета и този от месечните им приходи, който отделят за плащания по привлечения финансов ресурс. Просрочените вземания създават ликвидни затруднения за фирмите, генерираят необходимост от привличане на допълнителни средства и подсилват затрудненията по обслужването на дълга.

Таблица 14

Връзка между дела от месечните приходи, отиващи за погашения по привлечени средства, и дела на просрочените вземания

	Дял от месечните приходи, пред назначен за погашения по привлечени средства	
Дял на просрочените вземания спрямо сумата на всички продажби с отложено плащане за 2012 г.	Коефициент на Kendall	-0,251
	Sig	0,026
	Коефициент на Spearman	-0,314
	Sig	0,026

Търговски кредит и риск от неплатежоспособност на фирмите

Резултатите от непараметричните дисперсионни анализи обаче дават основание да се приеме, че няма закономерни връзки между почти всички прилагани от фирмите действия за защита от лоши вземания и риска от изпадане в неплатежоспособност. Няма зависимост и при изследването за връзка между липсата на специално наложени практики за защита от просрочени и несъбираеми вземания и опасността предприятията да не могат да покриват задълженията си (вж. Приложение 2).

Оказва се, че от предприеманите от фирмите мерки за защита от просрочени и несъбирами вземания само изискването за предоставяне на банкова гаранция за плащане е в статистически закономерна връзка с риска от неплатежоспособност (Тест на Kruskal Wallis, $sig=0,016$). Макар че делът им е твърде нисък, предприятията, които прилагат подобна мярка, са по-малко застрашени от изпадане в състояние на невъзможност да плащат задълженията си. Тези резултати могат да се интерпретират като доказателство за неефективността на най-разпространените сред фирмите мерки за защита от забавени и несъбирами търговски вземания като механизми за превенция на риска от фалит.

Рискът от изпадане в неплатежоспособност се влияе и от възможността на фирмите да планират бъдещите си задължения. По-добрата предвидимост на тайминга на задълженията, съответстваща на по-голям дял на покупките със склучени договори, е в обратна закономерна зависимост с риска от неплатежоспособност (табл. 15). Фирмите, при които този риск е по-малък, осъществяват по-голям дял от покупките си със склучени договори. Вероятно за това допринася и обстоятелството, че наличието на договор има дисциплиниращ ефект за дължниците и редуцира риска от морален хазарт в поведението им.

Таблица 15

Зависимост между дела на покупките със склучени договори и степента на опасност от неплатежоспособност

	Степен на опасност предприятието да изпадне в състояние да не успее да погасява задълженията си	
Дял на покупките със склучени договори	Коефициент на Kendall	-0,305
	Sig	0,048
	Коефициент на Spearman	-0,360
	Sig	0,047

Установява се обратнопропорционална зависимост между вероятността от изпадане в неплатежоспособност и срока на изплащане на задълженията от клиентите при продажби с отложено плащане. Фирмите, които са по-застрашени от фалит, имат по-кратки срокове на изплащане на задълженията от клиентите (вж. табл. 16).

Таблица 16

Връзка между вероятността от изпадане в неплатежоспособност и срока на изплащане на задълженията от клиентите при продажби с отложено плащане

	Степен на опасност предприятието да изпадне в състояние да не успее да погасява задълженията си	
Срок на изплащане на задълженията от клиентите при продажби с отложено плащане	Коефициент на Kendall	-0,189
	Sig	0,052
	Коефициент на Spearman	-0,222
	Sig	0,046

Възможно обяснение е, че фирмите, които са по-стабилни финансово и нямат проблем с обслужването на задълженията си към различни кредитори, могат да си позволяят да отпускат по-дългосрочни търговски кредити и да чакат по-дълго, за да получат плащането от страна на клиентите. На свой ред тези по-дълги срокове ги правят относително по-конкурентоспособни и оттук - по-слабо застрашени от фалит.

Невинаги за фирмите е оправдано да се стремят да съберат търговските си вземания във възможно най-кратки срокове. Изпитващите сериозни затруднения да покриват задълженията си към кредитори целят максимално бързо да получат плащанията от своите клиенти, но в условията на свито търсене това задълбочава финансовите им проблеми, тъй като води до спад на продажбите и загуба на купувачи. За тях би било по-подходящо да се опитат да привлекат необходимите финансови средства по алтернативен начин (табл. 17), какъвто често се оказва кредитирането от доставчици. Предприятията, които имат по-кратки срокове на изплащане на задълженията от клиентите при продажби с отложено плащане, са съгласни с твърдението, че свиващите се пазари са причина за повишаване на междуфирмената задължнялост.

Таблица 17

Връзка между степента на съгласие, че предприятията увеличават своите търговски задължения поради свиващите се пазари, и срока на изплащане на задълженията от клиентите

	Степен на съгласие, че предприятията увеличават своите търговски задължения поради свиващите се пазари	
Срок на изплащане на задълженията от клиентите при продажби с отложено плащане	Коефициент на Kendall	0,190
	Sig	0,190
	Коефициент на Spearman	0,220
	Sig	0,017

В ситуация на затруднена икономическа обстановка и свиващи се пазари от огромно значение за оцеляването на фирмите е тяхната конкурентоспособност. Трудностите в реализацията на продукцията създават ликвидни проблеми

Търговски кредит и риск от неплатежоспособност на фирмите

на предприятията и ги принуждават да привличат повече външно финансиране. При свито банково кредитиране нараства значението на кредитирането от доставчиците. Част от привлечения от търговските партньори ресурс отива именно за подобряване на конкурентоспособността на фирмите чрез поддръжане на нивата и дори разширяване на търговското кредитиране с цел задържане на продажбите. Привличането на допълнителен ресурс от търговските партньори поради свиващите се пазари след определени нива обаче също крие повишен риск от изпадане на фирмите в състояние на невъзможност да изплащат задълженията си (табл. 18).

Таблица 18

Връзка между степента на съгласие, че предприятията увеличават своите търговски задължения поради свиващите се пазари, и риска от неплатежоспособност

	Степен на опасност предприятието да изпадне в състояние да не успее да погасява задълженията си	
Степен на съгласие, че фирмите увеличават своите търговски задължения поради свиващите се пазари	Коефициент на Kendall	0,220
	Sig	0,100
	Коефициент на Spearman	0,234
	Sig	0,100

Изследването чрез теста на Kruskal Wallis и анализът на средните рангове показва, че и други фактори, които според фирмите са причини за просрочване на задълженията между предприятията, са закономерно свързани с по-висок риск от неплатежоспособност за тях (табл. 19).

Таблица 19

Зависимост между причините за просрочие на междуфирмените задължения и риска от неплатежоспособност

Причини за просрочване на задълженията между предприятията	Равнище на значимост (sig)
Недостиг на финансови средства в предприятиета	0,060
Приоритетно плащане на други разходи	0,066

*

Резултатите от изследването потвърждават, че значението на кредита от доставчици нараства при финансови затруднения и изчерпан дългов капацитет на фирмите. Ограниченият достъп до финансиране за предприятията в България повишава риска от фалит дори при възникване на временни ликвидни проблеми. В тези условия се установява, че значителна част от фирмите разглеждат търговския кредит като основен механизъм за осигуряване на необходимото финансиране.

Потвърждава се теорията за финансовото разстройство. Установява се, че финансово затруднените предприятия ползват повече финансиране от доставчици, а финансово стабилните са склонни да изчакват средно по-дълго, преди да предприемат действия при забавяне на плащания от клиенти. Чрез толериране на забавянето на изплащането на търговските вземания след договорените срокове фирмите в България, които са в по-добро финансово състояние, осигуряват ликвидна подкрепа на своите клиенти, тъй като са заинтересувани от тяхното оцеляване и от осъществяването на бъдещи продажби към тях.

Освен това невинаги за предприятията е оправдано да се стремят да съберат търговските си вземания във възможно най-кратки срокове. Причината е, че по-дългият срок на изчакване подобрява тяхната конкурентоспособност и допринася за повишаване на финансовия им резултат. Предприемането на мерки за принудително събиране ангажира финансови ресурси, но често не води до желаните резултати, а направените разходи за събиране на вземанията се превръщат в допълнителни загуби. Данните разкриват неефективност на най-разпространените сред фирмите мерки за защита от забавени и несъбирами търговски вземания като механизми за превенция на риска от фалит.

За повечето предприятия обаче забавянето в събирамостта на вземанията няма доброволен характер. То е отражение на обективни фактори като недостиг на финансов ресурс при дължниците и невъзможност на кредиторите да окажат ефективен натиск за навременно изплащане на задълженията от техните клиенти. Изследването показва, че просрочените вземания създават сериозни ликвидни затруднения на предприятията и трудности в покриването дори на основни разходи за осъществяване на дейността им. Просрочията на междуфирмените плащания позволяват прехвърляне на проблема към други икономически субекти и генерират риск за цялата икономика.

За редица предприятия търговският кредит е източник на финансиране от последна инстанция. Това дава основания да се приеме, че затрудненията при обслужване на задълженията към доставчици, както и проблемите със събирамостта на търговските вземания в срок, са индикатори за риска от изпадане в неплатежоспособност.

По отношение на ролята на търговския кредит за риска от фалит на фирмите може да се обобщи, че от една страна, продажбите с отсрочено плащане повишават тяхната конкурентоспособност и намаляват този риск в условия на свити пазари, но от друга, крият опасност от натрупване на значителни просрочени вземания. Те на свой ред създават предпоставки за изпадане на фирмите-кредитори в ситуация на невъзможност да посрещнат собствените си задължения. Освен това привличането на допълнителен ресурс от доставчиците за финансиране на кредита за клиенти след определени нива също крие повишен риск от изпадане на предприятията в състояние на неплатежоспособност.

Използвана литература:

- Taseva, Г.* (2012). Просрочените междуфирмени задължения в България. - Икономическа мисъл, N 3, с. 76-94.
- Българска стопанска камара. Задължения на предприятията от нефинансови сектор на икономиката (към 1 януари 2013 г.), http://www.bia-bg.com/uploads/files/analysis/Zadlajnalost_2012.pdf
- Andrade, G., and S. Kaplan* (1998). How costly is financial (not economic) distress? Evidence from highly leveraged transactions that became distressed. - The Journal of Finance, Vol. 53, Issue 5, p. 1443-1493.
- Banerjee, S., S. Dasgupta, and Y. Kim* (2004). Buyer-supplier Relationships and Trade Credit, Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=590482
- Boissay, F. and R. Groppe* (2007). Trade credit defaults and liquidity provision by firms. Working Paper Series, N 753, May, European Central Bank, Available at: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp753.pdf>
- Chan, K., L. K. C. Chan, N. Jegadeesh, and J. Lakonishok* (2001). Earnings Quality and Stock Returns. NBER Working Paper 8308, Available at: <http://www.nber.org/papers/w8308.pdf>
- Cole, R. A.* (2010). Bank Credit, Trade Credit or No Credit: Evidence from the Surveys of Small Business Finances, Available at: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/24689/>
- Cunat, V.* (2003). Trade Credit: Suppliers as Debt Collectors and Insurance Providers, Available at: <http://www.cepr.org/meets/wkcn/6/6620/papers/cunat.pdf>
- Frank, M. Z., and V. Maksimovic* (2005). Trade Credit, Collateral, and Adverse Selection, Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=87868
- Huyghebaert, N., L. van de Gucht, and C. van Hulle* (2007). The choice between bank debt and trade credit in business start-ups. Small Business Economics Vol. 29, N 4, p. 435-452.
- Molina C. A. u L. A. Preve* (2007). An Empirical Analysis of the Effect of Financial Distress on Trade Credit, Available at: http://69.175.2.130/~finman/Prague/Papers/Molina_Preve_TradeCreditnFD_FMA.pdf
- Petersen, M. A. and R. G. Rajan* (1997). Trade Credit: Theories and Evidence. - Review of Financial Studies, Vol. 10, Issue 3, p. 661-691.
- Petersen, M. A., and R. G. Rajan* (1995). The effect of credit market competition on lending relationships. - Quarterly Journal of Economics, Vol. 110, p. 407-444.
- Petersen, M. A., and R. G. Rajan* (1994). The benefits of lending relationships: Evidence from small business data. - Journal of Finance, 1994, Vol. 49, p. 3-37.
- Smith, J. K.* (1987). Trade Credit and Informational Asymmetry. - Journal of Finance, Vol. 42, Issue 4, p. 863-872.
- Wilner, B. S.* (2000). The Exploitation of Relationship in Financial Distress: The Case of Trade Credit. - The Journal of Finance, Vol. 55, N 1, p. 153-178.

Приложение 1**Зависимост между процента просрочени вземания и затрудненията на фирмите при покриването на месечните им разходи**

Затруднения при покриване на месечните разходи за:	Процент просрочени вземания спрямо сумата на всички продажби с отложено плащане за 2012 г.	
Наем	Коефициент на Kendall	0,231
	Sig	0,076
Текущи ремонти	Коефициент на Spearman	0,270
	Sig	0,080
Изплащане на месечни възнаграждения	Коефициент на Kendall	0,284
	Sig	0,012
Плащане на мобилни телефони	Коефициент на Spearman	0,341
	Sig	0,011
Плащане на лизинг	Коефициент на Kendall	0,260
	Sig	0,009
Плащане на допълнителни възнаграждения	Коефициент на Spearman	0,303
	Sig	0,010
Социални плащания към персонала – купони за храна, дрехи и др.	Коефициент на Kendall	0,265
	Sig	0,009
Плащане на социални осигуровки	Коефициент на Spearman	0,317
	Sig	0,008
	Коефициент на Kendall	0,329
	Sig	0,035
	Коефициент на Spearman	0,399
	Sig	0,032
	Коефициент на Kendall	0,313
	Sig	0,011
	Коефициент на Spearman	0,385
	Sig	0,010
	Коефициент на Kendall	0,376
	Sig	0,002
	Коефициент на Spearman	0,451
	Sig	0,001
	Коефициент на Kendall	0,318
	Sig	0,001
	Коефициент на Spearman	0,378
	Sig	0,001

Търговски кредит и риск от неплатежоспособност на фирмите

Приложение 1 (продължение)

Затруднения при покриване на месечните разходи за:	Процент просрочени вземания спрямо сумата на всички продажби с отложено плащане за 2012 г.
Плащане на корпоративен данък	Коефициент на Kendall 0,253
	Sig 0,014
Плащане на ДДС	Коефициент на Spearman 0,304
	Sig 0,012
Плащане на акцизи и мита	Коефициент на Kendall 0,348
	Sig 0,000
Плащане на местни данъци и такси	Коефициент на Spearman 0,420
	Sig 0,000
Плащания по бизнес-пътувания	Коефициент на Kendall 0,367
	Sig 0,012
Плащания към доставчици	Коефициент на Spearman 0,444
	Sig 0,010
Плащания към доставчици по аванси	Коефициент на Kendall 0,264
	Sig 0,008
Плащания към доставчици-свързани лица	Коефициент на Spearman 0,308
	Sig 0,010
Плащания към доставчици	Коефициент на Kendall 0,349
	Sig 0,004
Плащания към доставчици по аванси	Коефициент на Spearman 0,424
	Sig 0,003
Плащания към доставчици	Коефициент на Kendall 0,253
	Sig 0,013
Плащания към доставчици-свързани лица	Коефициент на Spearman 0,304
	Sig 0,012
Плащания към доставчици	Коефициент на Kendall 0,303
	Sig 0,011
Плащания към доставчици-свързани лица	Коефициент на Spearman 0,364
	Sig 0,009
Плащания към доставчици	Коефициент на Kendall 0,285
	Sig 0,064
Плащания към доставчици-свързани лица	Коефициент на Spearman 0,334
	Sig 0,066

Приложение 2

Предприемани действия за защита от просрочени и несъбирами вземания

Мерки за защита	Брой отговори	Процент от отговорите	Процент от случаите
Консултират се с адвокат	42	11,1	20,9
Задължително сключват сигурни и прецизни договори	87	23,0	43,3
Предварително проучват платежоспособността на потенциалните контрагенти	69	18,2	34,3
Изискват предоставяне на обезпечение обвързано с конкретни срокове	12	3,2	6,0
Предприемат търсене на вземането, непосредствено след настъпване на изискванието	31	8,2	15,4
Изискват банкова гаранция за плащане	8	2,1	4,0
Предприемат законови действия за принудително събиране	20	5,3	10,0
Застраховат вземанията си	5	1,3	2,5
Имат ясна визия и система за начините за събиране на просрочените вземания	14	3,7	7,0
Приемат плащания само в брой	13	3,4	6,5
Имат отдел, занимаващ се със събирамостта на просрочените вземания	3	0,8	1,5
Изискват пълно авансово плащане	25	6,6	12,4
Запазват правото на собственост	4	1,1	2,0
Нямат специални наложени практики в предприятието	35	9,2	17,4
Не разполагат с такава информация	11	2,9	5,5
Общо	379	100,0	188,6

* Денните са обработени с техниката „multiple response”.

4.III.2015 г.

Chief Assistant Prof. Galya Taseva-Petkova, PhD

TRADE CREDIT AND RISK OF INSOLVENCY

The article analyzes the relation between the use of trade credit and risk of insolvency of nonfinancial enterprises in Bulgaria. Data from empirical sociological examination among 201 nonfinancial enterprises are used. The results confirm the financial distress theory of trade credit. It was found out that firms that are financially constraint use more credits from suppliers and financially stable firms are prone to wait longer before taking measures in case of payments delay from clients. It is also found that postponed account receivables create serious liquidity problems for enterprises and difficulties in paying basic expenses for their activity. One of the conclusions from the investigation is that for a number firms, trade credit is a source of financing from last resort, because difficulties in paying to suppliers and problems with delayed account receivables are indicators of insolvency risk of firms.

JEL: G30; G32; G33; G39

Trade credit is widely used tool in the activities of the companies. It performs a number of functions such as sales promotion, supporting clients to overcome temporary liquidity problems through allowing postponements of payments, providing an opportunity to check the quality of production, price discrimination among clients, contributing for reduction on various types of costs and serving for allocation of tax benefits among participants in business transactions, etc. The concept on the role of trade credit as a source of funding for firms is common in literature. The trade credit is a basic source of working capital for the predominant part of them. According some authors credit from suppliers is a substitute for credit from financial institutions, but for other authors the two types of credit are complementary financing sources for firms.

However, its use is associated with serious risks for firms, that may be crucial for their existence as economic subjects. In Bulgaria these risks are reinforced by the high levels of intercompany indebtedness. According to the Bulgarian Industrial Association by the end of 2012 debts between companies amounted to 113,3 bln BGN and are with 5,6 bln BGN (5.2%) more than in 2011, they accounted for more than 90% of the growth in indebtedness of nonfinancial companies in 2012. (BIA, Obligations of the nonfinancial sector of the economy (1 January 2013).

High intercompany indebtedness provokes additional costs for companies, linked with measures against delay in collection of receivables, losses because of decrease of sales on credit, loss of profitability and liquidity, more difficult access to financial resource and on higher price. The high share of bad trade receivables generated threat of chain bankruptcies of viable companies as well, resulting in growing inchain indebtedness (see Taseva, 2012). The multiplication effect of the chains of intercompany debts is a serious danger for the economy. All this determines necessity

of investigation of the relation between trade credit and risk of insolvency on companies in Bulgaria.

Review of theoretic principles and scientific investigations in the analyzed sphere

In accordance with the theory of financial distress, it is a factor, influencing the propensity of companies to use financing from suppliers and also over their aptitude and abilities to grant trade credit to customers. According many authors firms with financial problems use more financing from suppliers as a substitute for alternative financial sources, which decrease with increasing of the risk of insolvency (Petersen and Rajan, 1994; Petersen and Rajan, 1995; Petersen and Rajan, 1997; Frank and Maksimovic, 2005; Molina and Preve, 2007; Wilner, 2000).

Suppliers finance their customers, even when banks are reluctant to lend to them. It is realized through expansion of sales on credit, extending the terms of trade credits or permitting delay of payments. Suppliers are prone to remit debts or to extend trade credit periods when liquidity problems of their customers threaten their own existence. As a whole firms with financial problems overdue their trade debts but rarely incur financial penalties or suspension of deliveries (Cunat, 2003).

Boissay and Gropp (2007) confirm that trade credit is used for the provision of finance to companies, that have difficulties accessing credit and also that suppliers insure customers against liquidity problems. As an evidence of the role of trade credit as a mechanism to provide liquidity insurance is accepted the fact, that companies continue to supply raw materials to other companies, which in the past have not fulfilled their obligations to them. In literature, however, there are examples of difficulties of companies with financial problems to attract funding from the suppliers (Molina and Preve, 2007; Andrade and Kaplan, 1998).

Large companies, that are typically with higher quality of management and greater information transparency, have better relations with financial institutions and more opportunities to attract funding from them. Because of that they are using less trade credit in financial distress than smaller companies in such a situation (Molina and Preve, 2007).

Financial distress affects the level of funding with trade credit and credits from financial institutions, because of the asymmetry in the cost of obtaining information to assess the creditworthiness of the companies, that are potential borrowers. A number of authors emphasize the advantages of suppliers in obtaining information about the state of their clients (Petersen and Rajan, 1997; Smith, 1987). In financial distress, the asymmetry in information costs increases, which explains the increasing share of trade credit financing in companies with financial problems (Molina and Preve, 2007).

Financial problems of companies also influence their propensity to sell with deferred payment. Petersen and Rajan (1997) found that companies with losses are more willing to extend trade credit in an effort to retain sales. Chan, Chan, Jegadeesh and Lakonishok (2001) and Frank and Maksimovic, (2005) also noted that fast-growing companies tend to increase credit sales when their prospects worsen.

Trade credit and risk of insolvency

Companies, generating losses, but at the same time developing and growing rapidly, expand granting trade credit. However, the reason for the voluntary extension of credit by companies with negative earnings and negative sales growth (which also need to pay higher costs in order to attract financing) is the fact that these companies want by sales to uncreditworthy customers to maintain the number of customers. Another possible explanation is the desire of these companies, even though not very successfully, to demonstrate financial strength, imitating the strong companies that impose standards for the use of trade credit in the industry (Petersen and Rajan, 1997).

All or part of the extension of trade credit by losing companies with negative sales growth could also be involuntary. The explanation is the lesser propensity of debtors to be correct and to pay on time to their creditors, which are companies in difficulty. That is because for those companies, it is harder to take legal action against their debtors and cannot take the advantage of the threat of suspension of future deliveries (Petersen and Rajan, 1997).

For the expansion of involuntary trade credit by supplier-companies in state of financial distress, having too many clients, is the so-called "free rider" problem, i.e. companies, owing small amounts of money, understand that if they delay the payment, the supplier in the meantime can go bankrupt, and they will save that payment. This leads to the formation of an equilibrium strategy for late payment, although those companies are interested in the continuation of commercial relations with the supplier. They believe that because of the small amount, the timely payment cannot improve significantly the financial position of the supplier. On the other hand, the main customers can reduce the cost of financial distress to suppliers, with which they have long-term relations, by paying faster. Banerjee, Dasgupta and Kim (2004) demonstrated that suppliers with negative cash flows get faster receivables from long-term principal customers.

Long lasting relationships between trading partners can be harmful if one of the sides is dependent on the other. Company-customer with financial problems, but with large share in the profit of supplier-creditor, can take advantage of the dependence of the supplier and to take benefits. Suppliers, interested in maintaining trade relations, provide more discounts to customers with financial problems in comparison to the creditors of competitive credit markets (Wilner, 2000).

The implicit share in the capital of the clients and the interest in long-term relationships with them, makes suppliers more lenient as lenders than banks. While banks typically have security of their claims and priority in resolving claims in case of declaring the debtor bankrupt. This makes them more likely to resort to liquidation procedures for non-payment (Huyghebaert, Van de Gucht and Van Hulle, 2007; Cole, 2010). Therefore riskier customers prefer financing by suppliers, thus ensuring flexibility in case of financial problems.

By renegotiating the debt, providers seek to protect already granted credits and future profits. In case of insolvency, the creditor and the debtor face the alternative to choose between court proceedings and renegotiation of the credit in that case the

debtor company continues to function. Wilner (2000) likens the renegotiation of contractual game by Nash, where in the absence of agreement , both sides suffer losses as expenses for attorneys' fees.

Description of the sample of surveyed companies

The analysis of the relationship between the use of trade credit and the risk a company to fall into a state of inability to service its financial obligations, is based on data from empirical sociological survey, conducted in August 2013.¹ The survey covered 201 companies with various activities. Both manufacturing enterprises and services providing enterprises are represented. Most of the companies employed up to 50 people. The smallest share is of the large enterprises - with 250 or more employees (Table 1).

Table 1

Distribution of the companies by number of employees

Size of company	Number	Percentage	Cumulative Percentage
Microcompanies (from 1 to 9 employees)	67	33,4	33,4
Small companies (from 10 to 49 employees)	102	50,7	84,1
Medium companies (from 50 to 249 employees)	25	12,4	96,5
Large companies (250 and more employees)	7	3,5	100
Total	201	100	

The survey covers the whole territory of the country. According territorial belonging companies are divided as follows (Table 2):

Table 2

Structure of enterprises in the sample according to their territory of origin

Region	Number	Percentage
North-western	30	14,9
North central	21	10,4
North-eastern	51	25,4
South-eastern	25	12,4
South-western	38	18,9
South central	36	17,9
Total	201	100,0

The sample covers predominantly companies with local main market and the lowest share is the share of companies with international main market (Table 3).

¹ The survey was conducted by "Sova Harris" for the project "Indebtedness of enterprises in Bulgaria. Origin, condition, problem areas and ability to meet obligations ", implemented by the Bulgarian Academy of Sciences.

Table 3

Distribution of the companies according to their main market

Main market	Number	Percentage
Local	58	28,9
Regional	55	27,4
Domestic	51	25,4
European	23	11,4
International	14	7,0
Total	201	100,0

The companies, represented in the survey vary by period of existence. The minimum indicated period of existence is 4 years and the oldest company in the sample was established 100 years ago. The average is 19.44 years, while half of the respondents had 17 years of history. The most frequently mentioned period of existence is 20 years. The dispersion is significant, the coefficient of variation reached 78.37%. The distribution is asymmetric, right skewed and with acute kurtosis.

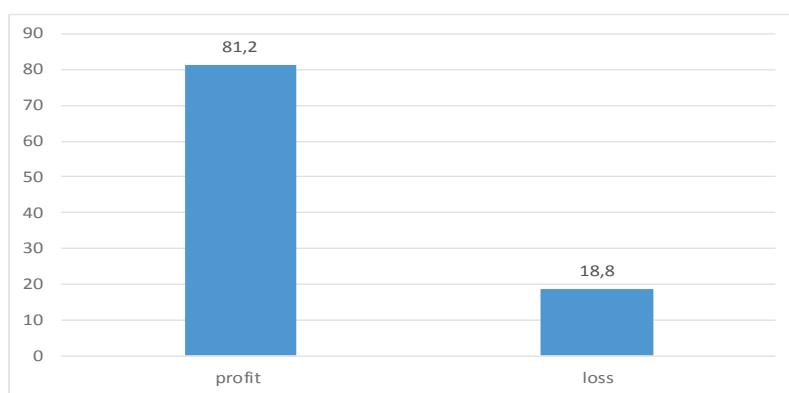
The data was processed with the software product SPSS. For the establishment of relationships in the processing of information from the empirical sociological investigation were used the rank correlation coefficients of Spearman and Kendall, correlation coefficient of Pearson, parametric and non-parametric Analysis of Variance, the test of Student for verification of statistical hypothesis for the difference between the average of two independent samples, the technique "multiple response", U-Test of Mann-Whitney. Risk level of α - error 10% is accepted, which is a usual value for economic research.

Relation between trade credit and financial result of companies

Most companies that answer the question (92,5% of respondents) indicate that they have a positive financial result (Figure 1).

Figure 1

Distribution of companies according to their financial results



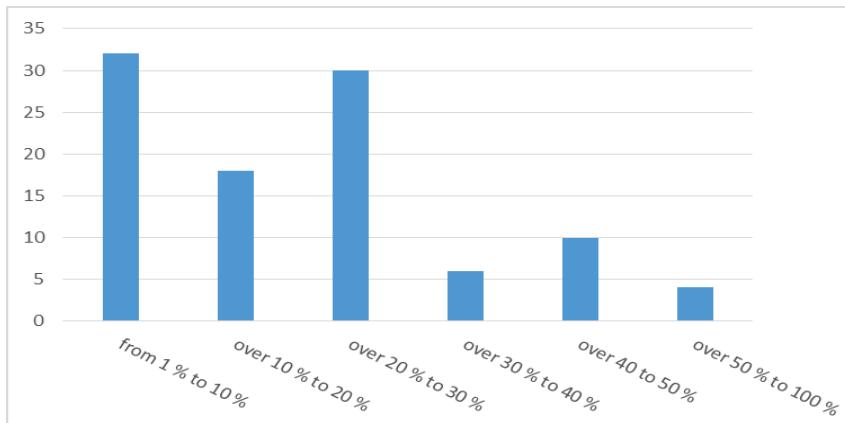
The high percentage of the companies, declaring to have ended in 2012 with a profit, partially could be explained by the desire of companies to demonstrate sound financial position which can provide a better opportunity to access external financing. It can be assumed that a significant share of the profitable companies actually have a negligible positive financial result.

The results obtained in the study with parametric analysis of variance showed a logical ($\text{sig}=0,007$) medium strength (ζ coefficient is 0,391) connection between the financial result and the share of purchases with deferred payments of firms. The numerical value of the empirical characteristic of F- statistics is 7,929. The same conclusion is obtained with the test of Student for verification of statistical hypothesis for the difference between means of two independent samples.

The distribution of firms that carry out part of their purchases on credit is shown in Figure 2. The average size of the percentage of purchases on credit in companies that answer the question reaches 25,04%. Half of these companies have made up 20% of purchases in terms of deferred payment. The most frequently cited response was exactly 10%. Dispersion is high, the coefficient of variation is 73,31%. The distribution is asymmetric, right skewed and with acute kurtosis.

Figure 2

Distribution of companies according to the percentage of purchases on credit



The average percentage of purchases on credit in profitable companies is 20,65 %, while 35,56 % in losing companies. In accordance with theory of financial distress it is found that firms with a positive financial result and accordingly in better financial situation have a lower percentage of purchases with deferred payment and respectively ceteris paribus smaller amounts owed to suppliers and conversely, firms in worse financial position are more indebted to their suppliers. The ability of firms to generate internal financial resources reduces their need for financing from suppliers. The profitable companies have easier access to alternative sources of financing. For losing enterprises the circle of potential lenders is highly restricted. For some of them

Trade credit and risk of insolvency

financing by suppliers is a source of funding of last resort. Financial difficulties forced companies to seek financing from their trading partners.

This relationship shows also that financially unstable companies in Bulgaria managed to attract trade credits. The supplier companies are willing to grant risky trade credits, providing liquidity support to its customers with financial problems. The main reason for this are the difficulties of enterprises to sell their production. Furthermore, the failure of the customers is associated with losses for suppliers because of the investments in relationships with them. These are serious prerequisites for generating inter-company arrears and bad debts.

Difficulties in access to financing for companies

A significant part of the companies estimate that in the event of financial difficulties they will have problems in attracting additional funds. More than one tenth of the firms respondents to the question (12,9%) answered that it would be very difficult (Table 4). Only 5% think it can be very easy to attract more funds in case of financial difficulties. In need of money even at temporary liquidity problems in the future enterprises are at high risk to experience a situation of inability to repay their obligations due to limited access to financing. This means that there is a high risk of bankruptcies of companies in Bulgaria.

Table 4

Degree of difficulty of attracting additional funds in case of financial difficulty

Level of difficulty of attracting additional funds	Number	Percent	Cumulative percent
Very hard	26	12,9	12,9
Hard	63	31,3	44,2
Neither difficult nor easy	63	31,3	75,5
Easy	25	12,4	87,9
Very easy	10	5,0	92,9
Can not judge	14	7,0	100,0
Total	201	100	

It was found out that the more likely it is for companies to fall into a situation of inability to repay their debts, the more difficult it would be for them to attract additional funds (Table 5).

Table 5

Link between the risk of insolvency and the difficulty of attracting additional funds in case of financial difficulty

	Level of difficulty of attracting additional funds in case of financial difficulty	
Is there a real danger that companies fail to repay their debts	Kendall Coefficient	0,190
	Sig	0,023
	Spearman Coefficient	0,214
	Sig	0,021

In addition, the results of the survey with correlation coefficients of Kendall and Spearman show direct relationship between the probability over the next 12 months firms to need finance and the difficulty of attracting additional funds in financial problems (Table 6).

Table 6

Relationship between the probability over the next 12 months firms to need finance and the level of difficulty of attracting additional funds in financial problems

	Level of difficulty of attracting additional funds in the event that the company falls into financial problems according to respondents	
Probability in the next 12 months company to have a need from financing	Kendall Coefficient	0,128
	Sig	0,039
	Spearman Coefficient	0,152
	Sig	0,038

Nearly one-tenth (8,5%) of respondents recognize that deferred payments under contracts with suppliers are among their main sources of funding. This underlines the importance of trade credit as a financial mechanism to attract funds for the companies in the country. Funds from other enterprises (including from related companies), other than trade credit are mentioned among the main sources of financing by 3,5% of respondents.

Indicative of the attitude of the companies about trade credit are the results of their responses regarding the probability to seek additional funds through the postponement of payments under contracts with suppliers (Table 7). Funding from suppliers is in the fourth place among the most likely sources of additional funds for companies after equity, funds provided by the owner and short-term bank loans. One fifth of the respondents say it is very likely to resort to raising funds in this way and almost as many say that is likely or about 40% of companies consider credit by suppliers as a suitable source of financing. Minor part of the respondents (3.5%) said that they did not know what was the probability to postpone payments to suppliers as a source of additional funds.

Table 7

Distribution of companies according to the probability to seek additional funds by postponement of payments to suppliers

Probability	Number	Percent	Cumulative percent
Very likely	40	19,9	19,9
Likely	37	18,4	38,3
Unlikely	117	58,2	96,5
They do not know	7	3,5	100
Total	201	100,0	

The more unstable financially is a company and the lower is the proportion of its revenues that can afford to pay for repayment of debts, the higher is the share of purchases with deferred payment, i.e. these companies rely more on financing from

Trade credit and risk of insolvency

suppliers (Table 8). In literature the perception is widespread that trade credit is preferred by more indebted companies that expect suppliers to be more indulgent as creditors of banks. The lower share of revenue of a company, that could be earmarked for repayment of debts in order to make a company confident in its financial stability, indicates a lower residual debt capacity.

Table 8

Relationship between the percentage of purchases on credit and the share of its revenue, that could be earmarked for the repayment of debts to make a company confident in its financial stability

	Share of revenue of the company that could be earmarked for repayment of debts to make a company confident in its financial stability	
Percentage of purchases with deferred payment	Kendall Coefficient	-0,267
	Sig	0,033
	Spearman Coefficient	-0,332
	Sig	0,033

Waiting period before taking action in case of overdue receivables

A confirmation of the theory of financial distress is the established correlation between the financial results and the period, which companies wait before taking action in case of delayed payments from customers. The U-criterion of the Mann-Whitney is applied to establish a statistically significant difference ($\text{sig} = 0,042$) between the average waiting period for profitable and losing companies before taking any action in case of late payments from customers. An analysis of average ranks shows that profitable companies on average wait longer before taking actions. Losing companies wait for an average of 46 days and profitable companies - 94 days. Most companies, that have a negative financial result, wait up to 30 days, as is also the most frequently cited answer (Table 9). The dispersion is high (coefficient of variation is 83%). The distribution is asymmetric, right skewed and with acute kurtosis. The minimum indicated term is 5 days and the maximum 150 days.

Table 9

Distribution of losing companies according to waiting period before taking actions

Waiting period	Valid percent	Cumulative percent
Up to 30 days	68,2	68,2
Over 30 to 60 days	4,5	72,7
Over 60 to 90 days	18,2	90,9
Over 90 to 180 days	9,1	100,0

More than half of the profitable companies wait 60 days before taking measures in case of overdue receivables (see Table 10). The most common waiting period is 30 days. Dispersion is very high (coefficient of variation is 111.53%). The distribution is

asymmetric, right skewed and with acute kurtosis. Cited minimum waiting period is five days and the maximum is 400 days.

Table 10
Distribution of the profitable companies according waiting period before taking actions

Waiting period	Valid percent	Cumulative percent
Up to 30 days	38,9	38,9
Over 30 to 60 days	18,5	57,4
Over 60 to 90 days	22,2	79,6
Over 90 to 180 days	9,3	88,9
Over 180 to 365 days	10,2	99,1
Over 365 to 400 days	0,9	100,0

A possible explanation is that firms with a positive financial result that ceteris paribus are financially stable and liquid, can afford a longer waiting period, which assist customers in difficulty, because they are interested in customers' survival. More financially stable companies serve as transmitters of liquidity in the system. An alternative explanation is that the longer waiting period improves the competitiveness of companies and contributes to increase their financial results. Furthermore taking measures for compulsory collection of debts engage financial resources of the companies, but often does not result in the desired outcomes, so the costs incurred for collection of receivables become further losses. The losses are maximal in case of customer bankruptcy. The reason is that if the customer goes to bankrupt, the supplier loses not only the value of the receivable, but also the investments made in the relationship with that customer and the expected benefits of trade relations with him. Not always an immediately taken action is the most profitable decision for enterprises. Rational estimation when the companies should proceed to taking appropriate measures for collection of overdue debts and taking into consideration the objective state of debtors, allows the companies to collect maximum part of the granted trade credits.

Difficulties in servicing obligations

Total 126 companies (62.7% of the respondents) give an answer to the question what is the danger of becoming unable to pay their obligations (see Figure 3).

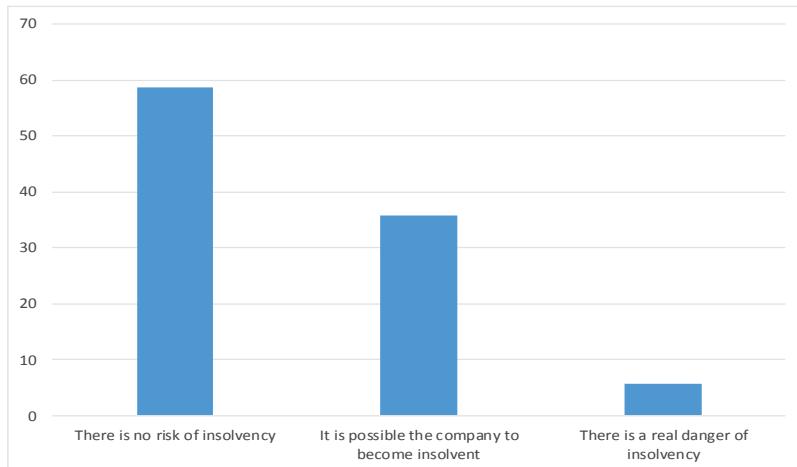
Perhaps, the share of companies at risk of insolvency is significantly higher, but companies are reluctant to share such information. Moreover, most companies don't give an answer to that question (37.3%). It is reasonable to believe that these companies are indeed experiencing financial difficulties. None of the enterprises is ready to admit the fact of being unable to pay its obligations any more, although practice shows that such companies persist on account of arrears to creditors.

Some companies still recognize, that they have overdue debts to various creditors. The largest share of arrears are to suppliers. A total of 60 companies admit the existence of delayed payments to suppliers as in some cases the delay is for over one year. Then follows the share that admit late payments of tax liabilities to

Trade credit and risk of insolvency

the government and the municipalities (at total of 42 responses), social and health insurance (19 responses), to the staff (15 responses), to commercial banks (11 responses) and others.

Figure 3
Risk of insolvency of the company



For many companies the credit from suppliers is the funding source of last resort. Difficulties of companies to serve payments to suppliers with their monthly earnings are an indicator of the risk of insolvency (Table 11). Companies that experience such difficulties are more likely to become unable to repay their obligations.

Table 11

Link between the difficulties in payment to suppliers and the level of danger of insolvency

		Level of danger company to fall into a state of inability to repay their obligations
Difficulties in paying to the suppliers	Kendall Coefficient	0,228
	Sig	0,008
Difficulties in making advanced payments to the suppliers	Spearman Coefficient	0,240
	Sig	0,007
Difficulties in payments to suppliers-related parties	Kendall Coefficient	0,206
	Sig	0,040
	Spearman Coefficient	0,215
	Sig	0,039
	Kendall Coefficient	0,261
	Sig	0,030
	Spearman Coefficient	0,274
	Sig	0,030

Confirmation that the problems in the relationships with suppliers are an indicator of the risk of bankruptcy is another result of the study. The analysis based on the test of Kruskal-Wallis ($\text{sig} = 0,049$) show that companies, which in recent years have been forced to look for other suppliers offering better prices due to inability to repay their debts, continue to experience serious difficulties and for them the risk of insolvency is higher.

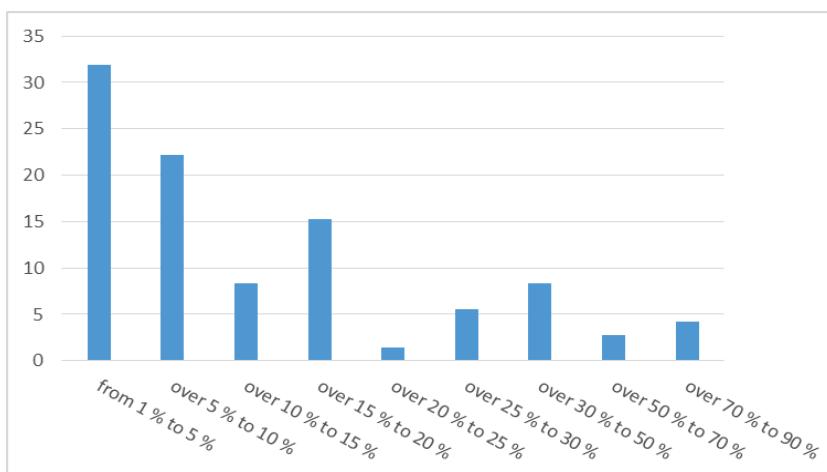
The nonparametric analysis of variance was used to establish the statistically significant relationship ($\text{sig} = 0,016$) between the danger for firms to find themselves in a state of inability to repay their obligations and the assessment, that delayed payments from customers are the main reasons to overdue their financial obligations. Based on the analysis of the direction of the inequality of average ranks, it can be concluded that companies, having a problem with collection of receivables on time, estimate that are more threatened by insolvency. Nearly a quarter of the respondent companies (23%) indicate that delayed payments from customers are the main reasons for them to delay their financial obligations.

Almost 15% of respondents said that they had resorted to postponement and rescheduling of payments to suppliers for the last three years due to inability to repay liabilities. Only 7.5% of the surveyed companies, however, indicated that they had to use additional financing for the repayment of old debts to suppliers. These data indicate that the regularity of payments to suppliers is not a priority for businesses.

Almost 36% of companies indicate the proportion of their outstanding receivables (Figure 4).

Figure 4

Percentage arrears



The average amount of overdue receivables reported by the companies, indicating such a problem, is up to nearly one-fifth of the value of sales with deferred payment (18,82%). More than half of the companies, which face the problem of

Trade credit and risk of insolvency

collection within the agreed term, have overdue receivables amounting to one tenth of the value of their sales on credit. The most common rate of delayed receivables is 5%. The coefficient of variation is very high, indicating a large dispersion of units in the sample in terms of percentage of overdue receivables. Receivables delayed beyond the maturity date ranged from 1% to 90% of sales with deferred payment. The percentage of overdue receivables to the value of all credit sales in the companies-respondents differ from the average rate of overdue receivables on average with $\pm 20,67\%$. The distribution is asymmetric, right skewed and with acute kurtosis.

Companies facing the problem of collection of receivables on time have difficulties even in meeting payments related to the main activities of their existence (see. Annex 1). The results show that companies with a problem with the collection of trade receivables, have problems also in repayment of trade debts. This affects their relations with suppliers and limits their access to trade credit. The study of the correlation coefficient of Pearson confirmed the existence of a logical, medium strength negative correlation between the percentage of overdue receivables and the share of purchases with deferred payment (Table 12). The more overdue receivables, the smaller the percentage of purchases on credit and vice versa, companies with a lower share of delayed receivables have a higher amount of purchases with deferred payment. This dependence can be explained by the desire of companies to match their receivables to payables in combination with the fact that a high percentage of overdue receivables is urging companies to restrict sales on credit and thus lead to less demand for financing from suppliers. A possible explanation is also that more liquid companies, that need less credit from suppliers, provide insurance against liquidity shocks to their customers by allowing overdue receivables.

Table 12

Relationship between the percentage of purchases on credit and
the percentage of overdue receivables

	Percentage of purchases with deferred payment	
Percentage of overdue receivables to the sum of all sales with deferred payment for 2012	Pearson Coefficient	-0,396
	Sig	0,050

The Kruskal-Wallis test ($sig = 0,009$) is used to establish a logical relationship between the indication of overdue payments from clients among the main reasons for the delay of financial liabilities of the companies and the proportion of monthly income for repayment of borrowings. Levels of average ranks allow to conclude that firms, experiencing difficulties in collection of receivables from customers on time and therefore in turn delay its financial obligations, spend a larger share of their monthly income for debt payments and therefore experience greater burden of debt servicing.

The share of the monthly revenue, spent to repay borrowed funds, can be considered as an indicator of indebtedness of the companies (see Table 13). It shows the degree of difficulty for businesses in debt service. Just over half (54%) of the

respondents indicate what proportion of their income goes to payments on borrowings, less than one-tenth (8,5%) of respondent companies indicate, that they have no expenditures for repayment of obligations for borrowed funds currently. The rest did not answer the question. The largest share of companies-respondents (62,4%) that answer the question, respond that up to 10% of monthly income are used for repayment of obligations.

Table 13

**Share of the monthly income of the enterprise, spent for
repayment of borrowings**

Share of monthly income	Valid Percentage	Cumulative percentage
Up to 10	62,4	62,4
Up to 20	12,8	75,2
Up to 30	9,2	84,4
Up to 40	6,4	90,8
Up to 60	7,3	98,2
Up to 80	1,8	100

The nonparametric analysis of variance was used to establish a statistically significant relationship ($\text{sig} = 0,029$) between the option whether the firms start to seek payment of receivables soon after it becomes due, and the burden of debt service. Average ranks indicate that companies, that do not implement this measure, allocate a larger share of their monthly income to repay borrowings (Table 14). This result can be interpreted as a confirmation that the passivity of the companies creditors and tolerance to arrears leads to greater difficulties in servicing their debt.

In accordance with the above statements a direct relationship is established between the percentage of overdue receivables of enterprises and the share of their monthly income, spent for payment of borrowings. Overdue receivables create liquidity problems for firms, generate necessity to attract additional funds and reinforce the difficulties in servicing debt.

Table 14

**Relationship between the share of the monthly revenue, spent to repay borrowed
funds, and the percentage of overdue receivables**

	Share of monthly income spent on repayments of borrowings
Share of overdue debts to the sum of all sales with deferred payment for 2012	Kendall Coefficient -0,251
	Sig 0,026
	Spearman Coefficient -0,314
	Sig 0,026

The results of nonparametric ANOVA, however, give reason to assume that there is no statistical connection between almost all of the measures, implemented by the companies in order to protect themselves against bad debts and the risk of insolvency. Also, absent is dependence between lack of special protection practices against overdue receivable and uncollectible receivables and the risk companies being unable to cover their obligations (see Annex 2).

Trade credit and risk of insolvency

Results show that among the measures undertaken by companies for protection against delayed and bad debts, only the requirement to provide a bank guarantee for payment is in statistically logical connection with the risk of insolvency (Test of Kruskal Wallis, sig = 0,016). Companies that implement this measure, even though their share is too low, are in less risk of becoming unable to pay their obligations. These results can be interpreted as an evidence of the ineffectiveness of the most popular protection measures among the companies against delayed and uncollectible trade receivables as mechanisms for preventing the risk of bankruptcy.

The risk of insolvency is affected by the ability of companies to plan their future obligations. Better predictability of the timing of the obligations corresponding to the larger share of purchases with contracts, is in the negative logical correlation with the risk of insolvency (Table 15). The companies, facing a lower risk, carry out a larger share of their purchases with contracts. Probably about this contributes the fact that a contract has a disciplinary effect on the companies debtors and reduces the risk of moral hazard in their behavior.

Table 15

Dependence between the percentage of purchasing with contracts and the degree of danger of insolvency

	Degree of danger the company to become insolvent
Percentage of purchases with contracts	Kendall Coefficient -0,305
	Sig 0,048
	Spearman Coefficient -0,360
	Sig 0,047

An inverse relationship was found between the probability of insolvency and the period of repayment of debts by customers. Companies that are more threatened by bankruptcy have shorter period of repayment of debts by customers (Table 16).

Table 16

Link between probability of insolvency and the period of repayment of debts by customers

	Risk of insolvency
Period of repayment of debts by customers	Kendall Coefficient -0,189
	Sig 0,052
	Spearman Coefficient -0,222
	Sig 0,046

A possible explanation is that firms, that are more financially stable and have no problems in servicing their obligations to various creditors, can afford to grant long-term trade credits and wait longer to receive payment from customers. These longer terms make them relatively more competitive and hence decrease the risk of bankruptcy. It is not always good for companies to try to collect their trade receivables in the shortest term. Companies that have serious difficulties to cover their obligations to creditors aim as quickly as possible to receive payments from their customers, but in terms of a lack of demand their financial problems are

depended, because it results in a decline in sales and loss of customers. For them it would be appropriate to try to attract the necessary funds in an alternative way (Table 17). Often such a way is financing from suppliers. Companies that have shorter accounts receivable collection period agree with the statement that shrinking markets are a cause of increasing inter-company indebtedness.

Table 17

Relationship between the degree of agreement that companies increase their trade payables due to shrinking markets and accounts receivable collection period

	Degree of agreement that companies increase their trade payables due to shrinking markets	
Accounts receivable collection period	Kendall Coefficient	0,190
	Sig	0,190
	Spearman Coefficient	0,220
	Sig	0,017

In a difficult economic situation with shrinking markets, the competitiveness of the companies is of great importance for their survival. Difficulties in the sales of the production create liquidity problems of companies, forcing them to attract more external funding. In a heavy bank lending situation, increased importance of credit from suppliers. Part of the resources, borrowed from trading partners, goes namely to improve the competitiveness of companies by maintaining the levels and even expanding trade credits to retain sales. However, attracting additional resources from trade partners, due to shrinking markets, after certain levels, also presents an increased risk for the companies to become unable to pay their obligations (Table 18).

Table 18

Relationship between the degree of agreement that companies to increase their trade payables, due to shrinking markets and the risk of insolvency

	Risk of insolvency	
Degree of agreement that companies increase their trade payables due to shrinking markets	Kendall Coefficient	0,220
	Sig	0,100
	Spearman Coefficient	0,234
	Sig	0,100

The study by Kruskal Wallis test and the analysis of the average ranks indicate, that other factors which according to companies are reasons for payments arrears are also connected with higher risk of insolvency (Table 19).

Table 19

Relationship between reasons for overdue intercompany debts and the risk of insolvency

Reasons for overdue intercompany debts	Level of significance (sig)
Shortage of funds in enterprises	0,060
Priority payment of other costs	0,066

*

The survey results confirm that the importance of credit from suppliers increases in financial difficulties and exhausted debt capacity of the companies. Limited access to finance for enterprises in Bulgaria increases the risk of failure even in case of temporary liquidity problems. In such conditions it was found out, that a significant majority of companies consider trade credit a primary mechanism to provide the necessary funding.

The theory of financial disorder was confirmed. It was established, that financially troubled companies use more funding from suppliers and that financially healthy companies tend to wait on average longer before taking action in case of delayed payments from customers. By tolerating the delay in the payment of trade receivables after the agreed deadlines, firms in Bulgaria, that are in a better financial condition, provide liquidity support to their customers, because they are interested in their survival and of future sales to them.

Moreover, for companies it is not always justified to seek to collect their trade receivables in the shortest possible time. The reason is that the longer waiting period improves their competitiveness and helps them to increase their financial results. In addition, undertaking measures for enforced collection of receivables requires financial resources of the companies, but often it does not result in the desired outcome, and the costs incurred for the collection of receivables are becoming additional losses. The results reveal the ineffectiveness of the most popular corporate measures against delayed and uncollectible trade receivables as mechanisms for preventing the risk of bankruptcy.

For most enterprises, however, the delay in the collection of receivables is not voluntary. It is a reflection of objective factors such as lack of financial resources at the debtors and the inability of creditors to compel effectively their customers for timely payment of obligations. The study shows that overdue receivables create severe liquidity difficulties for companies and difficulties in covering even basic expenses for carrying out their operations. Inter-companies arrears allow the transfer of the problem to other economic subjects and generate risk for the whole economy.

For many companies trade credit is a source of funding from last resort. This gives a reason to believe that the difficulties in servicing obligations to suppliers and also problems with the collection of trade receivables on time are indicators of the risk of becoming insolvent for firms.

As regards the role of the trade credit about the risk of the bankruptcy of the companies it can be summarized that, on the one hand, sales with deferred payment increase competitiveness of firms and reduce the risk of failure in terms of tight markets, but also are connected with risk of accumulation of significant overdue accounts receivable. They in turn create danger of becoming companies creditors in a situation of inability to meet their own obligations. Furthermore attracting additional resources from suppliers to finance lending to customers after certain levels also presents an increased risk of falling of the companies in a state of inability to pay its obligations.

References:

- Andrade, G., and S. Kaplan* (1998). How costly is financial (not economic) distress? Evidence from highly leveraged transactions that became distressed. - *The Journal of Finance*, Vol. 53, Issue 5, p. 1443-1493.
- Banerjee, S., S. Dasgupta, and Y. Kim* (2004). Buyer-supplier Relationships and Trade Credit, Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=590482
- Boissay, F. and R. Groppe* (2007). Trade credit defaults and liquidity provision by firms. *Working Paper Series*, N 753, May, European Central Bank, Available at: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp753.pdf>
- Chan, K., L. K. C. Chan, N. Jegadeesh, and J. Lakonishok* (2001). Earnings Quality and Stock Returns. *NBER Working Paper* 8308, Available at: <http://www.nber.org/papers/w8308.pdf>
- Cole, R. A.* (2010). Bank Credit, Trade Credit or No Credit: Evidence from the Surveys of Small Business Finances, Available at: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/24689/>
- Cunat, V.* (2003). Trade Credit: Suppliers as Debt Collectors and Insurance Providers, Available at: <http://www.cepr.org/meets/wkcn/6/6620/papers/cunat.pdf>
- Frank, M. Z., and V. Maksimovic* (2005). Trade Credit, Collateral, and Adverse Selection, Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=87868
- Huyghebaert, N., L. van de Gucht, and C. van Hulle* (2007). The choice between bank debt and trade credit in business start-ups. *Small Business Economics* Vol. 29, N 4, p. 435-452.
- Molina C. A. u L. A. Preve* (2007). An Empirical Analysis of the Effect of Financial Distress on Trade Credit, Available at: http://69.175.2.130/~finman/Prague/Papers/Molina_Preve_TradeCreditnFD_FMA.pdf
- Petersen, M. A. and R. G. Rajan* (1997). Trade Credit: Theories and Evidence. - *Review of Financial Studies*, Vol. 10, Issue 3, p. 661-691.
- Petersen, M. A., and R. G. Rajan* (1995). The effect of credit market competition on lending relationships. - *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, p. 407-444.
- Petersen, M. A., and R. G. Rajan* (1994). The benefits of lending relationships: Evidence from small business data. - *Journal of Finance*, 1994, Vol. 49, p. 3-37.
- Smith, J. K.* (1987). Trade Credit and Informational Asymmetry. - *Journal of Finance*, Vol. 42, Issue 4, p. 863-872.
- Taseva, G.* (2012). Overdue intercorporate debts in Bulgaria. - *Economic Thought*, N 3, p. 76-94 (*in Bulgarian*).
- Wilner, B. S.* (2000). The Exploitation of Relationship in Financial Distress: The Case of Trade Credit. - *The Journal of Finance*, Vol. 55, N 1, p. 153-178.
- Bulgarian Industrial Association. Obligations of the nonfinancial sector of the economy (1 January 2013), http://www.bia-bg.com/uploads/files/analysis/Zadlajnalost_2012.pdf (*in Bulgarian*).

Trade credit and risk of insolvency

Annex 1

Dependence between the percentage of overdue receivables
and the difficulties of firms in meeting their monthly expenses

Difficulties in covering monthly costs	Percentage of overdue receivables to the sum of all sales with deferred payment for 2012	
Rent	Kendall Coefficient	0,231
	Sig	0,076
Repairs	Spearman Coefficient	0,270
	Sig	0,080
Repairs	Kendall Coefficient	0,284
	Sig	0,012
Payment of monthly salaries	Spearman Coefficient	0,341
	Sig	0,011
Payment of mobile phone services	Kendall Coefficient	0,260
	Sig	0,009
Payment of lease instalments	Spearman Coefficient	0,303
	Sig	0,010
Payment of additional fees	Kendall Coefficient	0,265
	Sig	0,009
Payment of additional fees	Spearman Coefficient	0,317
	Sig	0,008
Payment of lease instalments	Kendall Coefficient	0,329
	Sig	0,035
Social payments to employees - food vouchers , clothing and others	Spearman Coefficient	0,399
	Sig	0,032
Payment of social insurances	Kendall Coefficient	0,313
	Sig	0,011
Payment of social insurances	Spearman Coefficient	0,385
	Sig	0,010
Social payments to employees - food vouchers , clothing and others	Kendall Coefficient	0,376
	Sig	0,002
Payment of social insurances	Spearman Coefficient	0,451
	Sig	0,001
Payment of social insurances	Kendall Coefficient	0,318
	Sig	0,001
Payment of social insurances	Spearman Coefficient	0,378
	Sig	0,001

Annex 1 (continuation)

Difficulties in covering monthly costs	Percentage of overdue receivables to the sum of all sales with deferred payment for 2012
Payment of corporate tax	Kendall Coefficient 0,253
	Sig 0,014
VAT payment	Spearman Coefficient 0,304
	Sig 0,012
Excise and customs duties	Kendall Coefficient 0,348
	Sig 0,000
Payment of local taxes	Spearman Coefficient 0,420
	Sig 0,000
Business trips payments	Kendall Coefficient 0,367
	Sig 0,012
Payment to suppliers	Spearman Coefficient 0,444
	Sig 0,010
Advanced payments to suppliers	Kendall Coefficient 0,264
	Sig 0,008
Payments to suppliers related parties	Spearman Coefficient 0,308
	Sig 0,010
	Kendall Coefficient 0,349
	Sig 0,004
	Spearman Coefficient 0,424
	Sig 0,003
	Kendall Coefficient 0,253
	Sig 0,013
	Spearman Coefficient 0,304
	Sig 0,012
	Kendall Coefficient 0,303
	Sig 0,011
	Spearman Coefficient 0,364
	Sig 0,009
	Kendall Coefficient 0,285
	Sig 0,064
	Spearman Coefficient 0,334
	Sig 0,066

Annex 2

Taken actions to protect against delayed and uncollectible receivables

Protection Measures	Number of answers	Percentage of answers	Percentage of cases
Consulting with a lawyer	42	11,1	20,9
Mandatory conclude safe and precise contracts	87	23,0	43,3
Pre-examine the solvency of potential customers	69	18,2	34,3
Require provision of a security connected with specific terms	12	3,2	6,0
Start to demand payment of the receivable immediately after it becomes due	31	8,2	15,4
Require bank guaranties for the payment	8	2,1	4,0
Take legal action for compulsory collection	20	5,3	10,0
Insure their receivables	5	1,3	2,5
Have a clear vision and a system on how to collect overdue receivables	14	3,7	7,0
Accept payments in cash only	13	3,4	6,5
Have a department dealing with the collection of overdue receivables	3	0,8	1,5
Require full advance payment	25	6,6	12,4
Retain ownership rights	4	1,1	2,0
They don't have special practices in the company	35	9,2	17,4
They don't have such information	11	2,9	5,5
Total	379	100,0	188,6

* The data was processed with the technique "multiple response"

4.III.2015

Доц. д-р Пенчо Д. Пенчев*

СТОПАНСКИ ФОРМИ, ДЪРЖАВНА СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА И СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКИ ИДЕИ НА БЪЛГАРСКОТО ОБЩЕСТВО В КОНТЕКСТА НА ПРАВОСЛАВНОТО ХРИСТИЯНСТВО (IX – ПЪРВАТА ПОЛОВИНА НА XIX ВЕК)

Очертани са някои от основните характеристики на българската социално-икономическа мисъл през периода, когато тя е доминирана от нормите на православието. В матрицата на това мислене от времето, преди да се появи интерес към специализирано икономическо познание и да се създаде възможност за провеждане на самостоятелна стопанска политика, се откриват някои основни черти: първо, силната роля на държавната власт, на която се разчита безусловно да помага за преодоляване на икономическите и социалните проблеми, която се възхвалява и получава съвети от интелектуалците и, второ, етичният подход, намиращ израз в желанието за подпомагане на бедните и в отхвърлянето на печалби, приемани като неморални (кражба, лихварство и др.), както и на крайностите в бедността, но и в богатството.

JEL: B11; B19

През периода от покръстването приблизително до средата на XIX век българската социално-икономическа мисъл се развива почти изцяло в рамките на православното християнство.¹ Едва към края на епохата на Възраждането – през третата четвърт на XIX век, в средите на българската интелигенция започва да се появява интерес към постиженията на политическата икономия като наука, което от своя страна довежда до постепенното ограничаване на ролята на религията при цялостното възприемане и анализ на обществено-икономическите явления. Рецепцията и последвалата интерпретация на тези постижения обаче не се осъществява на „чисто“, тъй като в продължение на почти хиляда години в българското общество са се изградили и наложили определени модели на социално-икономическо мислене, които са трайни, устойчиви и влиятелни. Те до голяма степен оказват въздействие върху това какво и доколко ще се приеме от идеите на класическата политическа икономия и от останалите школи на икономическата мисъл, какво, доколко и как ще се приложи в икономическата политика след Освобождението през 1878 г. Православните разбирания и идеи естествено не дават цялостна представа за произхода и особеностите на специализираната икономическа мисъл в България. Необходими са допълнителни изследвания, които да потърсят и други влияния върху българското социално-икономическо мислене, но въпреки това ролята на религията не бива да се пренебрегва.

* УНСС, катедра „Политическа икономия“, CRIISEA, pencho_penchev@guvetch.bg.

¹ Формално католицизъм и православие се разделят след схизмата от 1054 г., но дори и преди тази година между източни и западни християни съществуват определени различия, които дават основание за използване на термина „православие“ още от времето на покръстването на българите.

Стопански форми, държавна социално-икономическа политика и социално-икономически идеи...

За разлика от католицизма и ислама историческите прояви на православната мисъл в сферата на стопанството до голяма степен са пренебрегнати и слабо познати в общите курсове, а и в специализираните изследвания по история на икономическата мисъл. Ето защо тук е направен опит за попълването на тази празнина от перспективата на българското православие. Във връзка с това се налага на места чисто хронологичното изложение да бъде нарушено, за да могат да се очертаят по-ясно значението и ролята на конкретна идея или принцип. С оглед на поставения проблем е необходимо да се посочат някои особености на православието, които имат отношение към социално-икономическото мислене.

На първо място е особеното съчетание между „консерватизъм“ и „либерализъм“.² Православието, от една страна, е силно консервативно и се стреми да запази непокътнати догмите на ранното християнство и на отците на църквата. То е универсална, а не етническа или национална религия. От друга страна обаче, то е либерално - в православната общност по-лесно се допускат (в по-голяма степен от католицизма например) някои национални или народностни особености като разбираем език на богослужение, национални църкви и др. Втората специфика се отнася до отношенията между светската и духовната власт. Източното християнство за разлика от западното след Медиоланския едикт на император Константин (313 г.)³ съществува в условията на силна централна власт. Това предопределя налагането на т. нар. цезаропапистки модел в отношенията между църква и държава, при който в общи линии светската власт доминира над духовната. Последната много по-рядко и по-трудно се противопоставя на светските владетели и поема грижата най-вече за духовното спасение на миряните.⁴

Българската социално-икономическа мисъл и православието

Предхристиянски период

Както е известно, средновековната българска държава е създадена през 681 г. от прабългари и славяни, които почти две столетия след това живеят изолирано едни от други. До покръстването техните основни социално-икономичес-

² Термините „консерватизъм“ и „либерализъм“ в случая се употребяват като означаване на привързаността към заветите от миналото (за консерватизма) и склонността да се приемат определени новости (за либерализма). Те не се използват като израз на някаква конкретна политическа идеология, програма или убеждения, характерни за Новото време.

³ Според този едикт християнството се признава за официална религия наравно с останалите вероизповедания в Римската империя. Върнати са конфискуваните по време на антихристиянските гонения имоти на църквата, а тя придобива права на юридическо лице (вж. по-подробно Коев и Бакалов, 1992, с. 55-61)

⁴ В изследването са използвани разнообразни източници: жития на светци и други оригинални произведения на средновековната българска литература, възрожденски книги, учебници, ръкописи и др. Ползвани са също и изследванията на различни съвременни автори, които в по-голяма или в по-малка степен засягат поставения проблем.

ки и политически възгледи се предопределят от относително ниското им ниво на развитие и са доминирани от езическата религия на всяка от двете общности. За славяните още преди формирането на българската държава - към VI-VII век, е характерна относително слабата политическа организация, която византийските автори от това време определят като „демокрация”, граничеща с безвластие. Към момента на образуването на българската държава постепенно се появява наследствена власт, но в общи линии славяните са свободни и равни помежду си. Прабългарите от своя страна катоnomадски народ се характеризират със стегната и централизирана организация, силна еднолична власт и наличие на държавна традиция от периода преди 681 г. (Мутафчиев, 1992, с. 41-93). През първия век от съществуването на българската държава тя е изградена на конфедеративен принцип, при който двете общности живеят обособено в свои земи. От началото на IX век обаче се откроjava явен процес на централизация, при който централната власт в лицето на хана придобива все повече правомощия в администрирането, в охраната на държавните граници и т.н. (Николов, 2005, с. 63-104). Посоченият процес свидетелства, че в България се налага идеята за централната власт като носеща отговорност за все повече аспекти от живота на поданиците си.

Известна представа за социално-икономическите разбирания през езическия период дават популярните закони на хан Крум (802-814 г.) от началото на IX век. Трябва да се отбележи, че оригиналният текст на законите не е известен на науката. Информацията за законодателството на хан Крум идва от византийски източник, който разказва за тях като за любопитно събитие. Законите са издадени лично от владетеля, без намесата на някакви други институции. Това може да се тълкува като белег за силата на централната власт и за разбирането на поданиците, че нейният върховен представител може да издава закони по своя инициатива и воля, които са валидни както за прабългари, така и за славяни. Повод за създаването на законодателство дава разговор на хана с пленници от разпадналия се Аварски хаганат, които обясняват причините за западането и последвалото унищожаване на могъщата някога тяхна държава. По думите им това се дължи на вътрешнополитически разпри, кражби, несправедлива съдебна система, корупция, пиянство и разпространение на търговията. В резултат от този разговор ханът издава закони, в които се предвижда: смъртно наказание за лъжливи доноси, строги наказания за кражба и за укриване на крадци, предписва се да се дава на просяците достатъчно, за да не просят повече, и се нареджа изкореняване на лозята (Бобчев, 1998 [1910]).

Без да се отличават съществено от други подобни законодателства (във Византия, Сърбия и др.), в тези закони намират отражение едновременно виждането за неприосновеността на частната собственост като предпоставка за стопански просперитет и необходимостта от намеса на държавата за „разрешаване“ на определени социални проблеми – в случая бедността, която принуждава хората да просят. Любопитен е фактът, че аварските пленници изтъкват сред причините за упадъка на държавата им търговията, защото всички били станали

Стопански форми, държавна социално-икономическа политика и социално-икономически идеи...

търговци и взаимно се мамели. Хан Крум обаче не взима мерки за ограничаване на търговията. Почти век по-рано - през 716 г., България и Византия сключват първия търговски договор помежду си, т.е значението на международната търговия е познато на българските владетели и те не смятат, че тя може да стане причина за проблеми в държавата им.

Покръстване, православие и цезаропапизъм

България приема християнството през 865 г. от Византия. След покръстването на княз Борис I (852-889 г.) започва и христианизирането на народа, като новата религия допринася за премахването на племенния партикуларизъм, характерен за езическия период. Няколко години след това българският църковен въпрос предизвиква съперничество между Константинополската патриаршия и Рим относно юрисдикцията на новопокръстената държава. В крайна сметка на Константинополския поместен събор през 870 г. е решено новопокръстените земи да са в юрисдикцията на Константинополската патриаршия със статут на самостоятелна архиепископия. През 927 г. българската църква получава статут на патриаршия, но след падането на страната под византийска власт през 1018 г. рангът й отново е понижен. С възстановяването на държавността през 1186 г. българските владетели предприемат стъпки за придобиване на църковна самостоятелност. Във връзка с това през 1204 г. цар Калоян (1197-1207 г.) сключва уния с папа Инокентий III и българската църква временно преминава под върховенството на католическата. България се връща в православието през 1235 г., когато църквата отново придобива статут на патриаршия. След падането под турска власт в края на XIV век патриаршията е унищожена и до 1870 г. повечето български земи са под юрисдикцията на Вселенския патриарх в Константинопол (Снегаров, 1946).

С приемането на християнството в България се възприемат и налагат неговите морални норми, в които се откриват и множество постановки, засягащи икономиката. Сред най-важните от тях са забраната да се краде и лъже, възхвала на бедността, грижата за спасението на душата, трезвеността, на сърчението към скромен живот, благотворителност, трудолюбие и т.н. Пряко отношение към икономическите въпроси има моралното осъждане на кражбата от християнската религия. То затвърждава идеята за неприкоснovenостта на частната собственост, която е уредена нормативно още през езическия период. Българската църква възприема и допълнително подсилва тази постановка. При провеждането на събор срещу богомилската ерес през 1211 г. в Търново са анatemосани „онези, които окрадват християнските домове, или крадат коне и волове, или обират по пътищата, за пагуба и щета на християните, и ... всички, които ги изпращат към такова зло или ги знаят, че са такива, и ги прикриват...“ (Дуйчев, 1944, с. 167).

Тези общи насоки за живота на всеки индивид се съчетават с нова концепция за мястото и ролята на владетеля. След като през 870 г. България окончателно остава под юрисдикцията на Константинополската патриаршия,

в страната са създадени нови институции, приема се и византийската концепция за ролята на държавната власт и на владетеля. Тези факти имат пряко отношение към социално-икономическите идеи, които оказват въздействие върху българите. В страната прониква специфично виждане за владетеля - от него се очаква висока нравственост и непрекъсната грижа за благото на поданиците му (Карайнопулос, 1992). Пряк израз на това е обстоятелството, че централната власт в лицето на монарха поема и задачата да защитава интересите на българските търговци в чужбина. Първата война на цар Симеон (893-927 г.) срещу Византия е предизвикана от факта, че тържището за български стоки е преместено от Константинопол в Солун, при което българските търговци търпят загуби, поради злоупотреби от страна на висши византийски чиновници (Дуйчев, 1940, с. 127-128). Войната завършва с победа на българския владетел и с възстановяване на тържището в Константинопол. След това наследникът на Симеон цар Петър (927-970 г.) е канонизиран за светец и в службата, посветена на него, той се слави като „източник и нескъдно съкровище, което дава (и се) излива винаги на бедните“ (Дуйчев, 1940, с. 101). Концепцията за това, че владетелят трябва да се грижи за благоденствието на поданиците си, не е нова за българите - тя съществува още от езическия период, но с приемането на християнството се затвърждава окончателно. Тази концепция предопределя положителното възприемане от обществото на праяката намеса на властта в икономиката и ограничаването на частните интереси в полза на обществените.

Освен това в България се налага византийският цезаропапистки модел в отношенията между държава и църква, при който държавната власт доминира над духовната. Отношенията между държава и църква на практика са много по-сложни от тази схема, но като цяло църквата се намира под попечителството на владетеля (Острогорски, 1998 [1963], с. 71). Княз Борис избира такъв модел на отношенията си с църквата съвсем преднамерено, защото той спомага за закрепването на властта му, която владетелят не желае да бъде конкурирана. Изследователите по средновековна българска история дори говорят за „целенасочено провеждана политика на секуларизация спрямо Църквата“ от страна на княз Борис (Бакалов, 2006).

Утвърждаването на цезаропаписткия модел в България води до това, че най-влиятелните църковни интелектуалци съсредоточават вниманието си предимно върху въпроси, които не са пряко или силно свързани с материалното битие, макар че не е точно да се говори за пълна изолация от него. Църковните дейци насочват усилията си към духовни и религиозни проблеми, към борба с ересите или към възхвала на владетелите. Още през Златния век на българската книжнинна Йоан Екзарх в „Шестоднев“ описва зашеметяващото впечатление, което би направил на обикновените си поданици владетелят със своята „одежда, общита с бисери, с наниз от жълтици на шията, с гривни на ръцете, опасан с кадифян пояс и увиснал на бедрото му златен меч“ (Дуйчев, 1940, с. 87). Същевременно представителите на църковния елит прокламират отдалечеността си от земните проблеми. В „Проглас към евангелието“ например епископ

Стопански форми, държавна социално-икономическа политика и социално-икономически идеи...

Константин Преславски (IX-X век) възхвалява християнството, защото то дава възможност да се отблъсне „тленното на този свят” и така да се намери душевно спасение (Дуйчев, 1940, с. 36). По-късно патриарх Евтимий в житието на св. Иван Рилски, писано през втората половина на XIV век, изтъква, че „ако този преображенствен мъж поне малко би вниквал с ума си в долните и тленни неща или би се прижил за нещо земно, бързо щяхме да отминем паметта му и да я отратим към дълбините на забравата” (Евтимий, 1990, с. 42). Православните интелектуалци в сравнение с католическите по-рядко се занимават с проблеми като справедлива цена, лихва и т.н.

Обвързването на България с Константинополската патриаршия има и други дългосрочни последици. След великата схизма от 1054 г. българските земи остават в рамките на православието.⁵ Поради сложните и противоречиви отношения между католици и православни враждебността към западното християнство и въобще към Запада с всичките му научни и философски постижения се превръща в една от особеностите на българската народопсихология векове наред. Трайни следи сред православните българи оставя например историята за западните рицари (латини), определени в „Разказ за Зографските мъченици” като „нечестивци”, които през 1275 г. нападат и ограбват манастира „Св. Георги Зограф” на Атонския полуостров. Те запалват кулата на манастира, където изгарят 26 монаси и светски лица, канонизирани по-късно за светци (Иванов, 1931, с. 438-440). В края на XVIII век йеросхимонах Спиридон включва това събитие в своята „История” (Спиридон, 1792 [1900]). Изключително агресивно спрямо православните българи е и поведението на войските на Владислав III Ягело и Янош Хуняди по време на кръстоносния им поход срещу Османската империя през 1444 г. Техните армии грабят местното население и осърбяват открито православната вяра, което предизвиква открита съпротива от страна на българите (Димитров, Жечев и Тонев, 1988). Пример за враждебното отношение към западните християни са стенописите в храма на Зографския манастир, където в композицията „Непогрешимостта на християнската църква”, рисувана през 1817 г., като противници на християнската църква са представени папата и Мартин Лутер. Папата с кука в ръка се опитва да спре плаването на кораба на християнската църква, а Лутер, хванал пушка, стреля по него (Божков, 1981, с. 112). Внушението на тази композиция е ясно – и протестанти, и католици са врагове на истинското християнство, към което принадлежат православните християни.

Стопанската политика и православната социално-икономическа мисъл

През Средновековието провежданата от държавната власт стопанска политика често остава без каквато и да е пряка оценка, независимо от това

⁵ Унията с католическата църква от периода 1204-1235 г. е относително краткотрайна и е предизвикана от политически причини. Тя не променя вече наложени концепции и разбирания за мястото и ролята на монарха в управлението на страната.

какви са резултатите от нея. Така цар Иван Асен II (1218-1241 г.) дава право-то на търговците от града-държава Дубровник да търгуват свободно в България, а по-късно през 1253 г. цар Михаил II Асен (1246-1256 г.) сключва търговски и военен договор с Дубровник, с който двете страни взаимно гарантират свобода на търговията помежду си (Дуйчев, 1946, 43, 49). Не е известно обаче каква е реакцията на църквата към тези договори и въобще към външнотърговската политика.

В духа на традициите още от езическия период на търговията не се гледа като на вредно занятие. Това проличава от разказа „Чудото на свети Георги и българина”, в който се разкриват интересни детайли от историята на България през IX век. Тук свети Георги съветва българин да си купи втори кон, преди да тръгне на война (Дуйчев, 1940, с. 72). В по-късен източник - житието на св. Теодосий Търновски (български светец от XIV век), също откриваме положително отношение към търговията. Авторът описва светеца, който се стремял към съвършенство, „подобно на разумен и опитен търговец, надяващ се на по-голяма печалба” (Иванова, 1986, с. 446). Сравнението на поведението на светеца с това на добър търговец свидетелства, че търговията и свързаният с нея стремеж към печалба не се осъжда от православната църква. Това отношение се запазва и до първата половина на XIX век. През 1837 г. известният светски учител и книжовник Р. Попович отбелязва, че могат да се срещнат както свещеници, които са отдадени на пиянство, така и лъжливи и крадливи търговци. От това обаче не може да се направи изводът, че църквата е причина за пиянството, или пък че търговията сама по себе си е направила търговците крадливи (Попович, 1837, с. 51). Очевидно толерантното отношение на православната църква към търговията е възприемано и от светските български писатели през първата половина на XIX век.

Досега не е известна реакцията на православната социално-икономическа мисъл по въпроса за първата исторически регистрирана инфлация в България от втората половина на XIII век. При управлението на цар Константин Тих-Асен (1257-1277 г.) паричното предлагане рязко се увеличава, което предизвиква огромно напрежение сред най-бедните прослойки от населението. Именно тази инфлация се сочи като една от основните причини за селското въстание, предвождано от Ивайло, което довежда до свалянето на царя и до възкачване на водача на бунта на българския престол (Андреев и др., 1994, с. 123).

Важно е да се отбележи обаче, че в духа на православното мислене на определени събития от светския живот се реагира с притчи, т.е. не пряко, а завоалирано. През XVI век, когато българската светска власт е заменена от османската, в страната започват да се разпространяват т. нар. Дамаскини, съдържащи поучителни слова, свързани с Библията, с живота на православните светци и т.н. В тях откриваме и осъдително отношение към търговците, които смесват виното с вода (Петканова-Тотева, 1965, с. 115). По-късно подобни мотиви се срещат в стенописите на Рилския манастир от първата половина на XIX век. Това може да се тълкува като пряко осъждане на подобна измама, но в духа

на православното мислене развалянето на стоката от страна на търговците може да се приеме и като осъждане на лъжата, до която властта прибягва, смесвайки ценните метали с по-евтини, за да увеличи паричното предлагане.

Данните, с които историческата наука разполага, показват, че интересът на православните български писатели към данъчната политика на държавата е слаб. Любопитно и важно изключение в това отношение е анонимната „Българска апокрифна летопис от XI век”, където е отбелязано, че данъците при управлението на цар Симеон (893-927 г.) били незначителни - „едно повесмо и лъжица масло и яйце на година”. Според анонимния автор резултатите от тази данъчна политика са забележителни: „И много изобилие имаше в онова време при той цар Симеона” (Дуйчев, 1940, с. 157). Тук трябва да се направи едно важно уточнение. „Българската апокрифна летопис от XI век” е създадена по времето, когато страната е под византийска власт. В такъв смисъл написаното може да се възприеме и като израз на опозицията на българите срещу чуждото владичество. Въпреки това изводът, че за автора съществува пряка причинно-следствена връзка между ниските данъци и икономическия просперитет, може да се приеме за безспорен. Тази по същество теоретична постановка (макар и в типичния за средновековната наука стил) намира своето практическо потвърждение във въстанието на българите срещу византийската власт през 1186 г. Една от основните причини за него са извънредните данъци, с които Византия облага населението от Старопланинския район. Недоволството от тях предизвиква обедняване на потърпевшото население, което от своя страна създава благоприятна среда за избухване на въстание.

Лихварство, материално благодеенствие и бедност

По подобие на руската православна икономическа мисъл през Средновековието и за разлика от западната българските автори от това време не се занимават с теориите за „справедливата цена”.⁶ Във връзка с лихварството, което е широко дискутирано при католиците, Българската православна църква възприема безпрекословно 17 канон от Вселенския събор в Никея (325 г.), забраняващ на причислените към клира да дават пари с лихва. По отношение на светските лица обаче забраните не са така категорични. До падането на страната под османска власт в края на XIV век проблемът с лихварството на практика не се обсъжда в православната българска литература. Това вероятно има връзка с факта, че с покръстването в България се налага византийският модел на отношения между държавата и църквата, при който държавната власт регулира и контролира, но не осъжда и не забранява лихварството. Ето защо и Вселенската патриаршия в Константинопол не взема пряко отношение към този въпрос (Laiou, 2002). Едва в житието на св. Никола Нови Софийски, убит от турците през 1555 г., тъй като отказал да приеме ислама, неговият житиеписец Матей Граматик пише, че мъченикът живеел съобразно старозаветната притча „По-добре

⁶ За отношението на руските православни мислители към справедливата цена, лихвата и т.н. вж. Pashkov, 1964.

малко с правда, нежели много с лихва” (Иванова, 1986, с. 324). През 40-те години на XIX век лихварството е изобразено като грях и в стенописите на църквата на Рилския манастир. Както се вижда, тези критики към лихварството са от време на османското владичество, когато светската власт не е християнска. В традиционната народна култура заемът с лихва не е познат и се осъждва като неморален, като сведенията за това са отново от същия период. В този смисъл смяната на християнската светска власт с мюсюлманска дава възможност на православната църква по-ясно да заяви отношението си към проблема с лихварството.

Независимо от подчиненото си положение спрямо държавата православната църква се опитва да бъде морален коректив за действията на владетеля и на другите представители на властта. Още при преминаването на България в диоцеза на Константинополската патриаршия княз Борис получава послание от патриарх Фотий, съдържащо съвети за основните морални качества, които трябва да притежава християнският владетел, например „...спазвай непокварени нравите на своето отечество, като сам ти смяташ и показваш на всички, че златото – този мощн зломислител на онези, които го обичат – е безполезно” (Дуйчев, 1940, с. 57). През X век цар Петър (927-970 г.), след като не успява да се срещне със св. Иван Рилски, му изпраща злато и други дарове. Светецът обаче връща златото с думите, че то вреди на монасите, и препоръчва на царя да го раздаде на бедните (Дуйчев, 1947, с. 128-132; Евтимий, 1990, с. 52). Отново през X век презвитер Козма остро осъждва онези представители на клира, които се отдават на стремеж към забогатяване и земни удоволствия. До първата половина на XIX век сребролюбието се възприема като един от смъртните грехове както от православните писатели, така и от авторите на учебници (вж. Огнянович, 1844, с. 34; Георгиевич, 1853, с. 22).

Обвързването на православната църква предимно с духовните въпроси и изолирането ѝ от всекидневните дела на властта не означава обаче пълно отричане на всичко материално и отхвърляне на грижите за настъпния на обикновените хора. Според сведенията от житието на св. Ив. Рилски той лекува бедните (Дуйчев, 1947); св. патриарх Евтимий Търновски през сушава година помага на населението, като с молитвите си изпросва дъжд (Партений, Т. 1, 1974); в „Похвално слово за св. Иоан Поливотски“ патриарх Евтимий отбелязва, че светецът „изцели мнозина, измъчвани от различни недъзи“ (Евтимий, 1990, с. 151).

Отношението на православната църква към физическия труд също е положително. В житието на св. Ромил Видински (от XIV век) се отбелязва, че светецът сваля греди и камъни от планината, работи в готварницата и хлебарницата на манастира и т.н. (Петров и Гюзелев, 1978, с. 382). Тежкият физически труд се сочи като характерна черта и от живота на св. Пимен Зографски (известен зограф от XVI - XVII век). Докато е в Зографския манастир, той сам носи дърва, приготвя храна и помага на немощни монаси и усърдно рисува икони. В житието на св. Теодосий Търновски се споменава, че през XIV век в Килифаревския манастир живее монахът Дионисий, който се отличавал с много добро-

детели, сред които това, че „той работеше с ръцете си и никога не ядеше хляб даром“ (Партений, т. 2, 1974).

Абсолютното отрицание на всичко материално и земно е характерно за богоимилската ерес, която се появява по българските земи през X век и продължава да съществува до падането на България под османска власт в края на XIV век.⁷ Според презвитер Козма за богоимилите целият материален свят е творение на Сатаната, те се гнусят от малки деца, отричат църковната и светска-та власт (Дуйчев, 1940, с. 103-117). През XIV век в отрицанието на всичко материално те достигат дотам, че препоръчват на последователите си да не се зани-мават с ръчен труд и да режат детеродните си органи (Петров и Гюзелев, 1978, с. 369). Привържениците на богоимилската ерес не се стремят към социално реформаторство или към по-ясно разбиране и подобряване на материалния живот (Мутафчиев, 1934). С възгледа си за материалния свят като творение на злото те отричат възможността и необходимостта от неговата промяна. Именно във връзка с това е и една от основните критики на св. Иларион Мъгленски (XII век) спрямо еретиците. Според неговия житиеписец патриарх Евтимий св. Ила-рион казва, че „Господ е господар както на небето, така и на земята“ (Евтимий, 1990, с. 63). Това означава, че макар и спасението на душата (т.е. нематериал-ното) да се ползва с безспорен приоритет за християните, не бива да се пре-небрегват и грижите за материалното.

Постоянен мотив в произведенията на православните писатели през целия разглеждан период е състраданието към бедните и желанието да им се помогне. В житията на български светци, както и в жития, писани от български автори, се сочи пренебрежителното отношение на най-тачените светци към ма-териалните богатства и към светските почести. Активна благотворителна дей-ност развива православните манастири по българските земи. Според Григорий Бакуриани например - основател на Бачковския манастир „Успение Богородично“ (XI век), манастирът поддържа страноприемници, в които се осигурява бесплатно храна и подслон на пътуващите, на неговите посетители и т.н. (Петкова, 2005). В средновековната българска литература „бедността се издига едва ли не в култ“ (Петканова, 2006, с. 101). В православието обаче тя не се възприема като нормално състояние. Според автора на житието на св. Ромил Видински родителите на светеца не били богати, но имали „толкова, колкото без осъдица бе потребно да бъдат задоволени“, което им позволявало „да правят подаяния на бедните, както е свойствено на наистина христоименните мъже“ (Петров, Гюзелев, 1978, с. 378). Явно животът „без осъдица“ се оценява като нещо положително, защото дава възможност да се помага на бедни и нуждаещи се.

⁷ За появата, разпространението, вижданията и влиянието на богоимилската ерес в България, на Балканите и в Европа вж. по-подробно Ангелов, 1993. Авторът свързва богоимилското учение с принципите на ранното християнство и смята, че дуализмът на богоимилите е умерен. Подобна теза обаче е неприемлива, защото отрицанието на всичко материално на практика означава отрицание на възможността и необходимостта от промяна на материалния свят, който е об-вързан със злото - нещо, което не е характерно за ранното християнство.

Това отношение се запазва в много от литературните паметници от първата половина на XIX век и особено в учебниците, издавани през този период. Така през 1819 г. Йоаким Кърчовски отбележава, че който събира много пари, рискува да остане сляп за истинските християнски ценности. Той насърчава богатите да дават милостиня на бедни и вдовици с аргумента, че богатството, което имат, е „чуждо”, т.е. добито не благодарение на техните качества и труд, а на Божията воля. В учебниците за началните училища изобилства от нравствени поучения като „По-добре честно сиромашество, нежели срамотно богатство” (Бусилин, 1844, с. 41), „Помагай на бедния, ако можеш” (Полизов, 1824, с. 21) и т.н.

*Промени в православната социално-икономическа мисъл
през XVIII-първата половина на XIX век*

През този период българските православни автори стават инициатори и активно се включват в процеса на националното възраждане. Причините за настъпилите промени са комплексни. Сред най-важните могат да се откроят: увеличените стопански и културни контакти със страните от Централна и Западна Европа и свързаното с това проникване на западни идеи в българското общество; икономическият напредък на тези страни и стремежът на османската върхушка да реформира империята по западен образец; замогването на отделни представители на българското общество и разпространението на светското образование и т.н. Големи заслуги в това отношение имат атонският монах Паисий Хилендарски, епископ Софроний Врачански, Неофит Бозвели и много други.

„Духът” на капитализма в българските земи обаче прониква бавно. През 1757 г. българският монах Паргений Павлович пише в автобиографията си, че пренебрегването на Христовите заповеди е донесло беди и на западните, и на източните християни. За източните те се състояли в завладяването им от мюсюлманите, а за западните – в разпространението на „лютерска и калвинска беда” (Димков, 1993). Явно протестантството, което се смята за носител на „духа” на капитализма, се възприема от автора като зло, равняващо се на покоряването на Балканите от османските турци. В книгата си „История славяно-българска” (1762 г.), която има изключително значение за националното ни възраждане, Паисий Хилендарски сочи сред основните добродетели на българите това, че са бедни, трудолюбиви, гостоприемни, даващи милостиня, сред тях нямало „много търговци” и т.н. (Паисий, йеромонах, 1911 [1762]), т.е. те се доближават до характеристиките на ранните християни.

Интересни икономически виждания откриваме в молбата на епископ Софроний Врачански от 1811 г. (по време на Руско-турската война от 1806-1812 г.) до главнокомандващия на руската армия М. Кутузов, която има за цел да убеди руските власти да съдействат за създаването на автономна българска област на север от р. Дунав. Тя съдържа следните искания: българите да придобият достатъчно земя, за да могат да развиват земеделие, скотовъдство и да строят фаб-

рики; българските търговци да получат правото да търгуват свободно в Руската империя, Влашко и Молдова; да бъдат освободени от плащането на данъци в продължение на 10 години; езерата по левия бряг на р. Дунав да им се предоставят в „потомствено владение“ за промишлен риболов; да се забрани заселване на „евреи и еретици“ в техните селища, за да не пречат на търговията им. Същевременно се разчита, че държавната власт (в случая руската) ще предостави парична и материална помощ на бедните българи, които ще се заселят в автономната област, както и че там ще се осигури държавна издръжка за лекари, съдилища и учители (Плетньов и Стоянов, 1988, с. 11-13). Макар че тези искаания не са удовлетворени, в тях прозират някои меркантилистки принципи, например за предоставяне от страна на държавата на извънредни привилегии, субсидии, насырчения и т.н. Меркантилистки виждания присъстват и в проекта на Ал. Екзарх за реформи в Османската империя, писан през 1843 г. Той смята, че Високата порта би трябвало да финансира професионалното и медицинското образование на млади българи в чужбина. Така чрез развитието на местното производство ще се намали износът на злато и сребро от империята и ще се постигне положителен търговски баланс (Екзарх, 1843, с. 4-5).⁸

В края на XVIII и през XIX век до Освобождението през 1878 г. православните християнски общини се превръщат в основни двигатели за разпространението на светската просвета, като финансират строителството на училища, заплащат на учители, спомоществуват издаването на книги и т.н. Много от учителите през първата половина на XIX век са монаси или свещеници. В учебниците, които се издават и ползват в училищата, могат да се открият първите белези на буржоазно социално-икономическо мислене, което обаче остава в тясна връзка с етичните традиции на православието. Така в издадения през 1824 г. „Буквар с различни поучения“ от Петър Берон има съвети и максими като „Сичко е лесно за трудолюбивия, сичко е мъчно за мързеливия“; „Мързелът е баща на злото“; „Попитали един търговец как е спечелил полкова пари, а той отговорил „Многото лесно, а малкото мъчно“ (Берон, 1847 [1824]). Трудолюбието се сочи като основна добродетел, а образоването - като сигурен път към материално преуспяване (Хрулев, 1850). Известният възрожденски учител Р. Попович също свързва икономическия просперитет с образоването (Попович, 1837, с. 101-102). Така постепенно, без да се загърбват етичните аргументи срещу заботяването, българското общество започва да възприема по-позитивно материалното богатство, особено когато е натрупано по честен начин.

На тази основа през третата четвърт на XIX век в сравнително ограничени среди от българската интелигенция се заражда интерес към политическата икономия. Макар че влиянието на православието върху интелигенцията постепенно

⁸ В края на XVIII век меркантилистките възгледи стават популярни и сред представителите на османската социално-икономическа мисъл (Ertmis, 2014, р. 125, 140, 144-145). Очевидно в търсенето на разковничето за стопанския просперитет на Запад и православни, и мюсюлмани достигат до извода, че позитивният търговски баланс, привилегиите, предоставени от държавата, протекционизъмът и т.н. са подходящи стопанскopolитически инструменти за напредък.

намалява, през третата четвърт на XIX век все още не може да се говори за цялостна преориентация към модерния рационализъм.

*

Матрицата на българското социално-икономическо мислене от времето, преди да се появи интерес към специализирано икономическо познание и преди да се открие възможност за провеждане на самостоятелна стопанска политика, се характеризира с няколко основни черти: силната роля на държавната власт, имаша за задача да допринася за преодоляването на икономически и социални проблеми, която се възхвалява и получава съвети от интелектуалците; етичният подход, който се изразява в желание за подпомагане на бедните и в отхвърляне на печалби, приемани за неморални (кражба, лихварство и др.); отричането на крайностите в бедността, но и в богатството и др. Тези характеристики частично обясняват редица явления в интелектуалния и стопанския живот в България непосредствено преди и десетилетия след Освобождението.

При първите си контакти със западноевропейската политическа икономия представителите на българската интелигенция проявяват афинитет към френския либерализъм, а по-късно – към германската историческа школа, които се отличават с етичния подход към проблемите на икономиката. След Освобождението дори представителите на Либералната партия (а впоследствие и на различни други партии, наричащи себе си „либерали“) провеждат стопанска политика, в която ролята на централната власт непрекъснато нараства. Този подход не съответства на класическия либерален възглед за ограничаване на функциите на държавата, но пък е тясно свързан с някои установени традиции в социално-икономическото мислене. В началото на 20-те години на XX век правителството на БЗНС например повежда аграрна реформа, чиято цел е да се даде възможност на най-голям брой домакинства да живеят „без осъдица“, като същевременно държавната власт трябва да подпомогне бедните, за да се удовлетвори специфичното разбиране за справедливост.

Подобни примери не доказват, че социалната и стопанска политика на България е предопределена от наследената през вековете рамка на социално-икономическото мислене. Върху нея оказват влияние и множество други фактори. Въпреки това традициите, наследени от православието, не трябва да се пренебрегват като възможно обяснение за някои от особеностите на българската стопанска политика. А желанието за ефективна и успешна стопанска политика в бъдеще изиска поне минимално познаване на най-дълбоките и трайни характерни черти в българското възприемане на стопанските проблеми.

Използвана литература:

Ангелов, Д. (1993). Богомилството. С.: „Булвест-2000“.

Андреев, Й., Ив. Лазаров, Пл. Павлов (1994). Кой кой е в средновековна България. Исторически справочник. С.: „Просвета“.

Стопански форми, държавна социално-икономическа политика и социално-икономически идеи...

- Бакалов, Г.* (2006). Църква и държава в българската история. – В: Държава&Църква - Църква&Държава в българската история. С.: УИ „Св. Климент Охридски“.
- Берон, П.* (1847[1824]). Буквар болгарский с различни поучения.
- Бобчев, Ст.* (1998 [1910]). История на старобългарското право. Лекции и изследвания. Изд. „Албатрос“.
- Божков, А. и А. Василев* (1981). Художественото наследство на манастира Зограф. С.: „Наука и изкуство“.
- Бусилин, Г.* (1844). Български буквар. Москва: Университетска печатница.
- Димков, Н.* (1993). Възрожденски текстове. Шумен.
- Димитров, Стр., Н. Жечев, В. Тонев* (1988). История на Добруджа, Т. 3. С.: Издателство на БАН.
- Дуйчев, Ив.* (съставител) (1940). Стара българска книжнина, Т. 1 „Книзовни и исторически паметници от Първото българско царство“. С.: „Хемус“.
- Дуйчев, Ив.* (съставител) (1944). Стара българска книжнина, Т. 2 „Книзовни и исторически паметници от Второто българско царство“. С.: „Хемус“.
- Дуйчев, Ив.* (1947). Рилският светец и неговата обител. С.
- Георгиевич, Й.* (1853). Буквар церковний или начальное книжное учение. Цариград: Патриаршеска типография.
- Евтимиий, патриарх* (1990). Съчинения. С.: „Наука и изкуство“.
- Екзарх, Ал.* (1843). Напис ради болгаром. Париж.
- Иванов, Й.* (1931). Български стариини из Македония. С.
- Иванова, К.* (съставител и редактор) (1986). Стара българска литература, Т. 4. С.: „Български писател“.
- Карайонопулос, Й.* (1992). Политическата теория на византийците. С.: УИ „Св. Климент Охридски“.
- Коев, Т., Г. Бакалов* (1992). Въведение в християнството. С.: „Булвест-2000“.
- Мутафчиев, П.* (1934). Поп Богомил и Свети Иван Рилски. Духът на отрицанието в нашата история. - Философски преглед, год. IV, бр. 2.
- Мутафчиев, П.* (1992). История на българския народ. С.: Издателство на БАН.
- Николов, Г.* (2005). Централизъм и регионализъм в ранносредновековна България (края на VII - началото на XI в.). С.: АИ „Марин Дринов“.
- Огнянович, К.* (1844). Буквар или начальное учение за децата, които начинават да ся учат на Божественое писание. Цариград: „Т. Давичян“.
- Острогорски, Г.* (1998 [1963]). История на византийската държава. С.: „Прозорец“.
- Паисий, ѹеромонах* (1911 [1762]). История славяноболгарская. С.: Издателство на БАН.

Партений, Левкийски епископ (1974). Жития на българските светии (в новобългарски превод), Т. 1-2. С.: Синодално издателство.

Петканова-Тотева, Д. (1965). Дамаскините в българската литература. Издателство на БАН..

Петканова, Д. (2006). Разноликото средновековие. В. Търново: „Абагар“.

Петкова, И. (2005). Данни за социални грижи и благотворителност в българските земи под византийска власт в типика на Бачковския манастир. – В: Обществено подпомагане и социална работа в България. История, институции, идеологии, имена. Сборник с доклади от конференция, проведена на 17-18 септември 2004 г. Благоевград: УИ „Неофит Рилски“..

Петров, П. и В. Гюзелев (съставители) (1978). Христоматия по история на България, Т. 2. С.: „Наука и изкуство“.

Плетньов, Г. и Ив. Стоянов (съставители) (1988). Планове и програми в националноосвободителното движение през Възраждането. В. Търново.

Полизов, А. (1824). Буквар для поучения юношества. Напечатано точной по Московского буквара. Букурещ.

Попович, Р. (1837). Христоистия.

Снегаров, Ив. (1946). Кратка история на съвременните православни църкви (Българска, руска и сръбска), Т. 2. С.: Университетска печатница

Спиридон, йеросхимонах (1792 [1900]). История во кратце о болгарском народе словенском. Стъкли за издание: В. Н. Златарски. С.: Печатница на Ив. Говедаров и С-ие.

Хрулев, Т. (1850). Буквар или началное учение с разни и полезни наставления за человеческий живот. Будин: Кралска типография.

Ermis, F. (2014). A History of Ottoman Economic Thought. Developments before Nineteenth century. London and New York: Routledge.

Laiou, A. (editor-in-chief) (2002). The Economic History of Byzantium: From the Seventh through the Fifteenth Century. Washington D.C.: Dumbarton Oaks Research Library and Collection.

Pashkov, A. (ed.) (1964). A History of Russian Economic Thought: Ninth through Eighteenth Centuries. Edited and translated from the Russian by John M. Letiche, with the collaboration of Basil Dmytryshyn and Richard A. Pierce. Berkeley: University of California Press.

9.XI.2014 г.

Assoc. Prof. Pencho D. Penchev, PhD

ECONOMIC FORMS, STATE SOCIO-ECONOMIC POLICY AND SOCIO-ECONOMIC IDEAS OF BULGARIAN SOCIETY IN THE CONTEXT OF THE ORTHODOX CHRISTIANITY (9TH - FIRST HALF OF THE 19TH CENTURY)

The paper outlines some of the main characteristic features of Bulgarian social and economic thought during the period, dominated by the norms of Orthodox Christianity. In the context of this thinking of the period before the appearance of specialized economic knowledge, several key elements can be identified, such as first, the strong role of the state, relied upon to help solving economic and social problems, which is praised and receives advice from intellectuals, and second, the ethical approach, expressed in the desire to help the poor and to reject profits, considered as immoral (theft, usury, etc. in.), to negate the extremes of poverty, but also of wealth.

JEL: B11; B19

During the period from the Christianization to approximately mid-nineteenth century the Bulgarian socio-economic thought was dominated almost entirely by the norms of Orthodox Christianity.¹ Still at the end of the Bulgarian Revival, in the third quarter of the nineteenth century, the Bulgarian intellectuals began to be interested in the achievements of political economy as a science, which in turn resulted in a gradual reduction of the role of religion in the overall perception and analysis of social and economic phenomena. The reception and the subsequent interpretation of these achievements were not made on *tabula rasa*, for almost a thousand years in Bulgarian society certain models of socio-economic thinking had been established. Those were durable, stable and influential. These models strongly influenced what would be adopted from the ideas of classical political economy and other schools of economic thought and how, what, and to what extent would be applied in economic policy after the Liberation of Bulgaria (1878). The Orthodox beliefs and ideas do not give a comprehensive explanation of the question about the origin and peculiarities of the specialized economic thought in Bulgaria. The answer to this requires further research and identification of the other influences on Bulgarian socio-economic thinking. However, the role of religion should not be neglected.

Unlike Catholicism and Islam, the historical peculiarities of the Orthodox Christian socio-economic thought are largely ignored and/or little known in general courses and in specialized publications on the history of economic thought. So filling the gap from the perspective of Bulgarian Orthodoxy stands as a second goal of the study. Therefore the purely chronological presentation of history should be interrupted

¹ Catholicism and Orthodoxy were formally separated after the Great schism of 1054, but even before this year there were certain differences between eastern and western Christians, that give grounds for usage of the term Orthodoxy since the Christianization of the Bulgarians.

at certain points because in this way the clarification of a particular idea or principle would be more meaningful. In the light of the problem raised, certain characteristics of Orthodox Christianity, related to socio-economic thinking, should be explained in details.

The first one is the particular combination of "conservatism" and "liberalism".² The Orthodox Christianity on the one hand is highly conservative and strives to keep the tenets of early Christianity and the Church Fathers intact. It is a universal, not an ethnic or a national religion. On the other hand, Orthodox Christianity is liberal – in a sense that the Orthodox Church allows for national or ethnical features such as national language of worship and national churches more easily (compared to Catholicism for example) etc. The second peculiarity of Orthodoxy is the relationship between mundane and church authority. Eastern Christianity, unlike Western, after the Edict of Milan of Emperor Constantine (313)³ has been existing in the context of a strong central government. This determines the imposition of so-called caesaropapist model in the relationship between the Church and the State, under which the secular power practically dominates the spiritual. It is extremely difficult for the Church to oppose the secular rulers and therefore it focuses its activities mainly on the spiritual salvation of the laity.⁴

Bulgarian socio-economic thought and Orthodox Christianity

Pre-Christian Period

The Medieval Bulgarian state was founded in 681 by proto-Bulgarians and Slavic tribes, who almost two centuries later lived in isolation from each other. Until their Christianization their key socio-economic and political views were predetermined by the relatively low level of development and were dominated by the pagan religion of each of the two communities. A relatively weak political organization was typical for the Slavic tribes on the Balkans before the formation of the Bulgarian state, during the 6th and 7th centuries. This was defined by the Byzantine authors of the time as a "democracy" verging on anarchy. At the time of foundation of the Bulgarian state the hereditary aristocracy was in process of formation, but generally the Slavs were still considered to be free and equal. The proto-Bulgarians in turn as a predominantly nomadic people were characterized by a tight centralized organization, strong autocracy

² In this case the terms conservatism and liberalism are used as indications of attachment to the covenants of the past (conservatism) and the propensity to adopt certain innovations (for liberalism). They are not used as an expression of a particular political ideology, program or beliefs characteristic of the Modern times.

³ With this edict Christianity was recognized as an official religion, along with the other religions in the Roman Empire. The property of the Church that had been confiscated during the anti-Christian persecutions was returned, and the Church acquired the rights of a legal entity (for more details see Koev and Bakalov, 1992, p. 55-61)

⁴ The paper is based on diverse primary sources: the lives of Bulgarian saints and other original works of the medieval Bulgarian literature, Revival books, textbooks, manuscripts etc. The author also builds on the studies of various modern authors, which to a greater or lesser extent affect the problem.

and availability of state tradition from the pre-681 period (Mutafchiev, 1992, p. 41-93). In general during the first century of its existence, the Bulgarian state was set up on Confederation principle, where each of the two communities lived separately in their own lands. Since the beginning of the 9th century, however, the process of centralization under which the central government represented by the Khan acquired more and more authority in the administration, in the guarding of state borders, etc. (Nikolov, 2005, p. 63-104). That process indicates that the idea of a central authority being responsible for more and more aspects of the life of the inhabitants was gaining ground in Bulgaria.

The well-known laws of Khan Krum (802-814) from the beginning of the 9th century give certain idea about the Bulgarian socio-economic concepts during the pagan period. It should be noted that the original text of the laws is not known to science. The information about the legislation of Khan Krum comes from a Byzantine source that tells about them as a curious event. The laws were issued personally by the ruler without the intervention of any other institutions. This could be interpreted as a sign of the growing power of the central government and of the prevailing opinion among the people that the ruler could legislate on its own initiative and will, and also that these laws shall be valid for both proto-Bulgarians and the Slavs. The Khan was urged to introduce laws after a conversation with captured Avars. They explained to him the reasons for the decline and subsequent collapse of their once mighty state. According to them it was due to the internal strife, theft, unfair judicial system, corruption, drunkenness and trade. As a result of this conversation, the Khan issued laws which provide for the death penalty for false denunciations, tougher penalties for theft and concealment of thieves, prescribed to be given enough to beggars in order to prevent them from falling again into destitution and all the vineyards in the country to be uprooted (Bobchev, 1998 [1910]).

Without being too different from similar legislation (in Byzantium, Serbia, etc.) these laws reflected both the views about the inviolability of private property as a prerequisite for economic prosperity and the need for state intervention to "solve" certain social problems – in this case the poverty, inducing people to beg. It is interesting that according to the captured Avars among the main reasons for the decline of their country was trade - all became merchants and mutually deceived each other. Despite this the Bulgarian Khan did not take measures to restrict trade. Almost a century earlier in 716, Bulgaria and Byzantium had signed the first trade agreement with each other, i.e. the significance of international trade was well-known to the Bulgarian rulers and they were convinced that the trade could not induce social or economic problems in their country.

Christianization, Orthodoxy, and Caesaropapism

The Christianity was adopted in Bulgaria in 865, after the baptism of Prince Boris I (852-889). The new religion was essential for the elimination of the tribal particularism that had been characteristic for the pagan period. For the next several years the so-called Bulgarian Church question caused tension and rivalry between the Patriarchate of Constantinople and Rome regarding the jurisdiction of

the newly converted Balkan country. Ultimately at the local ecclesiastical council, held in Constantinople in 870 it was decided the recently converted lands to be under the jurisdiction of the Patriarchate of Constantinople with the status of independent archbishopric. In 927 the Bulgarian church obtained the status of a Patriarchate, but was reduced to an archbishopric rank once again after the fall of Bulgaria under Byzantine rule in 1018. With the restoration of the Bulgarian state in 1186, Bulgarian rulers took steps to achieve church autonomy. For this reason, in 1204 Tsar Kaloyan (1197-1207) signed a union with Pope Innocent III and the Bulgarian church temporarily came under the rule of the Roman Catholic Church. Bulgaria returned to Orthodoxy in 1235, when its church became a Patriarchate again. After the fall of Bulgaria under Ottoman rule in the late fourteenth century the Patriarchate was destroyed again, and up to 1870 most of the Bulgarian lands were under the jurisdiction of the Ecumenical Patriarch of Constantinople (Snegarov, 1946).

With the Christianization of Bulgaria in the country Christian moral norms were adopted and enforced, which had an notable impact on the economy. Among these were the prohibitions on stealing and lying, the praise of poverty, the care for the salvation of the soul, sobriety and encouragement to live a humble life, charity, diligence, etc. The moral condemnation of the theft in the Christian religion was perhaps the most important from an economic point of view. It reinforces the idea of the inviolability of private property, which was legally established in the pagan period. The Bulgarian Church enforced this rigorously. For example when in 1211 in Tarnovo was held a Special Council against the Bogomil heresy, the church authorities also exposed "those who rob Christian homes or steal horses and oxen, or rob on the road, and cause harm and injury to the Christians, and ... all who send them to such evil, or know that they are doing such and conceal them..." (Duychev, 1944, p. 167).

These general guidelines for the individual's life were combined with a new concept about the role and functions of the ruler/government. After 870, when Bulgaria finally remained under the jurisdiction of the Patriarchate of Constantinople, new institutions were established in the country, the Byzantine conception about the role of state power and the ruler was adopted. All these facts were closely connected to some of the pre-Christian socio-economic ideas of the Bulgarians. First the idea of the monarch who is expected to be a highly moral person with a constant care for the welfare of his subjects was introduced in Bulgaria (Karajanopoulos, 1992). A direct expression of this is fact that the monarch assumed the task of protecting the interests of the Bulgarian merchants abroad. The first war of Tsar Simeon (893-927) against Byzantium was caused by the fact that the marketplace for Bulgarian goods in Byzantium was moved from Constantinople to Thessaloniki, where Bulgarian traders suffered losses due to abuses by senior Byzantine officials (Duychev, 1940, p. 127-128). The war ended with the victory of the Bulgarian ruler and restoration of the market in Constantinople. Tsar Peter I (927-970) who inherited Simeon was canonized a saint. In the prayer dedicated to him, he is praised as "an abundant source of treasures always giving (and) pouring to the poor" (Duychev, 1940, p. 101). This concept that the ruler should care for the prosperity of his subjects was not new for the

Bulgarians and had existed since the pagan period. With the adoption of Christianity, however, it was reinforced. It determined the positive adoption of the direct involvement of government in the economy and limiting of the private interests for the benefit of the society.

Moreover, the caesaropapist Byzantine pattern in the relationship between church and state was introduced in Bulgaria, in which the secular government dominates the religious power. Relations between the church and the state were much more complex, but generally the church was under the custody of the Emperor (Ostrogorsky, 1998 [1963], p. 71). The Bulgarian Prince Boris I deliberately chose this model of relations with the church because it was useful for strengthening his personal power, avoiding any competitors. Some researchers of the medieval Bulgarian history even speak of "deliberately pursued policy of secularization regarding the Church" by Boris I (Bakalov, 2006).

As a result of the inculcation of the caesaropapist model in Bulgaria the most influential intellectuals were compelled to focus their attention mainly on issues that were not directly or closely related to the material wellbeing, though it is not accurate to speak of complete isolation from it. The church leaders concentrated their efforts on spiritual and religious issues, on the idea to fight heresies, or on the praise of the rulers. Still during the so-called Golden Age of Bulgarian Medieval culture Yoan Ekzarkh in his work "Shestodnev" describes the stunning impression that would have been made on ordinary people by the tsar in his "robe embroidered with pearls, with a string of gold coins around the neck, with bracelets on his hands, wrapped in velvet belt, and golden sword hanging on his thigh" (Duychev, 1940, p. 87). On the other hand, representatives of the ecclesiastical elite were known for their remoteness from earthly problems. For example in "A Proclaim to the Gospel" the Bishop Konstantin of Preslav (Bulgarian writer of the 9th-10th century) extols Christianity because it makes it possible to repel the "corruption of this world" and to find spiritual salvation of the soul (Duychev, 1940, p. 36). Later on the patriarch Evtimii noted in the Life of St. Ivan Rilski, written in the second half of the fourteenth century, that " if this holly man's insight had been at least a little concerned with the lower and corruptible things, or if he had been concerned with something earthly, we would have quickly passed over his memory and sent it into the depths of oblivion" (Evtimii, 1990, p. 42). The Orthodox intellectuals, compared to the Catholic, rarely deal with issues like fair price, interest, etc.

The binding of Bulgaria to the Patriarchate of Constantinople had other long-term consequences. After the Great Schism in 1054 the Bulgarian lands remained within the framework of Orthodoxy⁵. Hostility towards the Western Christianity and towards the West in general with all its characteristic features, scientific and philosophical achievements became one of the peculiarities of the Bulgarian Orthodox socio-economic thinking for centuries. In 1275 Western Knights (the so-called *Latini*)

⁵ The union with the Catholic Church for the period between 1204 an 1235 was relatively short and is caused by political reasons of the day. It did not change the already established concepts and understandings of place and role of the monarch to govern the state.

defined in "Story of Zograf martyrs" as "wicked" attacked and robbed the Bulgarian monastery "St. George Zograf" (on Mount Athos). They set the tower of the monastery on fire, where 26 monks and lay persons were burned. They were later canonized as saints (Ivanov, 1931: 438-440). At the end of the 18th century Hieromonk Spyridon included this event in his work "History" (Spyridon, 1792 [1900]). The behaviour of the crusaders commanded by Władysław III of Poland (also King of Hungary) and John Hunyadi towards the Orthodox Bulgarians during their crusade against the Ottoman Empire in 1444 was extremely aggressive. Their armies plundered the local population and openly insulted the Orthodox faith. This caused overt resistance by the Bulgarians (Dimitrov, Zhechev and Tonev, 1988). An example of the animosity towards Western Christians are the frescoes of the church of the Bulgarian monastery "St George Zograph" where in a composition called "Infallibility of the Christian Church", painted in 1817 the Pope and Martin Luther are presented as opposed to the Christian Church. The Pope with a hook in his hand is trying to stop the sailing of the ship of the Christian church, and M. Luther with a rifle in his hand is shooting at the same ship (Bozhkov and Vasilev, 1981, p. 112). The implication of this composition is clear - the Protestants and the Catholics are enemies of the true Christianity, including the Orthodox Christians.

Economic Policy and the Orthodox Christian socio-economic thought

The Medieval economic policy of the state authorities was often left without any assessment, regardless of its possible or real consequences. For instance, Tsar Ivan Asen II (1218-1241) gave the merchants from Dubrovnik the right of free trade with Bulgaria, and later on in 1253 Tsar Michael Asen II (1246-1256) signed a commercial and military treaty with Dubrovnik for mutual guarantee of free trade between Bulgaria and Dubrovnik (Duchev, 1946, p. 43, 49). However it is not known if there was any reaction of the church to these treaties and to the foreign trade policy in general.

According to the traditions from pagan period trade was not seen as a harmful occupation. This is evident from the story "The Miracle of St. George and the Bulgarian", which reveals some interesting details of the history of Bulgaria in the 9th century. In this primary source St. George advised a Bulgarian to buy a second horse before going to war (Duychev, 1940, p. 72). In the Life of St. Theodosius (a Bulgarian saint of the fourteenth century) the author describes the saint who strove for spiritual perfection "like a wise and experienced trader, hoping for a higher profit" (Ivanova, 1986, 446). Comparison of the behaviour of the saint with this of a good merchant is evidence that trade and the related profit-seeking is not condemned by the Orthodox Church. This attitude remained until the first half of the nineteenth century. In 1837 the well-known secular teacher and scholar R. Popovich notes that it is possible to find drunken priests and merchants that are liars and thieves. However, he writes, it cannot be concluded on this basis that the church causes drunkenness or that trade itself has made traders liars and thieves (Popovic, 1837,

p. 51). Obviously, the tolerant attitude of the Orthodox Church towards trade influenced the secular Bulgarian writers of the first half of the nineteenth century.

Until now we do not have information about any reaction of the Bulgarian Orthodox socio-economic thought to the first inflation in Bulgaria in the second half of the XIII century. During the reign of Tsar Constantine Tih-Asen (1257-1277) the government sharply increased money supply, causing enormous tension among the poorest segments of the population. The inflation was one of the most important causes of peasant rebellion spearheaded by Ivailo. The uprising resulted in the overthrow of the Tsar and the ascension of Ivailo to the Bulgarian throne (Andreev and others, 1994, p. 123).

However, if we want to understand the medieval Orthodox way of thinking we have to know that it was characteristic of it to react to certain events of social life with parables, i.e. not directly but in a veiled way. In this way we could find some indirect reactions to the inflation. During the sixteenth century, when the Bulgarian authorities were replaced by the Ottoman power, the so-called Damascenes were disseminated in the Bulgarian lands. These were popular collections of sermons, lives of Orthodox saints, etc. In some of them we could find convictions of tavern-keepers who mix wine with water (Petkanova-Toteva, 1965, p. 115). Later on, similar motives are to be found in some the frescoes of the Rila Monastery, created in the first half of the 19th century. Condemnation of mixing wine with water could be interpreted as a direct condemnation of this lie, but in the spirit of Orthodox thinking spoiling the goods by merchants could be considered as a condemnation of the falsehood and lie to which the government is resorting by mixing the precious metals with cheaper ones in order to increase the money supply.

According to the scarce available primary historical sources the attention paid by the Bulgarian Orthodox writers on the tax policy of the state was relatively slight. An interesting and important exception in this respect is the anonymous "Bulgarian Apocryphal Chronicle of the 9th century." The author of this chronicle notes that taxes in the reign of the Bulgarian Tsar Simeon the Great (893-927) were negligible "one distaff-full (of wool), and spoon of butter, and an egg per year." The results of this tax policy, according to the anonymous author were remarkable "and there was abundance at the time of this tsar Simeon" (Duchev, 1940, p. 157). It is necessary to make an important clarification on this case. "Bulgarian apocryphal chronicle of 9th century" was written at the time when Bulgarian lands were under Byzantine rule. In a sense, the chronicle and the assertion about taxes could be interpreted as an expression of the Bulgarian opposition to foreign rule. However, the conclusion of the author about the direct relation between lower taxes and economic prosperity is indisputable. This essentially theoretical formulation (though in a typical medieval scientific style) finds its practical confirmation in the Bulgarian uprising against Byzantine rule in 1186, when one of the main reasons for the uprising were extraordinary taxes imposed by the Byzantine Emperor on the population of Balkan region. These taxes increased poverty and caused widespread discontent, which in turn created a favourable environment for the Bulgarian riot against the empire.

Usury, material prosperity and poverty

Like the Russian Orthodox economic thought in the Middle Ages and unlike the Western, medieval Bulgarian authors do not deal with theories of "just price".⁶ Another important and much debated issue in the Roman Catholic Church was the question of usury. The Orthodox Church in Bulgaria unconditionally accepted canon 17 of the Council of Nicaea (325 AD), which prohibits to the clergy to lend money on interest. In terms of secular individuals, however, the prohibition was not applied, or it was much milder. In the Orthodox Bulgarian literature until the fall of medieval Bulgaria under the rule of the Ottoman Turks (late 14th century) the problem of usury was practically not discussed. This probably has to do with the fact that the Byzantine model of relationship between the church and the state had been imposed in Bulgaria with the Christianization. In Byzantium the government regulated and controlled, but did not condemn or prohibit usury. It is for this reason that the Ecumenical Patriarchate in Constantinople did not express its opinion on this issue (Laiou, 2002). Only in the Life of Saint Nicholas the New of Sofia, killed by the Turks in 1555 for refusing to convert to Islam, his hagiographer Grammarian Matthew writes that the martyr lived according to the Old Testament proverb "Better little with righteousness than lots of on interest" (Ivanova, 1986, p. 324). In 1840s usury was depicted as immoral in frescoes of the Rila Monastery. As it could be seen, this condemnation of interest was made during the Ottoman rule when the secular power was not Christian. In the traditional Bulgarian folk culture interest loans were rarely practiced and were stigmatized as immoral and the information thereto dates back to the same period of time. In this sense the replacement of the Christian rule with Muslim enables the Christian Orthodox Church to declare its attitude towards the usury problem.

Despite the superiority of the secular rulers, the Orthodox Church in Medieval Bulgaria tried to become a moral corrective of the actions of the ruler and the other representatives of nobility, including on questions involving the economic policy to some degree. Still when Bulgaria passed the diocese of the Patriarchate of Constantinople, Prince Boris I received a special personal message from Patriarch Photios with guidelines for basic moral traits of the Christian ruler. Among them we find the following recommendation "... keep the manners of your country uncorrupted ... and show everyone that gold – this powerful enemy of those who love it – is useless" (Duichev, 1940, p. 57). In the tenth century the Bulgarian Tzar Peter (927-970) wanted to meet with St. Ivan Rilski but the saint declined. After that the tsar sent to the saint gold and other gifts. St Ivan Pilski, however, returned the gold back with the words that it is harmful for the monks and recommended to give it away to the poor (Duichev, 1947, p. 128-132; Evtimii, 1990, p. 52). Again in the tenth century Presbyter Kozma condemned those members of the clergy who pursue wealth and earthly pleasures. For centuries greed was considered as one of the most dangerous and harmful

⁶ For details about the attitude of the Russian Orthodox authors to the problems of "just price", interest etc. see Pashkov, 1964.

features of a person. In the first half of the nineteenth century avarice used to be regarded as one of the deadly sins, by Orthodox writers and by the secular authors of textbooks for primary schools (see Ognjanovic 1844, p. 34; Georgiyevich, 1853, p. 22).

The focus of the Orthodox Church primarily on spiritual and mystical issues and its isolation from the daily routine of the government did not mean a complete denial of material issues and rejection of the need to care for daily bread by the common people. According to the primary sources Saint Ivan Rilski healed and relieved the poor (Duchev, 1947), St. Patriarch Evtimii helped the population in a drought year and brought rain with his prayers (Partenii, 1974), in "Eulogy for St. John Polivotski" again Evtimii notes that the saint "healed many afflicted with various disabilities" (Evtimii, 1990, p. 151).

The attitude towards manual labor on the part of the Orthodox Church was positive. In the life of St. Romil of Vidin (14th century) the author notes that the saint worked hard in the construction of the monastery, in the kitchen and the bakery of the monastery, etc. (Petrov and Gyuzelev, 1978, p. 382). Hard physical work is cited as characteristic for the life of the famous church painter from the second half of the 16th and the beginning of the 17th century - St. Pimen Zografski. While in Zograph monastery, he himself carried firewood, prepared food for the monks, assisted the weak monks and diligently painted icons. In the life of St. Theodosius of Tarnovo it is noted that in 14th century the monk Dionysius lived in the Kilifarevski monastery, who was distinguished by many virtues, including that "he worked with his hands and never ate his bread as if it were a free gift" (Partenii, item 2, 1974).

The absolute rejection of everything material and mortal was a characteristic feature of the Bogomil heresy that appeared in the Bulgarian lands in the tenth century and that persisted until the fall of Bulgaria under the Ottoman rule in the late fourteenth century.⁷ According to presbyter Kozma, for the Bogomils the whole material world was a creation of Satan, they disgusted young children, denying religious and secular power (Duchev, 1940, p. 103-117). In the fourteenth century rejecting everything material, they recommended their followers not to be engaged with handwork and to cut off their reproduction organs (Petrov and Gyuzelev, 1978, p. 369). For that reason the supporters of the Bogomil heresy did not strive for any social or economic reforms, for better understanding and/or improvement of material life (Mutafchiev, 1934). Their worldview of the material world as a creation of Satan prompted for denial of the possibility and necessity of its improvement. This is precisely one of the main criticisms of the Bulgarian saint of XII century St. Hilarion Muglensky against heretics. According to his hagiographer Patriarch Evtimii St. Hilarion told

⁷ For a detailed presentation on the onset, dissemination of its ideas and the influence of Bogomil heresy in Bulgaria, on the Balkans and in Europe see Angelov, 1993. The author of this study, however, associated Bogomils with the principles of early Christianity and believes that the duality of the Bogomils moderate. This thesis is not correct because the negation of everything material (typical for the Bogomils) practically means negation of the possibility and necessity to change the material world, which is regarded as intrinsically evil. This notion is not typical of the early Christianity.

them that "the Lord is Lord of both heaven and earth" (Evtimii, 1990, p. 63). This means that, despite the fact that the salvation of the soul (i.e. the immaterial) is an absolute priority for Christians, the care for material well-being should not be neglected.

The compassion for the poor and the desire to help them was a constant theme in the works of Orthodox writers throughout the above-mentioned period. In almost all lives of Bulgarian saints or lives of saints written by Bulgarian authors we could find an expression of their disparaging attitude towards material wealth and worldly honours. Charity was among the main activities of the Orthodox monasteries in the Bulgarian lands. For example according to the founder of Bachkovo Monastery "Assumption of Holy Mary" (founded in 11th century) Gregory Bakuriani, the visitors to the monastery should receive free meals, the monastery maintained inns, which provided free food and shelter to strangers, etc. (Petkova, 2005). According to D. Petkanova "the poverty rises to an eminence almost equal to a cult" in the medieval Bulgarian literature (Petkanova, 2006, p. 101). In Orthodox Christianity, however, poverty was not perceived as normal. According to the author of the life of St. Romil of Vidin the parents of the saint were not rich but they had "as much as is necessary for the satisfaction of their needs without scarcity", which in turn allowed them "to do charity to the poor as is typical to the men of Christ" (Petrov and Gyuzelev, 1978, p. 378). Apparently a life "without scarcity" is assessed as a positive thing, because it gives the opportunity to help the poor and destitute.

This attitude remained among the characteristic features of many books, written or translated during the first half of the nineteenth century and especially in textbooks issued during this period. Thus, in 1819 Joachim Karchovski noted that he who collects a lot of money risks to remain blind to the true Christian values. He encourages the rich to give alms to the poor and to widows, arguing that the wealth of the rich is not theirs but "somebody else's", i.e. obtained not by work and saving, but thanks to God. Textbooks for primary schools are full of moral teachings like "Honest poverty is better than shameful richness" (Busilin, 1844, p. 41), "Help the poor if you can" (Polizov, 1824, p. 21) etc.

*Changes in the Orthodox socio-economic thought in the
18th-first half of the 19th century*

During the eighteenth and early nineteenth century the Bulgarian Orthodox authors were actively involved in the process of national revival. The reasons for the changes are complex. Among the most important should be distinguished: the increased rate of economic and cultural contacts with the countries of Central and Western Europe and the consequent infiltration of Western ideas in Bulgarian society, the economic progress of these countries and ambition of the Ottoman leadership to introduce reforms following the Western model, the prosperity of individual representatives of Bulgarian society and the spread of secular education among the Bulgarians, etc. The Orthodox intellectuals such as the Athonite monk Paisii Hilendarski, Bishop Sophronius of Vratsa, Neophyte Bozveli and many others had great merits in the modernization process.

Economic forms, state socio-economic policy and socio-economic ideas of Bulgarian society in the ...

The "spirit" of capitalism, however, penetrated slowly in the Bulgarian lands. In 1757 the Bulgarian monk Parthenius Pavlovich wrote in his autobiography that the neglect of Christ's commandments has brought huge problems to Western and Eastern Christians alike. The troubles took for Eastern Christians were epitomized by their conquest by the Muslims, while the Westerners were badly affected by "Lutheran and Calvinist trouble" (Dimkov, 1993). Apparently the Protestantism, which is believed as an expression of the 'spirit of capitalism, is seen by the author as evil equal to the conquest of the Balkans by the Ottoman Turks. In his famous book "Slav-Bulgarian History" (1762), which was extremely important for the Bulgarian national Revival, Paisii Hilendarski points out among the virtues of the Bulgarians the fact that they were: poor, hard-working, hospitable, giving alms, among them there were not "a lot of merchants" etc. (Paisii, monk, 1911 [1762]), i.e. they resemble early Christians.

The economic views of Bishop Sophronius of Vratsa in his request to the commander-in-chief of the Russian army Michail Kutuzov of 1811 are interesting. The Request was written in the course of the Russo-Turkish War of 1806-1812 with the idea to persuade the Russian authorities to create an autonomous Bulgarian region north of the Danube. The economic ideas of its author were summarized in several points. He insisted that the Bulgarians should have enough land in order to be able to develop agriculture, stock breeding, and to build factories; the Bulgarian merchants should be allowed to trade freely in the Russian Empire, Wallachia and Moldova; the Bulgarians should be exempted from paying taxes for 10 years; the lakes on the left bank of the Danube should be provided to the Bulgarians as their "perpetual domain" for industrial fishing; the Russian authorities should prohibit the settlement of "Jews and heretics" in the Bulgarian communities in order to protect their trade. On the other hand the state power (in this case the Russian) was relied upon to give financial and material assistance to the poor Bulgarian settlers, who shall dwell in the autonomous region; to provide state allowances for medicine doctors, judges and teachers in the autonomous region (Plethnyov and Stoyanov, 1988, p. 11-13). This request was not approved, but it is an evidence that the mercantilist principles (or perhaps cameralist) like the demand for certain privileges, subsidies, and incentives granted by the state, etc. were popular among the Orthodox thinkers and political leaders. The mercantilist views are clearly visible in the proposal for reforms in the Ottoman Empire written by the Bulgarian intellectual Alexander Ekzharh in 1843. He insisted that the Ottoman government should fund the vocational and medicine education of young Bulgarians in Western Europe. The development of local production would reduce the export of gold and silver from the country and would achieve a positive trade balance (Ekzharh, 1843, p. 4-5).⁸

⁸ At the end of the 18th century the mercantilist views became popular among the representatives of the Ottoman socio-economic thought (Ermis, 2014, p.125, 140, 144-145). Apparently in search of the key factors for the economic prosperity of the West the Orthodox Christians and Muslims almost simultaneously reached

In the late eighteenth and during the nineteenth century, up to the liberation of Bulgaria from the Ottoman rule (1878), the Orthodox Christian communities became key drivers of the spread of secular education by funding school construction, paying teachers, sponsoring the publication of books, magazines, newspapers etc. Many of the teachers in the first half of the nineteenth century were monks or priests. In the textbooks issued and used in these schools the first signs of bourgeois social and economic thinking can be found, which remained does not break abruptly with the ethical traditions of Orthodoxy. Thus, in "Primer with different teachings" published by P. Beron in 1824 were included advices and maxims such as "Everything is easy for hard-working, everything is hard for the lazy one", "Laziness is the father of evil", "The merchant was asked once how did he make so much money, and he replied "the much is easy, and the little is hard" (Beron, 1847 [1824]). Hard work has been cited as a major virtue and education as a sure path to material prosperity (Hrulev, 1850). The well-known teacher and author from the time of Bulgarian Revival Period - R. Popovic also connects economic prosperity with education (Popovic, 1837, p. 101-102). So gradually, without turning away from the ethical arguments against profiteering, the Bulgarian society began to take a more positive attitude towards richness, especially when it was accumulated in an honest way.

On this basis, the interest in political economy appeared in the circles of Bulgarian intellectuals in the third quarter of the 19th century. The influence of Orthodox Christianity on the intelligentsia gradually decreased, but in the third quarter of the 19th century there was complete reorientation to the modern rationalism.

*

The matrix of the Bulgarian socio-economic thinking of the time, before any interest was shown in specialized economic knowledge and before any opportunity emerged for independent economic policy, has several key features: the strong role of the state, which should assist for overcoming economic and social problems, which is praised and receives advice by the intellectuals, the ethical approach, which is expressed in the desire to help the poor and in rejection of profits which are considered as immoral (theft, usury, etc. in.), the rejection of extremes in poverty, but also in wealth, etc. These characteristics partially explain a number of phenomena in the intellectual and economic life in Bulgaria before and after the Liberation of the country from the Ottoman rule.

At the first contacts with Western political economy the representatives of Bulgarian intellectuals show affinity to the ideas of French liberalism and later to the German Historical School, which are characterized by ethical approach to the problems of the economy. After the Liberation, even the representatives of the Bulgarian Liberal Party (and later on of different parties who accepted the label liberal) introduced economic policy, in which the role of the central government constantly

the conclusion that the positive balance of trade, privileges from the state, protectionism, etc. are the appropriate policy tools for the enhancement of social and economic progress.

grew. This approach is not consistent with the classical liberal view about the limited state, but it is closely related to the long-time established traditions in the Bulgarian socio-economic thinking. In the early 1920s the government of Bulgarian Agricultural People's Union introduced an agrarian reform, through which it aimed to enable the largest possible number of households to live "without scarcity", and also to apply its specific understanding of redistributive justice.

Such examples do not prove that social and economic policy of Bulgaria was predetermined by the socio-economic mindset inherited from centuries of Orthodox dominated social and economic thinking. It was determined by a rather complex group of factors. However, the Orthodox traditions should not be ignored as a possible explanation for some of the features of Bulgarian economic policy. And the effective and successful economic policy in the future requires at least a minimal knowledge of these lasting features of the Bulgarian perception of economic problems.

References:

- Angelov, D.* (1993). The Bogomilism. Sofia: „Bulvest-2000“. (In Bulgarian)
- Andreev, Y., Iv. Lazarov, Pl. Pavlov* (1994). Who is Who in Medieval Bulgaria. Historical Guide. Sofia: „Prosвета“ (*in Bulgarian*).
- Bakalov, G.* (2006). Church and State in Bulgarian History. In State & Church - Church & State in Bulgarian History. Sofia: University Publishing House „St. Kliment Ohridski“ (*in Bulgarian*).
- Beron, P.* (1847[1824]). Bulgarian Primer with numerous Preaches (*in Bulgarian*).
- Bobchev, St.* (1998 [1910]). History of Old Bulgarian Legislation. Lectures and Studies. Albatros Publishing House (*in Bulgarian*).
- Bozhkov, A., A. Vasilev* (1981). The Art Heritage of the Zograf Monastery. Sofia: „Science and Art“ Publishing House (*in Bulgarian*).
- Busilin, G.* (1844), Bulgarian Primer. Moscow: University Press. (*in Bulgarian*).
- Dimkov, N.* (1993), Bulgarian Revival Texts. Shumen (*in Bulgarian*).
- Dimitrov, Str., N. Zhechev, V. Tonev* (1988). History of the Dobrudzha Region. Vol. 3, Sofia: Publishing House of the Bulgarian Academy of Sciences (*in Bulgarian*).
- Duychev, Iv.* (compiler) (1940). Old Bulgarian Literature. Vol. 1 „Literary and historical legacy from the First Bulgarian Kingdom“. Sofia: „Hemus“ Publishing House (*in Bulgarian*).
- Duychev, Iv.* (compiler) (1944). Old Bulgarian Literature. Vol. 2 „Literary and historical legacy from the First Bulgarian Kingdom“. Sofia: „Hemus“ Publishing House (*in Bulgarian*).
- Duychev, Iv.* (1947). The Saint from Rila and his Monastery. Sofia (*in Bulgarian*).
- Georgievich, Y.* (1853). Church Primer or Primary Literature Education. Tsarigrad: „Patriarch Typography“ (*in Bulgarian*).

Evtimiy, Patriarch (1990). Literary Works. Sofia: „Science and Art“ Publishing House (*in Bulgarian*)

Ekzharh, Al. (1843). Scripts about Bulgarians, Paris (*in Bulgarian*).

Ivanov, Y. (1931). Old Bulgarian works in Macedonia. Sofia (*in Bulgarian*).

Ivanova, K. (Compiler and Editor) (1986). Old Bulgarian Literature, Vol. 4. Sofia: „Bulgarian Writer“ Publishing House (*in Bulgarian*).

Karayanopoulos, Y. (1992). The Byzantine Political Theory. Sofia: University Publishing House „St. Kliment Ohridski“ (*in Bulgarian*).

Koev, T., G. Bakalov (1992). Fundamentals of Christian Religion. Sofia: „Bulvest – 2000“ (*in Bulgarian*).

Mutafchiev, P. (1934). Pop Bogomil and Saint Ivan Rilski. The Spirit of Negation in our History. – Philosophic Review, Year. 4, Issue. 2 (*in Bulgarian*).

Mutafchiev, P. (1992). History of the Bulgarian People. Sofia: Publishing House of the Bulgarian Academy of Science (*in Bulgarian*).

Nikolov, G. (2005). Central and Regional Aspects of Early Medieval Bulgaria (late VII, early XI century). Sofia: Academic Publishing House „Marin Drinov“ (*in Bulgarian*).

Ognyanovich, K. (1844). Primer or Primary Education of Children, beginning to learn the Holy Script. Tsarigrad: „T. Davichyan“ Publishing House (*in Bulgarian*).

Ostrogorski, G. (1998 [1963]). History of the Bulgarian State. Sofia: „Prozorets“ Publishing House (*in Bulgarian*).

Paisiy, Hieromonk (1911 [1762]). Slav-Bulgarian History. Sofia: Publishing House of the Bulgarian Academy of Science (*in Bulgarian*).

Parteniy, Levkiyski Bishop (1974). Lives of Bulgarian Saints (translated into contemporary Bulgarian language). Vol. 1-2, Sofia: Publishing House of the Holy Synod (*in Bulgarian*).

Petkanova-Toteva, D. (1965). The Damascenes in the Bulgarian Literature. Sofia: Publishing House of the Bulgarian Academy of Science (*in Bulgarian*).

Petkanova, D. (2006). The Multifaceted Middle Ages. V. Tarnovo: „Abagar“ Publishing House (*in Bulgarian*).

Petkova, I. (2005). Data on social social assistance and charity in the Bulgarian lands under Ottoman Rule on the territory of Bachkovo Monastery. - In: "Social assistance and social activities in Bulgaria. History, institutions, ideologies, names". Collected Works with reports from conference, held on 17-18 September 2004. Blagoevgrad: Univeristy Publishing House „Neofit Rilski“ (*in Bulgarian*).

Petrov, P., V. Gyuzelev (compilers) (1978). Reader in Bulgarian History, Vol. 2. Sofia: „Science and Art“ Publishing House (*in Bulgarian*).

Pletnyov G., Iv. Stoyanov (compilers) (1988). Plans and Programmes for the National Liberation Movement during the Bulgarian Revival Period. V. Tarnovo (*in Bulgarian*).

Economic forms, state socio-economic policy and socio-economic ideas of Bulgarian society in the ...

- Polizov, A.* (1824). Primer for Teaching Young People. Exact Reprint of Moscow Primer. Bucarest (*in Russian*).
- Popovich, R.* (1837). Christianity (*in Bulgarian*).
- Snegarov, Iv.* (1946), Short History of Contemporary Orthodox Christian Churches (Bulgarian, Russian and Serbian), Vol. 2. Sofia: University Press (*in Bulgarian*).
- Spiridon, yeroshi monk* (1792 [1900]). Short History of Bulgarian People in Slovenia. Compiler for publishing: V. N. Zlatarski, Sofia: Publishing House of Govedarov & Co. (*in Bulgarian*).
- Hrulev, T.* (1850). Primer or Primary Education with Various Useful Instructions for Human Life. Budin: Royal Typography. (*in Russian*).
- Ermis, F.* (2014). A History of Ottoman Economic Thought. Developments before nineteenth century. London and New York: Routledge.
- Laiou, A.* (editor-in-chief) (2002). The Economic History of Byzantium: From the Seventh through the Fifteenth Century. Wasington D.C.: Dumbarton Oaks Research Library and Collection.
- Pashkov, A.* (ed.) (1964). A History of Russian Economic Thought: Ninth through Eighteenth Centuries. Edited and translated from the Russian by John M. Letiche, with the collaboration of Basil Dmytryshyn and Richard A. Pierce. Berkeley: University of California Press.

9.XI.2014

95 ГОДИНИ ОТ РОЖДЕНИЕТО НА АКАДЕМИК ЕВГЕНИ МАТЕЕВ

Акад. Евгени Георгиев Матеев (1920-1997 г.) е водещият икономист на България от втората половина на XX век. Той формулира, обосновава и участва в решаването на основните проблеми на развитието на икономическата система през този период, допринася за изграждането и утвърждаването на важни държавни управленски и научни институции, сред които е и Икономическият институт при БАН. Отбелязвайки годишнината от рождението му, се прекланяме пред неговия непоколебим дух и логична мисъл, пред оставеното творческо наследство, което освен че има своето запазено място в историята на икономическата мисъл, е извор на идеи за икономически просперитет и за съвременна България.

Акад. Е. Матеев е роден на 1 април 1920 г. в гр. Търговище в семейството на железопътен чиновник. Завършва средното си образование в Софийската духовна семинария, през 1939 г. и висше в Юридическия факултет на Софийския университет през 1943 г. Говори свободно немски, френски, руски и английски, чете на древногръцки и латински език.

Неговите всестранни интереси, ангажираността му с проблемите на развитието на обществото, с управлението и планирането на народното стопанство го правят енциклопедична личност, която бързо се налага като безспорен авторитет в научните среди. През 1948 г. е избран за доцент, а през 1950 г. за профессор в Стопанския факултет на Софийския университет, където чете лекции по планиране на народното стопанство. През 1951 г. е избран за член-кореспондент, а през 1967 г. – за академик на Българската академия на науките. Публикувал е 26 монографии и над 200 студии и статии с общ обем над 10 хил. страници. През 1974 г. АН на СССР, а през 1975 г. и Руската академия на науките го избират за свой постоянен чуждестранен член.

Резултатите от своите изследвания акад. Матеев прилага в държавното управление. Като зам.-председател, а по-късно и председател на Държавната планова комисия (1951-1952 и 1960-1962 г.) допринася тя да израсне като изследователско учреждение. Възложено му е и той разработва методика, организира и съставя първия дългосрочен перспективен план за периода 1960-1981 г. Централното статистическо управление, пак при неговото ръководство - 1953-1961 г., се изгражда като аналитична институция, при това редица изследователски задачи са осъществени с прякото му участие. Сред тях са първият баланс на народното стопанство (1953 г.) и първият баланс на междуотрасловите връзки (1961 г.), който създава здрава връзка между статистическата и счетоводната отчетност на равнище предприятие.

През 1962 г. е привлечен в правителството като министър без портфейл, отговарящ за икономическата реформа. Евгени Матеев не се страхува да отстоява мнението си по проблеми, по които има различия с висшето държавно и партийно ръководство, и през 1966 г. е освободен от министерския пост. От

95 години от рожденията на академик Евгени Матеев

същата година той става представител на НР България в Икономическата комисия на ООН за Европа, където неговият интелект е високо оценен и е избран за зам.-председател, а по-късно и за председател на Общото събрание на същата комисия. По това време като народен представител от Четвъртото до Седмото Народно събрание Е. Матеев е председател на българската група в Интерпарламентарния съюз. Подпредседател и председател е на Икономическата комисия на ООН за Европа (1968-1971 г.). Междувременно става инициатор за създаването на Международен изследователски институт по проблемите на икономиката и управлението със седалище във Виена (Австрия), където съвместно да работят специалисти от Източа и Запада. От 1974 до 1981 г. е член на Държавния съвет.

Под погледа на акад. Матеев израстват поколения изследователи и преподаватели. През 60-те години на XX век той е един от първите председатели на Висшата атестационна комисия (ВАК). Оглавява направление „Обществени и хуманитарни науки“ в Събранието на академиците и член-кореспондентите на БАН; в Икономическия институт на БАН създава и застава начело на секция „Планиране“, по-късно „Разширено социалистическо възпроизвъдство“. Създава катедра „Народностопанско планиране“ във Висшия икономически институт „Карл Маркс“ (днес УНСС). При него са положили изпит над 12 хил. студенти, подготвил е повече от 50 дипломанти и 5 докторанти (аспиранти), като четирима от тях по-късно стават професори. Точен в изказа, далеч от догми, диалогичен и с чувство за хumor акад. Матеев е любим преподавател, който споделя както резултатите от своите изследвания, така и тяхното приложение в практиката.

Научната дейност на акад. Матеев е насочена към сложната и динамична икономическа система. Подходът към изучаването ѝ той изгражда още като студент. Тогава, 20-годишен, намира аргументи и смелост за публичен диспут с известния професор по политическа икономия Симеон Демostenов, в който демонстрира желязна научна логика срещу субективната школа на политическата икономия. В творчеството си акад. Матеев формулира съдържанието на категории, които са базови за икономическото развитие, като производителност, ефективност и рентабилност. Определя какви механизми да се приложат за повишаване на производителността на труда на основата на развитие на сложна обемна теория, в която се отчитат ролята на социалните фактори, на балансиране на пропорциите в икономиката, на интересите в обществото. Той предлага основен стимул да е работната заплата, която да се определя от конкретния труд, създаваш продукт. Доказва, че при планово разпределение на резултатите може да се постигне благосъстояние и при по-ниска производителност. Особено значение придава на автоматизацията и на центъра, където се формират пропорциите.

Акад. Матеев има важен принос за развитието на икономическата статистика. Той въвежда създаването на статистическите единици като отчетни единици и наблюдането им като система. Изгражда макроикономическите показа-

тели за развитие на икономиката и на тази база съставя първия Баланс на народното стопанство. Анализирали отчетните баланси на междуотрасловите връзки от статистиката за 1976 и 1980 г., Е. Матеев изтъква необходимостта от преход от екстензивно към интензивно развитие. С помощта на апарат на пълните разходи за единица крайна продукция той показва в кои отрасли са изчерпани възможностите за екстензивно развитие и обосновава необходимостта от развитие на електрониката.

Акад. Матеев разглежда развитието на икономиката като развитие на сложна система, най-вече в трудовете си „Структура и управление на икономическата система“ и „Икономическа кибернетика и народностопанското планиране“. Той разработва концепция за преход от социалистическа към обществена собственост. Безспорни са научните му постижения в управлението на икономическата система, при което то се основава върху използване на плана и на пазарните механизми при социализма. Акад. Матеев познава добре икономическата система на капитализма и предвижда, че бъдещата конкуренция като източник на развитието ѝ ще е конкуренция между проекти. Конкуренцията при развития социализъм разглежда като „конкуренция на колективите и личностите в иновацията“, „в смисъл на технология и в смисъл на нови видове продукция“ (вж. най-новото издание на Структура и управление на икономическата система. С.: УНСС, 2015, с. 581).

Проблемите, поставени в трудовете на акад. Матеев, имат фундаментален характер. Те се отнасят до развитието на националната икономическа система: въпроса за ефективното и оптималното използване на ресурсите; спецификата на решаването на този въпрос при ускоряване на развитието на техниката и технологиите; проблемите на връзката между управлението и планирането в национален мащаб и тези на по-голямата система. Решаването на основния икономически проблем на българското общество през втората половина на ХХ век - как с ограниченията ресурси на стопанството да се задоволяват растящите материални и духовни потребности на членовете му, акад. Матеев свързва с: бързо повишаване на производителността на труда, на ефективността и качеството на производството на базата на ускорено внедряване на научно-техническите постижения; динамично и пропорционално развитие на народното стопанство; ефективно участие в международното разделение на труда (вж. Управление, ефективност, интеграция. В търсене на решения. С.: „Партиздат“, 1976, 523 с.).

Решенията на тези задачи той търси, като прилага съответен математически инструментариум. За това допринася обучението, което преминава при носителя на Нобелова награда Василий Леонтиев.

Сред забележителните научни постижения на акад. Матеев можем да посочим и това, че той:

- доработва и адаптира към българските условия „*input – output*“ метода на Леонтиев, познат у нас като метод на баланса на междуотрасловите връзки. Балансът на народното стопанство има три израза: стойностен, натурален и

95 години от рожденията на академик Евгени Матеев

трудов. Приносът на акад. Матеев е в това, че чрез техническите коефициенти, т.е. коефициентите на пълните разходи, той постига съпоставимост между трите израза (баланса) и се формира нов, четвърти обобщаващ баланс на народното стопанство;

- разграничава проблемите при управлението на технологичните от тези на производствените процеси. Като обект на изучаване от икономическите науки последните включват освен отделните операции, но и специфичната роля на човека (вж. Структура и управление на икономическата система. С.: ДИ „Наука и изкуство“, 1987, с. 17). Или познаването на технологиите и тяхното управление е необходимо, но недостатъчно условие за икономическото познание и управление на производствените процеси. Пренебрегването на тази особеност на икономическото знание на макроравнище може да доведе до тежки катализми в общественото развитие. По този повод в същата монография Е. Матеев пише: „Цивилизацията, в частност техносферата като нейна материална основа, може да срещне предел и да загине, ако социалните механизми закъсняят със своето усъвършенстване и не успеят да предотвратят едно нейно самоунищожение“ (с. 61);

- показва и доказва, че производителността на труда е основен фактор и показател на икономическата динамика, като извежда изключително важната зависимост, че усъвършенстването на пропорциите в икономиката води до нарастването на производителността, както и обратното.

В заключение можем да обобщим, че акад. Матеев показва, че решението на основния икономически въпрос е различно в различните периоди от развитието на икономиката. То се определя от извъникономически фактори като нормативно преобладаване на определена форма на собственост, обществено подкрепяна цел на развитие, както и от равнището на техниката и технологиите и тяхното използване.

Краткият преглед на творчеството на акад. Матеев носи и послание към учените-икономисти в България, че основен обект на научните им изследвания трябва да бъде националното стопанство, като се акцентира върху проблемите на развитието му чрез ефективно използване на ресурсите и новите технологии, както и върху ефективното участие в международното разделение на труда при внимателно съчетаване на пазарния механизъм с елементи на държавно планиране и управление, отчитайки спецификата на съвременните условия.

Проф. д-р ик. н. Росица Чобанова

ОТЗИВИ

ЗАДЪЛБОЧЕНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА СЪВРЕМЕННАТА ПАЗАРНА ИКОНОМИКА

Наскоро излезе от печат новата книга на доц. д-р Георги Матеев,¹ в която направените оценки, анализи и изводи са основани на опита и практиката на страните с развита пазарна икономика и с най-богат опит в областта на развитието на съвременните пазарни отношения. В структурно отношение тя съдържа 3 части, 15 глави, заключение и резюме. В библиографията са включени над 200 публикации наrenomирани български и чуждестранни автори, както и солидни статистически източници.

Изследването е фокусирано върху създаването на практично работещ механизъм за регулиране на икономиката при съвременните пазарни условия. Първата и втората част служат за предпоставки на посоченият механизъм.

За комплексния характер и съвременното равнище на разглежданите проблеми на сегашната пазарна икономика свидетелстват основни икономически понятия, използвани в монографията, като: „стоково производство“, „промени в социалната стратификация“, „развитие на демокрацията“, „конкуренция и иновации“, „структура на пазарната икономика“ и др.

Монографията има актуален характер, тъй като разглежда основни аспекти на съвременната пазарна икономика – системните проблеми на нейното развитие, саморегулативните и управленско-регулативните възможности за тяхното ефикасно решаване.

Третирането на проблемите като постановка, подходи и методи за решаване е направено в рамките на „пост-фактум“ резултатите от предходното развитие на икономиката. Затова предлаганите решения носят реактивен, а не проактивен характер. Разбира се, трябва изрично да се подчертава, че както в науката, така и в стопанската практика силно доминира „пост-фактум“ подходът. Поради това почти напълно са подценени методологическите и методическите възможности на системно-структурния подход, които са в рамките на динамичната теория на сложните саморегулиращи се открити системи. По-конкретно става въпрос за мултиплекативните ефекти при балансирането на устойчив икономически растеж. За тези възможности се пише спорадично, представени като „пазарен автоматизъм“.

Монографията представлява комплексно научно изследване. Като логика и стил на изложение тя заслужава висока оценка по отношение на съдържателната свързаност както на трите части, така и на отделните главите и на техните параграфи.

Книгата заслужава вниманието на широк кръг читатели, тъй като разглежда в обобщен теоретичен и практико-приложен аспект основни проблеми на съвременната пазарна икономика.

Проф. д-р ик. н. Асен Ковачев

¹ Георги Матеев (2015). Съвременна пазарна икономика. С.: Изд. „Изток – Запад, 544 с.