

ISSN 0013-2993

ГОДИНА / YEAR
LXIV
КНИЖКА / BOOK
5 • 2019

Икономическа мисъл Economic Thought

БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

Победа Луканова	Социалните иновации в политиките за заетост в България.....	3
Pobeda Lukanova	Social innovations in the employment policies in Bulgaria	
Стоян Танчев	Данъчна структура и икономически растеж: емпирични доказателства от България.....	24
Stoyan Tanchev	Tax structure and economic growth: empirical evidence from Bulgaria.....	42
Мартина Якова	Данъчна плаваемост на страните от ЕС-28 – сравнителен анализ.....	59
Martina Yakova	Tax buoyancy of the EU-28 countries – a comparative analysis	
Пано Лулански	Научното ръководство на докторанти по стопански науки – в търсене на продуктивни решения.....	74
Pano Loulanski	The research supervision of PhD students in economics and business management - searching for productive solutions	
КОМЕНТАРИ / COMMENTS		
Хенрик Егберт, Теодор Седларски	Основи на съвременната икономика: Уилям Баумол и предприемачеството.....	109
Henrik Egbert, Teodor Sedlarski	Foundations of contemporary economics: William Baumol and entrepreneurship	
ОТЗИВИ / REVIEWS		
Васил Тодоров	Две монографии за икономическата теория по света и в България.....	118
Vasil Todorov	Two monographs on economic theory in the world and in Bulgaria	

EDITORIAL BOARD

Prof. LIUDMIL PETKOV, Dr. Ec. Scs. - Editor-in-chief (Economic Research Institute at BAS), **Prof. STATTY STATTEV, Dr. Ec. Scs.** - Deputy Editor-in-chief (University of National and World Economy), **Prof. VALENTIN GOEV, PhD** (University of National and World Economy), **Prof. VESSELIN MINTCHEV, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. GANCHO GANCHEV, PhD** (South-West University "Neofit Rilski"), **Prof. GARABED MINASSIAN, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. DARINA RUSCHEVA, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. ZOYA MLADENOVA, PhD** (University of Economics - Varna), **Prof. YORDAN HRISTOSKOV, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. JOSIF ILIEV, Dr. Ec. Scs.** (University of National and World Economy), **Assoc. Prof. KRISTIAN HADJIEV, PhD** (New Bulgarian University), **Prof. POBEDA LOUKANOVA, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. ROSSITSA RANGELOVA, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. ROSSITSA CHOBANOVA, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. RUMEN BRUSARSKI, PhD** (University of National and World Economy), **Assoc. Prof. TSVETAN KOTSEV, PhD** (European Higher School 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. Scs.** (Institut po ikonomika i prognozirane pri NANU - Ukraina), **Prof. VENIAMIN N. LIVCHITS, Dr. Ec. Scs.** (Institute for Systems Analysis - Russian Academy of Sciences), **Prof. JACQUES VILROKX, PhD** (Free University of Brussels), **Prof. YORGOS RIZOPOULOS, PhD** (Université Paris 7 Diderot), **Prof. ILIA BALABANOV, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **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 Higher School of Economics and Management - Plovdiv), **Prof. Dr. MIRJANA RADOVIC-MARKOVIC** (Institute of Economic Sciences - Belgrade), **Prof. PLAMEN ILIEV, PhD** (University of Economics - Varna), **Assoc. Prof. TEODOR SEDLARSKI, PhD** (Sofia University "St. Kl. Ohridski"), **Prof. FUSAO ITO, PhD** (Tohoku University - Sendai, Japan), **Prof. YURY YAKUTIN, Dr. Ec. Scs.** (Gosudarstvennyy Universitet Upravleniya - Moscow)

Editor-in-charge **HRISTO ANGELOV**, Editor **NOEMZAR MARINOVA**, Editor in English **KALIOPA GORCHEVA**

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

Tel. (02) 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

2019

c/o Jusautor, Sofia

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

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

UNWE Printing House

Проф. д-р Победа Луканова*

СОЦИАЛНИТЕ ИНОВАЦИИ В ПОЛИТИКИТЕ ЗА ЗАЕТОСТ В БЪЛГАРИЯ

Направен е анализ на вече приложени социални иновации след 2007 г., който позволява обобщения на техните положителни страни и слабости. Въз основа на него и с отчитане на перспективите на заетостта след 2020 г. са очертани изискванията за по-активно използване на иновативния процес в политиките за заетост в България.¹

JEL: O35; J08; J45

Ключови думи: социални иновации; активни политики на пазара на труда

Предлагането и реализирането на нови решения в активните политики на пазара на труда и въобще в социалната политика става особено актуална тема след началото на икономическата криза през 2008 г. Причините произтичат главно от необходимостта за преодоляване на структурната безработица по социално приемлив начин при съществуващите бюджетни ограничения и демографски проблеми. Решаването на тази задача изисква намиране на подходящи съвременни начини за пълно оползотворяване на възможностите за заетост на трудоспособното население; ефикасно използване на публичните финанси; рационализиране на организацията на обслужване на търсещите и предлагащите работа; мобилизиране на алтернативните източници за финансиране на социални политики, както и ефикасно използване на тези от Европейския социален фонд (ЕСФ).²

Стимулирането на иновациите, на предприемачеството (вкл. и на социалното) и развитието на общество, базирано на знанието, са в основата на стратегията „Европа 2020“. Социалната иновация може да се открие в политическите инициативи на Европейския съюз за заетост и социални инвестиции³ и за борба срещу бедността. На развитието на социалната сфера и социалната иновация се отделя съществено внимание при подготовката на документи за прехода

* ИИИ при БАН, секция „Макроикономика“, ploukanova@abv.bg

¹ Prof. Pobeda Lukanova, PhD. SOCIAL INNOVATIONS IN THE EMPLOYMENT POLICIES IN BULGARIA. *Summary:* An analysis is made of the social innovations that have already been implemented after 2007, summarising their positive sides and their weaknesses. On this basis, and considering the employment prospects after 2020, the requirements for a more active use of the innovative process in the employment policies in Bulgaria are outlined. *Keywords:* social innovations; active labour market policies.

² ЕСФ е главен финансов инструмент, чрез който Европейската комисия привежда в действие стратегически политики на пазара на труда, както и такива за развитие на човешките ресурси и социално включване. Приоритетите на този фонд се определят от Комисията и от държавите от ЕС като партньори. За програмния период 2014-2020 г. ЕСФ се използва за подобряване на адаптивността на работниците; професионално обучение; осигуряване на адекватен достъп до работа на хора от групи в неравностойно положение, <https://ec.europa.eu/esf/home.jsp?langId=bg>

³ Тук и по-нататък терминът „инвестиции“ се използва в смисъл на финансиране на средства от ЕСФ за политики за заетост и решаване на други социални проблеми.

към новия европейски семестър след 2020 г. Вече стартират инициативи за подготовка на посрещането на новите предизвикателства преди края на сегашния програмен период във връзка с очертани перспективи на заетостта в променящите се технологични, социални, икономически и демографски условия.⁴

За социалната иновация

Исторически корени

Едни от първите примери за иновационни решения със социална значимост могат да се намерят още през XVII-XVIII век при развитието на социалната защита на населението, организирана от църквата, държавата или от частни институции, отделни лица или граждански сдружения; при коопериране на труда на социално слаби; при организиране на дейности за подпомагане на бедните и подобряване на условията им за живот (вж. Lister, 2010). Историческите изследвания показват, че Западна Европа с нейните институционални структури може да бъде разглеждана като водеща в развитието на нови инициативи в рамките на държавата на благоденствието (Mau et al., 2010). Оказва се, че в недалечното минало както в големите, така и в малките западноевропейски страни е имало социални актьори, които са действали като пионери на социалната политика. Става дума обаче за дълъг исторически процес, който започва с политики срещу бедността на отделни общински (местни) ръководства, гилдии, църкви и филантропски организации в края на XVIII век, които в повечето случаи не са имали системен характер.

Първите здравноосигурителни и пенсионни системи са въведени в Германия и във Великобритания в края на XIX век, след което техният пример е последван от много континентални европейски държави. В процеса на развитие на социални защити на здравето⁵ и при старост (пенсионно осигуряване и фондове) се формират съответните организационни структури, които ги администрат, контролират и развиват. Заедно с това социалната държава (и публичната й власт) изгражда нови такива структури и създава професии, например на социалните работници, които оказват услуги на лицата в нужда. Така тя се ангажира с

⁴ Предстои въвеждането на нова версия на сегашния ЕСФ. Това е по-силен и целенасочен чрез инвестициите си фонд ЕСФ плюс. За подробности вж. A new, stronger ESF plus, <https://ec.europa.eu/esf/main.jsp?catId=62&langId=en>

⁵ Добър пример за стартиране на система за здравна грижа е работата на сър Едуин Чадуик (1800-1890), който провокира политически дебати по тази тема, но във връзка с борбата срещу бедността. Според него преодоляването на бедността трябва да започне с осигуряване на достъп до питейна вода и изграждане на канали за отходните води. През 1848 г. е приет Закон за общественото здраве в Англия и Уелс (Public Health Act for England and Wales, 1848). Преди всичко законодателно е уредено, че основна отговорност за изграждане на канализационна система и водопроводи (но и на други елементи на социалната инфраструктура) носи държавата и общинските ръководства. След редица палиативни мерки на защита срещу епидемии (например затваряне на границите или изолиране на селища) се преминава към проактивен подход, според който опазването на здравето на населението зависи от санитарно-хигиенните условия, в които живее, и от неговата жизнена среда; от масовото прилагане на превенция (вж. по-подробно Hamlin and Sheard, 1998).

разширяващи се финансови и други трансфери към групи в рискова позиция (бедни, безработни, бездомни и т.н.). Техните доходи и промяната в социалното им положение започват да стават силно зависими от държавните помощи и от широката държавна грижа за тях. Реализирането на подобен ангажимент обаче изисква ефикасност на средствата за такива трансфери, т.е. нови решения, с които да се отговори на нарастващите социални потребности на населението, при ограничени възможности на публичното финансиране, както и намиране на начини за комбиниране с други източници на средства.

Тази необходимост се откроява особено ярко след „фалитите“ на съвременните модели на „държава на благоденствието“ в резултат от (главно) глобално прилагане на принципите на неолиберализма; последиците от кризата на дълга след 2008 г.; миграционните потоци към западноевропейските държави на хора, които се нуждаят от социални помощи, без обаче да са правили контрибуции в съответните фондове. Увеличаването на средната продължителност на живота в европейските и в другите развити страни е едно от основните постижения на съвременното човечество, но в същото време е и сериозна причина за нарастването на социалните разходи.

Всяка държава трябва да ориентира социалната си политика и инвестиции към определен модел на „държава на благоденствието“⁶ в съответствие със състоянието на икономиката и нейните структури, със степента на развитието на индустриалните отношения, правната система, демографските особености, народопсихологията и други предварителни условия. Независимо от това към какъв национален модел се гравитира, политическите решения, свързани със социалната сфера, са плод на конкретен избор на управляващата в даден момент политическа сила и могат да се характеризират със субективна обремененост, особено в условията на слабо развито гражданско общество и ограниченото прилагане на социално-демократични корективи.

Съвременни подходи

За социалната иновация се използват различни групи характеристики. Това е напълно обяснимо поради многоаспектността на социалните проблеми и конфликти, към чието решаване е насочена. Обединяващ елемент в дефинициите е богатството на позитивен потенциал на тази иновация, което я прави изключително популярна съвременна концепция.

Предлаганите определения за социалната иновация закономерно стъпват върху вече утвърдени и приети в практиката разбирания общо за иновациите.

⁶ Според съвременните виждания моделите на държавата на благосъстоянието в Европейския съюз включват следните разновидности: модел на социална политика на южните страни-членки (Гърция, Италия, Португалия и Испания); на северни страни и тези в англосаксонската група (Дания, Финландия, Швеция, Холандия, Обединеното Кралство и Ирландия); на западните континентални държави-членки (Австрия, Белгия, Германия, Франция и Люксембург); на източните континентални членки (Кипър, Чешка република, Унгария, Малта, Полша, Словения, Словакия) и на балтийските страни и тези в Югоизточна Европа – Естония, Литва, Латвия, България и Румъния (EU. Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, 2012, p. 199).

Съществува богат литературен материал с обзори на различните подходи към нея, който тук няма да бъде представен подробно. Само ще отбележим, че иновациите се свързват с макроикономиката и наречените от Йозеф Шумпетер „вълни на деструктивно поведение на икономиката“ (Schumpeter, 1975), както и с поведението на компаниите и техните начини за намиране на конкурентни предимства (Woodward, 1965). За някои икономисти иновационното поведение произтича не толкова от заложените предпоставки в материалната база и техника, колкото от волята на лидерите в съответните компании (Trott, 2002).

От многообразието на определения за иновациите тук е възприето публикуваното в Наръчника от Осло (2005)⁷, според което иновацията е съществено подобрен продукт (стока/услуга) или процес, нов маркетингов метод, нов организационен метод за вътрешни бизнес процеси, за организация на работното място или на външни отношения. Новостта се разглежда конкретно за фирмите, в които се прилага. Тя може да означава напълно нов и развит за първи път продукт (разгледан в най-широк смисъл). Признава се също и възможността за иновационни да се приемат продукт или услуга, които за първи път са приложени в дадена фирма, но са заимствани от други организации и са адаптирани според конкретните ѝ нужди. Последното е и най-разпространената практика (не само в България) поради различни причини като: високата стойност на иновационната работа, рисковия характер на инвестициите за нея, необходимостта от формиране на висококвалифицирани професионални екипи за разработването и прилагането ѝ, наличието на работещи системи за мониторинг и контрол на процесите и др. Това е и преобладаващият случай при социалните иновации поради сложния характер на социалните системи и необходимостта от специфика на конкретни решения при прилагането на новости в тях.

Според текстовете на цитирания наръчник иновациите могат да бъдат групирани като: продуктови (за обновени стоки и услуги); иновации на процеси (за нови или обновени методи на производство или доставка); маркетингови (промени в продуктов дизайн или пакетиране); иновации в разпространението на продукта, в промотирането и/или ценообразуването му; организационни иновации за въвеждане на нов метод в бизнес практиките и в организацията на обслужването. За социалните иновации е важна всяка от изброените форми на реализирането на новости. Те могат да се свържат с дейността на социалните предприятия и на други социални организации, както и с пазарната реализация на техните продукти, услуги и дейности (процеси). При предоставянето на социални услуги интересът е главно към нови такива с цел предлагане на ново съдържание, разширяване на социалната база на обслужването, подобряване на организацията и разпространението му, намиране на нови начини и средства за финансирането му.

Прилагането на различни национални подходи и определения за социалните иновации в рамките на страните-членки на ЕС налага да се уточни прием-

⁷ <https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oslo-manual>

лива обща дефиниция, която може да се използва в работата на публичната администрация. Във връзка с това за улеснение на потребителите на Структурните фондове на ЕС и за сближаване на използваните понятия, концепции, подходи и методи е разработено съответно ръководство за социални иновации (Guide to Social Innovation, 2013). Функционалното определение за социална иновация в него конкретизира, че тя обхваща разработването и прилагането на нови идеи (продукти, услуги и модели), за да се отговори на социалните потребности и може да формира нови социални отношения или сътрудничества. Социалните иновации предоставят нови отговори на социални искания, които оказват влияние върху процеса на социалните взаимодействия и в крайна сметка са насочени към подобряване на благосъстоянието на хората. Те са не само добри/полезни за обществото, но и развиват способността на индивидите да действат в името на общественозначими каузи. Социалните иновации разчитат на изобретателността на гражданите, на организациите на гражданското общество, на местните общности, бизнеса и държавните служители. Те са възможност и за публичния сектор, и за пазарите с оглед на това продуктите и услугите да удовлетворяват по-добре индивидуални и колективни стремежи. Социалните иновации са социални както спрямо средствата, така и спрямо своите цели и имат отворен характер.

Очевидно реализирането на социални иновации може да бъде поставено сред най-важните функции на публичната и на бизнес администрацията. Друг основен елемент е тяхната зависимост от активността на гражданите, т.е. от степента на развитие на гражданското общество. Тук трябва да се добави, че е вярно и обратното твърдение, а именно, че социалната иновация стимулира гражданската активност и гражданския контрол. Освен неправителствени организации (НПО) и други граждански сдружения чрез социалните иновации е възможно да бъде мобилизирана и работата на социалните партньори и техните организационни структури, доколкото те са представители на интересите на големи социални групи и търсят подходящи за тях защиты.

От предложеното определение може да се заключи също, че социалната иновация се опира не само на публичния сектор, а и на пазарите. Тя може да се открие и в дейността на социалните предприятия; бизнес организациите, удовлетворяващи социални потребности⁸; кооперативи, асоциации, фондации и др. Според позитивния смисъл, който се влага в тези иновации, те трябва да стигат до хората и да задоволяват по атрактивен начин техните социално-признати потребности.

Съгласно цитираното ръководство социалната иновация като процес включва *няколко етапа*: първо, идентификация на социални потребности, които

⁸ Тук се имат предвид бизнес организации/търговци и други, които работят за печалба, но имат социални цели или наемат лица със социални проблеми при намиране на работа. Най-често това са т.нар. социални предприятия. В случая не се визира корпоративната социална отговорност, която е отделна богата концепция и структура, въпреки че в нейната основа стоят именно социални ориентации и цели.

са нови и не са удовлетворени или са удовлетворени по неподходящ начин; второ, разработване на нови решения и трето, оценка на резултатите и разширяване на мащабите на положителните социални решения. Обособяването на тези етапи е напълно приемливо от гледна точка на технологията за задоволяване на социалните потребности. То е приложимо и в обществените практики, доколкото посочените етапи напълно съответстват на етапите на проектния цикъл и при прилагане на различни публични политики.

Освен общоприетата дефиниция и етапи на иновационния процес съществува и единодушие по отношение на *основните подходи към него*. Те са формулирани в доклад на Бюрото на европейските политически съветници (Bureau of European Policy Advisors, BEPA)⁹. На първо място е подходът на *социалното търсене* на обекти, които традиционно не са адресирани от страна на пазара или други институции извън него. Друг подход е насочен към *социалната промяна* – иновации за цялото общество чрез интегриране на икономически и социален компонент с този на обкръжаващата среда. Трети подход включва *системната промяна*. В определена степен той обхваща посоченото социално търсене и се реализира чрез организационно развитие, както и чрез развитие на отношенията между заинтересуваните страни и институциите. Основен момент в системната промяна е установяването на баланс между заинтересуваните страни – социални партньори, неправителствени организации, граждански сдружения и институции на публичната власт.

Фундаментално значение за социалната иновативност има човешкият фактор, което налага предварителна подготовка на заинтересуваните страни в широката сфера на социалното предприемачество и социалните иновации. Въпреки че това изискване има голяма тежест по отношение на подготовката на публичната администрация, нерядко се наблюдават практики за забавяне или отричане на значението на такава иновативност. Причините могат да бъдат различни, но сред тях се открояват най-вече нарушаването на рутинността в работата на тази администрация, слабата ориентираност на материалното ѝ стимулиране към постигнатите резултати, необходимостта от добра предварителна обосновка и др. Ето защо ангажираността на човешкия фактор със социалните иновации трябва да се разглежда предпазливо и невинаги с презумпцията за позитивно субективно отношение към нея.

Извършването на социални иновации е немислимо без наличието на стабилност в икономическата среда, без иновативност при усвояване на инвестиции в промишлените производства, в сектора на услугите и на селското стопанство, както и без преференциални политики за стимулирането ѝ. В „технологичен план“ слабата възможност за рисковото финансиране на проекти с иновационна стойност ограничава пътищата за реализиране и на социални новости. Тук трябва да се отчете посоченият рисков характер на такива промени, което поставя въпроси за това какви са поносимите мащаби на тези рискове; как и

⁹ http://ec.europa.eu/bepa/pdf/publications_pdf/social_innovation.pdf

от кого ще бъдат поети; как ще се компенсират „губещите“ страни; кой носи отговорност за риска; как се разпределя „собствеността“ върху постигнатите резултати и т.н. Отговорите им трябва да се намерят в предварителни социални оценки на въздействието на новите решения. В същото време обосновката на едно или друго решение за социална иновация трябва да може да отговори както на изискванията, поставени в национални, европейски (а и глобални) стратегически документи за социално и икономическо развитие, така и на конкретни областни, общински, браншови и фирмени стратегии за развитие в зависимост от това на какво равнище се прилага съответната иновация.

Социалните иновации трябва да са съобразени с действащото национално законодателство, поради което в общия случай прилагането на нови решения се предшества от изменения в него. Процесът обаче невинаги е лесен и кратък, което може да забави социалните промени.

Социални иновации в активните политики на пазара на труда

Обща характеристика

Иновациите в политиките за заетост могат да предложат техен нов дизайн и/или нова организацията на прилагането им, с което да реализират решения с по-висока добавена стойност. Те засягат реалните изпълнители на тази социална иновация, нейните потребители, както и широк кръг от заинтересувани лица.

Направеният преглед на характеристиките и подходите общо към социалната иновация позволява да се формулират *изисквания за иновативност конкретно в политиките за заетост, които включват:*

- наличието на нови или непознати за българската практика услуги в полза на заетостта;
- предлагане на възможности за задоволяване на нови потребности на субектите на пазара на труда;
- формиране на нов тип трудови и свързани с тях социални отношения;
- изграждане на нови социални сътрудничества по повод заетостта;
- използване на организациите на социалната сфера като поле за защитена заетост, за социални иновации и за реализиране на социални инициативи (например професионална квалификация) в полза на заетостта.

Списъкът с критерии може да бъде допълнен и с други изисквания в зависимост от това къде се прилагат иновационните решения – в работата на трудовата администрация, в предприятията и организациите в социалната икономика, в организациите на социалните партньори. Например, ако социалната иновация се отнася до услуги на пазара на труда, те могат да бъдат нови такива (продуктови иновации) за клиентите на бюрата по труда, нови процеси и/или нова организация при обслужването на безработни, заети (на несигурни работни места) и работодатели.

При създаването на условия (среда) за социална иновация на пазара на труда е необходимо да се разгледа широкото многообразие от дейности, които

обхващат продължаващо през целия живот обучение и неговите резултати с цел подобряване на качеството на човешките ресурси. Такива резултати са също: прогресивните промени в организацията на използване на човешките ресурси и конкретно на труда на наетите в социалното обслужване; развитието на богатство от идеи за социално предприемачество; социалният мениджмънт и новите форми за обслужване от публичната администрация; валидирането на получени по неформален път знание и опит и др. Във връзка с това може да се обобщи, че интересът към социалната иновация на пазара на труда е не само към нейния дизайн и практическо реализиране, а и към създаването на широка социална среда за успешното ѝ приложение и подкрепа. Спрямо нея е необходимо да се прилага холистичен подход и интегрирани действия, които включват както преки бенефициенти, така и широк кръг заинтересувани лица.

Структурирането на социалните иновации за заетост може да се извърши по различни критерии, като тук е възприето разграничаването им според източника на финансиране. В България главните източници са държавният бюджет (ДБ) и съфинансираните средства от Европейския социален фонд за процедури по ОП „Развитие на човешките ресурси“ (ОП РЧР)¹⁰.

След 2014 г. намаляващият брой регистрирани безработни у нас позволява рационализиране на бюджетните разходи. Те се променят слабо и са съизмерими с тези от ЕСФ за политики за заетост (ос първа на ОП РЧР).

Иновации в политиките на пазара на труда, финансирани от държавния бюджет

•Посреднически и други услуги

След 2014 г. в хода на излизането от кризата започва съществено разнообразяване, адаптиране и модернизиране на посредническите услуги за лицата на пазарите на труда. В работата с тези хора се включват т.нар. мениджъри на случай (case managers), кариерни консултанти и специализирани психолози и медиатори. Към бюрата по труда са наети и младежки медиатори, а списъкът им е публикуван на интернет страницата на Агенцията по заетостта (АЗ) за улесняване на комуникацията с тях. Повсеместно се провежда заимстваното от френската практика „ателие за търсене на работа“. Включените в него регистрирани безработни усвояват умения за търсене на работа и за представяне пред работодател. През 2018 г. пилотно започват да се прилагат четири нови групи услуги за интегрирана грижа за търсещия работа и неговото семейство; консултация и менторство след започване на работа за постигане на устойчива заетост; мобилни бюра по труда, чрез които съответни екипи обслужват малки населени места и райони с висока концентрация на уязвими групи; услуги за професионално информиране и ориентиране относно определена професия/длъжност, както и относно средното възнаграждение в конкретен регион на страната.

¹⁰ По процедурите на ОП РЧР е предвидено и съфинансиране.

За да се подобри обслужването на представители на бедни и маргинализирани общности, се задълбочава *интеграцията между услугите на службите за социално подпомагане и тези на бюрата по труда*.¹¹ В създадените специализирани центрове за социално подпомагане и заетост, които вече покриват територията на България, се предлага нов модел на интегрирана услуга. Тя включва информиране, консултиране, кариерно ориентиране и други дейности, съобразени с потребностите на уязвимите граждани, с оглед на социалното им включване и осигуряването на заетост. Тази практика се оказва ефикасен начин за обслужване на бедни безработни, на които се гарантира помощ за решаване на конкретен проблем¹².

Разширява се работата на медиаторите с работодателите за привличането им като клиенти на бюрата по труда. Освен прилаганите досега преки контакти и специализирани трудови борси след 2017 г. се използва подход за комплексно предоставяне на специализирани услуги при търсенето на кадри за ключови, структуроопределящи и други големи работодатели. На интернет страницата на АЗ е инсталирана е-трудова борса за обяви за свободни работни места и за публикуване на личностни профили на търсещите работа. Така е осигурена възможност за директни връзки между работодатели и безработни без участието на трудовите посредници от бюрата по труда.

Прилагането на иновации по линия на програми, делегирани на социалните партньори, е насочено към повишаване на гъвкавостта на трудовия пазар. След 2009 г. те изпълняват програми, които подпомагат трудовата администрация – изследвания, професионална квалификация и изучаване на ключови компетентности, подобряване на информационното осигуряване на лицата, търсещи или предлагащи работа, и др. Новият начин на обслужване на пазара на труда чрез изграждането на *партньорства на широка социална основа* е иновативен за българската практика, а резултатите от него са от взаимен интерес.

Обект на периодични оценки са нетните ефекти на политиките и мерките, финансирани от бюджета, а резултатите от проектите на социалните партньори се оценяват допълнително от експертни комисии. За съжаление обаче в тези оценки все още не се правят опити за характеризиране на иновационния потенциал на политиките и на ефектите от неговото прилагане.

Социални иновации в ОП РЧР (2007-2018 г.)

ЕСФ за социални иновации

Широката многоаспектност и многопластовата реализация на социалните иновации ги превръща в подходящ обект на инициативите на Структурните

¹¹ Чрез работата на тези центрове се подобрява координацията и взаимодействието между Агенцията за социално подпомагане и Агенцията по заетостта след прилагане на пилотен модел за съвместно комплексно обслужване на гражданите от уязвими групи и индивидуализиране на услугите. През 2018 г. те се финансират в рамките на ОП РЧР.

¹² Изводът е направен след проучване на дейността им през 2017 г., вж. https://www.mlsp.government.bg/ckfinder/userfiles/files/politiki/zaetost/strategii%20izsledvaniq%20otchet/Final_Report.pdf.

фондове и преди всичко – на Европейския социален фонд, който е насочен именно към хората и техните проблеми; към преходите към заетост на представители на рискови групи на пазара на труда и осигуряване на необходимите условия за тези преходи; към развитието на социалната икономика и предприемачество; към професионална квалификация и други социалнозначими дейности.

Темата за иновативността присъства в регламентите за използване на ЕСФ в двата европейски семестъра след 2007 г. Тя е отразена в съответните документи както по отношение на финансирането на нови инициативи, така и за стимулиране на тяхната устойчивост. Предвид рисковия характер на вложенията за иновации обаче, те не могат да имат основен дял при използването на ЕСФ и се нуждаят от предварителна добра обосновка, контрол и активен мониторинг при изпълнението им.

В документите, уреждащи правилата за използване на ЕСФ през 2014-2020 г., темата за социалните иновации се разглежда по-широко в сравнение с вниманието към нея през миналия програмен период. Предвиден е специален текст в чл. 9 от Регламента за ЕСФ, според който: „... (1) ЕСФ насърчава социалните иновации във всички области в обхвата на действие... по-специално с цел изпитване, оценка и прилагане на широка основа на иновационни решения, включително на местно или регионално равнище, в отговор на социалните потребности, с участието на съответните партньори. (2) Държавите-членки определят в техните оперативни програми или на по-късен етап – по време на прилагането им, области за социални иновации в съответствие със специфичните им потребности. (3) Комисията улеснява изграждането на капацитет за социални иновации, по-конкретно чрез подкрепа за взаимно обучение, изграждане на мрежи, разпространение и популяризиране на добри практики и методологии“. Така чрез ЕСФ трябва да се предоставя достъп до финансов ресурс, който може да подпомогне всяка страна-членка да реализира добавена стойност на приноса си за общоевропейски цели в социалната и икономическата сфери.

През периода 2007-2020 г. България участва в усвояването на този фонд главно чрез своята ОП „Развитие на човешките ресурси“ с управляващ орган Главна дирекция „Европейски фондове, международни програми и проекти“ към Министерството на труда и социалната политика (МТСП).

Управляващият орган у нас (както и във всяка друга страна-членка) избира какви цели ще се финансират в рамките на партньорството в ЕС. Той информира мониторинговия комитет, посочен в чл. 63 от Регламент (ЕО) № 1083/2006, за избора си. Възприетата цел на принципа за иновации и прилагане на съответните политики е да осигури: *първо*, развитие и прилагане на иновационни дейности; намиране на най-подходящите форми за инвестиции в човешките ресурси, гарантиращи включването и достъпа на всички групи до пазара на труда; *второ*, интегриране на добрите практики в програмирането, изпълнението, мониторинга и оценката на програмата.

Реализираната степен на оползотворяване на средства от ЕСФ и от други източници за социални иновации в крайна сметка зависи от националните

потребности и възможности, разгледани в най-широк план. Във връзка с това при ниска степен на развитие на потенциала за социални иновации приоритетът може да бъде поставен върху изграждането на капацитет за тяхното предлагане (творчество). Това означава, че е необходимо активно участие в общи мероприятия на ЕК за изучаване на съществуващия опит в други страни и за прилагането му в България.

Дори и при добър потенциал за социална иновативност в правилата на използване на ЕСФ се отчита рисковият характер на този тип инвестиции. Ето защо при тяхното реализиране се поставя акцент върху широката социална основа за избор на точните им цели, както и върху припознаването им като цели с голямо значение за местното развитие. Трябва да се има предвид, че инвестициите на ЕСФ в социални иновации са избирателни и не всяко вложение означава прилагане на новости.

Социалните иновации за заетост в програмните схеми на ОП РЧР могат да се потърсят при обслужване на преход към субсидирана заетост; подпомагане на прехода към самонаемане и предприемачество; разширяване на заетостта чрез предлагане на работни места в социалните предприятия и социалната икономика; създаване на предпоставки за заетост чрез стимулиране на професионалната мобилност на работната сила; формиране на потенциал за социална иновативност чрез подготовка на предприемачи, представители на публичната администрация, на НПО сектора и на други заинтересувани страни (вкл. организации на работодателите и професионалните съюзи).

В досегашните коментари на изпълнението на ОП РЧР е отделено недостатъчно внимание на финансираните чрез нея иновации, на тяхната успешност или провал. Във връзка с това по-нататък е направен опит да се обобщят по-важните подходи и схеми, прилагани в България, на основата на критериите, определящи социалната иновация и конкретно – иновациите в политиките за заетост, като към тях е добавено и изискването за „устойчивост“. Приема се, че тези, които по някакъв начин и под някаква форма продължават през следващ програмен период, имат висока степен на реализация в обществената практика и включват необходими (търсени) дейности и резултати.¹³

Ваучерна схема за професионална подготовка на възрастни

Новата за нашата практика „ваучерна система“ следва добрия опит на други страни за организиране на професионална квалификация (ПК) на безработни и заети на несигурни работни места.¹⁴ Тя цели лесен и удобен за бенефициента достъп до професионална квалификация в различните ѝ форми.

¹³ Представените програмни схеми са признати като иновационни в отчетни и други доклади на МТСП и конкретно на управляващия тази програма административен орган.

¹⁴ Ваучерите могат да се използват за заплащане на образованието на децата в начално и средно образование, за социални или комунално-битови услуги и др. Това е доказала положителните си качества практика, но в България приложението ѝ все още е слабо. Законовата възможност за при-

Новите моменти, които тази схема въвежда в организацията на ПК, позволяват в обхвата на обучаваните да се включват не само безработни, а и заети на несигурни работни места. От работодателите не се изисква да кандидатстват с проекти за обучителните дейности – самите лица (безработни и заети) намират необходимия обучаващ и вид обучение. Служителите в бюрата по труда вече не са основен организатор на обучението, а единствено негов посредник, който информира и консултира безработни и заети. В организацията на обучението е включена не само дневна и вечерна, а и съботно-неделна форма, както и дистанционно¹⁵ обучение. Предвидена е възможност за гъвкавото им използване, като лицата могат да сменят вида на обучението, ако за него не е намерен доставчик и съответно то не отговаря на търсенето на пазара на труда. Провежда се подобрена процедура за контрол на качеството на обучението. Разработена е система за контрол на обучението в дистанционна или в смесена форма, която вече се прилага в практиката.

В края на 2014 г. се отчита, че 68% от планирания брой безработни са включени в професионална квалификация, а в изучаване на ключови компетентности участват 2.34 пъти повече лица от планираното.¹⁶ Само от изпълнението на плана за обучение на заетите е постигната реализация на 50% от общите резултати по ос 2 на ОП РЧР (2007-2014 г.). Това е най-високият принос, осъществен в рамките на ос 2, и има решаващо значение за общите положителни резултати в работата със заетите.

Поради преобладаващата обща положителна оценка на прилаганата ваучерна схема за възрастни през периода 2010-2015 г., в одобрения от Министерския съвет проект на ОП РЧР 2014-2020 (24.09.2014) е включено продължаване на инициативата за заетите. Обявена е процедура 1.016. „Ваучери за заети лица (7.12.2016 - 31.12.2019, с бюджет 50 млн. лв.). Предвидено е в тези обучения да бъдат включени 54 хил. заети, в т.ч. самостоятелно заети, със средно и по-ниско образование (под равнището на МСКО 4) (показател за изпълнение) и 48 хил. участници със средно и по-ниско образование да придобият квалификация при напускане на операцията (показател за резултат).

Схемата повтаря финансиране чрез ваучери на обученията само за двете ключови компетентности „Общуване на чужди езици“ или „Дигитална компетентност“, поради което може да се предположи, че отново ще се усвояват финансови средства за компенсиране на дефицити на общообразователната подготовка вместо за целенасочена подготовка на работна сила с ново качество.

Нов момент е предвиденото 15% съфинансиране от страна на обучаваното лице, за да се засили отговорността при обученията. Това е оправдана

лагането на този механизъм при обучение на заети и безработни е уредена с Постановление на Министерския съвет № 251 от 21 октомври 2009 г. С него се регламентира конкретният ред и начин за предоставяне на ваучери за обучение, финансирано по линия на ОП РЧР, т.е. при изпълнение на програмите, финансирани от ЕСФ (и съфинансирани от бюджета).

¹⁵ Дистанционното обучение е въведено през май 2013 г.

¹⁶ Вж. ИСУН. Отчетен доклад – 2015 и допълнителни изчисления.

корекция, необходимостта от която е констатирана след направените оценки на интервенциите с цел стимулиране на отговорно отношение към предлаганите обучения.

Постигнатата реализация на ваучерната схема доказва, че тя отговаря на потребностите на безработни, заети, самонаети и работодатели и стимулира личното участие. Предоставянето на обучения чрез ваучери се оказва търсена форма както от потребителите (заети и безработни), така и от предлагащите тези услуги обучителни организации. Налице е приемственост и устойчивост при прилагането ѝ в рамките два последователни програмни периода.

*Компетентностен подход при изучаване на нови умения
за новите работни места*

Високо признание със своята иновативност получава схемата 2.1.06: „Разработване и внедряване на информационна система за оценка на компетенциите на работната сила по браншове и региони (MyCompetence)” с изпълнител Българската стопанска камара (БСК).

В България компетентностната схема започва да се използва с 20-30 години закъснение в сравнение с практиката в други страни. У нас въвеждането ѝ е провокирано от реалните потребности на бизнеса да развива трудовите ресурси във връзка с необходимостта от прилагането на иновационни и ефикасни подходи в бизнес стратегиите. Проектната схема спомага за представяне на компетентностите в рамките на техния жизнен цикъл (и с отчитане на бързото им остаряване в днешно време) и на участието им в интердисциплинарни (хибридни) професии.

Схемата стартира в отговор на определени потребности на мениджърите при ползването на професионални стандарти за силно търсени позиции, стимулиращи развитието на съответния бизнес. Преди началото на проекта тези стандарти не са масовизирани и според проучване на БСК от 2012 г. едва в 27% от предприятията е имало разработени и внедрени компетентностни модели. Същото изследване отчита, че 54% от фирмите проявяват активен интерес и имат готовност за внедряване на компетентностен подход в управлението на човешките ресурси, но срещат значителни трудности от финансов и експертен характер¹⁷. Така резултатът от предварителното проучване еднозначно аргументира необходимостта от започване на проекта.

На основата на тези и на други предварителни аргументи е формулирана общата цел на проектната схема – повишаване на адаптивността и ефективността и балансиране на търсенето и предлагането на пазара на труда чрез изграждане на система за оценяване на компетенциите на работната сила на браншово и регионално ниво. За нейното реализиране е планирано: да се

¹⁷ MyCompetence – необходимост, резултати и предизвикателства (www.mycompetence.bg). Обобщение на резултатите от проект „Разработване и внедряване на Информационна система за оценка на компетенциите на работната сила по браншове и региони”, file:///C:/MyCompetence/analysis9ed9a30dcd309d85dec0d5cdb3753381.pdf

изгради браншова и регионална референтна мрежа, както и информационна система за оценяване и актуализиране на компетенциите на работната сила съобразно сегашните и бъдещите потребности на пазара на труда; да се подобрят координацията и информационният обмен между работодателите по повод оценяването на компетенциите; схемата да получи национално признание и да се създадат предпоставки за интегриране на информационната система за оценяване на компетенциите на работната сила в бъдещото електронно правителство.

Проектът е изпълнен успешно, като в неговите рамки до 2015 г. са финализирани планираните резултати. Те са представени в подробен доклад (2015 г.),¹⁸ в който е описана уникалната за България информационна система за развитие на човешките ресурси, включваща модулите: „Секторни модели“, „Оценка на компетенции“, „Информация за икономическите сектори“, „Електронно обучение“ и „Ресурси за развитие“.

При изпълнението на проектната схема са проучени и тествани иновационни подходи за оценка на компетенциите. Изследвани са използваните в България електронни платформи за обучение в различни типове организации, както и електронните платформи с безплатни обучения на чуждестранни университети. Регламентирани са принципи за работа и организация на процесите по провеждане на електронно обучение, които са вградени в подготвената и приета методика за разработка на електронни обучения в Информационната система за оценка на компетенциите MyCompetence. Създадена е и техническа и помощна документация за работа с платформата.

През 2017 г. поради големия интерес като продължение на работата за развитие на MyCompetence БСК подписва договор с Агенцията по заетостта, в рамките на който разработва web-приложение „Личностен профил на търсещо работа лице“, създадено в интерес на хората, които търсят професионална реализация.¹⁹ Модулът съдържа задълбочена и структурирана информация за трудовия опит, уменията, личните качества и нагласите на търсещите работа лица. Иновационният момент е, че с помощта на приложението се предоставя възможност лицата да попълват и да актуализират тези данни сами, както и да правят предложения за допълване на собственото им електронно досие.

Най-силен аргумент за потенциала и устойчивостта на инициативите е продължението на проектната схема. В рамките на новото програмно финансиране за периода 23.12.2017 - 31.10.2019 г. експертите на БСК разработват компетентностни модели за още пет икономически сектора. При приключване на проекта са съставени компетентностни профили на общо 500 ключови за

¹⁸ http://www.competencemap.bg/language/bg/uploads/files/analysis__1/analysis__9ed9a30dcd309d85dec0d5cdb3753381.pdf

¹⁹ Приложението е представено от Агенцията по заетостта по време на конференция на Световната асоциация на обществените служби по заетостта (WAPES) в Париж през септември 2017 г. и е предизвикало изключителен интерес от страна на участниците във форума – над 100 представители на обществените служби по заетостта от 40 държави.

бизнеса длъжности, както и на 1300 близки или аналогични такива; 20 инструмента (електронни въпросници) за оценка на нивото на придобитите компетенции и на професионална пригодност; 42 собствени учебни курса и достъп до международни е-платформи на обучение. Курсовете са предложени чрез електронна платформа в интерактивна форма.

Друга група важни за мениджърите продукти са трите е-модула за разработване на фирмени компетентностни модели и вътрешна система за оценка на фирмени компетенции на персонала; модул за инженеринг (проектиране, анализ, одит и оценка) на длъжностите в предприятието; модул за оценка на потребностите и на ефекта от обучение на наетите. Новост за българската практика е каталогът на компетенции по професии; електронен речник на генерични компетентности; речник на понятията в компетентностно базирания мениджмънт; модели за съпоставяне на класификации в системата за компетенции с европейски класификации и с Националната компетентностна рамка.

Резултатите от проекта „Национална система за оценка на компетенциите“ са основание за високите оценки, които получава от Комитета по наблюдение на ОП РЧР и от международни организации. След приключване на проекта системата за оценка на компетенциите става държавна система, което също е израз на нейното високо признание.

Прилагане на европейската гаранция за младежта

Инициативата за младежка заетост (ИМЗ) започва да се прилага у нас, използвайки в непозната за дотогавашната национална практика степен партньорски и интегрирани подходи. На национално равнище е подписано рамково споразумение от министрите на труда и социалната политика, на образованието и науката и на младежта и спорта, от национално представителните организации на работодателите, синдикатите и младежките организации, както и от Националното сдружение на общините в Р България. На местно ниво са сключени 107 партньорски споразумения с общинските ръководства. Част от дейностите в местните споразумения за сътрудничество, изпълнени през 2017 г., включват: предоставяне на услуги по заетост на младежите чрез изнесени работни места; инициативи за участие на младежи в срещи с работодатели; срещи на терен с неактивни младежи; реализиране на младежки трудови борси и информационни кампании.

Друг механизъм за партньорство са споразуменията за съвместни дейности на бюрата по труда с висшите училища. В съответствие с тях се осъществява регулярен обмен на информация за търсене и предлагане на работни места на местните пазари на труда за младежи с висше образование. Основната цел е да се осигури достъп на студентите до информация за подходяща трудова реализация и те да се активизират в търсенето на услуги по заетост чрез бюрата по труда. В изпълнение на споразуменията се провеждат и стажове на студенти в бюрата по труда.

С местните споразумения функцията по координиране на дейността за идентифициране на младежите, които не са в образование, обучение или заетост (NEETs), е възложена на общините. За реализирането ѝ те са подпомагани от назначени към тях младежки медиатори.

Работата с неактивните младежи е елемент от общите дейности за реализиране на Европейската гаранция за младежта (ЕГМ), която налага прилагането на иновации в работата на бюрата по труда. Тъй като тези младежи не са регистрирани в бюрата като търсещи работа, медиаторите трябва да установят връзка с тях, да ги мотивират да търсят активно работа и да ги информират за евентуалната помощ, която могат да получат от трудовите посредници. Във връзка с това през 2017 г. е обявена процедура BG05M9OP001-1.017-0001-C01 „Готови за работа“ по ОП РЧР, която обединява добрите практики до този момент и обхваща целия цикъл от намирането на неактивните до включването им в заетост. Според своя дизайн процедурата има иновативен характер в работата с тази група младежи – чрез нея се прилага интегриран подход спрямо целия цикъл от намирането на неактивните до тяхното включване в заетост. Същевременно за всеки стадий от цикъла и за всяка от групите дейности по проекта се използват разнообразни подходи с цел намиране на подходящи инструменти за работа с младежите.

Дейностите за откриване и активиране на част от младежите се делегират на специализирани НПО, които трябва да разработят методически материали за работа с тях в бюрата по труда и да проведат курсове за обучение на трудовата администрация за прилагането им. Това разширява възможностите на партньорския подход при активиране на младежите и му дава нова насока.

Младежките инициативи за заетост и активизиране на младежите се финансират основно със средства от ДБ, ЕСФ и ИМЗ. В България доброволческата работа все още не е получила широка популярност. Работодателите участват слабо във финансирането на дейности на пазара на труда, а партньорството на НПО сектора е най-вече във връзка с отделни проекти, които те изпълняват. (Например сътрудничеството с ромските НПО има значение, за да се достигне до онези представители на етноста, които проявяват желание да работят.) При такива условия възможностите за прилагане на различни, вкл. и иновативни, политики на регионално ниво са ограничени – на това равнище най-често се търси по-висока ефикасност при реализиране на младежките политики и максимално добро оползотворяване на възможностите (финансови, кадрови, методически и др.) преди всичко на местните партньори.

Обобщения и изводи

Социалната иновация е нов или съществено обновен начин на работа със социални потребности, проблеми и конфликти. Тя се прилага както по отношение на използваните средства, така и спрямо поставените цели (как и какво се реализира); отчита особеностите на потребностите и поведението на конкретни социални групи и на населението на определена територия; предлага

различни варианти за създаване на подходяща социална новост и за начините на нейното включване в практиката. Многовариантността на „социалното“ изисква гъвкавост, динамичност и приемственост при обновяваните действия за реализиране на резултати със социална значимост.

Прилагането на иновации на практика трябва да започне с оценка на социалното им въздействие (и на риска), както и на съвместимостта със съществуващи политики. В България такива проучвания са слабо застъпени (не само при социалните иновации) и това предизвиква опасения за по-ниска ефикасност на използваните новости от реално възможната.

В повечето случаи реализираните промени в организацията на обслужване на лицата на пазара на труда и политиките за заетост са отговор на направени препоръки към страната ни в годишните доклади на ЕК и са съобразени с изискванията на ЕСФ. Може да се предположи, че осъществените в практиката новости в по-малка степен са провокирани от национални или регионални инициативи за промени, което налага активизиране на заинтересуваните от тях и разширяване на предпоставките за иновативност на регионално равнище.

Според своето съдържание всяка от промените в политиките за заетост у нас предлага апробиране на такива, прилагани в други страни. С малки изключения българската практика все още не е базирана на особено силен потенциал за подобни промени, при това със слабо участие на представители на НПО сектора и на други сдружения. Социалната основа на иновативно функциониране на пазара на труда не трябва да обхваща само инициативата на национално признатите социални партньори, а много по-широка номенклатура, включваща и други социални организации на по-ниски равнища. Във връзка с това може да се твърди, че социалната база за формиране на политиките за заетост и техните иновации в България все още не е достатъчно мащабна, за да отрази интересите на широк кръг от заинтересувани лица.

Посочените примери с иновации доказват, че тяхното провеждане зависи до голяма степен от креативността и професионалната подготовка на трудовата администрация. Традиционно отделяните средства за допълнителна подготовка са с нисък дял в бюджетните разходи. Ето защо са необходими целенасочени (и специализирани) обучения, които биха провокирали иновационното поведение на служителите, като същевременно то трябва да бъде материално и морално стимулирано.

Със средствата от бюджета се финансират нискорискови иновативни решения, част от които са свързани с нови услуги за безработни или за промени в организацията на обслужването им. Това не изисква допълнително финансиране с изключение на малкото случаи на назначаване на нови специалисти. Социалните партньори получават държавно финансиране за своите програми без участие в конкурси – предполага се, че с предлаганите от тях дейности, услуги или продукти те допълват дейността на трудовата администрация. Трябва да се отбележи, че макар да са правени оценки на държавните политики

и на резултатите на отделни програми на социалните партньори, досега не е оценявано доколко те допълват националните програми, нито степента на тяхната иновативност.

Както беше посочено, ЕСФ предлага реални възможности и инструменти за финансиране на иновативни дейности и те се използват интензивно както в миналия, така и в сегашния програмен период. Има обаче пропуснати възможности за прилагане и на други европейски програми, например „Заетост и социални иновации“ (ЗиСи)²⁰, която предоставя микрофинансиране за социални иновации.

Социалните предприемачи все още нямат регламентирани преференциални условия за достъп до съществуващите в България възможности за микрокредитиране въпреки социалната значимост на техните бизнес идеи и най-често кандидатстват за кредити при общите условия за българските предприемачи. Провеждането на иновационни инициативи в социалната сфера изисква наличие на възможности не са само за стабилност във финансирането, а и за компенсиране на евентуалните рискове във връзка с него, но засега тези възможности у нас не се обсъждат, нито се стимулират. Пропуска се благоприятен период на спокоен пазар на труда с увеличаваща се заетост, който може да се използва за качествени промени в политиките, а не само за „икономии“ на средства поради намаления брой безработни.

Успешното реализиране на иновациите предполага разширяване на партньорските подходи и включване на специалисти и от неправителствения сектор. Това изискване вече се осъществява при работата с младежите, а натрупаният опит може да се използва и при работата с други групи, далеч от пазара на труда.

Какви са перспективите за социалните иновации в полза на заетостта? Определено може да се твърди, че след 2020 г. ще са необходими много повече усилия и поемане на по-широк кръг отговорности. През следващия европейски семестър предстоят промени в политиките на пазара на труда, които вече са очертани в публикувани доклади и други документи на ЕК.²¹ В годишния преглед

²⁰ Програмата „Заетост и социални иновации“ (Employment and Social Innovation Programme 2014 – 2020) има три оси: за модернизирване на заетостта и социалните политики (61% от общия бюджет), за трудовата мобилност – ос EURES (18%) и за микрофинансиране и социално предприемачество (21% от общия бюджет). България участва в 6 от 15 проекта по първата ос и чрез Агенцията по заетостта в инициативата „Твоята първа работа“ по линия на втората ос.

Прилаганият по трета ос механизъм за финансиране не предоставя средства директно на предприемачите, а дава възможност на избрани доставчици на микрокредити в страните-членки да отпускат заеми чрез издаване на гаранции, като по този начин се поема част от риска за доставчиците от загуба, и чрез предоставяне на средства за отпускане на повече микрокредити. Доставчиците на микрокредити могат да бъдат частни или публични банки, небанкови институции за микрофинансиране и организации с идеална цел. У нас не са определени посреднически финансови институции по третата ос и тя съответно не се прилага, <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=836&langId=bg>

²¹ Employment and social developments in Europe: The changing world of work: beyond digitalization. Annual Review 2018 (<https://ec.europa.eu/social/main>); Report on a project carried out by the European Centre for the Development of Vocational Training (Cedefop) on the changing nature and role of VET in

на заетостта и социалното развитие в Европа са конкретизирани предизвикателства пред заетостта във връзка с бъдещите последици от автоматизацията и цифровизацията. Подчертано е, че технологичният напредък е от ключово значение за увеличаването на общата производителност. Същевременно този напредък е свързан със замяна на рутинните задачи, които не изискват висока квалификация, и с повишаване на прага на уменията, определящи пригодността за заетост. Решаващо значение придобиват подобряването на резултатите от образованието и ученето през целия живот. С тази приоритетна задача трябва да са съобразени функционирането на пазара на труда и на институциите за социална закрила. В решаването ѝ се разчита и на участието на социалните партньори при изучаване на ключови компетентности и професионалната квалификация на работната сила, при управлението на гъвкавата заетост в променящия се свят на труда и осигуряването на социалната му защита. Във всяка от посочените проблемни насоки ще трябва да се търсят нови инициативи.

Положителен факт от българската практика е вече започналата подготовка за преход към следващия европейски семестър. Въпросът е навреме (още през 2019 и 2020 г.) да се подготвят кадри, да се популяризират предстоящите акценти на иновативност в политиките за заетост и да се осигури финансиране за тях. В отговор на тези потребности вече са обявени две процедури за финансиране от ОП РЧР²², а активността при кандидатстването по тях ще даде добра индикация за това до каква степен заинтересуваните страни осъзнават предстоящите проблеми.

От направеното изследване може да се обобщи, че в България вече има натрупан опит и потенциал за иновативни решения в политиките на пазара на труда. Те се прилагат предпазливо поради ограничеността на ресурсите и все още недостатъчно активното участие на заинтересуваните страни. Очевидно е, че постигнатите резултати са окуражителни, както и че има основания да се очаква, че иновациите за заетост ще получат по-сериозно развитие през следващия програмен период след 2020 г.

the EU, plus Iceland and Norway (<https://europa.eu/wh49QJ>); White paper on the future of Europe and the way forward (and reflection papers) (https://ec.europa.eu/commission/future-europe/white-paper-future-europe-and-way-forward_en)

²² През февруари 2019 г. е обявена процедурата BG05M9OP001-1.051 „Съвместни дейности на социалните партньори“ за подкрепа на социалните партньори за адаптиране на предприятията в избрани сфери на действие, както за добре функциониращ социален диалог. Втората процедура е BG05M9OP001-1.057 „Умения“ за включване на лица от целевите групи в специфични обучения за конкретното работно място/работен процес; професионалната квалификация (но не по-висока от трета квалификационна степен) и обучение за придобиване на ключови компетентности според индивидуалните характеристики на лицето и спецификата на работното място; включване на безработни и/или неактивни лица в несубсидирана заетост при работодател след успешно завършване на обучение/я; предоставяне на възможност за гъвкави форми на заетост за заети лица при работодател за периода на обучение. Активността на кандидатстване по тези процедури ще бъде добър индикатор за степента на осъзнаване на предстоящите проблеми, заинтересуваността от решаването им, за желанието на работодатели и на други социални партньори да работят в полза на по-голяма гъвкавост на труда и индустриалните отношения, <http://esf.bg/protseduri/>

Използвана литература:

Луканова, П. (2012). *Въведение в социалната икономика*. С.: „Авангард Прима“.

Тодоров, И. (2012). Макроикономически особености на интегрирането на България в Европейския съюз. *Икономически изследвания*, бр. 4.

Цанов, В., Г. Шопов, И. Белева, Й. Христосков, П. Луканова (2012). *Пазарът на труда и социалната защита в икономическото развитие на България (1990-2011)*. С.: АИ „Проф. Марин Дринов“.

Шопов, Г. (2011). *Целевото социално подпомагане на хоризонт 2020: развитие, постижения, стратегически рамки и перспективи*. С.: ИИИ при БАН.

АЗ. Годишен обзор за 2016, 2017 и информация за 2018 г., <https://www.az.government.bg/>

Институт за икономически изследвания при БАН (2017). *Годишен доклад „Икономическо развитие и политика в България: оценки и очаквания. Тема на фокус: пътят към Европейския съюз и равносметката от първите 10 години“*.

Институт за икономически изследвания при БАН (2016). *Годишен доклад „Икономическо развитие и политика в България: оценки и очаквания. Тема на фокус: Политики за икономическо развитие в оперативните програми*.

Институт за икономически изследвания при БАН (2014). *Годишен доклад „Икономическо развитие и политика в България: оценки и очаквания. Тема на фокус: Неравенство и бедност – динамика и политики за тяхното ограничаване“*.

Инициатива за социалното предприемачество (2011). *Създаване на благоприятна среда за насърчаване на социалните предприятия като основни участници в икономиката и социалната иновативност*. Брюксел, 25.10. COM(2011) 682 окончателен.

Национална концепцията за развитие на социалната икономика в България (2010), <http://seconomy.mlsp.government.bg/page.php?c=38&d=23>.

Curtis, T. (2010). The challenges and risks of innovation in social entrepreneurship. In: Gunn, R. and C. Durkin (eds.). *Social Entrepreneurship: a Skills Approach*. Bristol: The Policy Press, University of Bristol.

Hartley J. (2005). Innovation in the governance and public services: past and present. *Public Money and Management*, Vol. 25, N 1, p. 27-34.

Lister, R. (2010). *Understanding theories and concepts in social policy*. Policy Press, University of Bristol, p. 143-193.

Mau, S. and R. Verwiebe (2010). *European societies: mapping structure and change*. Policy Press, University of Bristol, p. 9-47.

Schumpeter, J. (1975). *Capitalism, Socialism and Democracy* [1942]. Harper & Row.

Terjesen, S., J. Lepoutre, R. Justo, and N. Bosma, (2011). *Global Entrepreneurship Monitor Report on Social Entrepreneurship*.

Trott, P. (2002). *Innovation management and new product development*. Harlow Essex: Pearson Education.

Woodward, J. (1965) *Industrial organization: Theory and practice*. Oxford: Oxford University Press.

CIRIEC (2007). *The social economy in European Union*. Обобщение на доклада, изготвен за Европейския икономически и социален съвет http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/di_ces96-2007_di_bg.pdf

EU Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2012). *Employment and Social Developments in Europe*, <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/>

European Commission (2013). *Guide to Social Innovation*. DG Regional and Urban Policy and DG Employment, Febr., http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/social_innovation/social_innovation_2013.pdf

OECD and EK/Eurostat (2005). *OSLO MANUAL (2005). The Measurement of Scientific and Technological Activities. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*. Third edition, p. 30-47.

Scoreboard of key employment and social indicators. 2017 Joint Employment Report (JER) on 3 March.

Small Business Act (COM(2011) 78, Final.

7.02.2019 г.

ДАНЪЧНА СТРУКТУРА И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ: ЕМПИРИЧНИ ДОКАЗАТЕЛСТВА ОТ БЪЛГАРИЯ

Анализирани са данъчната структура на България и връзката ѝ с икономическия растеж за периода 2003-2015 г. Резултатите показват, че бюджетните приходи на България зависят главно от данъци, облагащи потреблението. Установява се, че по време на икономически растеж данъчните и неданъчните приходи формират необходимите фискални средства в бюджета. По време на криза приходите са недостатъчни и се формира бюджетен дефицит и последващо увеличение на държавния дълг. Налице са статистически доводи, че бюджетните приходи са в обратнопропорционална връзка с икономическия растеж и създават условия за неговото понижаване. Държавните разходи са в правопропорционална зависимост с растежа и водят до повишаването му. Иконометричните оценки и интерпретацията на резултатите са направени с многофакторна линейна регресия с включена фиктивна променлива (OLS with dummy variable), двустъпкова линейна регресия (TSLs) и векторен авторегресионен модел (VAR models).

JEL: H24; H25; H63

Ключови думи: преки данъци; косвени данъци; държавни разходи; държавен дълг; икономически растеж

Дискусиите за бюджетните приходи от видовете данъци и държавните разходи периодично са в обхвата при формирането на данъчната политика. В икономическата теория са налице множество теоретични и емпирични доказателства, обясняващи връзката между данъчната структура и растежа. Различни учени излагат своите виждания какъв е оптималният подход при избора между потребителски или подоходни данъци. Barro (1990) смята, че облагането има съществено значение за развитието на икономиката. Той установява, че данъците върху дохода и капитала са деформиращи спрямо приходите и водят до забавяне на икономическия растеж, но облагането на потреблението няма подобно въздействие. Според Stiglitz (1994, р. 540) съвременните данъци са деформиращи, независимо дали облагат труда, или потреблението. Въпреки наличието на съществени доводи не са налице емпирични доказателства, че е възможно приходите в бюджета да зависят само от деформиращи или недеформиращи данъци. Sheshinski (1970) допуска, че ако доходите се облагат с линейни данъци, приходите в бюджета се повишават. Същевременно в теорията на Mirrlees (1971) се доказва, че оптималното облагане на дохода е близко до облагането с прогресивни данъци и се установява по-висока ефективност за икономиката. Hall и Rabushka (1995) например констатира, че е възможно да се формират по-големи приходи в бюджета, ако високите прогресивни ставки, облагащи дохода и капитала, се премахнат и се облага само потреблението с единствен данъчен размер от 19%. Според Myles (2007) различните видове

* ЮЗУ „Неофит Рилски“, Стопански факултет, stoyan_tanchev@yahoo.com

данъци имат специфично значение за икономиката. Влиянието им върху нарастването на инвестициите, спестяването, потреблението и нивото на образование е важно за растежа. Hall и Jorgenson (1967) твърдят, че понижаването на преките данъци води до повишаване на размера на инвестициите в краткосрочен период. В изследване на Xing (2011) се установява, че все повече страни реформират данъчната си система, като реструктурират бюджетните приходи от данъци върху доходите към данъци върху потреблението.

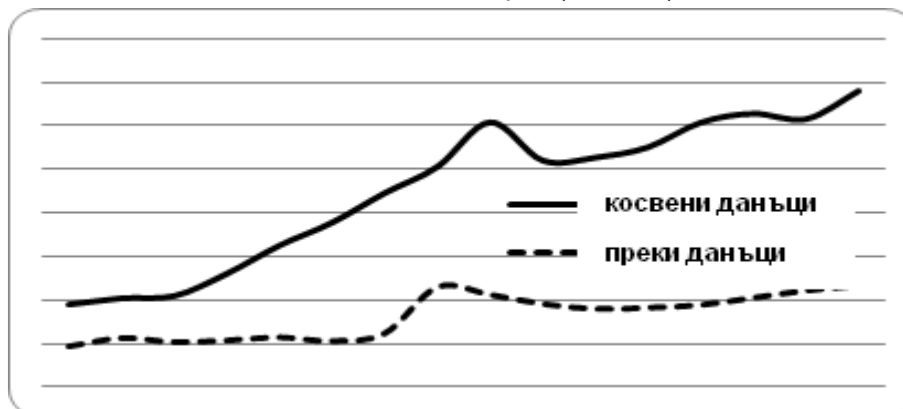
Основният извод от повечето изследвания в тази област е, че данъците върху доходите и потреблението оказват деформиращо въздействие върху приходите и растежа. Следователно те влияят върху различни решения, свързани със спестяване, инвестиции, потребление, предпочитание за работа.

Данъчната структура на една страна е съставена от много и различни данъци, които включват ДДС, акцизи, мита, данъци върху дохода, капитала, дивидентите и много други. Основна цел пред данъчната структура е да се максимизират приходите в бюджета по начин, който да минимизира деформациите от облагането и да не спира растежа. В много държави от Източна Европа, вкл. и в България, приходите в бюджета от косвени данъци преобладават спрямо тези от преки. Според Naydenov (2018) като част от бюджетната политика приходите трябва да се подчинени на определени правила.

Данъчната структура на България (вж. фигурата) е формирана по начин, при който приходите в бюджета зависят главно от данъци, облагащи потреблението.

Фигура

Съотношение на приходите от преки и косвени данъци в бюджета на България (млн. лв.)



Източник. Евростат.

Изследването анализира данъчните приходи на България в два подпериода – по време на растеж и на криза. Използвани са наблюдения на месечни времеви редове от данни в следната последователност:

- 72 наблюдения за период I (31.01.2003 - 31.12.2008 г.) по време на растеж;
- 82 наблюдения за период II (31.01.2009 - 30.10.2015 г.) по време на криза и следкризисно възстановяване (след 2014 г.).

Анализирани са променливите: *съвкупни данъчни приходи, дял на приходи от ДДС, акцизи, мита, труд, капитал и дивиденди*. Параметрите в регресионното уравнение са изчислени и интерпретирани с метода на най-малките квадрати с включена фиктивна променлива (OLS with dummy variable).

Изследвана е връзката между динамиката на държавния дълг, данъчните и неданъчните приходи като фактори, обуславящи държавните разходи. Използвани са месечни времеви редове от данни за периода 31.01.2010-31.10.2015 г. с включени 70 наблюдения. Параметрите в регресионното уравнение са изчислени и интерпретирани с векторна авторегресия (VAR models).

С двустъпков регресионен метод (TSLS with instrumental variable) е проучено влиянието на данъчната структура и връзката с икономическия растеж на България за периода 2003-2015 г. с включени 154 наблюдения.

Преглед на литературата

Tanchev и Yakova (2018) анализират преки и косвени данъци на България, Гърция, Унгария, Испания, Португалия, Германия, Франция, Белгия, Холандия и Австрия в условия на потребителска и хибридна данъчни системи през 2003-2014 г. Резултатите показват, че по време на икономически растеж данъците формират необходимите фискални приходи в бюджета. В период на криза приходите са недостатъчни и е установен бюджетен дефицит и при двете данъчни системи.

В емпирично изследване Marsden (1983) анализира данъчните размери в 21 страни през 1970-1979 г. и установява, че е налице статистическа значима негативна връзка между данъците и растежа. Авторът допуска, че ако данъците като съотношение от БВП се повишат с 1%, икономическият растеж се понижава с 0.36%, което потвърждава, че в страните с по-ниски данъци спестяванията, инвестициите и иновациите се увеличават. Следователно по-високият доход води до стимулиране на общото потребление и икономическия растеж. Страни с по-големи данъчни размери имат по-слаб икономически растеж в сравнение с такива с по-ниски данъчни размери.

Koester и Kormendi (1989) изследват данъците в 63 държави и доказват, че е налице статистическа негативна връзка между пределните данъчни размери като част от БВП и икономическия растеж.

Poterba, Rotemberg и Summers (1986) анализират икономическите последиствия от понижените размери на преките данъци и преминаването към по-високи данъци, облагащи потреблението, за икономиките на Великобритания през периода 1948-1983 г. и САЩ през 1948-1984 г. Авторите установяват, че по-високите размери на косвените данъци предизвикват увеличение на цените на стоките и спад в реалното производство. Налице е нарастване на заплатите –

те се покачват след облагане с по-ниски преки данъци в краткосрочен план, но не се констатира значителен икономически ефект за растежа в дългосрочен аспект.

Madsen и Damania (1986) изследват развитието на икономиките на страните от ОИСР за периода 1960-1990 г. и влиянието на понижаването на преките и повишаването на косвените данъци. Те доказват емпирично, че приходите в бюджета не се увеличават, когато зависят главно от потреблението. В дългосрочен план ефектът за икономическия растеж е отрицателен.

В емпирично проучване на Blanchard и Perrotty (1999) се потвърждава, че повишението на държавните разходи в резултат от покачването на данъците има силно негативен ефект върху инвестиционните разходи. От своя страна увеличените размери на държавните разходи въздействат положително върху производството и растежа, но повишаването на данъците има негативен ефект и води до понижаване на производството и растежа.

Gordon и Lee (2005) доказват, че е налице отрицателна корелация между корпоративния данък и растежа. Те изследват данъчната структура в 70 страни през 1970-1997 г. и констатира, че ако корпоративният данък се понижи с 10%, икономическият растеж ще се повиши средно с 1.1% на година.

Taha и Loganathan (2008) установяват емпирично, че е налице причинно-следствената връзка между данъчните приходи и държавните разходи в Малайзия за периода 1970-2006 г. Авторите доказват наличието на правопрпорционална връзка между приходите от преки и косвени данъци спрямо държавните разходи, но не откриват зависимост между неданъчните приходи и държавните разходи. Според тях понижаването на преките и косвените данъци като дял от БВП води до намаление на държавните разходи и до спад на икономическия растеж в бъдеще.

В изследване на Christie и Rioja (2012) за периода 1990-2008 г. за страните от Латинска Америка се потвърждава, че държавните разходи, предназначени за публични инвестиции, създават условия за по-голям икономически растеж. Проучването показва, че ако се повишат данъчните размери, публичните държавни инвестиции също се увеличават. В дългосрочен план е установена положителна връзка между държавните инвестиции и растежа.

Интересни са изводите, до които достига Якова (2018) в изследване на типовете данъчни системи в ЕС. Резултатите показват, че при държави с потребителска данъчна система преразпределението през бюджета е по-ниско, отколкото в такива с подоходна и хибридна система. Емпирично е доказано, че страните с подоходна и хибридна данъчни системи регистрират по-висок икономически растеж, а тези с потребителска данъчна система по-слаб.

Ilaboja (2012) анализира годишни данни за периода 1980-2011 г. за икономиката на Нигерия и потвърждава емпирично, че косвените данъци имат негативно влияние върху потреблението и бюджетните приходи. Налице е обратнопропорционална връзка между косвените данъци и икономическия растеж.

Масек (2014) изследва влиянието на данъците върху икономическия растеж в страните от ОИСР и доказва, че държавните разходи понижават размера му. Той установява, че резултатът е в противоречие с теорията, но го свързва с т. нар. социална държава, където преобладават непродуктивните разходи. Налице е обратнопропорционална връзка между преките подоходни данъци и икономическия растеж, а облагането влияе върху пазара на труда, натрупването на капитал и преките чуждестранни инвестиции. Според автора икономическият растеж може да се стимулира, ако се предприемат мерки за понижаване на преките данъци и се повишат данъците върху потреблението.

Якова (2018) анализира данъчната система на България и връзката ѝ с икономическия растеж през периода 1999-2015 г. Резултатите показват, че нарастването на икономическия растеж предизвиква спад в приходите от данъка върху доходите и повишаване на приходите от ДДС. С други думи, увеличението на растежа води до покачване на приходите от ДДС. Според автора това са очаквани резултати за страна, разчитаща на данъци върху потреблението. В друго свое изследване с помощта на метода на най-малките квадрати тя анализира бюджетните приходи на България, Дания и Франция и връзката им с икономическия растеж (Yakova, 2017) и установява, че в сравнение с данъчните системи на Дания и Франция данъчна система у нас не е ефективна и формира бюджетни дефицити.

Методология и емпирични резултати

Изследвания, използващи месечни или тримесечни данни, много често се сблъскват с т. нар. сезонни колебания. Премахването на тренда и изглаждането на редовете е извършено със *Seasonal adjustment (Census X12)*.

Стационарността във времевите редове на променливите се основава на разширения тест на Дики и Фулър (Dickey, Fuller, 1979) при предварително заложено ниво за вероятност на грешка от 5% (Augmented Dickey-Fuller Test). За периода 2003-2015 г. е регистриран единичен корен в променливите на приходите от дивиденди, мита, корпоративен данък и данъчни приходи (вж. Приложение 1), а през 2010-2015 г. не се отчита наличие на единичен корен (вж. Приложение 2).

Наличието на коинтеграционна зависимост установява дългосрочна или равновесна връзка между две променливи. Приложен е тестът на Йохансен за коинтеграция (Johansen, 1991) само за онези променливи, които са нестационарни и са интегрирани от един и същи ред (вж. Приложение 3).

Корелационните зависимости (вж. Приложение 4) са в основата на мулти-колинеарни процеси. Според Ramanathan (1995) наличието на такива процеси не понижава достоверността на изчислителната процедура и няма сериозно въздействие върху резултатите от изследването. Най-силна корелация е отчетена между дела на приходите от ДДС и данъчните приходи. Сравнително висока е и корелацията между данъчните приходи и тези от акцизи, корпоративно облагане

и мита. Най-нисък корелационен коефициент и най-слаба връзка са регистрирани с приходите от подоходно облагане.

Анализ на приходите от преки и косвени данъци в консолидирания държавен бюджет за периода 31.01.2003-31.10.2015 г. за България

След премахването на тренда и интегрирането на променливите от първи ред е приложена многофакторната линейна регресия с включена фиктивна променлива за изчисление на коефициентите и интерпретация на резултатите. Линейната регресия е с записана със следния стандартен вид:

$$(1) \quad Y_t = C + X_{it} + EXPT(0,0/1,0) + \varepsilon_t, \text{ където:}$$

Y_t е делът на приходи от данъци в бюджета на България;

X_{it} – делът на приходи от преки и косвени данъци (*ДДС, акцизи, мита, труд, капитал, дивиденди*);

EXPT (0,0/0,1) – включена фиктивна променлива със стойност (1) по време на растеж (2003-2008 г.) и стойност (0) при и след криза (2009-2015 г.);

ε_t – вектор на остатъци.

В табл. 1 са представени резултатите в период на растеж, а в табл. 2 – по време на криза.

Таблица 1

Зависима променлива: данъчни приходи

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	t-статистика	Вероятност за грешка
Константа	7.541520	1.983010	3.803067	0.0002
ДДС	0.473995	0.024352	19.46407	0.0000
Акцизи	0.269774	0.026772	6.341445	0.0000
Мита	0.030558	0.011942	2.558815	0.0115
Корпоративен данък	0.084330	0.011579	7.282990	0.0000
Данък върху доходите	0.077057	0.024917	3.092515	0.0024
Дивиденди	0.012505	0.005053	2.474795	0.0145
EXPT=1	0.973708	0.315396	3.087254	0.0024
R-squared	0.944073	Mean dependent var	53.45410	
Adjusted R-squared	0.941392	S.D. dependent var	5.131261	
S.E. of regression	1.242232	Akaike info criterion	3.322247	
Sum squared resid	225.2985	Schwarz criterion	3.480011	
Log likelihood	-247.8130	Hannan-Quinn criter.	3.386330	
F-statistic	352.0805	Durbin-Watson stat	2.005666	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Източник. Собствени изчисления по данни от Министерството на финансите.

По време на растеж (вж. табл. 1) данъците, облагащи потреблението, са в състояние да генерират необходимите фискални приходи. Налице е право-пропорционална връзка между ЕХРТ (1) с коефициент (0.973708) и константата С (данъчни приходи) с коефициент (7.541520). Трябва да се отбележи, че ЕХРТ (1) води до повишение на константата (С) и е основание да се смята, че заложените приходи в бюджета са изпълними. Това обаче може да бъде валидно при две условия: ако потребителското търсене на стоки и услуги се запази или нараства и ако не се променят размерите на косвените данъци, т.е. не се деформира данъчната система. Отново се потвърждава, че с най-голямо значение за приходите в държавния бюджет са косвените данъци, изразени посредством техните коефициенти ДДС (0.473995), акцизи (0.269774), данък върху труда (0.077057), данък върху капитала (0.084330 и мита (0.030558).

При тези резултати ясно се очертава и потребителската данъчна система в България. Ако се приеме, че данъците, облагащи потреблението, са недеформиращи, то може да се твърди, че по време на растеж при равни други условия и при тази структура на данъчната система заложените данъчни приходи в бюджета са изпълними. Следователно от всички данъчни приходи 47% се формират от ДДС, а около 27% – от акцизи. Както беше посочено, по време на икономически растеж обществото е склонно към по-високо потребление, стимулира се вътрешното търсене и се формират по-високи приходи.

Таблица 2

Зависима променлива: данъчни приходи

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	t-статистика	Вероятност за грешка
Константа	8.515228	2.102557	4.049939	0.0001
ДДС	0.473995	0.024352	19.46407	0.0000
Акцизи	0.269774	0.026772	6.341445	0.0000
Мита	0.030558	0.011942	2.558815	0.0115
Корпоративен данък	0.084330	0.011579	7.282990	0.0000
Данък върху доходите	0.077057	0.024917	3.092515	0.0024
Дивиденди	0.012505	0.005053	2.474795	0.0145
EXPT=0	-0.973708	0.315396	-3.087254	0.0024
R-squared	0.944073	Mean dependent var		53.45410
Adjusted R-squared	0.941392	S.D. dependent var		5.131261
S.E. of regression	1.242232	Akaike info criterion		3.322247
Sum squared resid	225.2985	Schwarz criterion		3.480011
Log likelihood	-247.8130	Hannan-Quinn criter.		3.386330
F-statistic	352.0805	Durbin-Watson stat		2.005666
Prob(F-statistic)	0.000000			

Източник. Собствени изчисления по данни от Министерството на финансите.

По време на криза (вж. табл. 2) се констатираат противоположни резултати. Приходите от преки и косвени данъци в бюджета се свиват. Потвърждение се намира от отрицателния знак на $EXPT(0)$ и неговия коефициент (-0.973708) спрямо константната C (данъчни приходи) с коефициент (8.515228). Отрицателният знак пред $EXPT(0)$ води до спад в приходната част на бюджета. Следователно, както беше установено в предходното изложение, да се разчита предимно на недеформиращи данъци, облагащи потреблението, не е възможно най-добрият избор.

Тъй като данъчните приходи в бюджета по време на криза са недостатъчни, е необходимо да се анализира значението за бюджета на неданъчните приходи и на държавния дълг като детерминанти на държавните разходи.

В публичните финанси иконометричният анализ на връзките между държавните разходи, данъчните, неданъчните приходи и държавния дълг е възможно да се базира на използването на причинно-следствени връзки по Грейнджър (Granger causality) (Granger, 1969) и на векторни авторегресионни модели (VAR models) от типа равновесни модели.

Използването на връзки по Грейнджър предполага причината да предшества следствието. Нулевата хипотеза отхвърля наличието на причинност, а алтернативната установява обратното. Изчисленията (вж. Приложение 5) са приети за достоверни при ниво за вероятност на грешка от 5%. Резултатите показват, че в краткосрочен и дългосрочен период използването на дълга по време на криза и следкризисно възстановяване определя динамиката на държавните разходи. От своя страна държавните разходи в краткосрочен период влияят върху динамиката на данъчните приходи, докато в дългосрочен период зависимостта се обръща и данъчните приходи определят динамиката на държавните разходи. В краткосрочен период държавните разходи определят динамиката на неданъчните приходи, а в дългосрочен не се установява статистически значима връзка между тези променливи.

Прилагането на векторен авторегресионен анализ е предназначено за откриване на дългосрочни зависимости, допускащи движението на анализирания променливи към равновесие. Приема се, че в икономическата система облагането, от една страна, нарушава равновесието, но от друга, държавните разходи го възстановяват. Следователно векторните авторегресионни модели (VAR) могат да се използват при анализ на публичните финанси.

Векторната авторегресия е подходяща, тъй като променливите не се разделят на ендогенни и екзогенни, характерно за структурната иконометрия (уравнение 1), а се разглеждат в цяла система. При VAR модела всяка променлива е представена като линейна функция от своите минали стойности и миналите стойности на останалите променливи, характеризиращи се с неслучайно поведение, като константа и времеви тренд.

Освен оценката на зависимостта на променливите авторегресионните модели позволяват изчисляването на т. нар. импулси (impulse response) и деком-

позирание на дисперсията (variance decomposition). Импулсът установява как дадена променлива се изменя във времето под въздействието на другата променлива, а декомпозирането на дисперсията дава информация за това какъв дял от изменението на една променлива се дължи на въздействието на собствените ѝ лагови значения. Импулсите показват (вж. Приложение 7), че при изменението на държавните разходи вследствие на динамиката на данъчните приходи съществува тенденция, която се променя от положителна към отрицателна, но в дългосрочен период клони към нула (т.е. налице е равновесие). Съотношението между държавните разходи и неданъчните приходи показва, че тенденциите преминават от положителни към отрицателни и не клонят към нула. Между държавните разходи и държавния дълг се наблюдава от отрицателна към положителна тенденция със затихваща функция, клоняща към нула.

Декомпозирането на дисперсията (вж. Приложение 8) също дава интересни резултати – почти 50% от колебанията на държавните разходи се обясняват с въздействията на данъчните, неданъчните приходи и дълга, а остатъкът до 100% се дължи на значенията на самите държавни разходи.

За изчислението на параметрите векторният авторегресионен модел (VAR) е със следната стандартна форма:

$$(2) \quad y_t = A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + Bx_t + \varepsilon_t, \text{ където:}$$

y_t е вектор на вътрешни за модела променливи (държавни разходи за периода 31.01.2010-31.10.2015 г.);

x_t – вектор на външни за модела променливи (данъчни, неданъчни приходи и държавен дълг за същия период);

$A_1 \dots A_p$ и B – матрици на изчисляваните коефициенти;

ε_t – вектор на остатъците.

Резултатите от VAR моделите (вж. Приложение 6) показват, че в условия на криза при преобладаващи данъци върху потреблението държавните разходи в краткосрочен план се свиват (вж. уравнение 1). Резултатът се установява между константата на държавните разходи към момент (t) с коефициент (22.64915) и времеви тренд при лаг ($t-1$) с коефициент (-2.324954). Причината за тази динамика е в обратнопропорционалната връзка между коефициента на държавните разходи (22.64915) при момент (t) и данъчните приходи при лаг ($t-1$) с коефициент (-2.370835). Отрицателната стойност на коефициента на данъчните приходи води до понижаване на държавните разходи (вж. уравнение 1 в Приложение 6). В дългосрочен времеви диапазон се формира право пропорционална връзка между държавните разходи в момент (t) и лаговото значение на променливата при момент ($t-2$) с коефициент (2.015151). Важна роля имат данъчните приходи при лаг ($t-2$) с регистрирана право пропорционална връзка,

който коефициент е (2.142544) спрямо динамиката на държавните разходи. Положителната връзка е резултат и от компенсиращия ефект на държавния дълг (увеличение, насочено към стимулиране на потребителското търсене, водещо до по-високи приходи в бюджета). Установена е правопрпорционална връзка между държавните разходи към момент (t) и динамиката на държавния дълг при лаг ($t-1$) и при лаг ($t-2$) с коефициенти (0.391044) и (0.263071). В дългосрочен период върху разходите положително влияние оказват данъчните приходи и дългът. Вследствие на по-ниските данъчни приходи се констатира свиване на държавните разходи в краткосрочен план. В дългосрочен времеви период данъчните приходи формират необходимите фискални средства и обуславят динамиката на държавните разходи. В условия на потребителска данъчна система дългът също оказва позитивно въздействие върху държавните разходи в краткосрочен и дългосрочен план.¹

Динамиката на държавните разходи (вж. уравнение 2 в Приложение 6) при лаг ($t-1$) регистрира отрицателен коефициент (-3.198169) спрямо константата на данъчните приходи и нейния коефициент (25.53083). Обратнопорпорционалната връзка свидетелства, че държавните разходи имат изпреварващ ефект спрямо темпа на нарастване на данъчните приходи и се установява наличие на бюджетен дефицит. В условия на потребителска данъчна система в краткосрочен период приходите от данъци се свиват. Това се потвърждава от стойностите на данъчните приходи при лаг ($t-1$) с коефициент (-3.291634) спрямо константата и нейния коефициент (25.53083). В дългосрочен аспект се установява правопрпорционална зависимост при лаг ($t-2$) с коефициент (2.350396). Важно е да се отбележи, че в дългосрочен времеви период данъчните приходи се увеличават, а в краткосрочен държавният дълг е в правопрпорционална зависимост от данъчните приходи. Това се установява от положителния знак при лаг ($t-1$) с коефициент (0.455130) спрямо данъчните приходи при момент (t). В дългосрочен аспект връзката е обратнопорпорционална и при лаг ($t-2$) и коефициентът е с отрицателна стойност (-0.322872).²

При регресионното уравнение на неданъчните приходи (вж. уравнение 3 в Приложение 6) се установява, че по време на криза в краткосрочен времеви период при лаг ($t-1$) е налице положителен коефициент (1.171785) спрямо константата и нейния коефициент (31.62696). По време на криза неданъчните приходи са в състояние да се повишават в краткосрочен времеви период, докато в дългосрочен не се регистрира статистически значима връзка. Динамиката на държавните разходи при лаг ($t-1$) е с отрицателна стойност (-2.919305) спрямо константата на неданъчните приходи. При тези обстоятелства държавните разходи и тук (както и при данъчните приходи) имат изпреварващ ефект. Динами-

¹ Изводът, който се налага, е, че при възстановяване на приходите след кризата в България е възможно да се продължи с дефицитни разходи и покачване на размерите на държавния дълг.

² Следователно, ако данъчните приходи се повишават, дългът би трябвало да се понижава, и обратно, ако приходите се понижават, дългът да се увеличава.

ката на държавния дълг в краткосрочен период при лаг ($t-1$) регистрира обратнопропорционална връзка с коефициент (-0.455130) и константата на неданъчните приходи. В дългосрочен план връзката е правопрпорционална с коефициент (0.410177) при лаг ($t-2$).

Държавните разходи (вж. уравнение 4 в Приложение 8) установяват обратнопропорционална връзка при лаг ($t-1$) с коефициент (-3.587901) и правопрпорционална при лаг ($t-2$) с коефициент (4.442662) спрямо константата на дълга и нейния коефициент (21.53821). Следователно е необходим период от време (два лага), в който дългът да стане част от разходната политика. От гледна точка на икономическата ефективност се установява, че данъчните приходи регистрират отрицателни коефициенти при лаг ($t-1$) със стойност (-2.533113) и при лаг ($t-2$) коефициент със стойност (-2.966687). Този резултат показва, че при единица формирани данъчни приходи около 3% отиват за погасяване на държавния дълг.

При посочените обстоятелства е особено важно да се анализира връзката между бюджетните приходи, разходи и икономическия растеж (табл. 3).

Таблица 3

Зависима променлива: икономически растеж

Инструментални променливи: логаритмувана стойност(държавен дълг-1) логаритмувана стойност (данъчни приходи-1) логаритмувана стойност (държавни разходи-1)

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	t-статистика	Вероятност за грешка
Константа	6.100500	0.829059	7.358346	0.0000
Лог. (БП)	-0.353536	0.204967	-2.407883	0.0199
Лог. (БР)	0.108401	0.145947	3.942742	0.0412
R-squared	0.307734	Mean dependent var	4.715776	
Adjusted R-squared	0.271315	S.D. dependent var	0.109305	
S.E. of regression	0.105335	Sum squared resid	0.543681	
F-statistic	2.953406	Durbin-Watson stat	0.100674	
Prob(F-statistic)	0.061512	Second-Stage SSR	0.543787	
J-statistic	0.000000	Instrument rank	3	

Източник. Собствени изчисления по данни от Министерството на финансите.

За изчисленията е използвана двустъпкова линейна регресия. Зависима променлива е динамиката на икономическия растеж, представена като нарастване на БВП. Независими променливи са бюджетните приходи и разходи, представени като дялове от БВП. Инструменталните променливи са лаговите значения на бюджетните приходи и разходи и държавния дълг при период $t-1$.

Регресионното уравнение е представено със следната стандартна форма:

$$(3) \quad \log GDP = C + \log Rev + \log Exp + \varepsilon$$

За инструменталните променливи:

$$C = \log Debt - 1 \log Rev - 1 \log Exp - 1, \text{ където:}$$

GDP — темпът на нарастване на БВП за периода 31.01.2003-30.10.2015 г.;

Rev — темпът на нарастване на бюджетни приходи за същия период;

Exp — темпът на нарастване на държавните разходи за този период;

ε — вектор на остатъци.

Резултатите от табл. 3 показват закономерни тенденции. Коефициентът на бюджетните приходи е с отрицателна стойност (-0.353536) спрямо динамиката на икономическия растеж (6.100500). Налице е обратнопропорционална връзка, при което бюджетните приходи водят до понижаване на растежа. Данъчната тежест и формираното преразпределение през бюджета е приблизително около 35% като дял от БВП. Съвкупното данъчно облагане в България се характеризира с ниски размери, което е под средното ниво. Държавните разходи регистрират положителен коефициент със стойност (0.108401) спрямо динамиката на икономическия растеж. От установената правопрпорционална връзка може да се заключи, че 10% от икономическия растеж се обясняват с динамиката на държавните разходи.

*

Въз основа на използваните иконометрични модели могат да се направят следните обобщения:

По време на растеж при така приета структура на данъчно облагане, която разчита основно на данъци върху потреблението, се установява, че данъчните приходи са в състояние да формират необходимите фискални средства в бюджета.

По време на криза приходите в бюджета са по-ниски. Държавните разходи имат изпреварващ ефект спрямо темпа на нарастване на данъчните приходи и се констатира наличие на бюджетен дефицит. В дългосрочен времеви период на следкризисно възстановяване данъчните приходи формират необходимите фискални средства и оказват положително влияние върху динамиката на държавните разходи.

По време на криза неданъчните приходи са в състояние да се повишават в краткосрочен времеви период. Въпреки повишението държавните разходи регистрират изпреварващ ефект.

Трябва да се отбележи, че да се разчита на приходи в бюджета предимно от косвени данъци в условия на икономически цикъл, не е най-добрият избор. При това условие се стига до спад на приходите и е налице увеличение на държавния дълг, защото потреблението се свива и след него се понижават и прихо-

дите в бюджета. При икономически растеж резултатът е обратен. Видно е, че възстановяването на приходите изисква определен период от време, а това води до по-високи размери на държавния дълг.

Резултатите показват, че при криза дългът е част от държавната разходна политика. От гледна точка на икономическата ефективност се установява, че данъчните приходи регистрират отрицателна връзка с държавния дълг. Следователно при единица формиран данъчен приход около 3% отиват за погасяване на дълга.

Динамиката на бюджетните приходи води до понижаване на икономическия растеж. Преразпределението през бюджета е около 35% от БВП. Държавните разходи регистрират положителна зависимост с растежа и създават условия за неговото повишаване. Налице е правопрпорционална връзка, при която 10% от икономическия растеж се обясняват с ролята на държавните разходи.

Използвана литература:

Якова, М. (2018). Анализ на данъчните системи в страните от ЕС. *Икономическа мисъл*, N 3.

Barro, R. J. (1990). Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, 98 (2), p. 103-125.

Blanchard O., R. Perrotty (1999). *An empirical characterization of the dynamic effects of changes in government spending and taxes on output*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, July, p. 1-29.

Christie T., F. Rioja (2012). *Debt and Taxes: Financing Productive Government Expenditures*, July, p. 2-24, Manuscript.

Dickey, D., W. Fuller (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 74, N 366, p. 427-431.

Gordon, R., L. Young (2005). Tax Structure and Economic Growth. *Journal of Public Economics*, 89, p. 1027-1043.

Granger, C. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods. *Econometrica*, Vol. 37, N 3, p. 424-438.

Hall, R., A. Rabushka (1995). *The Flat Tax in 1995*. Hoover Institution, Stanford University, January.

Hall, R., E. Jorgenson, W. Dale (1967). Tax policy and investment behavior. *American Economic Review* 57, p. 391-414.

Ilaboya, O. J. (2012). Indirect Tax and Economic Growth. *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol. 3, N 11, p. 80-81.

Johansen, S. (1991). Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models. *Econometrica*, Vol. 59, N 6, p. 1551-1580.

Koester, R., R. C. Kormendi (1989). Taxation, Aggregate Activity and Economic Growth: Cross-Country Evidence on Some Supply-Side Hypotheses. *Economic Inquiry* 27 (3), p. 367-386.

Macek, R. (2014). The Impact of Taxation on Economic Growth: Case Study of OECD Countries. *Review of Economic Perspectives – Národohospodárský Obzor*, Vol. 14, Issue 4, p. 309–328, DOI: 10.1515/revecp-2015-0002

Madsen, J., D. Damania (1996). The macroeconomic effects of switch from direct to indirect taxes. An Empirical Assessment. *Scottish Journal of Political Economy*, 43 (5), p. 566-578.

Marsden, K. (1983). *Links between taxes and economic growth: some empirical evidence*. World Bank Staff Working Papers N 605.

Mirrlees J. (1971). An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation. *The Review of Economic Studies*, Vol. 38, N 2, p. 177-208.

Myles, G. (2013). Economic Growth and the Role of Taxation. Prepared for the OECD, March 2007, p. 18-19.

Naydenov, L. (2018). *Fiscal Rules and Sustainability of Bulgarian Public Finance – Legislative Aspects, Regional Economy and Sustainable Development*. Conference Proceedings 2017. Research Institute, University of Economics – Varna, March, Issue 2, p. 42-53.

Poterba, M., J. Rotemberg, L. Summers (1986). A tax-based test for nominal rigidities. *The American Economic Review* 76 (4), p. 659-675.

Ramanathan, R. (1995). *Introductory Econometrics with Applications*. Third Edition. San Diego: University of California.

Sheshinski, E. (1972). The Optimal Linear Income-tax. *The Review of Economic Studies*, Vol. 39, Issue 3, p. 297-302.

Stiglitz, J. (1994). *Economics of the Public Sector*, W. W. Norton & Company, Inc.

Taha R., N. Loganathan (2008). Causality between tax revenue and government spending in Malaysia. *The International Journal of Business and Finance Research*, Vol. 2, N 2, p. 63-71.

Tanchev, S., M. Yakova (2018). The choice of tax structure and economic growth. *Economics and Management SWU „Neofit Rilski*, Vol. XV, Issue 2, p. 54-71.

Xing, J. (2011). *Does tax structure affect economic growth? Empirical evidence from OECD countries*. Oxford: Oxford University Centre for Business Taxation, Saïd Business School.

Yakova, M. (2017). Comparative analysis of the tax structures of Bulgaria, Denmark and France. *IJEFI*, 7(5), p. 25-32.

Yakova, M. (2018). Tax structure of Bulgaria. *Entrepreneurship, SWU „Neofit Rilski“*, Issue I.

Приложения

Приложение 1

Тест за единичен корен (2003-2015)

Критична стойност: 5%	Статистически стойности на Дики-Фулър	t-статистика	Вероятност*
ДДС_СИ	-3.247172	-2.880463	0.0192
Акцизи_СИ	-6.097113	-2.880336	0.0000
ДД_СИ	-3.625730	-2.880463	0.0063
КД_СИ	-1.627208	-2.881978	0.4661
D(КД_СИ)	-4.521084	-2.881978	0.0003
Мита_СИ	-2.803963	-2.880336	0.0600
D(Мита_СИ)	-14.87107	-2.880463	0.0000
Дивиденди_СИ	-1.489216	-2.881978	0.5363
D(Дивиденди_СИ)	-3.284063	-2.881978	0.0175
Данъчни приходи_СИ	-2.466406	-2.880463	0.1258
D(Данъчни приходи_СИ)	-20.47691	-2.880463	0.0000

Приложение 2

Тест за единичен корен (2010-2015)

Критична стойност: 5%	Статистически стойности на Дики-Фулър	t-статистика	Вероятност.*
ДР_СИ	-7.534569	-2.911730	0.0000
ДП_СИ	-9.921467	-2.911730	0.0000
НДП_СИ	-4.265129	-2.904198	0.0011
ДД_СИ	-5.150997	-2.904198	0.0001

Приложение 3

Тест за коинтеграция на Йохансен (2003-2015)

Променливи: ДП Див

Неограничен коинтеграционен тест (Трейс статистика)

Хипотеза	Ейген-стойност	Трейс-статистика	Критична стойност 0.05	Вероятност за грешка
None	0.065744	13.72134	15.49471	0.0909
At most 1 *	0.023797	3.588621	3.841466	0.0495

Неограничен тест за коинтеграция (Максимална собствена стойност)

Хипотеза	Ейген-стойност	Макс-Ейген статистика	Критична стойност 0.05	Вероятност за грешка
None	0.065744	10.13272	14.26460	0.2034
At most 1 *	0.023797	3.588621	3.841466	0.0495

Тест за коинтеграция на Йохансен

Променливи: ДП КД

Неограничен коинтеграционен тест (Трейс статистика)

Хипотеза	Ейген-стойност	Трейс-статистика	Критична стойност 0.05	Вероятност за грешка
None	0.065744	13.72134	15.49471	0.0909
At most 1 *	0.023797	3.588621	3.841466	0.0499

Неограничен тест за коинтеграция (максимална собствена стойност)

Хипотеза	Ейген-стойност	Макс-Ейген статистика	Критична стойност 0.05	Вероятност за грешка
None	0.065744	10.13272	14.26460	0.2034
At most 1 *	0.023797	3.588621	3.841466	0.0499

Данъчна структура и икономически растеж: емпирични доказателства от България

Тест за коинтеграция на Йохансен

Променливи: ДП Мита

Неограничен коинтеграционен тест (Трейс статистика)

Хипотеза	Ейген-стойност	Трейс-статистика	Критична стойност 0.05	Вероятност за грешка
None	0.051889	11.86009	15.49471	0.1638
At most 1 *	0.025971	3.920760	3.841466	0.0477

Неограничен тест за коинтеграция (Максимална собствена стойност)

Хипотеза	Ейген-стойност	Макс-Ейген статистика	Критична стойност 0.05	Вероятност за грешка
None	0.051889	7.939335	14.26460	0.3849
At most 1 *	0.025971	3.920760	3.841466	0.0477

Приложение 4

Корелационни зависимости (2003-2015)

	ДП	ДДС	Акцизи	Мита	КД	ДД	Див
ДП	1.000000						
ДДС	0.898783	1.000000					
Акцизи	0.532690	0.468086	1.000000				
Мита	0.599547	0.653913	0.221381	1.000000			
КД	0.440612	0.151424	0.103660	0.088627	1.000000		
ДД	0.309840	0.137707	-0.270167	0.088250	0.450291	1.000000	
Див.	0.469269	0.437600	0.215975	0.068583	-0.045374	0.380232	1.000000

Приложение 5

Тест на Грейнджър за двупосочни каузални връзки

Нулева хипотеза:	Лаг	Наблюдения	F-статистика	Вероятност за грешка.
ДД не определят по Грейнджър ДР	2	68	15.1834	4.E-06
ДР не определят по Грейнджър ДД			0.53706	0.5871
ДД не определят по Грейнджър ДР	4	66	5.48159	0.0008
ДР не определят по Грейнджър ДД			0.58839	0.6724
ДД не определят по Грейнджър ДР	6	64	3.80412	0.0033
ДР не определят по Грейнджър ДД			0.61338	0.7185
ДП не определят по Грейнджър ДР	2	68	1.33236	0.2750
ДР не определят по Грейнджър ДП			12.8136	2.E-05
ДП не определят по Грейнджър ДР	4	66	2.45789	0.0636
ДР не определят по Грейнджър ДП			5.25790	0.0011
ДП не определят по Грейнджър ДР	6	64	3.10788	0.0113
ДР не определят по Грейнджър ДП			1.04984	0.3957
НДП не определят по Грейнджър ДР	2	68	1.62521	0.1759
ДР не определят по Грейнджър НДП			9.20082	0.0003
НДП не определят по Грейнджър ДР	4	66	1.82062	0.1298
ДР не определят по Грейнджър НДП			0.96401	0.4665
НДП не определят по Грейнджър ДР	6	64	2.94337	0.0639
ДР не определят по Грейнджър НДП			1.33236	0.2750

Приложение 6

Неограничен векторен авторегресионен модел

Период: (2010 - 2015)

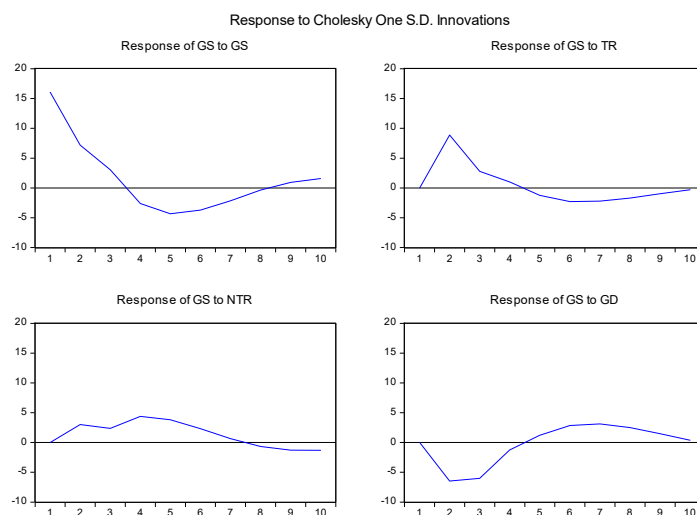
Включени наблюдения: 68

Стандартна грешка () & t-статистика []

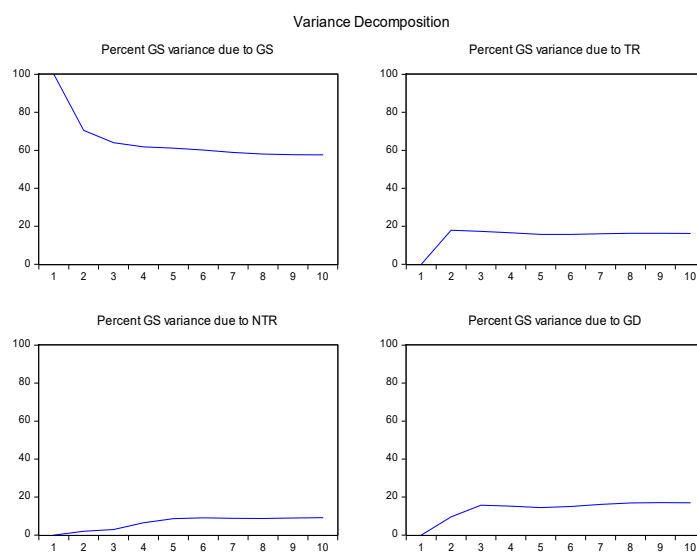
	GS	TR	NTR	GD
Държавни разходи (-1)	-2.324954 (1.00461) [-2.31429]	-3.198169 (1.11347) [-2.87224]	-2.919305 (1.12392) [-2.59743]	-3.587901 (1.33271) [-2.69219]
Държавни разходи (-2)	2.015151 (1.05253) [2.01265]	1.955670 (1.16659) [1.67639]	1.879107 (1.17754) [1.59580]	4.442662 (1.39628) [3.18177]
Данъчни приходи (-1)	-2.370835 (0.83654) [-2.83409]	-3.291634 (0.92720) [-3.55010]	2.272719 (0.93589) [2.42840]	-2.533113 (1.10975) [-2.28260]
Данъчни приходи (-2)	-2.142544 (0.86167) [2.48649]	-2.350396 (0.95505) [2.46102]	-2.196801 (0.96401) [-2.27882]	-2.966687 (1.14309) [-2.59532]
Неданъчни приходи (-1)	0.417880 (0.44625) [0.93643]	0.373846 (0.49461) [0.75584]	1.171785 (0.49925) [2.34710]	0.534117 (0.59199) [0.90224]
Неданъчни приходи (-2)	0.092383 (0.44520) [0.20751]	0.282014 (0.49345) [0.57152]	0.113752 (0.49808) [0.22838]	-0.703667 (0.59060) [-1.19143]
Държавен дълг (-1)	0.391044 (0.11883) [3.29075]	0.455130 (0.13171) [3.45558]	-0.537368 (0.13294) [-4.04206]	0.592965 (0.15764) [3.76150]
Държавен дълг (-2)	0.263071 (0.12171) [2.16139]	-0.322872 (0.13490) [-2.39336]	0.410177 (0.13617) [3.01227]	-0.063260 (0.16146) [-0.39179]
Константа	22.64915 (6.38408) [3.54775]	25.53083 (7.07590) [3.60814]	31.62696 (7.14228) [4.42813]	21.53821 (5.98540) [3.34895]

R-squared	0.612878	0.652818	0.685966	0.352899
Adj. R-squared	0.560387	0.605743	0.643385	0.265156
Sum sq. resids	15184.06	18653.26	19004.83	26721.65
S.E. equation	16.04235	17.78080	17.94758	21.28167
F-statistic	11.67586	13.86748	16.10972	4.021977
Log likelihood	-280.3766	-287.3729	-288.0078	-299.5944
Akaike AIC	8.511077	8.716851	8.735523	9.076305
Schwarz SC	8.804835	9.010610	9.029282	9.370063
Mean dependent	47.19118	51.95588	62.01471	31.52941
S.D. dependent	24.19540	28.31794	30.05428	24.82608

Приложение 7



Приложение 8



Източник. Review of Economic Perspectives, https://www.degruyter.com/view/j/revecp;http://cesmaa.eu/journal_of_applied_economic_sciences.php

5.03.2019 г.

Stoyan Tanchev, PhD*

TAX STRUCTURE AND ECONOMIC GROWTH: EMPIRICAL EVIDENCE FROM BULGARIA

The study analyses the tax structure of Bulgaria and its relation to economic growth for the period 2003 – 2015. The results reveal that Bulgarian budget revenue mainly depends on the taxes charged on consumption. It was found that in times of economic growth tax and non-tax revenues form the necessary fiscal resources in the budget while during a crisis the revenues are insufficient, which in turn leads to the formation of a budget deficit and a subsequent increase in government debt. There are statistical arguments in support of the notion that budget revenues are inversely related to economic growth and create conditions for its reduction. Government spending has a direct proportional relation to growth and results in its increase. The econometric estimates and the interpretation of the results are calculated with the use of a multiple linear regression with an included dummy variable (OLS with a dummy variable), the Two-Stage Least Squares method (TSLS) and the Vector Autoregressive model (VAR models).

JEL: H24; H25; H63

***Keywords:** direct taxes; indirect taxes; government spending; government debt; economic growth*

The discussion on the topic of budget revenues from the different types of taxes and government spending are periodically covered during the formation of tax policy. In economic theory, there is much theoretical and empirical evidence explaining the relation between tax structure and growth. Many economists have presented their conclusions in regard to what the optimal approach should be when choosing between consumer and income taxes. Barro (1990) believes that taxation is essential for economic development. According to him, taxes on income and capital have a distorting effect on revenues and lead to a slowdown in economic growth. On the other hand, he states that taxing consumption does not have such an effect. Stiglitz (1994) believes that contemporary taxes are distortionary, regardless of whether they are charged on labour or consumption. Despite the existence of substantial arguments, there is no empirical evidence that budget revenues may depend only on distorting or non-distorting taxes. Sheshinski (1970) suggests that if the income is subjected to a linear tax the budget revenues increase. On the other hand, the theory of Mirrlees (1971) proves that the optimum income tax rate is close to the imposition of progressive taxes and establishes a more efficient economy. For example, Hall and Rabushka (1995) found that it is possible to generate higher revenue in the budget, if the high progressive rates charged on the income and the capital are abolished and only consumption is taxed with a single tax rate of 19%. According to Myles (2007), the different types of taxes are of particular importance for the economy. Their impact on the growth of investment,

* SWU "Neofit Rilski", Faculty of Economics, stoyan_tanchev@yahoo.com

saving, consumption and the education level is important for growth. Hall and Jorgenson (1967) argue that lowering direct taxes increases the amount of investments in the short term. A study by Xing (2011) found that more and more countries are reforming their tax system by restructuring their government revenue from income taxes to consumption taxes.

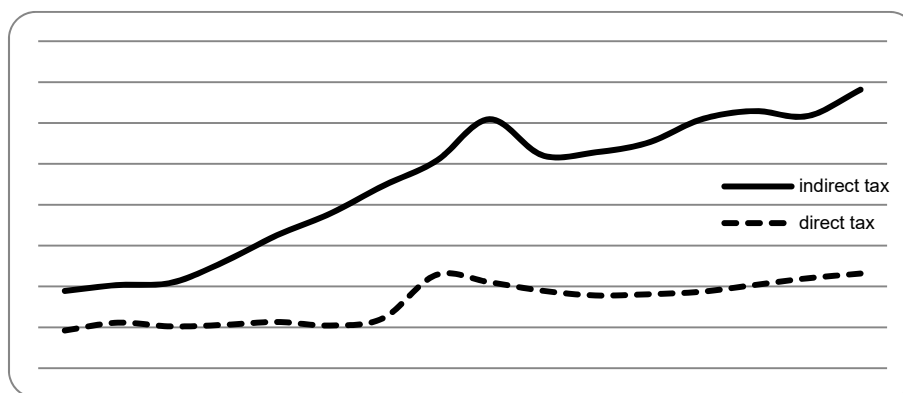
The main conclusion is that taxes on income and consumption have a distorting impact on revenue and growth. Therefore, they affect the different solutions that have to do with savings, investment, consumption and preference for work.

The tax structure of a particular country is comprised of many different taxes, including a value added tax (VAT), excise duties, taxes on income, capital, dividends and many others. The main aim of the tax structure is to maximize revenue in the budget in a way that minimizes distortions caused by taxation and does not interfere with growth. In many Eastern European countries, including Bulgaria, the revenues from indirect taxes in the budget are more prevalent than those from direct taxes. According to Naydenov (2018) the tax revenue must comply with certain rules as part of budgetary policy.

The tax structure of Bulgaria (see the Figure) is formed in such a way that the budget revenues are largely dependent on the consumption taxes.

Figure

The ratio of revenues from direct and indirect taxes in the Bulgarian budget
(in million BGN)



Source: Eurostat.

The study analyses the tax revenue of Bulgaria over the span of two sub-periods: during growth and during a crisis. Observations of monthly time series of data in the following sequence are used:

- 72 observations are made (during growth) for period I (31.01.2003 – 31.12.2008);
- 82 observations are made (during the crisis and the post-crisis recovery period after 2014) for period II (31.01.2009 – 30.10.2015).

The analysed variables are: *the aggregate tax revenue, the share of revenue from VAT, the excise duties, the labour, the capital and the dividends*. The parameters in the regression equation are calculated and interpreted using the least squares OLS method with a dummy variable.

The relationship between the dynamics of public debt, tax and non-tax revenues as factors determining public spending are analysed using monthly time series data for the period 31.01.2010 – 31.10.2015 with the inclusion of 70 observations. The parameters in the regression equation are calculated and interpreted using a vector auto regression (VAR models).

The TSLS method with an instrumental variable is used to study the influence of the tax structure and the relation to the economic growth of Bulgaria for the period 2003 – 2015, with the inclusion of 154 observations.

A review of the literature

Tanchev and Yakova (2018) analysed the tax systems of Bulgaria, Greece, Hungary, Spain, Portugal, Germany, France, Belgium, the Netherlands and Austria in terms of them having either a consumption-based or a hybrid tax system for the period 2003-2014. The results show that during a period of economic growth the taxes form the necessary fiscal revenue in the budget. However, during a period of crisis the revenue is insufficient and a budget deficit is observed in both tax systems.

In an empirical research by Marsden (1983), the tax rates in 21 countries for the period 1970-1979 were analysed. It was found that there is a statistically significant negative relation between taxes and growth. The author made the assumption that if taxes as a proportion of the GDP increase by 1%, the economic growth decreases by 0.36%. It was confirmed that in countries with lower taxes the rates of savings, investment and innovation increase. Therefore, higher income leads to a stimulation of aggregate demand and economic growth. Countries with higher tax rates have lower economic growth than countries with lower tax rates.

Koester and Kormendi (1989) explored the taxes in 63 countries and prove that there is a statistical negative link between marginal tax rates as part of the GDP and economic growth.

Poterba Rotemberg and Sammers (1986) analysed the economic impact of the reduced rates of direct taxes and the transition to higher taxes imposed on the consumption in the economies of Britain and the United States. The study covers the periods 1948-1983 for the UK and 1948-1984 for the US. The analysis found that higher rates of indirect taxes increased commodity prices and led to lower industrial production. A growth in wages could be observed after taxation with lower direct taxes in the short term, however no significant economic impact on the growth could be observed in the long term.

Madsen and Damania (1986) studied the development of the economies caused by the reduction in direct taxes and the increase of indirect taxes in the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) countries over the period 1960 – 1990. They empirically confirmed that budget revenues do not

increase when they are largely dependent on consumption. However, a negative effect on economic growth could be observed in the long term.

An empirical study by Blanchard and Perrotty (1999) confirmed that the increase in government spending from rising taxes has a strong negative effect on investment spending. On the other hand, the increased levels of government spending lead to a positive effect on production and growth, but raising the taxes leads to a negative effect and lowers the production and growth.

Gordon and Lee (2005) proved that there is a negative correlation between corporate tax and growth. They examined the tax structure in 70 countries for the period 1970-1997 and confirmed that if the corporate tax falls by 10%, the growth on average will rise by 1.1% per year.

Taha and Loganathan (2008) empirically established that a causal link between tax revenues and public expenditure could be observed in Malaysia over the period 1970-2006. They confirmed the existence of a directly proportional relation between revenues from direct and indirect taxes and government spending, but they did not establish a correlation between tax revenues and public spending. They argued that lowering the proportion of direct and indirect taxes as a share of the GDP forms a decline in government spending and leads to a fall in economic growth in the future.

A study by Christie and Rioja (2012) on the countries of Latin America for the period 1990-2008 confirmed that government spending for public investments creates conditions for an increase in economic growth. The study shows that if the tax rates are raised, the state public investments also increase. There is a positive link between public investment and growth in the long term.

Yakova (2018) reached some interesting conclusions when studying the types of tax systems in the EU. The results show that, for the countries with a consumer tax system, the redistribution over the budget is lower than in those with income and hybrid systems. It has been empirically proven that countries with income and hybrid tax systems register higher economic growth, while in countries with consumer tax system the economic growth is lower.

Ilaboya (2012) made an analysis of the annual data for the economy of Nigeria for the period 1980-2011. She empirically confirmed that indirect taxes have a negative impact on consumption and government revenue. There is an inversely proportional relationship between indirect taxes and economic growth.

Macek (2014) examined the impact of taxes on economic growth in the OECD countries. His empirical analysis showed that government spending reduces the amount of economic growth. The result appeared to be at odds with the theory, however he attributed them to the so-called "Social State" where the unproductive expenditure prevails. There is an inversely proportional relationship between direct income taxes and economic growth. He confirmed that taxation affects the labour market, the accumulation of capital and the direct foreign investment and he reached the conclusion that economic growth can be stimulated if some measures are taken to lower direct taxes and to increase consumption taxes.

Yakova (2018) analysed Bulgaria's tax system and the link between the consumer tax system and economic growth. The survey covers the time period 1999-2015. The results show that the increase in economic growth has seen a decline in the revenue from the basic direct tax, namely the income tax. It can be argued that the per capita growth per unit of GDP would lead to an increase in the VAT revenue. Consequently, if the economy grows, this also results in an increase in VAT revenues and revenue from duties. These are expected results for a country which is reliant on consumption taxes.

In another study of hers, Yakova (2017) applied the least squares method in order to analyse the budget revenues of Bulgaria, Denmark and France and their link to economic growth. The findings show that Bulgaria's tax system is not efficient and forms budget deficits compared to the tax systems in Denmark and France.

Methodology and empirical results

Studies using monthly or quarterly data often encounter the so-called "seasonal fluctuations". The removal of the trend and the smoothening of the series have been done with the so-called *Seasonal adjustment (Census X12)*.

The stationarity in the time series of the variables is based on the extended test by Dickey and Fuller with a presumed level of probability of error set at 5% (Augmented Dickey–Fuller Test). For the period 2003 – 2015, a unit root is registered in the variables of the dividends generated from income, duties, corporate tax and income tax (see Appendix 1). For the period 2010 – 2015, a unit root is not registered (see Appendix 2).

The presence of a cointegration relation establishes a long-term or equilibrium ratio between two variables. Johansen's cointegration test (1991) was applied only for those variables (see Appendix 3) which are non-stationary and integrated into the same series.

Correlations (see Appendix 4) are the foundation of the multi co-linear processes. According to Ramanathan (1995), the presence of multi co-linear processes lowers the reliability of the calculation procedure and has no significant impact on the results of the study. The strongest correlation was registered between the share of VAT revenues and tax revenues. The correlation between tax revenues and revenues from excise, corporate tax and customs duties was registered as relatively high. The lowest correlation ratio and the slightest relation were registered for the revenue from taxation.

Analysis of the revenues from direct and indirect taxes in the consolidated state budget of Bulgaria for the period 31.01.2003-31.10.2015

After the discontinuation of the trend and the integration of the variable from the first series, a multifactor linear regression with a dummy variable is implemented for calculating the coefficients and the interpretation of the results. The linear regression is recorded in the following standard form:

$$(1) \quad Y_t = C + X_{it} + EXPT(0,0/1,0) + \varepsilon_t, \text{ where:}$$

Y_t is the share of tax revenue in the budget of Bulgaria;

X_{it} is the share of revenues from direct and indirect taxes (VAT, excises, duties, labour, capital, dividends);

EXPT (0,0/0,1) is the included dummy variable with a value of (1) during the growth period (2003-2008) and a value of (0) during the crisis and post crisis period (2009-2015);

ε_t is the vector of residues.

Table 1 shows the results during the period of growth, and Table 2 shows the results during the period of crisis.

Table 1

Dependent variable: tax revenue

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Probability of error
Constant	7.541520	1.983010	3.803067	0.0002
VAT	0.473995	0.024352	19.46407	0.0000
Excises	0.269774	0.026772	6.341445	0.0000
Duty	0.030558	0.011942	2.558815	0.0115
Corporate tax	0.084330	0.011579	7.282990	0.0000
Income tax	0.077057	0.024917	3.092515	0.0024
Dividends	0.012505	0.005053	2.474795	0.0145
EXPT=1	0.973708	0.315396	3.087254	0.0024
R-squared	0.944073	Mean dependent var	53.45410	
Adjusted R-squared	0.941392	S.D. dependent var	5.131261	
S.E. of regression	1.242232	Akaike info criterion	3.322247	
Sum squared resid	225.2985	Schwarz criterion	3.480011	
Log likelihood	-247.8130	Hannan-Quinn criter.	3.386330	
F-statistic	352.0805	Durbin-Watson stat	2.005666	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Source: Own calculations based on data published by the Ministry of Finance of the Republic of Bulgaria

During a period of growth (see Table 1), the taxes imposed upon consumption are able to generate the required tax revenue. There is a directly proportional relationship between the EXPT (1) with a coefficient of (0.973708) and the constant C (tax revenue) with a coefficient of (7.541520). It should be noted that the EXPT (1) results in an increase of the constant (C) and it gives us reason to believe that the planned budget revenues are achievable. However, this may be valid under two conditions: if the consumer demand for goods and services remains the same or grows, and if the amount of indirect taxes does not change, i.e. the tax system is not distorted. It is confirmed once again that the most important taxes for the state budget revenues are the indirect taxes, which are expressed through their coefficients:

the VAT (0.473995), the excise (0.269774), the labour tax (0.077057), the capital tax (0.084330), and the duties (0.030558).

These results clearly outline the consumer tax system in Bulgaria as well. Assuming that the taxes imposed on consumption are non-distorting, it can be stated that during growth, *ceteris paribus*, and in this structure of the tax system, the planned tax revenues in the budget are achievable. Therefore, out of all tax revenues, 47% are formed from the VAT while around 27 % come from excise duties. It is believed that, during growth, society is more inclined to reach higher rates of consumption, and thus, domestic demand is stimulated and higher revenue is formed.

Table 2

Dependent variable: tax revenue

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Probability of error
<i>Constant</i>	8.515228	2.102557	4.049939	0.0001
<i>VAT</i>	0.473995	0.024352	19.46407	0.0000
<i>Excises</i>	0.269774	0.026772	6.341445	0.0000
<i>Duty</i>	0.030558	0.011942	2.558815	0.0115
<i>Corporate tax</i>	0.084330	0.011579	7.282990	0.0000
<i>Income tax</i>	0.077057	0.024917	3.092515	0.0024
<i>Dividends</i>	0.012505	0.005053	2.474795	0.0145
<i>EXPT=0</i>	-0.973708	0.315396	-3.087254	0.0024
R-squared	0.944073	Mean dependent var		53.45410
Adjusted R-squared	0.941392	S.D. dependent var		5.131261
S.E. of regression	1.242232	Akaike info criterion		3.322247
Sum squared resid	225.2985	Schwarz criterion		3.480011
Log likelihood	-247.8130	Hannan-Quinn criter.		3.386330
F-statistic	352.0805	Durbin-Watson stat		2.005666
Prob(F-statistic)	0.000000			

Source: Own calculations based on data published by the Ministry of Finance of the Republic of Bulgaria.

During a crisis (see Table 2) the opposite results can be observed. The revenues from direct and indirect taxes in the budget are shrinking. This is confirmed by the negative value of the EXPT (0) and its coefficient (-0.973708) against the constant C (tax revenues) with a coefficient of (8.515228). A minus sign in front of the EXPT (0) generally leads to a decrease in the revenue side of the budget. Therefore, relying exclusively on non-distorting taxes imposed upon consumption is not the best possible choice.

As tax revenues in the budget in times of crisis are insufficient, it is necessary to analyse the importance of budget non-tax revenues and debt, as determinants of public spending.

In public finance, the econometric analysis of the links between public expenditure, tax non-tax revenues and debt is likely to be based on the use of

Granger's causality links, as well as on vector autoregressive models (VAR models) which are types of equilibrium models.

Using Granger causalities suggests that the reason precedes the result. The null hypothesis rejects the existence of causation, and the alternative one finds the opposite. The calculations (see Appendix 5) are considered reliable at the level of probability of error of 5%. The results show that, in the short and long term, the use of debt during crisis and post-crisis recovery determines the dynamics of public spending. In turn, government spending in the short term affects the dynamics of tax revenues, while in the long-term the dependence diverts and the tax revenues determine the dynamics of public spending. In the short-term, government spending defines the dynamics of non-tax revenues while in the long term no statistically significant relationship between these variables is established.

The application of autoregressive vector analysis is designed to detect long-term relations, allowing the movement of the analysed variables to the state of balance. It is assumed that on the one hand taxation in the economic system disturbs the balance, but on the other hand, government spending restores it. The use of vector autoregressive models (VAR models) can be used in the analysis of public finances.

VAR is suitable as variables are not divided into endogenous and exogenous as in the Structural Econometrics (Equation 1), but are instead considered in a complete system. In the VAR model each variable is represented as a linear function of its past values and the past values of the remaining variables, which are characterized with specific conduct, such as a constant and a time trend.

Besides assessing the dependence of the variables, the Autoregression models allow for the calculation of the so-called impulse responses and variance decomposition. The impulse response establishes how a variable changes over time under the influence of other variables and the variance decomposition gives information on what share of changes in one variable is caused by the impact of its own lag meanings. Impulse responses show (see Appendix 7) that the change in government spending, due to the dynamics of tax revenues is a trend that changes from positive to negative, but in the long term tends to remain close to zero (i.e. there is equilibrium). The correlation between government spending and tax revenues shows that trends change from positive to negative and do not tend to reach zero. Between the government spending and the government debt there is a trend from negative to positive with a declining function close to zero.

Variance decomposition (see Appendix 8) also gives interesting results – almost 50% of the fluctuations in government spending can be explained by the impact of tax and non-tax revenues and debt. The remainder to 100% is due to the very meaning of government spending.

For the calculation of the parameters, the VAR model has the following standard form:

$$(2) \quad y_t = A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + Bx_t + \varepsilon_t, \text{ where:}$$

y_t is the vector of internal model variables (government spending for the period 31.01.2010 – 31.10.2015);

x_t is the vector of external model variables (tax and non-tax revenue and debt for the period 31.01.2010 – 31.10.2015);

$A_1 \dots A_p$ and B are the matrixes of the calculated coefficients;

ε_t is the vector of the residuals.

The results of the VAR models (see Appendix 6) show that in times of crisis where the consumption taxes prevail, government spending (see equation 1) shrinks in the short term. The result is established between the constant of government spending at a moment in time (t) with a coefficient of (22.64915) and the temporal trend in the presence of lag ($t-1$) with a coefficient of (-2.324954). The reason for this dynamic is in the inverse correlation between the ratio of government spending (22.64915) at the moment in time (t) and the tax revenues in the presence of lag ($t-1$) with a coefficient of (-2.370835). The negative coefficient of tax revenues leads to a decrease in government spending (see equation 1 in Appendix 6). In the long term, a direct proportional relationship is formed between government spending at a moment in time (t) and the lagged value of the variable at a moment in time ($t-2$) with a coefficient of (2.015151). The tax revenues in the presence of lag ($t-2$) with a registered direct proportional relationship with a coefficient of (2.142544) compared to the dynamics of government spending are important. The positive relationship is a result of the compensational effect of government debt (increase aimed at stimulating consumer demand, which in turn leads to higher revenues in the budget). A direct proportional relationship is established between government spending at a moment in time (t) and the dynamics of public debt in the presence of lag ($t-1$) or lag ($t-2$) with the coefficients (0.391044) and (0.263071), respectively. In the long term, a positively influence over spending is caused by the tax revenues and debt. As a result of lower tax revenues, a contraction of government spending in the short term is established. In the long term, the tax revenues form the necessary fiscal resources and determine the dynamics of public spending. In terms of the consumer tax system, the debt also has a positive impact on government spending in the short and long term.¹

The dynamics of government spending (see equation 2 in Appendix 6) in the presence of lag ($t-1$) registers a negative coefficient of (-3.198169) compared to the constant of tax revenues and its coefficient of (25.53083). An inverse correlation evidences that government spending has a pre-emptive effect on the growth rate of tax revenues and there is evidence of a budget deficit. In terms of consumer tax system, tax revenues are shrinking in the short term. This is confirmed by the values of tax revenues in the presence of lag ($t-1$) with a coefficient of (-3.291634) compared

¹ The implied conclusion is that when compensating the revenues after the crisis in Bulgaria, it is possible to continue with deficit spending and an increase in the rate of the government's debt.

to the constant and its coefficient of (25.53083). In the long term, a direct proportional relation is established in the presence of lag ($t-2$) with a coefficient of (2.350396). It should be indicated that in the long term, tax revenues increase, while in the short term the government debt is in a directly proportional dependency with tax revenues. This is established by the positive sign in the presence of lag ($t-1$) with a coefficient of (0.455130) compared to the tax revenues at a given moment in time (t). In the long term, the correlation is inversely proportional and in the presence of lag ($t-2$) the coefficient too is negative (-0.322872).²

In the regression equation of non-tax revenues (see equation 3, Appendix 6) it is found that during a crisis, in the short term, and in the presence of lag ($t-1$) a positive coefficient of (1.171785) can be seen, as compared to the constant and its coefficient of (31.62696). During a crisis, tax revenues are able to rise in the short term, while in the long run no statistically significant relationship is registered. The dynamics of government spending in the presence of lag ($t-1$) has a negative value of (-2.919305) compared to the constant of non-tax revenues. Under these circumstances, it must be pointed out that government spending here (as well as in cases when tax revenues are concerned) has a pre-emptive effect. The dynamics of public debt, in the short term and in the presence of lag ($t-1$) registers an inverse correlation with a coefficient of (-0.455130) and the constant of the non-tax revenues. In the long term, the relationship is directly proportional to the coefficient of (0.410177) in the presence of lag ($t-2$).

Government spending (see equation 4, Appendix 8) establishes an inverse correlation in the presence of lag ($t-1$) with a coefficient of (-3.587901) and a directly proportional correlation in the presence of lag ($t-2$) with a coefficient of (4.442662) compared to constant debt and its coefficient of (21.53821). Therefore, a period of time (two lags) is needed, over which the debt will become part of the expenditure policy. From the perspective of economic efficiency, it is found that tax revenues register negative rates in the presence of lag ($t-1$) with a coefficient of (-2.533113) and in the presence of lag ($t-2$) with a coefficient of (-2.966687). This result indicates that for a unit of formed tax revenues, about 3% are spent for the repayment of debt.

In these circumstances, it is essential to analyse the correlation (see Table 3) between budget revenues, expenditure and economic growth. The calculations are based on a two-stage linear regression. The dynamics of economic growth, represented as GDP growth, are displayed as a dependent variable while the budget revenues and expenditure, presented as shares of the GDP, are displayed as independent variables. The instrumental variables are lagged values in the period $t-1$ of budget revenue and expenditure and the government debt. The regression equation is represented by the following standard form:

$$(3) \quad \log GDP = C + \log Rev + \log Exp + \varepsilon$$

² Therefore, if the tax revenues increase, the debt should decrease, and vice-versa – if the tax revenues decrease, the debt should increase.

For the instrumental variables:

$$C = \log Debt - 1 \log Rev - 1 \log Exp - 1, \text{ where:}$$

GDP is the rate of growth of GDP for the period 31.01.2003-30.10.2015;

Rev – the rate of growth of budget revenues for the period 31.01.2003-30.10.2015;

Exp – the rate of growth of government expenditure for the period 31.01.2003-30.10.2015;

ε – the vector of the residuals.

Table 3

Dependent variable: economic growth

Instrumental list: log (debt-1) log (rev-1) log (exp-1)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Probability
Constant	6.100500	0.829059	7.358346	0.0000
Log(REV)	-0.353536	0.204967	-2.407883	0.0199
Log(EXP)	0.108401	0.145947	3.942742	0.0412
R-squared	0.307734	Mean dependent var	4.715776	
Adjusted R-squared	0.271315	S.D. dependent var	0.109305	
S.E. of regression	0.105335	Sum squared resid	0.543681	
F-statistic	2.953406	Durbin-Watson stat	0.100674	
Prob(F-statistic)	0.061512	Second-Stage SSR	0.543787	
J-statistic	0.000000	Instrument rank	3	

Source: Own calculations based on data published by the Ministry of Finance of the Republic of Bulgaria

The results (see Table 3) show consequential trends. The coefficient of the budget revenues is negative (-0.353536) compared to the dynamics of the economic growth (6.100500). There is an inverse correlation, wherein the government revenue leads to a decrease in growth. The taxation and redistribution formed in the budget is approximately 35% as a share of the GDP. The aggregate taxation in Bulgaria is characterized by low dimensions, which means it is below the average level. Government spending records a positive coefficient value of (0.108401) compared to the dynamics of the economic growth. From the established direct proportional relationship it can be stated that 10% of the economic growth is explained by the dynamics of public spending.

Conclusion

On the basis of the econometric models proposed above, the following conclusions can be drawn:

During a period of growth, using the accepted structure of taxation which relies heavily on consumption taxes, it is found that tax revenues are able to form the necessary fiscal resources in the budget.

During a period of crisis, the rates of revenues in the budget are lower. Government spending has a pre-emptive effect on the rate of growth of tax revenues and therefore evidence is found of a budget deficit. In the long term, during the period of post-crisis recovery, tax revenues form the necessary fiscal resources and have a positive impact on the dynamics of public spending.

During a period of crisis, the tax revenues are able to rise in the short term. Despite the increase, the government spending registers a pre-emptive effect.

It should be noted that the formation of budget revenues mainly from indirect taxes in the conditions of an economic cycle is not the best choice. This condition results in a decline in revenues and there is an increase in government debt. As a result, the consumption decreases and so does the budget revenue. During a period of economic growth, the result is the opposite.

The results show that during a crisis the debt is part of the state expenditure policy. From the perspective of economic efficiency, it is found that tax revenues register a negative relationship with debt. Therefore, for each unit of formed tax revenues, about 3% are spent for the repayment of debt. The revenue recovery requires a period of time and this in turn results in higher government debt.

The dynamics of the budget revenues lead to a decrease of economic growth. The redistribution from the budget is about 35% from GDP. Government spending records a positive correlation with the growth and creates the conditions for its promotion. There is a direct proportional relationship, where 10% of the growth is explained by the role of government spending.

References:

- Barro, R. J. (1990). Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, 98 (2), p. 103-125.
- Blanchard O., R. Perrotty (1999). *An empirical characterization of the dynamic effects of changes in government spending and taxes on output*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, July, p. 1-29.
- Christie T., F. Rioja (2012). *Debt and Taxes: Financing Productive Government Expenditures*, July, p. 2-24, Manuscript.
- Dickey, D., W. Fuller (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 74, N 366, p. 427-431.
- Gordon, R., L. Young (2005). Tax Structure and Economic Growth. *Journal of Public Economics*, 89, p. 1027-1043.
- Granger, C. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods. *Econometrica*, Vol. 37, N 3, p. 424-438.
- Hall, R., A. Rabushka (1995). *The Flat Tax in 1995*. Hoover Institution, Stanford University, January.
- Hall, R., E. Jorgenson, W. Dale (1967). Tax policy and investment behavior. *American Economic Review* 57, p. 391-414.
- Ilaboya, O. J. (2012). Indirect Tax and Economic Growth. *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol. 3, N 11, p. 80-81.

Johansen, S. (1991). Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models. *Econometrica*, Vol. 59, N 6, p. 1551-1580.

Koester, R., R. C. Kormendi (1989). Taxation, Aggregate Activity and Economic Growth: Cross-Country Evidence on Some Supply-Side Hypotheses. *Economic Inquiry* 27 (3), p. 367-386.

Macek, R. (2014). The Impact of Taxation on Economic Growth: Case Study of OECD Countries. *Review of Economic Perspectives – Národohospodářský Obzor*, Vol. 14, Issue 4, p. 309–328, DOI: 10.1515/revecp-2015-0002

Madsen, J., D. Damania (1996). The macroeconomic effects of switch from direct to indirect taxes. An Empirical Assessment. *Scottish Journal of Political Economy*, 43 (5), p. 566-578.

Marsden, K. (1983). *Links between taxes and economic growth: some empirical evidence*. World Bank Staff Working Papers N 605.

Mirrlees J. (1971). An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation. *The Review of Economic Studies*, Vol. 38, N 2, p. 177-208.

Myles, G. (2013). Economic Growth and the Role of Taxation. Prepared for the OECD, March 2007, p. 18-19.

Naydenov, L. (2018). *Fiscal Rules and Sustainability of Bulgarian Public Finance – Legislative Aspects, Regional Economy and Sustainable Development*. Conference Proceedings 2017. Research Institute, University of Economics – Varna, March, Issue 2, p. 42-53.

Poterba, M., J. Rotemberg, L. Summers (1986). A tax-based test for nominal rigidities. *The American Economic Review* 76 (4), p. 659-675.

Ramanathan, R. (1995). *Introductory Econometrics with Applications*. Third Edition. San Diego: University of California.

Sheshinski, E. (1972). The Optimal Linear Income-tax. *The Review of Economic Studies*, Vol. 39, Issue 3, p. 297-302.

Stiglitz, J. (1994). *Economics of the Public Sector*, W. W. Norton & Company, Inc.

Taha R., N. Loganathan (2008). Causality between tax revenue and government spending in Malaysia. *The International Journal of Business and Finance Research*, Vol. 2, N 2, p. 63-71.

Tanchev, S., M. Yakova (2018). The choice of tax structure and economic growth. *Economics and Management SWU „Neofit Rilski*, Vol. XV, Issue 2, p. 54-71.

Xing, J. (2011). *Does tax structure affect economic growth? Empirical evidence from OECD countries*. Oxford: Oxford University Centre for Business Taxation, Saïd Business School.

Yakova, M. (2017). Comparative analysis of the tax structures of Bulgaria, Denmark and France. *IJEFI*, 7(5), p. 25-32.

Yakova, M. (2018). Tax structure of Bulgaria. *Entrepreneurship, SWU „Neofit Rilski“*, Issue 1.

Yakova, M. (2018a) Analysis of tax systems in EU countries. *Economic Through*, N 3 (in Bulgarian).

Appendices

Appendix 1

Unit Root Test (2003-2015)

Test critical values: 5% level	Augmented Dickey-Fuller test statistic	t-Statistic	Prob.*
VAT_SA	-3.247172	-2.880463	0.0192
Excise_SA	-6.097113	-2.880336	0.0000
IT_SA	-3.625730	-2.880463	0.0063
CT_SA	-1.627208	-2.881978	0.4661
D(CT_SA)	-4.521084	-2.881978	0.0003
Duties_SA	-2.803963	-2.880336	0.0600
Duties (M_SA)	-14.87107	-2.880463	0.0000
DIV_SA	-1.489216	-2.881978	0.5363
D(DIV_SA)	-3.284063	-2.881978	0.0175
GR_SA	-2.466406	-2.880463	0.1258
D(GR)_SA	-20.47691	-2.880463	0.0000

Appendix 2

Unit Root Test (2010-2015)

Test critical values: 5% level	Augmented Dickey-Fuller test statistic	t-Statistic	Prob.*
GS_SA	-7.534569	-2.911730	0.0000
TR_SA	-9.921467	-2.911730	0.0000
NTR_SA	-4.265129	-2.904198	0.0011
GD_SA	-5.150997	-2.904198	0.0001

Appendix 3

Johansen's Cointegration Test (2003-2015)

Series: GR DIV

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.065744	13.72134	15.49471	0.0909
At most 1 *	0.023797	3.588621	3.841466	0.0495

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.065744	10.13272	14.26460	0.2034
At most 1 *	0.023797	3.588621	3.841466	0.0495

Johansen's Cointegration Test

Series: GR CT

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.065744	13.72134	15.49471	0.0909
At most 1 *	0.023797	3.588621	3.841466	0.0499

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.065744	10.13272	14.26460	0.2034
At most 1 *	0.023797	3.588621	3.841466	0.0499

Johansen's Cointegration Test

Series: GR M

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.051889	11.86009	15.49471	0.1638
At most 1 *	0.025971	3.920760	3.841466	0.0477

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.051889	7.939335	14.26460	0.3849
At most 1 *	0.025971	3.920760	3.841466	0.0477

Appendix 4

Correlations (2003-2015)

	GR	VAT	AK	M	CT	IT	DIV
GR	1.000000						
VAT	0.898783	1.000000					
Excise	0.532690	0.468086	1.000000				
Duties	0.599547	0.653913	0.221381	1.000000			
CT	0.440612	0.151424	0.103660	0.088627	1.000000		
IT	0.309840	0.137707	-0.270167	0.088250	0.450291	1.000000	
DIV	0.469269	0.437600	0.215975	0.068583	-0.045374	0.380232	1.000000

Appendix 5

Granger Causality Tests

Null Hypothesis:	Lags	Obs.	F-Statistic	Prob.
GD does not Granger Cause GS	2	68	15.1834	4.E-06
GS does not Granger Cause GD			0.53706	0.5871
GD does not Granger Cause GS	4	66	5.48159	0.0008
GS does not Granger Cause GD			0.58839	0.6724
GD does not Granger Cause GS	6	64	3.80412	0.0033
GS does not Granger Cause GD			0.61338	0.7185
TR does not Granger Cause GS	2	68	1.33236	0.2750
GS does not Granger Cause TR			12.8136	2.E-05
TR does not Granger Cause GS	4	66	2.45789	0.0636
GS does not Granger Cause TR			5.25790	0.0011
TR does not Granger Cause GS	6	64	3.10788	0.0113
GS does not Granger Cause TR			1.04984	0.3957
NTR does not Granger Cause GS	2	68	1.62521	0.1759
GS does not Granger Cause NTR			9.20082	0.0003
NTR does not Granger Cause GS	4	66	1.82062	0.1298
GS does not Granger Cause NTR			0.96401	0.4665
NTR does not Granger Cause GS	6	64	2.94337	0.0639
GS does not Granger Cause NTR			1.33236	0.2750

Appendix 6

Vector Autoregression Estimates

Sample (adjusted): (2010 - 2015)

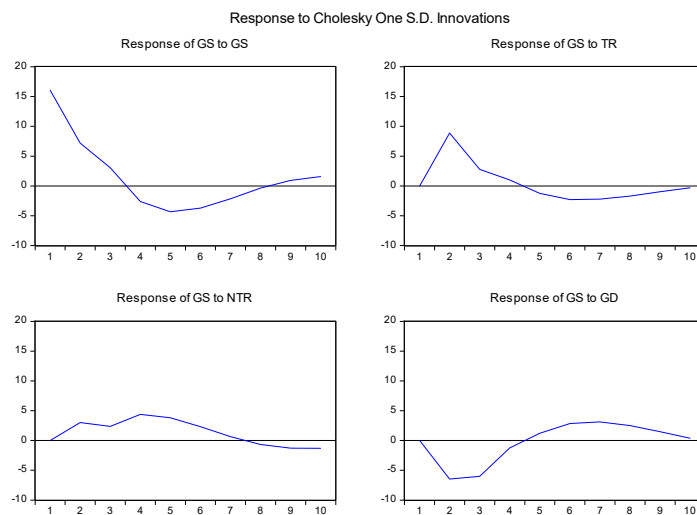
Included observations: 68 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

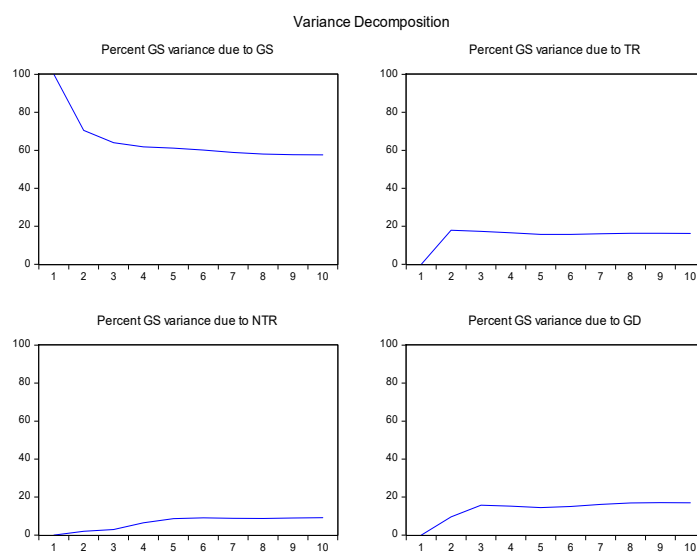
	GS	TR	NTR	GD
GS(-1)	-2.324954 (1.00461) [-2.31429]	-3.198169 (1.11347) [-2.87224]	-2.919305 (1.12392) [-2.59743]	-3.587901 (1.33271) [-2.69219]
GS(-2)	2.015151 (1.05253) [2.01265]	1.955670 (1.16659) [1.67639]	1.879107 (1.17754) [1.59580]	4.442662 (1.39628) [3.18177]
TR(-1)	-2.370835 (0.83654) [-2.83409]	- 3.291634 (0.92720) [-3.55010]	2.272719 (0.93589) [2.42840]	- 2.533113 (1.10975) [-2.28260]
TR(-2)	-2.142544 (0.86167) [2.48649]	-2.350396 (0.95505) [2.46102]	-2.196801 (0.96401) [-2.27882]	-2.966687 (1.14309) [-2.59532]
NTR(-1)	0.417880 (0.44625) [0.93643]	0.373846 (0.49461) [0.75584]	1.171785 (0.49925) [2.34710]	0.534117 (0.59199) [0.90224]
NTR(-2)	0.092383 (0.44520) [0.20751]	0.282014 (0.49345) [0.57152]	0.113752 (0.49808) [0.22838]	-0.703667 (0.59060) [-1.19143]
GD(-1)	0.391044 (0.11883) [3.29075]	0.455130 (0.13171) [3.45558]	-0.537368 (0.13294) [-4.04206]	0.592965 (0.15764) [3.76150]
GD(-2)	0.263071 (0.12171) [2.16139]	-0.322872 (0.13490) [-2.39336]	0.410177 (0.13617) [3.01227]	-0.063260 (0.16146) [-0.39179]
CONSTANT	22.64915 (6.38408) [3.54775]	25.53083 (7.07590) [3.60814]	31.62696 (7.14228) [4.42813]	21.53821 (5.98540) [3.34895]

R-squared	0.612878	0.652818	0.685966	0.352899
Adj. R-squared	0.560387	0.605743	0.643385	0.265156
Sum sq. resids	15184.06	18653.26	19004.83	26721.65
S.E. equation	16.04235	17.78080	17.94758	21.28167
F-statistic	11.67586	13.86748	16.10972	4.021977
Log likelihood	-280.3766	-287.3729	-288.0078	-299.5944
Akaike AIC	8.511077	8.716851	8.735523	9.076305
Schwarz SC	8.804835	9.010610	9.029282	9.370063
Mean dependent	47.19118	51.95588	62.01471	31.52941
S.D. dependent	24.19540	28.31794	30.05428	24.82608

Appendix 7



Appendix 8



Source. Review of Economic Perspectives, https://www.degruyter.com/view/j/revecp;http://cesmaa.eu/journal_of_applied_economic_sciences.php

5.03.2019

Мартина Якова*

ДАНЪЧНА ПЛАВАЕМОСТ НА СТРАНИТЕ ОТ ЕС-28 – СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ

Представени са емпирични доказателства за данъчната плаваемост като оценка на ефективността на данъчната система. Анализът на плаваемостта цели да проследи дали данъчните приходи следват икономическия растеж и с какъв темп. В изследването са включени страните от ЕС-28, като данните са разделени на три панела: потребителска, хибридна и подоходна данъчна система. Обхванат е периодът от 1999 до 2015 г. Чрез авторегресивен разпределителен модел с лагове във времето се установява, че при хибридната данъчна система краткосрочната и дългосрочната данъчна плаваемост е най-висока, което означава, че този тип данъчна система е най-ефективен и бележи най-голям ръст в икономическия растеж.¹

JEL: H24; H25; H29; H30; H63

Ключови думи: данъчна плаваемост; преки данъци; косвени данъци; данъчна система

Данъците, данъчната политика и изборът на типа данъчна система са в основата на множество икономически изследвания. Ефективната данъчна система поставя страната в по-благоприятна икономическа позиция и спомага за икономическия ѝ растеж. В ЕС-28 някои държави разчитат на подоходна данъчна система, други на хибридна, а значително по-малка част от страните прилагат потребителската данъчна система. На базата на различни наблюдения и изследвания е установена тенденция, при която развитите държави с висок БВП формират данъчните си приходи основно с преки данъци, а по-слабо развитите, главно страните от Източна Европа, разчитат на данъци върху потреблението. Най-много държави в ЕС прилагат хибридна данъчна система, която осигурява приблизително равни приходи за бюджета както от преки, така и от косвени данъци.

Тук са представени емпирични доказателства за данъчната плаваемост като оценка на ефективността на данъчната система. На базата на показателя „данъчна плаваемост на определени видове преки и косвени данъци“ е направен сравнителен анализ на данъчните системи в ЕС-28 с помощта на три панела, чийто състав е определен по следната формула (вж. Николов, Стоилова и Ставрова, 2010):

* Докторант в Стопански факултет, ЮЗУ „Неофит Рилски“, marty_mk@abv.bg

¹ Martina Yakova. TAX BUOYANCY OF THE EU-28 COUNTRIES – A COMPARATIVE ANALYSIS. *Summary:* Empirical evidence of tax buoyancy is presented as an assessment of the effectiveness of the tax system. The buoyancy analysis aims to track whether tax revenues follow economic growth and at what rate. The survey includes the EU-28 countries, with data divided into three panels: consumer, hybrid and income tax systems. The time period from 1999 to 2015 is covered. An autoregressive distributed lag model is used in order to establish that in the hybrid tax system the short-term and long-term tax buoyancy is the highest, meaning that this type of tax system is the most effective and marks the highest increase in economic growth. *Keywords:* tax buoyancy; direct taxes; indirect taxes; tax system.

$$\frac{\text{приходи от косвени данъци}}{\text{приходи от преки данъци}} < 0.75 - \text{подоходна данъчна система}$$

$$\frac{\text{приходи от косвени данъци}}{\text{приходи от преки данъци}} \approx 1 - \text{хибридна данъчна система}$$

$$\frac{\text{приходи от косвени данъци}}{\text{приходи от преки данъци}} > 1.25 - \text{потребителска данъчна система,}$$

където коефициент под 0.75 показва, че данъчната система е от подоходен вид, коефициент, равен на 1 – че е хибридна, а над 1.25 – че е от потребителски тип.

Освен представената формула е използвана и таблица за разделение на страните по типове данъчни системи (вж. Приложението) на базата на основни данъчни приходи (вж. Якова, 2018).

Преглед на литературата

Данъчната плаваемост се дефинира като процес, който дава възможност да се проследи дали данъчните приходи следват икономическия растеж. Анализът, базиран върху плаваемостта, има три основни цели: да се провери дали събираемостта на приходите от данъци се повишава и дали тя е устойчива; да се установи дали при увеличаване на БВП се покачват и изследваните данъчни приходи и с какъв темп; да се направи съпоставка между трите типа данъчни системи в ЕС на базата на данъчната плаваемост.

През последните години след проучване, публикувано от Международния валутен фонд, интересът към анализа на плаваемостта се засилва. Различни разработки в тази област доказват нейната роля като показател за оценка на ефективността на данъчната система. Ефективността на данъчните системи и техните перспективи за усъвършенстване са изследвани от множество автори (вж. McNulty, 1973; Bauman, 2005; Gill, 2000 и др.). Tanchev. и Yakova (2018) извеждат резултати, които показват, че в страните с потребителска и хибридна данъчна система по време на икономически растеж данъците формират необходимите фискални приходи в бюджета, но в период на криза данъчните приходи са недостатъчни и се установява бюджетен дефицит. Освен проучване на данъчните системи Tanzi (1978; 1983; 2005) и Naito (2006) правят оценка на цялостната данъчна система и нейната администрация.

Naughton (1998) изследва конкретни темпове на растеж с помощта на плаваемостта и доказва, че за да се отговори на въпроса дали с увеличаване на БВП данъчните приходи нарастват със същия темп, трябва да се измерят плаваемостта и еластичността на данъка (измерва се с коригирана инфлация, реални стойности, а не номинални – дефлатор за БВП):

$$\text{Данъчна плаваемост} = \frac{\% \Delta \text{данъчни приходи}}{\% \Delta \text{база (например БВП)}}$$

Той стига до извода, че за да бъде ефективно, измерването на плаваемостта, трябва да обхваща по-дълъг период – поне пет или десет години. Някои от най-използваните техники за изчисляване на данъчна плаваемост са:

- изчисляване на плаваемостта за всяка година и след това осредняване на стойността. Главен недостатък на този метод е възможността стойността да бъде силно повлияна от необичайно високи или ниски мерки за данъчна плаваемост в някои от годините;
- изчисляване на ръста на данъчните приходи и на базата (например БВП) между стойностите към края на годината. Проблемът тук е, че резултатът е чувствителен към края на годината. Предимството е, че са необходими единствено данни за приходите и БВП за две години (подходящо разпределени);
- регенериране на дневника на данъчните приходи за годината, за да се получи средният ръст на данъчните приходи. Същото се прави и за базата (например БВП). Темповете на растеж са коефициентите на независимата променлива (годината и се използват, за да се изчисли плаваемостта). Тази процедура обикновено дава добри резултати, но е най-малко успешна в случаите, когато коефициентите в регресиите не са статистически значими или скоростта на растеж на основата е много малка;
- регенериране на дневника на данъчните приходи в дневника на базата (например БВП). Коефициентът на дневника от базата е мярка за данъчната плаваемост. Това е елегантен подход, въпреки че резултатите са малко чувствителни към необичайни години (отклонения) и към интервала от време, използван в регресия, който също се нуждае от данни за всяка година.

Naughton заключава, че стабилността на данъчната система е от съществено значение за правителството, защото въз основа на нея държавата планира своите разходи.

В емпирично изследване, базирано на опита на Индия по време на данъчни реформи за периода от 1950-1951 до 2004-2005 г., Upender (2008) установява, че резултатите от регресията показват че един процент увеличение на приходите води до повишаване на brutните данъчни приходи с повече от един процент при равни други условия. Освен това през периода преди данъчната реформа в Индия данъчната плаваемост нараства с увеличението на БВП.

Belinga, Benedek et al. (2014) разглеждат краткосрочната и дългосрочната данъчна плаваемост в 34 страни от ОИСР за периода 1965-2012 г. Главният въпрос, на който авторите се опитват да дадат отговор в изследването, е с колко икономическият растеж ще ускори увеличаването на държавните приходи. Те констатира, че при съвкупните данъчни приходи краткосрочната плаваемост на данъците не се различава съществено в изследваните страни и стигат до извода, че след 1980 г. данъчните системи са станали по-добри автоматични стабилизатори, т.е. ако данъчните приходи нарастват по-бързо, отколкото БВП, данъчната система се смята за по-добър автоматичен стабилизатор. Относно дългосрочната плаваемост заключението е, че ръстът на БВП, респ.

на икономически растеж, подобрява съотношението на структурните фискални дефицити.

Друго изследване – на Ochieng et al. (2014), потвърждава дългосрочна връзка между плаваемостта на съвкупните данъци и растежа за икономиката на Кения за периода 1963-2010 г. Резултатите от анализа на ефекта от данъчните реформи върху оценката за данъчната плаваемост и еластичност показват, че реформите в Кения са имали положителен ефект както върху плаваемостта на данъците, така и върху еластичността. Според направените изводи обаче това не е достатъчно, за да се създаде устойчивост на събраните приходи, с които да се финансират все по-големите държавни разходи.

Timsina (2010) потвърждава емпирично, че за периода 1975-2005 г. плаваемостта на съвкупните данъчни приходи, ДДС, данъкът върху дохода и вносът са устойчиви в дългосрочен период и са над единица. Като основен недостатък на данъчната система е посочена нестабилността в данъчните приходи и са дадени препоръки за повишаване на ръста в тях.

Емпиричното изследване на Dudine и Jalles (2017), обхващащо 107 страни, доказва, че в дългосрочен период плаваемостта на съвкупните данъчни приходи е устойчива (т.е. те приемат стойност над единица) и се намира в равновесие с икономическия растеж, но в краткосрочен може да не е налице такова равновесие (т.е. стойността да бъде под единица). С други думи, по-високите или по-ниските стойности от единица показват дали съвкупните данъци и техните видове следват растежа и са в състояние да формират необходимите приходи в бюджета.

Ahmed и Mohammed (2010) се опитват да установят определящата роля на данъчната плаваемост в развиващите се страни. Изследването им включва 25 държави за периода 1998-2008 г., като е използван методът на най-малките квадрати (МНК). Авторите стигат до заключението, че в развиващите се страни вносът, производственият сектор, секторът на услугите и бюджетният дефицит оказват положително въздействие върху данъчната плаваемост, ръстът на субсидиите (безвъзмездните средства) има отрицателно влияние, а ефектът от нарастването на сектора на селското стопанство е незначителен.

Twerefon et al. (2005) също засягат проблематиката, свързана с данъчната плаваемост, разглеждайки данъчната система на Гана за периода 1997-2007 г. Според авторите двата най-важни показателя за оценка на ефективността на всяка данъчна система са данъчната плаваемост и еластичността. Те констатира, че данъчната система в страната е плаваща и еластична в дългосрочен план, като плаваемостта надхвърля еластичността, докато в краткосрочен аспект еластичността е по-висока от плаваемостта. След оценка на данъчната система са направени изводи за възможните подобрения както в частта, засягаща увеличение на данъчните приходи, така по отношение на данъчна администрация.

Akar и Sahin (2015) също проучват ефективността на данъчната система чрез показателя „данъчна плаваемост“, анализирайки данъчната система на

Турция за периода януари 2005 - юни 2014 г. с помощта на иконометричен модел за коинтеграция и коригиране на грешки. Резултатите показват, че в краткосрочен план данъчната система не е добър автоматичен стабилизатор, но в дългосрочен нарастването на БВП (ръст в икономическия растеж) оказва положително влияние върху фискалната устойчивост.

В изследване на МВФ Dudine и Jalles (2017) проследяват краткосрочната и дългосрочната оценка на данъчната плаваемост на 107 страни за периода 1980-2014 г. Включени са както развити, така и развиващи се и изоставащи държави. Установява се, че данъчната плаваемост в дългосрочен период не се различава съществено в трите групи страни. Тъй като е засегнат периодът на глобалната финансова криза, авторите достигат до извода, че по време на криза в развиващите се страни плаваемостта е по-висока, отколкото по време на растеж. Това означава, че данъчните системи в развитите страни са добър автоматичен стабилизатор в период на икономически спад. Важна е констатацията на авторите, че постоянното нарастване на съотношението на разходите към БВП не подобрява по никакъв начин структурното състояние на страната или на човешкия капитал и че би било добре то да бъде придружено от реформи, насочени към мобилизиране на приходите с цел подобряване на фискалния баланс. Тази констатация важи за всички изследвани държави, независимо в коя група попадат.

Направеният кратък преглед на литературата показва, че данъчната плаваемост е значим показател за оценка на цялостната данъчна система. Може да се твърди, че ако данъчната плаваемост в една страна е висока, то данъчната структура е гъвкава, представлява добър автоматичен стабилизатор и има висока оценка за ефективност и функционалност.

Анализ и дискусия

За да се анализира данъчната система с помощта на показателя „данъчна плаваемост“, е нужно да се използва определен иконометричен метод. Тук е приложен ARDL модел, който най-често се използва за анализ на данни от времеви редове с лагове във времето. Регресионното уравнение може да се запише по следния начин:

$$(1) \quad y_{(t)} = B_0x_t + B_1x_{t-1} + B_1x_{t-1} + B_2x_{t-2} + \dots + B_kx_{t-k} + e_t$$

Оттук произлиза, че единица промяна в B_x има въздействие върху y . Това въздействие се отразява върху y , което от своя страна се отразява на B_0 . B_1 влияе върху y след един период, B_2 след два и т.н., а B_k – в последния период. Когато са събрани всички коефициенти ($B_0, B_1, B_2, \dots, B_k$), те се наричат „импулсна функция на картографиране“ на x_t до y_t . Моделът включва лагове, отчитащи промените в $B_0, B_1, B_2, \dots, B_k$ на x за периода на лаг t . В този случай зависимостта y може да реагира и на екзогенен фактор. Следователно ARDL моделът може да се приспособи както за x , така и за y , откъдето произлиза следното регресионно уравнение:

$$(2) \quad y_{(t)} = a_0 + a_1 y_{t-1} + \dots + a_p y_{t-p} + B_0 x_t + B_1 x_{t-1} + \dots + B_k x_{t-k} + e_t$$

Прието е уравнение (1) да се нарича „авторегресивен разпределителен модел с лагове във времето“.

Тъй като ARDL моделът е удобен иконометричен инструмент за изчисление на зависимости във времето, той е използван за анализ на коефициенти в дългосрочен и краткосрочен период. По този начин са направени изследвания, които илюстрират краткосрочната и дългосрочната плаваемост при трите типа данъчни системи в ЕС (вж. табл. 1, 2 и 3). Изчислението на дългосрочната и краткосрочната плаваемост на данъците и икономическия растеж изисква данните да бъдат с логаритмувани стойности. Данните са преобразувани в стойности с натурален логаритъм.

Таблица 1

**Краткосрочна и дългосрочна данъчна плаваемост при
потребителска данъчна система**

Зависими променливи: държавни приходи, ДДС, акциз, данък върху доходите, приходи от капитал;

Независима променлива: БВП

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	t-статистика	Вероятност за грешка	Log likelihood	Long-run buoyancy
Държавни приходи	-1.290140	0.284103	-4.541105	0.0000	160.2454	K<1
БВП – дългосрочна плаваемост	1.056925	0.017408	60.71379	0.0000		
БВП – краткосрочна плаваемост	0.485786	0.175728	2.764414	0.0074		K>1
Приходи от ДДС	-2.151022	0.608751	-3.533501	0.0008	124.4762	K>1
БВП – дългосрочна плаваемост	1.055517	0.018275	57.75790	0.0000		
БВП – краткосрочна плаваемост	0.477702	0.245400	1.946623	0.0558		
Приходи от акциз	-1.071918	0.524846	-2.042349	0.0462	76.29359	K<1
БВП – дългосрочна плаваемост	1.016220	0.058575	17.34908	0.0000		
БВП – краткосрочна плаваемост	0.515207	0.539883	0.954294	0.3444		
Приходи от данък върху доходите	-1.478095	0.243575	-6.068339	0.0000	96.59776	K>1
БВП – дългосрочна плаваемост	0.994794	0.047506	20.94023	0.0000		
БВП – краткосрочна плаваемост	0.641219	0.265812	2.412301	0.0186		
Приходи от капитала	-1.156095	0.542561	-2.062150	0.0000	93.24381	K<1
БВП – дългосрочна плаваемост	1.113603	0.217555	5.118723	0.0000		
БВП – краткосрочна плаваемост	0.589512	0.235211	2.301201	0.0040		

Източник. Собствени изчисления по данни от Евростат.

От представените в табл. 1 данни се установява, че в условия на дългосрочна плаваемост на държавни приходи БВП регистрира коефициент (1.056925). Това означава, че *при потребителска данъчна система* в дългосрочен период така заложените приходи са устойчиви с оглед на техните размери и няма повод да се появят затруднения в приходната част на бюджета. В краткосрочен план обаче коефициентът на БВП при изчисляване на плаваемостта е (0.485786), което очевидно е доста под единица, т.е. с оглед на стабилизиращата функция на бюджета съществува реална опасност приходите да не бъдат събирани и макроикономическото равновесие да не бъде възстановено. Това се доказва от получените коефициенти на БВП при разглежданите данъчни приходи в условията на краткосрочна данъчна плаваемост – при приходите от ДДС коефициентът на БВП е (0.477702), при тези от акциз – (0.515207), при приходите от данък върху доходите – (0.641219) и при приходите от данък върху капитала – (0.589512). Ясно се вижда, че всички коефициенти са под единица, което предполага, че при настъпване на шокови ситуации в икономиката е твърде вероятно приходите от тези данъци да не бъдат събрани, т.е. *в условията на потребителска данъчна система данъчните приходи не могат да осигурят необходимата стабилност на бюджета в рамките на краткосрочен период*.

В дългосрочен план, разглеждайки резултатите от изследваната данъчна плаваемост, се очертават коефициенти на БВП около единица. Приходите от ДДС с коефициент на БВП (1.055517) показват, че в дългосрочен аспект те са устойчиви и бюджетът може да разчита на тях и няма да изпита затруднения при събирането им. Същото важи и за приходите от данък върху капитала с коефициент (1.13603) и от акциз (1.016220). В условията на дългосрочна плаваемост коефициентът е под 1 при приходите от данък върху доходите (0.994794), но все пак той до голяма степен се доближава до единица, което означава, че тези приходи са сравнително устойчиви. Стойността по единица е очаквана предвид факта, че се изследват плаваемости при потребителска данъчна система. Нормално е основният пряк данък – върху доходите, да не се смята за най-устойчив в една система, разчитаща на данък върху потреблението.

При приходите от дивиденди и мита не биха могли да се правят изчисления поради наличие на отрицателни стойности.

От данните в табл. 2 се вижда, че в рамките на дългосрочна плаваемост БВП регистрира коефициент (1.078012). Това показва, че в дългосрочен период в условия на *хибридна данъчна система* така заложените данъчни приходи са устойчиви от гледна точка на техните размери, което означава, че не се очаква приходната страна на бюджета да изпитва затруднение.

Що се отнася до краткосрочния коефициент на плаваемост, той е под 1 (0.815014), което предполага, че е възможно при настъпване на шокове в икономиката приходите да не бъдат събрани. Както беше посочено, краткосрочната плаваемост показва стабилизиращата функция на бюджета – тя създава условия за регулиране на макроикономическата стабилност. Трябва

да се отбележи, че макар и под 1, коефициентът е близо до тази стойност и все пак съществува вероятност, при която с оглед на стабилизиращата функция на бюджета в краткосрочен период приходите да не бъдат събрани и макро-икономическото равновесие да не бъде възстановено.

Таблица 2

**Краткосрочна и дългосрочна данъчна плаваемост при
хибридна данъчна система**

Зависими променливи: държавни приходи, ДДС, акциз, мита, данък върху доходите

Независима променлива: БВП

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	t-статистика	Вероятност за грешка	Log likelihood	Long-run buoyancy
<i>Държавни приходи</i>	-0.883500	0.123918	-7.129722	0.0000	335.2810	K<1
<i>БВП – дългосрочна плаваемост</i>	1.078012	0.022031	48.93194	0.0000		
<i>БВП – краткосрочна плаваемост</i>	0.815014	0.081733	9.971704	0.0000		
<i>Приходи от ДДС</i>	-1.514344	0.266441	-5.683601	0.0000	301.7722	K>1
<i>БВП – дългосрочна плаваемост</i>	1.043521	0.018954	55.05645	0.0000		
<i>БВП – краткосрочна плаваемост</i>	0.696394	0.088111	7.903641	0.0000		
<i>Приходи от акциз</i>	-1.249810	0.157854	-7.917517	0.0000	235.2467	K<1
<i>БВП – дългосрочна плаваемост</i>	0.968521	0.026931	35.96341	0.0000		
<i>БВП – краткосрочна плаваемост</i>	0.201391	0.220713	0.912455	0.3631		
<i>Приходи от данък върху доходите</i>	-1.235143	0.206642	-5.977212	0.0000	223.8562	K>1
<i>БВП – дългосрочна плаваемост</i>	1.144421	0.053293	21.47416	0.0000		
<i>БВП – краткосрочна плаваемост</i>	1.185529	0.144114	8.226323	0.0000		
<i>Приходи от мита</i>	-3.220002	0.686801	-4.688403	0.0000	83.00247	K<1
<i>БВП – дългосрочна плаваемост</i>	1.892583	0.457805	4.134041	0.0001		
<i>БВП – краткосрочна плаваемост</i>	1.620942	0.304029	5.331532	0.0000		

Източник. Собствени изчисления по данни от Евростат.

Анализирайки резултатите за плаваемостта на приходите от ДДС, се вижда, че в дългосрочен план те са ефективни предвид коефициента на БВП (1.043521), който е над единица. Това дава основание да се твърди, че тези приходи оказват положително влияние върху фискалната устойчивост. За разлика от дългосрочната при изчисление на краткосрочната данъчна плаваемост на приходите от ДДС полученият резултат за БВП е доста под единица (0.696394). Това означава, че при настъпване на икономическа криза приходите от ДДС няма да бъдат в състояние да формират необходимите постъпления в бюджета.

Анализът на данъчната плаваемост на приходите от акцизи води до противоположни резултати в дългосрочен и в краткосрочен период. Коефициентът на БВП в краткосрочен период е (0.201391), с оглед на което може да се твърди, че тези приходи не създават условия за регулиране и поддържане на макроикономическата стабилност. Коефициентът на БВП за дългосрочна данъчна плаваемост е (0.968521) и макар и под единица, той се доближава до тази стойност. Въз основа на това може да се заключи, че така заложените приходи от акцизи са сравнително стабилни, но има възможност през даден период бюджетът да изпита затруднения в дългосрочен план.

Плаваемостта на приходите от мита, изследвана за дългосрочен и краткосрочен период, показва най-високи резултати при хибридната данъчна система. Коефициентът на БВП при дългосрочна плаваемост е (1.892583), а при краткосрочна (1.620942). Тези високи стойности показват, че митата са в състояние да формират предвидените за тях приходи в бюджета, влияят положително върху фискалната устойчивост и че са успешен автоматичен стабилизатор.

В условията на дългосрочна данъчна плаваемост, анализирайки приходите от данък върху доходите, коефициентът на БВП (1.144421) е висок, от което може да се заключи, че приходите са устойчиви от гледна точка на техните размери. Това означава, че в дългосрочен период не се очаква приходната страна на бюджета да изпитва затруднение в частта, свързана с данъците върху доходите. Краткосрочната плаваемост се очертава с коефициент на БВП (1.185529) и при евентуален колапс на икономиката тези приходи със сигурност са събираеми. Резултатите показват, че няма предпоставки за дестабилизиране на бюджета в частта приходи от данък върху доходите.

При приходите от дивиденди и капитал не могат да се направят изчисления поради наличие на отрицателни стойности.

При *подоходна данъчна система* данъчните приходи са стабилни в рамките на дългосрочна данъчна плаваемост и оказват положително влияние върху икономиката (вж. табл. 3). Това показва коефициентът на БВП (0.999849). В краткосрочен аспект обаче данъчните приходи не са устойчиви, което се вижда от коефициента на БВП от (0.639990) при изчисление на краткосрочна плаваемост.

В общи линии дългосрочната плаваемост на различните данъчни приходи при подоходната данъчна система показва стабилност и устойчивост и не се очаква бюджетът да изпита затруднения в приходната си част. При този тип данъчна система размерите на данъците, както и начините на събирането им са успешни, доказателство за което са получените коефициенти на БВП за различните данъчни приходи – съответно при приходите от ДДС (1.051463), от мита (1.547322), от данък върху доходите (1.335538) и от данък върху капитала (1.238378). Това означава, че тези видове данъчни приходи следват растежа и са в състояние да формират необходимите приходи в бюджета. Изключение в дългосрочен период правят приходите от акцизи (0.661069), които не могат да формират приходната част на бюджета в тази част.

Таблица 3

**Краткосрочна и дългосрочна данъчна плаваемост при
подоходна данъчна система**

Зависими променливи: държавни приходи, ДДС, акциз, мита, данък върху доходите, приходи от капитал

Независима променлива: БВП

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	t-статистика	Вероятност за грешка	Log likelihood	Long-run buoyancy
Държавни приходи	-0.505228	0.098631	-5.122427	0.0000	484.1219	K<1
БВП – дългосрочна плаваемост	0.999849	0.012754	77.60822	0.0000		
БВП – краткосрочна плаваемост	0.639990	0.107381	5.960014	0.0000		
Приходи от ДДС	-1.172122	0.268960	-4.357973	0.0000	449.6618	K>1
БВП – дългосрочна плаваемост	1.051463	0.028034	37.50620	0.0000		
БВП – краткосрочна плаваемост	0.736208	0.097609	7.542418	0.0000		
Приходи от акциз	0.059271	0.102083	0.580613	0.05622	377.1568	K<1
БВП – дългосрочна плаваемост	0.661069	0.041952	15.75789	0.0000		
БВП – краткосрочна плаваемост	0.082234	0.172367	0.477088	0.06339		
Приходи от мита	-4.695858	0.762911	-6.155185	0.0000	256.7145	K>1
БВП – дългосрочна плаваемост	1.547322	0.118260	13.08408	0.0000		
БВП – краткосрочна плаваемост	2.048126	0.307822	6.653602	0.0000		
Приходи от данък върху доходите	-1.843881	0.451009	-4.088351	0.0001	386.8725	K<1
БВП – дългосрочна плаваемост	1.335538	0.076373	17.48709	0.0000		
БВП – краткосрочна плаваемост	1.069436	0.134461	7.953524	0.0000		
Данък върху капитала	-5.060639	0.975437	-5.188076	0.0000	32.53863	K>1
БВП – дългосрочна плаваемост	1.128378	0.116954	10.58856	0.0000		
БВП – краткосрочна плаваемост	-1.174914	0.751620	-2.757218	0.0499		

Източник. Собствени изчисления по данни от Евростат.

При краткосрочна данъчна плаваемост със стойност над единица са приходите от мита и от данък върху доходите с коефициенти съответно (2.048126) и (1.069436). Следователно може да се заключи, че при кризи в икономиката събирането на приходите от тези данъци няма да бъде проблемно и те биха могли да окажат стабилизираща роля за държавния бюджет. При приходите от ДДС коефициентът на БВП е (0.736208), което означава, че с оглед на стабилизиращата функция на бюджета в краткосрочен период е възможно те да не бъдат събирани и макроикономическото равновесие да не бъде възстановено

при наличие на кризисни моменти в икономиката. Най-малки в условията на краткосрочна плаваемост са приходите от акциз (0.082234) и данък върху капитала (-1.174914). Сравнявайки стойностите им с приходите от ДДС, те са в пъти по-ниски, което означава, че са много по-неустойчиви на икономическия растеж.

При приходите от дивиденди не могат да се направят изчисления поради наличие на отрицателни стойности.

Както се вижда от представените коефициенти, резултатите са най-високи за приходите от данък върху доходите и данък върху капитала, което е нормално за подоходна данъчна система, разчитаща на преки данъци.

*

От приложението на ARDL модела могат да се направят следните заключения:

Съпоставяйки коефициента на съвкупните данъчни приходи на страните с потребителска данъчна система (1.056925) с коефициентите на тези с хибридна (1.078012) и с подоходна (0.999849), се установява, че най-добра структура на данъците имат държавите с хибридна данъчна система. Следователно в дългосрочен период там събираемостта ще се повишава и фискалните приходи са гарантирани. Страните с потребителска система също притежават добра структура, тъй като коефициентът на БВП е над единица. Интересно е да се посочи, че при държавите с подоходна данъчна система е възможно да се стигне до влошаване на приходната част на бюджета, тъй като коефициентът на БВП е много близо до единици, но все пак е под тази стойност.

В краткосрочен период, който се свързва със стабилизиращата функция на бюджета, също са налице интересни резултати. Например коефициентът на БВП за страните с потребителска данъчна система е (0.485786), за хибридна (0.815014) и за подоходна (0.639990). Тези стойности показват, че при наличие на шокове за икономиките сравнително най-бързо и най-адекватно са в състояние да противодействат държавите с хибридна данъчна система – те притежават най-добри автоматични стабилизатори, тъй като коефициентът им е най-близо до единица.

В дългосрочен план, сравнявайки коефициентите на БВП при плаваемостта на приходите от ДДС в трите типа данъчни системи, може да се каже, че резултатите са еднакви. Коефициентът при подоходна данъчна система е (1.051463), при хибридна (1.043521) и при потребителска (1.055517). Това обуславя извода, че в дългосрочен период във всички изследвани системи приходите от ДДС са стабилни и събираеми. В краткосрочен план обаче резултатите са противоположни – при нито една от системите приходите от ДДС не са в състояние да бъдат добър автоматичен стабилизатор. Това се доказва от коефициентите на БВП – съответно при подоходна данъчна система (0.736208), при хибридна (0.696394) и при потребителска (0.477702). Най-нисък е коефициентът при потребителската данъчна система, което означава, че в условията на краткосрочна плаваемост приходите от ДДС са много неустой-

чиви и предвид факта, че ДДС е основен косвен данък, е възможно при настъпване на икономически колапс равновесието да не бъде възстановено.

Разглеждайки паралелно коефициентите на БВП на приходите от акциз в условията на трите вида данъчна система при дългосрочна данъчна плаваемост, се очертават следните заключения: При подоходна данъчна система стойността е (0.661069), което показва, че до голяма степен е възможно влошаване на приходната част на бюджета, тъй като коефициентът на БВП е много под единица. При хибридна данъчна система, макар и доближавайки се, коефициентът е под единица – (0.968521). С оглед на това не може да се твърди със сигурност, че тези приходи създават условия за регулиране и поддържане на макроикономическата стабилност. Потребителската данъчна система се характеризира с най-висок коефициент на БВП – (1.016220). Предвид факта, че той е над 1, може да се направи извод, че са налице предпоставки, които гарантират, че така заложените приходи от акцизи са достатъчни и стабилни. Приходите от ДДС и акциз са основни данъци върху потреблението, което се потвърждава от това, че в дългосрочен план плаваемостта им в потребителската система е най-висока.

В краткосрочен план при всички системи коефициентите на БВП са много ниски – при подоходна (0.082234), при хибридна (0.201391) и при потребителска (0.515207). Тук отново се очертава най-висок коефициент при потребителската система, но видимо доста по-нисък от единица. Следователно и при трите типа системи при наличие на шокове в икономиката приходите от акцизи не биха могли да въздействат за постигане на стабилността, защото са неустойчиви.

Съпоставяйки коефициента на приходите от данък върху доходите в рамките на дългосрочна плаваемост на страните с потребителска данъчна система, който е със стойност (0.994794), с тези на държавите с хибридна (1.44421) и с подоходна данъчна система (1.335538), се установяват интересни резултати. При страните с хибридна и подоходна система приходите от данък върху доходите са най-стабилни, което означава, че те оказват положително влияние върху фискалната устойчивост. До голяма степен това твърдение е валидно и за държавите с подоходна система, защото коефициентът е приблизително равен на единица. По-ниската стойност може да се обясни с това, че страните с потребителска данъчна система разчитат в много по-голяма степен на косвените данъци. В условия на краткосрочна данъчна плаваемост коефициентите на БВП са със стойности съответно: в страните с потребителска данъчна система (0.641219), с хибридна (1.185529) и с подоходна (1.069436). Това показва, че при наличие на шокове за икономиките страните с хибридна и потребителска данъчна система са в състояние да противодействат сравнително най-бързо и най-адекватно. Приходите от данък върху доходите се оказват отличен автоматичен стабилизатор. Това обаче не може да се твърди за държавите с потребителска данъчна система. Там коефициентът е доста под

единица, което означава, че тези приходи не създават условия за регулиране и поддържане на макроикономическата стабилност.

Съпоставка между приходите от мита в различните системи би могла да се направи само за подоходната и хибридната данъчна система, тъй като при потребителската система са налице отрицателни стойности. В условия на дългосрочна плаваемост се очертават високи коефициенти на БВП – при подоходна данъчна система (1.547322), а при хибридна (1.892583). Приходите от мита оказват положително влияние върху икономиката и при двете системи, като стойностите на коефициентите показват, че стабилността е по-голяма при хибридната данъчна система. Може да се каже, че събираемостта на тези данъци в дългосрочен план е гарантирана. В рамките на краткосрочна данъчна плаваемост получените коефициенти за БВП също са над единица – при подоходна (2.048126), а при хибридна (1.620942). С други думи, приходите от мита са много добър автоматичен стабилизатори за двете системи, но при подоходна те могат по-бързо да противодействат на евентуални трусове в икономиката в краткосрочен план.

При приходите от данък върху капитала е възможно да се направи сравнение само между потребителска и подоходна система, защото при хибридната са налице отрицателни стойности в статистическия ред, което не позволява включването им в иконометричния модел. Резултатите и за двете системи в условията и на дългосрочна, и на краткосрочна плаваемост са еднакви. При дългосрочната данъчна плаваемост коефициентът на БВП при потребителска система е (1.113603), а при подоходна (1.128378), т.е. в дългосрочен период приходите от данък върху капитала са стабилни и събираеми и в двете изследвани системи. В условия на краткосрочна данъчна плаваемост обаче резултатите са противоположни. Приходите от данък върху капитала при потребителска и подоходна данъчна система не са в състояние да бъдат добър автоматичен стабилизатор. Това се доказва от стойностите на коефициентите на БВП – (-1.174914) при подоходна данъчна система и (0.589512) при потребителска. Следователно в краткосрочен аспект тези приходи са много неустойчиви и е възможно при настъпване на икономически колапс равновесието да не бъде възстановено.

В заключение може да се обобщи, че направеното с помощта на авторегресивен разпределителен модел изследване позволява да се твърди, че сравнявайки типовете данъчни системи в ЕС на базата на данъчната плаваемост, най-високи резултати дава хибридната система, което показва, че в тези страни данъчната структура е най-добра.

Използвана литература:

Николов, Ч., Д. Стоилова, Е. Ставрова (2010). *Публични финанси*. Благоевград: Изд. „Бон“.

Якова, М. (2018). Анализ на данъчните системи в страните от ЕС. *Икономическа мисъл*, N 3.

- Ahmed, Q., S. Mohammed (2010). Determinant of Tax Buoyancy: Empirical evidence from developing countries. *European Journal of Social Sciences*, Vol 13, N 3.
- Akar, S. and O. Sahin (2015). An analysis of tax buoyancy in Turkey. *Journal of Economics, Finance and Accounting*, Vol. 2, Issue1.
- Bauman, C. C., D. Luna, & L. Peracchio (2005). Improving tax compliance of bilingual taxpayers with effective consumer communication. *The IRS Research Bulletin*, (1), p. 247-273.
- Belinga, V., D. Benedek, R. de Mooij and J. Norregaard (2014). *Tax Buoyancy in OECD Countries*. IMF Working Paper, WP/14/110, June.
- Dudine, P. and T. Jalles (2017). *How buoyant is the tax system? New evidence from a large heterogeneous panel*. IMF Working Paper/17/4.
- Gill, J. (2000). *A diagnostic framework for revenue administration*. The Tax Policy and Administration Thematic Group. The World Bank Technical Paper 472.
- Haughton, J. (1998). *Estimating tax buoyancy, elasticity and stability*. EAGER/PSGE – Excise project, Methodological note 1.
- McNulty, J. K. (1973). Tax policy and tuition credit legislation: federal income tax allowances for the personal costs of higher education. *California Law Review* 1(61), p. 1-80.
- Naito, T. (2006). Growth, revenue, and welfare effects of tariff and tax reform: Win-win-win strategies. *Journal of Public Economics* 90 (6-7), p. 1263-1280.
- Omondi, Ochieng V., Nelson H. W. Wawire, Emmanuel O. Manyasa and Gideon Kiguru Thuku (2014). Effects of Tax Reforms on Buoyancy and Elasticity of the Tax System in Kenya: 1963-2010. *International Journal of Economics and Finance*; Vol. 6, N 10, <http://dx.doi.org/10.5539/ijef.v6n10p97>
- Tanchev, S., M. Yakova, (2018). The choice of tax structure and economic growth. *Икономика и управление*, Vol. XV, N 2, p. 54-71.
- Tanzi, V. (1978). *Inflation, real tax revenue, and the case for inflationary finance: theory with an application to Argentina*. IMF Staff Papers 25, p. 417-451
- Tanzi, V. (1983). *A tax system and policy objectives in developing countries: general principles and diagnostic tests*. Unpublished IMF paper. Approach through the Internet.
- Tanzi, V. (2005). *Fiscal policy and fiscal rules in the European Union*. Center for Social and Economic Research, Inter-American Development Bank (IADB), p. 301.
- Timsina, N.(2010). Tax Elasticity and Buoyancy in Nepal: A Revisit. *Economic Review*, 19.
- Twerefon, D., A. Fumey, E. Assibey, E. Asmah (2005). Buoyancy and elasticity of tax: evidence from Ghana. *Journal of Monetary and Economic Integration*, Vol. 10, N 2.
- Uppender, M. (2008). Degree of tax buoyancy in India: An empirical study. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, Vol. 5-2.

Приложение

Тип данъчна система в страните от ЕС-28 (% от БВП)

Държава	ДДС	Мита	Акцизи	Данък върху доходите	Данък върху капитала	Данък върху дивидентите	Общ размер на дан. приходи	Вид данъчна система
Белгия	6.8	0.3	0.3	15.7	0.7	0.1	30.1	Подходна
България	9.00	0.38	4.36	5.48	0.25	0.25	20.73	Потребителска
Чехия	6.5	0.3	1.1	7.6	0.0	0.9	18.9	Хибридна
Дания	9.5	0.18	3.58	27.93	0.2	0.2	46.26	Подходна
Германия	6.7	0.2	0.6	11	0.2	0.2	22.4	Подходна
Естония	8.4	0.1	3.8	7.4	Na	0.9	20.7	Потребителска
Ирландия	6.5	0.1	1.6	12.1	0.2	0.8	24.6	Подходна
Гърция	6.9	0.1	0.0	7.8	0.2	2.1	22.3	Потребителска
Испания	5.8	0.1	0.0	9.4	0.4	0.1	21.9	Подходна
Франция	6.9	0.1	2.2	10.6	0.5	0.45	27.3	Хибридна
Хърватия	12.05	0.5	Na	6.0	0	0.2	24.9	Потребителска
Италия	5.9	0.1	0.0	13.6	0.3	0.3	28.7	Подходна
Кипър	7.6	0.5	0.5	9.0	0.1	0.0	23.8	Хибридна
Латвия	7.00	0.2	Na	7.5	0.0	1.0	19.8	Хибридна
Литва	7.5	0.2	0.1	7.1	0.0	1.2	19.00	Хибридна
Люксембург	6.3	0.1	3.7	13.7	0.1	0.1	27.1	Подходна
Унгария	8.4	0.3	0.1	8.4	0.1	1.3	25.3	Хибридна
Малта	7.0	0.4	Na	11	0.2	1.4	25.1	Подходна
Холандия	6.7	0.3	1.2	9.7	0.3	0.1	22.7	Подходна
Австрия	7.7	0.1	0.0	12.7	0.1	0.2	28.1	Подходна
Полша	7.4	0.3	0.4	6.6	0.00	0.6	20.6	Хибридна
Португалия	7.9	0.1	0.3	8.8	0.00	1.1	23.3	Хибридна
Румъния	7.4	0.5	0.3	5.9	0.00	0.7	18.5	Потребителска
Словения	8.1	0.3	0.1	7.4	0.00	0.5	22.9	Хибридна
Словакия	6.8	0.2	0.6	6.3	0.00	0.7	17.9	Хибридна
Финландия	8.4	0.1	Na	16.1	0.3	0.1	30.8	Подходна
Швеция	8.7	0.1	0.00	18.8	0.00	0.2	41.8	Подходна
Великобритания	6.2	0.2	0.00	12.5	0.3	0.1	27.2	Подходна

Източник. Собствени изчисления по данни на Евростат.

18.03.2019 г.

Проф. д-р Пано Лулански*

НАУЧНОТО РЪКОВОДСТВО НА ДОКТОРАНТИ ПО СТОПАНСКИ НАУКИ – В ТЪРСЕНЕ НА ПРОДУКТИВНИ РЕШЕНИЯ

Научното ръководство на докторанти (в частност и по стопански науки) в България е недостатъчно обгрижван процес. В него съществуват сериозни пропуски, които трябва да се преодоляват методично при обучението в третата степен на висшето образование. Във връзка с това са обобщени мястото и ролята на научния ръководител в докторантурата по стопански науки и са очертани възможностите за усъвършенстване на този процес. Представени са основни аксиоми, характерни черти и експертна оценка на образа на научния ръководител, критерии за неговия избор, предметни фокуси на дейността и съвременна ориентация на научното ръководство. Тези моменти в изследването са организирани в две части: (1) инвентаризиране на портрета на научния ръководител и (2) необходими и възможни промени на научното ръководство в условията на икономиката, базирана на знанието.¹

JEL: A13; A20; I20

Ключови думи: докторантура; докторантски ценности; научно ръководство; качества на научния ръководител; насоки за реформиране на докторантурата

Научното ръководство е стратегически елемент в организацията на докторантурата. От качеството му зависи до голяма степен бъдещият облик на интелектуалния елит на всяка нация, тъй като част от него преминава и през обучение в третата степен на висшето образование.²

* Institute2007@abv.bg

¹ Prof. Pano Loulanski. THE RESEARCH SUPERVISION OF PHD STUDENTS IN ECONOMICS AND BUSINESS MANAGEMENT - SEARCHING FOR PRODUCTIVE SOLUTIONS. *Summary:* The research supervision of PhD students (particularly in the fields of economics and business management) in Bulgaria is a process which is not taken care of sufficiently. There are serious loopholes in it that need to be overcome methodically in tertiary education. The purpose of the present article is to summarize the place and the role of the research supervisor in the doctoral level studies of economics and business management, and to outline the opportunities for the improvement of this process. The object of the article is the doctoral study, and its subject are the basic axioms, characteristics and expert assessment of the personality of the academic advisor, the criteria for his or her assignment, the objective focuses of the activity and the contemporary orientation of the academic supervision. These points are organized into two parts: (1) the inventory of the portrait of the research supervisor and (2) the necessary and feasible changes to the academic supervision in the conditions of a knowledge-based economy. *Keywords:* doctorate; doctoral values; research supervision; qualities of the academic supervisor; guidelines for a doctoral studies reform.

² Завършилиите докторантура у нас започват определено (около половината) работа в изследователския и академичния сектор, а останалите – в другите области на обществения и стопанския живот (вж. Михайлов, 2018).

Целта на изследването е да се обобщи главното в мястото и ролята на научния ръководител³ в обучението на докторанта, както и да се представят възможностите за усъвършенстване на това ръководство.

Основание за изказаните съображения са: *първо*, многогодишният ми опит в обучението на докторанти и тяхното научно ръководство в УНСС и в други висши училища; *второ*, импулс е и участието ми (2018 г.) в Проект BG05M2OP001-2.009-0026-C01 „Развитие капацитета на студентите, докторантите, постдокторантите и младите учени от Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ – гр. Свищов за провеждане на иновативни научно-практически изследвания в областта на икономиката, администрацията и управлението“ с разработването на учебно пособие (Лулански, 2018) и провеждането на курс лекции пред научни ръководители на докторанти; *трето*, наличието на дълготрайни пропуски в организацията и управлението на ръководството на докторанти (*инерционност и недостатъчно обгрижван процес*) и на възможности за постепенното отстраняване на съществуващите недостатъци; *четвърто*, *академично безгрижие*: пропуски в съдържанието на обучителните модули, инцидентното присъствие у нас на научното ръководство в специализираната литература и в организиранияте научни форуми по него, в отпечатани студии и монографии,⁵ защитени дисертации.⁴ Опитите ми за организация на консултантски бизнес с докторанти и съвременното му рецензентско присъствие също породиха редица размисли, които намират място в представеното изследване.

Търсените основания имат и друг фундамент – базираната върху *знанието и иновациите* икономика на новия век би била *социална ефимерност*, ако липсва качественото образование, вкл. и в неговата висша степен – докторантурата, нарастване на значимостта на *интелектуалния фермент на съвременния напредък*. Тъкмо в това направление са и усилията на ЕС за внасяне на промени в развитието на докторантурата: 2005 г. – първи доклад на ЕК по докторантското образование „Европейски докторантски програми за обществото на знанието“; 2010 г. – втори доклад „Принципи на иновационното обучение на докторантите“. Замисълът за *модернизация на докторантското образование*

³ Една впечатляваща оценка – в Германия научният ръководител се нарича „баща на докторанта“ (Doktorvater).

⁴ Освен посочения проект на СА „Д. А. Ценов“ вж. също: Ръководство за обучение на докторанти. Проект № BG 0511PO 001-3.3.06/0026 „Развитие и усъвършенстване на междуфакултетска докторантска програма в областта на педагогическите изследвания и електронното обучение в СУ“, <hd.uni-sofia.bg/Rukovodstvo_pechat.pdf>; Проект № BG05M20PO 001-2.009 „Докторантско обучение в МУ-Пловдив за компетентност, творчество, оригиналност, реализация и академизъм в науката и технологиите – 2 (ДОКТОРАТ – 2)“. Учебна програма на модула „Научно ръководство на докторанти (19-21.X. 2018), <[https://mu-plovdiv.bg. \(uspeshen-vtori-modul-prapodavatels\)](https://mu-plovdiv.bg. (uspeshen-vtori-modul-prapodavatels))> и др. През последните години се активизира отпечатването на докторантски разработки и организирането на годишни докторантски научни сесии, на които са дават награди на журито на докторантите, но не и на най-добре представили те се научни ръководители. Ако има изключения, те са рядкост.

⁵ www.Doctoranturabg.com

е естественото и необходимо продължение на Болонския процес (1999 г.) за хармонизация на висшето образование в Европа и в света.

Две допускания. Първото, независимо че експертизата на автора е преди всичко върху научното ръководство по докторантски програми в икономика, администрация и управление, със сигурност (и при отчитане на спецификата в другите професионални направления) главното в застъпените позиции е с обща валидност. *Второто*, опитът за *многоаспектен „поглед“* върху научното ръководство породи някои неизбежни малки повторения и разширена пространственост на изследването, което наложи то да се организира в *две части*. В *първата* научното ръководство се представя като основни аксиоми, организационни поведенчески типаж на научния ръководител и критерии за неговия избор от докторанта, а във *втората* – предметни фокуси, външен поглед и съвременно ориентиране на това ръководство към активното развитие на таланта на обучаваните. В заключение е направен опит за обобщаване на препоръки за усъвършенстване на научното ръководство на докторанти в стопанските науки.

Научно ръководство на докторанти: основни аксиоми, функционални страни и изисквания при избора на научен ръководител

Научното ръководство на докторанти е част от институцията на докторантурата (третата степен на висше образование) за активно подпомагане на цялостния процес на провежданото там обучение и извършвано индивидуално експериментално изследване – лекции, семинари и изпити, дисертационно-консултантска дейност, изследователска част, организационно-административни процеси и др., за придобиване на образователна и научна степен „доктор“. В този аспект докторантурата е изградена от отношения между докторанта, от една страна, и обучаващата (в т.ч. и научния ръководител) организация, от друга, от трета страна – между докторантите и научното жури, от четвърта – между докторантите и потребителите на техния продукт, и т.н. Тя е изпъстрена от академични, етични, психологични, бюрократични и други връзки.

Основни аксиоматични предусловия на научното ръководство

Многостранни са проявите на научното ръководство на докторанта, респ. и на свързаните с тях обобщения. Опитът за синтезирането им (общо и дискурсивно) позволява да се формират две взаимно свързани системи: *научно-обучителна* (ядро) и *организация на докторантурата* (форма, периферия). Колкото и да изглежда трудна задачата за цялостно осмисляне на основни възможни комплексни съждения за тези две страни, всяко начинание в това отношение заслужава внимание.⁶ Тук те са фокусирани определящо до научното

⁶ В литературата са налице генерирани комплекс от основни положения за характеризиране на докторантския труд и свързаните с него научни изследвания (общи, образователни, научно-пофазни и

ръководство на докторанти и по неизбежност – контекстуално до процеси, намиращи се на неговата допирателна с останалите аспекти на докторантурата, образованието, науката и практиката.

В мирогледен аспект могат да се постулират няколко най-общи конструктивни твърдения за *научно-обучителния докторантски процес*:

1. *Основна фигура* на всяко научно изследване е *авторът* с неговата *светогледна рамка*, респ. съответен изследователски типаж: пълен скептик, полускептик и пълна увереност.⁷

В друг аспект посочената субектност се развива – авторски „*екип*” на *всяка дисертация* е хомогенният комплекс между докторант, научен ръководител, предшестваша автори (работили по изследвания предмет) и реалната практика, която се изследва и евентуално „поръчва/потребява” създадения научен продукт.

2. Всяко научно изследване в общия смисъл е *уникална симбиоза между факти и тяхното обобщаване с цел създаване на теория или трансформиране на наличната в подходи, процедури и технологии за поведение* (задължителни елементи на конструктивния творчески процес), която (пряко или косвено) е насочена към необходими *промени в практиката*.

3. Научното изследване е функция на *сполучливото комбиниране между информация, авторова креативност и надеждни изследователски инструменти, методи и правила*.

4. *Талантът* на истински отдадения творец е *ориентиран към творческо проникване и промяна на действителността* чрез използването на непознати за обикновения човек „*интелектуални активи*” (опознати закони, тенденции, идеи, аргументи, хипотези, механизми и др.) за изучаване и преустройство на процесите на нейното рационално функциониране като необходима и достатъчна възможност.

5. *Изследователското майсторство и неговите продукти са брилянтно тържество на таланта и изключителен човешки капитал на всяка нация и на целия свят, като генерираното единично и текущо потвърдено, впоследствие и масово доказаното от него знание се превръща в норма за функциониране на общественото поведение в локален и глобален план*.

6. Неизбежно е всяка научна разработка и нейните продукти (директно или опосредствано) да са *мост от миналото към бъдещето през настоящето (благочестиво минало – противоречиво настояще – очаквано добро бъдеще) – сплав на градивната приемственост в живота на природата, обществото и космоса*.

др.). Вж. Тасев, 2002, с. 167-168; Попов, 2003; Кулов, 2012, с. 173-178; Лулански, 2007; 2013, с. 64-69, 126-128, 149-163, 190 и др.; 2017, с. 64-71, 81-92, 97, 111-114, 189-190, 206-208, 239-240, 293-379-380 и др.; 2018, с. 32-35, 72-73, 91-93, 104-105, 122-124, 204, 212 и др.; 2018а, с. 10-21, 39-40, 49 и др.

⁷ Това разделение е направено на основа на четири изследователски критерия: познаваемост на света; прогнозна възможност на процесите и явленията; вид взаимодействие със средата и степен на информационна достатъчност за нея; характер на предвидимостта (вж. Талеб, 2009, с. 101-102).

7. *Изследването*, бидейки осветено от любознателността и таланта, има своя организация – *личностно-генерираща и общественно-приложна*. Първата е изцяло в ръцете на изследователите, а втората – в тези на политиците („ръкоположени“ от хората чрез техния обществен избор), които в днешно време като че ли нехаят за науката и в редица случаи не „записват“ истината (потвърдена в научните изследвания) в актива на баланса на защитаваания от тях интерес, т.е. предпочитат да оперират със собствена значима реалност (очевидно компромисна), гравитираща в повечето случаи около потребностите им. А последното – като несвързано с постигането на благополучие за всички, е безспорен критерий за политически цинизъм, нестабилност и провал.

Процесът на научното изследване в контекста на организацията на докторантурата позволява да се обобщят още редица допълнителни изходни положения:

а) *Обектът и структурата на дисертацията* са функция, от една страна, на мащаба, сложността и характера на изследвания предмет, от друга, на поставените пред докторанта изследователска цел и задачи и от трета, на неговите съвкупни (интелектуални, организационни, финансови и др.) възможности.

б) *Дисертационният труд* е проекция, от един аспект, на потребностите на живота, от друг – на реализираните способности на докторанта („може“), от трети – на положените грижи за него от страна на научния му ръководител и членовете на обучаващото го звено (среда), от четвърти – на равнището на развитието на теорията и практиката на изследователското изкуство, от пети – на реализирания докторантски труд и от шести – на индивидуалната и обществената удовлетвореност от извършеното.

в) *Понятийната чистота* е изключителен реквизит на всяка дисертация. Това е гаранция за еднозначното разбиране и тълкуване на авторовите идеи от строгите изпитващи, упоритите читатели и прецизните внедрители на научния продукт.

г) *Генерираното изследователско майсторство* в обучението на докторантите е пряк фермент за техния бъдещ социален престиж.

д) *Научният ръководител* е активен ментор и неуморен предводител на докторанта в неговия поход за активното овладяване на процесите на научното търсене на истината.

е) *Публикациите по дисертацията* са експонирани нейни части за проучване на реакцията на научната общност и стопанските агенти относно качеството на създадения научен продукт.

ж) *Логическата непротиворечивост на теоретичната и съгласуваността с фактите* от действителността на емпиричната част са информационни неизбежности на всеки дисертационен труд.

з) *Задължителните съдържателни елементи (акценти)* на дисертацията са: *въведение* – важност на проблема и ценност на наследените по него

решения; *методологическа основа* – как ще се реши избраната изследователска задача; *фундаментален фокус на анализа* – цел и хипотетичен апарат; *резултати* от проверката на авторовата теза и последствия от тях; *заключение* – финално обобщаване на създадения продукт и на неговата полезност.

и) Докторантът *научава най-много от хората, с които е несъгласен*.

й) Трудната и условно постижимата търсена достоверност на *хипотетичното твърдение* във всяка дисертация (в широкия смисъл на думата) е на *границата между истината и заблудата*.

к) *Стратегическите избори на докторанта* са: заглавие на изследването, цел и хипотетичен апарат, методологическа платформа, информационно осигуряване и научен ръководител.

л) *Рационалният избор* на всяко дисертационно съчинение е този, с който се решават *родови проблеми* (такива и с по-широко приложно поле), а чисто ситуационният оперативен подход е (в повечето случаи) само разследваща журналистика.

м) *Обучението* на докторанта е предимно *индивидуализирано*.

Основното *в организационните технологии на докторантурата* може да се представи в няколко насоки.

1. Някои от *първичните условия за организиране на успешна докторантура* са:

- *природно програмирана или впоследствие култивирана склонност (дарба, умение за креативно мислене), което е необходимо условие за творческо откривателско поведение* и достатъчна основа за нейното развитие: *сериозно непрекъснато обучение по изследователско майсторство* и успешно прилагане на създавания *научен продукт за благо на всички*;

- *активна мотивация* за научна работа при спазване на строга *самодисциплина*;

- *много всеотдаен труд и лична жертвоготовност*;

- последователно акумулиране на *интелектуално майсторство*;

- избор и пълно използване на проактивен *стойностен научен ръководител*;

- енергично общуване със *специалисти от бранша*;

- наличие на достатъчен *финансов ресурс* за провеждане на експерименти и др.

2. *Високото качество* на акумулираните от докторанта при обучението му в третата степен на висшето образование *изследователски и дисертационно-предметни знания и умения* е гаранция за *успешна защита и постигането на надеждна кариера в научното поприще* (на основа баланс в релацията „знания – можење – правене“) в общност – образователна подготовка, която е предпоставка и за сполучлива изследователска, преподавателска, управленска, комуникационна и друга дейност.

3. *Научната новост* (в частност и съдържаща се в потвърдената част от хипотетичния апарат) на всяка дисертация е *предполагаме за конкретния*

момент и обект (и малко вероятно за пазарно утвърждаване!) твърдение, като едва след наличието на *достатъчно на брой аналогични експерименти и валидации* от други автори тя се превръща във *всеобщо утвърдена (доказана)* и вече съществуваща инструментално под формата на обществено признати теория, закон, методика и др. като безспорна дълготрайна (повече или по-малко) истина.

4. *Пет са компонентните „работни съзвездия“* в технологията на възпроизводство на всеки дисертационен труд.

- *жив труд*, който намира обществена оценка и реализация чрез *синтетичната релация* „докторант – обучаваща организация – научен ръководител – научно жури – практика“;

- *концептуална рамка* на изследването, която се изгражда от *три последователно свързани комплексни системоформиращи структурни връзки*: (а) проблем – обект – предмет – признак – тема – заглавие; (б) цел – хипотетичен апарат (теза и работни хипотези) – задачи (рутинни и креативни) – структура на изложението; (в) методи – индикаторна рамка и информационно осигуряване – ограничения на анализа;

- *обобщаващи изследователски дейностни акценти*: проучване на предмета в неговата многостранност – анализиране на хипотетичната необходимост (достатъчност на търсеното съответствие между предположения и действителност) – проектиране и избор на решения за нужните промени – прилагане на тези решения;

- *фактическото написване и обработката на текста на извършеното изследване* преминават през 5 стъпки: избор на структура на изложението – текстово излагане на резултатите от изследването – окончателно итеративно оформяне на ръкописа (заключение, увод, структура, позовавания, библиография и др.) – научно и стилово редактиране на написаното – публикуване на части от дисертацията;

- *финализиращите дейности по дисертационния труд са*: разработване и техническо оформяне на автореферата, подготвяне на научна презентация на изследването (експозе), организиране на вътрешна защита в обучаващата организация, осъществяване на официалната финална защита на докторската теза.

5. Дисертационният труд и работата по него, имайки своя анатомия и физиология, налагат *изграждащите го елементи (структурни и процесуални)* да *отговарят на определена съотносителност* (изисквания, съотношения, пропорции, позовавания и др.), което е залог за научна коректност на изследването и на изложението.

6. Докторантското поведение при защитата трябва да се отличава с *безупречна увереност, презентирана достатъчна дълбочина на мислене по предмета на дисертационния труд, убедителност в доказателствата, професионална красота в изказа и демонстриран явен стремеж към откривателство.*

7. *Продуктът на научното ръководство* може да се разглежда в *оперативен и дългосрочен план*. *Първата* страна се отнася до текущата работа на научния ръководител с докторанта (изпълнение на разписаните му задължения за акумулиране в обучавания на основите на изследователското майсторство), а *втората* – до резултатите от този процес: натрупаните изследователски компетенции и произтичащите от тяхната реализация продукти – дисертация, публикации по нея, автореферат, опитни образци и др.; успешна защита; включване на докторанта в пазара на труда и създадените от него блага в общественото възпроизводство и др.

Изключително важно средство за създаването на тези продукти е *консултирането* – наративно и ситуационно,⁸ *от научния ръководител (и други специалисти) на докторанта* по въпросите на дисертацията, обучения след успешната защита, напътствия за следдокторантска трудова реализация и др.

Посочените *организационни аспекти в контекста на научно-обучителната система* пораждат още няколко допълнителни изходни твърдения.

а) *Потребностите* (в и извън докторанта) предизвикват в крайна сметка търсенето на отговор на редица стратегически за докторантурата въпроси: *какво, как и за кого* се организира обучението и се разработва дисертационен проект.

б) *Достиженията в дисертационния труд* са функция от качеството на: *първо*, обучението на докторанта и полезното му обгрижване от научния ръководител; *второ*, извършеното научно изследване; *трето*, начина на отстояване от докторанта на неговите научни идеи по време на организирания форуми (катедрени и извънкатедрени); *четвърто*, провокирания потребителски интерес към генерираните приноси (необходимост, обхват, ефикасност, ефективност и др.).

в) *Очакваната изгода* от дисертацията за докторанта е разлика между глобалната сума на разчетените ефекти (персонални и за обществото) от обучението в третата степен на висшето образование (в т. ч. и като функция на новия социален престиж на автора) и стойността на направените усилия и пропуснатите ползи при осъществяването на докторантура.

г) *Инфлацията в докторантския процес* намира проява *най-вече в, първо*, недостатъчната подготовка на обучаващите се по техники на изследването, изложението и защитата на научен труд и *второ*, ниско качество на създадения докторски труд.

д) Липсва абсолютен шаблон за *работата по дисертацията* – в противен случай тя се деперсонифицира и се превръща в механика, която е резистентна към всякакви творческо вдъхновение и прозрение.

⁸ Наративно е консултирането, свързано с получаване от/чрез научния ръководител на допълнителни знания и умения, които са извън рамките на прослушването от докторанта университетски курсове. Ситуационно е текущото консултиране на докторанта от неговия научен ръководител (или друг експерт) по оперативни въпроси на изследването, изложението и защитата на дисертационния труд (вж. по тези моменти решения в Лулански, 2018).

е) *Дисертацията* не е дневник на направените проучвания, а *защитени с факти предположителни твърдения*. И преди всичко океан от препятствия, чието преодоляване е свързано с обясним страх от провал и съотносителната с това възможност за развитие.

ж) Докторантските интелектуално формиращи аудитории са две: библиотеката и животът.

з) *Приоритетите в докторантския труд*⁹ са, първо, усвояване на главното в изследователското майсторство и второ, тяхното експериментално прилагане в изследването на даден предметен проблем.

и) *Докторантският труд е конкуренция* между налични и нови изследователски способности на обучаващия се в кооперация с наставленията на научния ръководител.

Посочените аксиални твърдения са опорни точки в създаването и прилагането на изследователските компетенции на докторанта, поради което те са и център на внимание от неговия научен ръководител.

Функционални елементи на образа на научния ръководител на докторанта

Многостранни са реквизитите на *поведенческите превъплъщения* (Лулански, 2018, с. 69-73), които са присъщи на научния ръководител на докторанта: *обучител, фасилитатор, треньор, ментор, медиатор, но най-вече – продуктивен и полезен навременен консултант*.

Обучителната страна на дейностите на научния ръководител е свързана с натрупване у докторанта на нови знания и умения, които са извън официално организираното обучение по докторантските учебни дисциплини. Това намира проявление в *наративното консултиране*. От тази гледна точка научният ръководител трябва да притежава достатъчни по обем и качество подготовка и публикации по *темата на дисертационния проект и (преди всичко) по методология и методика на научното изследване*.

В качеството му на *обучител научният ръководител* се нуждае и от добра *педагогическа подготовка*. Самият факт, че главното в обучението в докторантура е усвояването на нови знания и изследователски умения, е основание за това. А кой процес в обществото няма и характер на обучение извън образованието? В този смисъл, макар и имплицитно кодиран, *педагогическият момент трябва да е реквизит на поведението на научния ръководител*.

В качеството си на *треньор научният ръководител*:¹⁰

⁹ Докторантски и докторски труд са различни понятия. Те не са синоними.

¹⁰ Д. Койл посочва няколко начина за генериране на резултат чрез учителство и треньорство: а) доверие, което е облечено в очаквания за надеждно обгрижване; б) комуникация с ясни и малки порции информация, което продуцира тесни връзки между обучаващ и обучаван; в) споделена с обучаващия индикаторна система, с която се следи неговият напредък в акумулиране на полезни знания и умения; г) създаване на подходяща среда за активно въздействие; д) ненакърняване на

- *активно насърчава и подкрепя реализирането на докторантските способности и нагласи* за самостоятелно репродуктивно достигане до полезни решения на възникналия изследователски проблем;
- „извежда“ на *дейна позиция* патентно „спящите“ *потенциали на докторанта* за преодоляване на възникналите препятствия в дисертационния процес;
- подпомага *превъзможването от докторанта* на породени страх, пессимизъм, често парализа по отношение на възможностите му за самостоятелно решаване на възникнало затруднение чрез ясно разбиране на ситуацията и постигане на пределна прозрачност за това *какво се търси и как се постига нужното решение*.

За научния ръководител от огромно значение е функцията му на *фасилитатор* (помощник, наставник), който улеснява, съдейства, подпомага осъществяването на програмата за натрупване на знания и умения по изследователско майсторство, т.е. вдъхва в докторанта *озона на креативността*.

Фасилитирането в научното ръководство на докторантите се отличава със следното:¹¹

а) то е *перманентен процес* за срока на докторантурата и се реализира в многообразно предметно-дейностно битие: организация на докторантския труд, обучение, информационно осигуряване, откриване и изправяне на пропуски в комплексния дисертационен процес и т.н.;

б) *израз е на решаване на различни проблеми* чрез коопериране между усилията на докторанта и на научния ръководител;

в) съдържа важен *стимулиращ белег* – насърчаване на научната дискусия (креативно поведение) и вземане на съвместни решения чрез консенсус или поемане от докторанта на индивидуална отговорност за защитаваната позиция (дори да е различна от тази на научния ръководител);

г) създаване на *доверие, достъпност и откритост* между научния ръководител и докторанта;

д) споделен *фокус към прагматичността* и към *теорията* на съвместно дискутираните въпроси;

е) наличие на *граница в емоционалната обвързаност* между научен ръководител и докторант;

ж) полезни *фасилитиращи филтри* в поведението на научния ръководител са:

- *неналагане винаги на неговото мнение* – докторантът трябва да има научна свобода за вземане на самостоятелно решение, което от друга позиция означава *неизбежно и внимателно обсъждане* с докторанта на спорните моменти, за да не придобият даваните препоръки статут на научен диктат (задължителност);

самостоятелността на обучавания; е) многократно трениране на най-важните фрагменти от работата на обучавания (вж. Койл, 2013, с. 99-105).

¹¹ Използвани са (допълнени и адаптирани) решения на Емил Минев, вж. www.inspirelearning.net

- в съвместната комуникация *перманентното задаване на въпроси* трябва да е насочено към осмисляне не само на симптомите, но и на корените (същността и природата) на интерпретирания проблем;

- синтезиране на изкристализираните идеи в *консенсусно мнение*;

- изработване на *необходимата аргументация*, в т. ч. и разгръщане на конкретика в тесен и широк смисъл.

В *другите активни полета* на научното ръководство могат да се фиксират редица *полезни решения*.

Първо, научният ръководител като *терапевт* оказва на докторанта конкретна психологическа помощ за разрешаване на възникнал проблем и за възстановяване на емоционалното равновесие в неговото поведение.

Второ, научният ръководител като *ментор* намира реализация в проявяването от докторанта желание да се учи от него (да му подражава) поради повечето знания, умения и опит, които той притежава.

Трето, като *медиатор* научният ръководител посредничи във връзката между докторанта и дисертационния процес, докторанта и обучаващата институция, докторанта и други институции и т.н. с цел да се разрешат възникнали противоречия.

Няма съмнение, че всички тези *страни от лицето на съвременния научен ръководител* са подвластни на функцията му на *основен консултант* на неговия докторант, защото:

а) *консултантството* (реализиращо се чрез редица полезни действия: съветване, наставляване, „водене“, закриляне, поучаване, възпитаване, носене на отговорност и др.) е *определяща страна* на всяко научно ръководство, негова едновременно „костна и кръвоносна система“, методически компас на дисертацията и всичко това целеположено за постигане на *познавателно благополучие*;

б) научното консултиране предполага *баланс и партньорство* между наставления от научния ръководител и идейна насоченост на докторантското прозрение, диалог, който трябва да бъде внимателно осмислен и активно търсен, като отговорността за проявената свръхфриволност е за сметка определящо на докторанта;¹²

в) в общия случай научният ръководител е *съотговорен* с докторанта (като негов едновременно учител и съмишленик) за успешното финализиране на дисертационния проект, докато в чисто конкретния идеен аспект консултираният трябва да има водеща функция (лично отговаря за защитащите позиции);

г) *полифункционалността* на научното ръководство на докторанта се проявява в редица *андиподи*: съгласие – несъгласие; съмнение – непоколебима вяра; креативна леност – страст към откривателство; диалог – монолог; свобода – диктат и др.;

¹² Относно управлението на партньорството в консултантския процес вж. Дилков, 2008.

д) *познавателното кредо* (вярване, изповед, принципи, убеждения) на диалога (интерактивността) между научния ръководител и докторанта се подчинява на следното съдържание и степенна обвързка:

„Това, което слушам, го забравям напълно.

Това, което слушам и наблюдавам, го помня донякъде.

Това, което слушам, наблюдавам и относно което задавам въпроси или го обсъждам с някой друг, аз започвам да го разбирам.

Това, което слушам, наблюдавам, дискутирам и правя, ми позволява да придобивам знания и умения.

Това, което уча другите, ме прави майстор.”

Тези мисли на Иван Иванов¹³ напълно се отнасят и за обучителното консултиране на докторанти.

Изказаните съображения по функционалните елементи на образа на научния ръководител поражда въпроса за характера и съдържанието на *неговата власт спрямо докторанта*¹⁴ и *промяната на поведението му*. От широко популяризираните разновидности власт (основана на възнаграждение, принуда, изисквания на закон и др.; референтна, експертна и информационна) особено релефно се открояват последните три нейни разновидности. *Референтната власт* е свързана с *подражаването от докторанта* на неговия научен ръководител и със стремежа му да развива (определяване) качества, които наблюдава в него (харизматичен аспект). *Експертната власт* се отнася до наличието на *специализирани знания и опит* на научния ръководител, които се насочват за решаване на проблеми на докторантския труд, признание на неговата експертност, даване от него на съвети защо, кое и как да се направи. *Информационната власт* се отнася до *убедителността на съдържанието на съобщението*, излъчвано от научния ръководител към докторанта.

Многофункционалният поведенчески образ на научния ръководител прави сложен конкретния му избор от докторанта.

За двата паралелни докторантски избора на научен ръководител

Връзката между докторанта и неговия научен ръководител е „интелектуално-семеиствена”, което предполага наличието на комплициран избор. От една страна (в предварителен план), са общите изисквания на докторанта по отношение на извършвания подбор, а от друга – изискванията му по очакваната полезност от съвместната им дейност.

Един опит за постулиране и обосноваване на *предварителните (общите) изисквания* изглежда така:¹⁵

¹³ www.ivahivanov.com/unploands/souserces/55interaktivni_metodi-za...PDF file/

¹⁴ https://www.nova_vizia.com/kak-se-uprazhnyava-ekspertnata-vlast?/; https://www.nova_vizia.com/vlast-na-rukovoditelya-predstavi-i-osnovi/

¹⁵ Използвани са с допълнение постановки от: Еко, 1999, с. 64-66; Станимирова, 2008, с. 15-21; Дилков, 2008, с. 95, 197-201.

Първо, научният ръководител трябва отлично да владее предмета на изследването. Това ще му позволи лесно да консултира докторанта, но понякога ще продуцира *недостатъчно доверие* към него, тъй като мисленето на обучавания ще е на голямо разстояние от изградения у научния му наставник стандарт. Ако последният не владее достатъчно задълбочено конкретния предмет на дисертационния проект, у него ще се прояви безспорен *стремеж към догонване* на необходимото равнище на компетентност и това ще породи *по-високо доверие към докторанта*. Не бива да се забравя и друг момент – научният ръководител е преди всичко *методологичен наставник*, а след това и консултант по реалната предметна страна на изследването.

Второ, да умее да използва разностранни средства (според Умберто Еко) в *научното си ръководство*, например:

- *Включване на докторанта в изследователски проекти по същата или сродна на дисертационния предмет тематика*, което ще обуслови групово обсъждане и публикуване на части от бъдещата дисертация. *Патологията на подобно решение* се проявява понякога в: изменение на предмета на изследването в контекста на проекта (което не е невъзможно и дори е полезно, но за докторанта може да се окаже сложно); използване на докторанта в проекта като „момче за всичко“ (информационно осигуряване, извършване на преводи от чужд език, администриране на проекта и др.), което не бива да се допуска; стопиране или присвояване на идеи на докторанта от членове на колектива и др.

- Научният ръководител да се осланя определящо на самостоятелната работа на докторанта, като откликва акуратно на всяка негова молба за консултация и по този начин поема риск (не бяга от отговорност) за качеството на създавания научен продукт. Практиката показва, че стойностен научен продукт и *отговорното отношение на научния ръководител* към неговите задължения предполагат *четене и даване на бележки: по увода и първата глава на дисертацията най-малко 3 пъти; по втората, третата и последващите глави – по 2 пъти; по текста на автореферата – 4 пъти и по презентационното експозе – 2 пъти.*

Трето, да мотивира докторанта към желание за работа, към постигане на удовлетворение, страст към изследователското дирене, събуждане на интелектуалния му метаболизъм („...изобретателност на докторанта в посока към форма, яснота и самостоятелност“, вж. Еко, 1999, с. 252), на *стремеж към достижения, увереност в себе си.*

Четвърто, да владее изкуството за консултиране като насъщна неизбежност: методология на консултантството, делово общуване, разпознаване на проблеми, оценка и преодоляване на затруднения, умения за изслушване и зачитане на мнението на докторанта, самооценяване по линията „констатиран пропуск – консултация – направени промени в дисертационния проект“ и др.

Пето, в етично-консултативен план¹⁶ докторантите изискват от научния си ръководител спазването на следните *условия*:

- безпристрастност в отношенията и независимост от емоционални фактори (психическа и интелектуална уравновесеност);
- честно, компетентно и обективно консултиране (обективност, разсъдливост);
- тайна на интерпретираната информация и нейното неизползване за собствена изгода или за такава на трети лица;
- висока компетентност на предлаганата консултация и гъвкавост на действията (обоснованост и упорство, аналитични способности, съчетаване на тактическо и стратегическо мислене);
- самостоятелност (без външни внушения) на оценките на научния ръководител за работата на докторанта;
- зачитане на правото на интелектуална собственост и др.

Д. Койл представя 5 съвета за избор на учител и треньор (Койл, 2013, с. 46-49): (а) „...избягвайте онзи, който ви напомня за учтив сервитьор ... (той съсредоточава усилията си да се чувствате удобно и щастливо, нещата да вървят гладко и с минимално напрежение ..., често казва неща от рода на „Не се притеснявай, няма проблем, можем да се погрижим за това по-късно“)“; (б) „...потърсете някой, който леко ви плаши ... (чувство за уважение, възхищение и нерядко – тръпки от страх) ... *човек, който ви наблюдава отблизо..., човек, който е ориентиран към действие ..., човек, който е честен, понякога дразнещо честен*“; (в) „... потърсете някой, който дава кратки и ясни указания ... (кратки, безпогрешни ясни насоки)“; (г) „... потърсете някой, който обича да преподава основите“; (д) „... при равни други условия изберете най-възрастния“.

В посочените твърдения е концентриран много *висок познавателен потенциал*, който (а това е важно!) е проекция на екстракт-симбиозата от нужното докторантско поведение при избора на научен ръководител. Този момент обикновено се омаловажава от докторантите, което е неприемливо. Независимо че става въпрос за външна форма, за характер и темперамент. Важно е да се избере сериозен научен наставник, който знае и поема отговорност, изисква дисциплина във взаимните отношения с докторанта, доказано е честен и заслужаващ доверие, с ясна визия за необходимото действие, с натрупан достатъчно опит, с висока репутация в бранша и т.н.¹⁷

В дейностен аспект (и като продължение на критериите за формално предпочитание) *изискванията на докторанта към научния му ръководител* имат много прояви (Лулански, 2017, с. 43-50¹⁸): висока професионална подго-

¹⁶ Адаптирани и допълнени постановки от <http://www.bamscopg>

¹⁷ В този смисъл е недостатъчно осмислена постановката за включването на главни асистенти в ръководството на докторанти, още повече – в преподаването на дисциплини пред докторанти.

¹⁸ Основа на тези моменти са портфейлът от задължения на научния ръководител, които са предмет на вътрешнонормативната база на всяко обучаващо звено. Като такава база са използвани,

товка и очаквания за оказване на перманентна помощ; съдействие за създаване на необходимите условия за продуктивна докторантска дейност; обучение и перманентно консултиране по въпроси на организацията и практическото осъществяване на докторантския процес; подкрепа на докторанта в професионалната му реализация и др.

По отношение на *подготовката на научния ръководител* главното в докторантските изисквания се отнася до:

- познаване в съвършенство на методологията на изследователското майсторство;
- владение на основното в предмета на дисертационния труд и активна мотивация за разширяване на този процес с фокус както върху теорията, така и върху емпириката на изследвания от докторанта обект;
- осигуряване на творческа свобода на докторанта и етичност в отношенията към него;
- извоюван имидж за ефективно партньорство при работа с докторанти: отзиви за коректност, сигурност, емпатия, доброжелателност, достъпност, откритост, „отвореност“ за неизбежно дискутиране, подкрепа на способностите на обучавания, всеотдайност и отговорност към задълженията му и др.;
- показване на уважително отношение към колегите му и пълно доверие от тяхна страна, образец за подражание при работа с докторанти;
- поемане на отговорност за научната съдба на докторанта;
- съдействие на докторанта за разрешаване на възникналите трудности – информационни, изследователски, финансови, битови и т.н.;
- формиране на нагласи у докторанта за креативно мислене и действие;
- солидна педагогическа подготовка и др.

По отношение на *подпомагане създаването на необходимите условия за продуктивна докторантска дейност*:

- съдействие за осигуряването на надеждна материална база за докторанта: оборудвано с необходимите технически средства работно място и лаборатории, възможно качествено библиотечно обслужване и др.;
- комуникационно осигуряване на докторанта (способстване за безпрепятствено академично общуване с членовете на обучаващото звено): свързване с редакционни колективи за публикуване на части от докторантското творчество, извършване на предварителни контакти с институции и включване на докторанта в проекти по предмета на изследването, осигуряване на участие (като слушател и като ръководител) в семинарни занятия с магистри и бакалаври и др.

По отношение на *обучението на докторанта се изисква*:

- контролиране на неговото участие в организираното от съответната организация обучение;

допълнени с авторови твърдения: Кръстева (CIO.bg/3365_zatretata_stepen_na_visssheto_obrasovanie_doktoranturata); решения на ТУ „Ангел Кънчев” – гр. Русе (Phd-centar.bvu-bg.eu/documents) NarachnikPHD.pdf); Цветкова, 2013, с. 32-33.

- извършване на наративно консултиране: четене на допълнителни лекции, покриващи конкретна предметна сфера в научното направление, и научно обосноваване на решенията при осъществявания консултационен процес; прослушване на лекционни курсове в бакалавърската и магистърската степен по аспекта на докторантското изследване и т.н.

- обучение по преносими умения за извършване на извънследователска дейност и др.

По отношение на *перманентното му консултиране* по въпроси за организацията и практическото осъществяване на докторантския процес:

- подпомагане на докторанта в институционалното организиране на неговата докторантура: оформяне на документите, изработване на индивидуален план, периодични атестации на докторанта, извършване на промени в темата на дисертационния труд, прекъсване и удължаване на срока на обучение, формиране на научно жури и др.;

- осъществяване на непрекъснат процес на ситуационно консултиране, предизвиквано от една от двете страни;

- съдействие за организиране на консултации на докторанта с експерти по предметната област на неговото изследване;

- подпомагане на написването и публикуването/участието в научни конференции на творчески разработки на докторанта и др.

По отношение на *оказване на помощ за професионалната реализация на докторанта*:

- подпомагане на защитилия докторант да намери реализация в научната, експертната и други сфери на обществото;

- напътстване на защитилия докторант в неговото професионално поприще;

- продължаване на общата партньорска дейност между бивш докторант и неговия научен ръководител и др.

Немалко са ангажиментите на научния ръководител и по отношение на *подбора на докторанти*:

- в процеса на обучението в магистратура да информира студентите за възможностите за бъдеща подготовка и реализация на научното поприще: законова база на докторантурата, необходими компетенции за включване в докторантство, докторантски цикъл, ефекти и пропуснати ползи от обучението в докторантура, перспективи за работа и др.;

- в хода на кандидатстване за докторантура: оказване на помощ за подготовката по входящите изпити, насърчаване на кандидатите за самостоятелно изучаване на основите на научноизследователския процес, провеждане на предварителни разговори за евентуална тема на дисертационно изследване и др.;

- участие в конкурса за докторанти и селектиране на млади и способни кадри за бъдещи изследователи и др.

Всички тези моменти характеризират *част от многомерността и хетерогенността на дейностите по научното ръководство на докторанта*, които

трасират неговото израстване в научна и друга кариера. С не по-малка значимост са и въпросите за *предметните фокуси, външната оценка и акцента от страна на научното ръководство върху развитието на таланта на докторанта (съвременна контекстуалност)*.

Научното ръководство на докторанти: предметни фокуси, външен поглед и съвременна контекстуалност

С избора на географията на научното ръководство, споделения експертен опит-преживяване за него и съвременната му контекстуалност (развитието на таланта като повеля на съвремението) се „затваря“ основният кръг от характеристиките на главното в отношението „докторант – научен ръководител“.

Предметни фокуси на научното ръководство на докторанта като консултантска услуга

Спектърът на *обучителното консултиране съдържа различни предметни аспекти* (Лулански, 2018, с. 76-77, 100-105). Тяхното обобщаване показва, че акцентите на консултирането на докторанта от научния му ръководител могат да се систематизират в *редица групи*: организационно администриране на докторантурата, консултиране на създаването на дисертационния продукт и на дейностите по официалната защита на дисертацията, оперативен контрол върху докторантския процес и т.н.

Намесата на научния ръководител по отношение на *администрирането на докторантурата* може да е в следните аспекти: официално кандидатстване за докторантура, полагане на входящи изпити, определяне на научен ръководител, а впоследствие и на тема и заглавие на дисертацията; спазване на нормативния режим на докторантурата; финансиране на докторанта, в т. ч. от донори и по проекти; атестиране на докторанта; документооборот по организиране на докторантурата; смяна на заглавието на дисертационния труд; прекъсвания на докторантурата; обучаване на докторанти – групово и индивидуализирано организирано (обучително консултиране); подпомагане на заемането на работна позиция от докторанта след защита и др.

Консултирането при разработването на дисертация се позиционира в редица обобщаващи полета: информационно осигуряване; решаване на общи (методологически) и конкретни практически въпроси на дисертационното творчество – структура на проектираното съчинение, увод, изложение, заключение, библиография, приложения, скрининг; последователно рецензиране от научния ръководител на части от дисертацията и на целия труд и др.

Консултирането на дейностите по защитата на дисертацията включва съдействие за: написване на автореферат, разработване на презентационно експозе, формулиране на приносните моменти, отговор на поставените от рецензенти и членове на научното жури въпроси и др.

От *одитна гледна точка* полето на действие на научния ръководител се отнася до контрол върху: участието на докторанта в групово организираното обучение; организирането на консултации на докторанта с външни (извън

научния ръководител) консултанти; отстраняването на пропуските в ръкописа и подготвените за печат части от него и т.н.

Очевидно обхватът на консултацияния процес е твърде широк, което е показателно за *интензитета и сложността на функцията, изпълнявана от научния ръководител*. А като се вземе предвид, че научното ръководство понякога определено се подценява, може да се твърди, че е възможно да се породят много дефекти в докторантския процес.

Обучителното консултиране трябва да се осъществява чрез разработването на *програма*. Тя може да се разглежда в *обобщен* и в *диференциран вид*.

Опитът за извеждане на *най-общите моменти на това консултиране* позволява те да се групират в четири направления: цел, обучителни типове, обучителни форми и основни фокуси.

Целта на обучителното консултиране е да се подпомогне повишаването на изследователските и презентационните компетенции на докторантите и в крайна сметка на имиджа на висшето училище-обучител.

Два са *типовете обучение на докторантите от техните научни ръководители*: повествователно и ситуационно.

Повествователно (наративно, класическо превантивно)¹⁹ обучение се реализира в редица основни организационни форми:

а) *стратегически семинари* по отделни теми и конкретни възникнали задачи;

б) *тренинги, които съдържат 40% теория и 60% практическа дейност*;

в) *фасилитация* – съвместни (научен ръководител и докторант/и) дискусии по неизбежни за докторантурата креативни дейности (например *хипотетичен апарат* – формулиране, позициониране в текста, проверка, оценяване, извличане от него на приноси и др., или *заглавие* – тема, предикат, семантичен и синтактичен анализ, съответствие с текста на дисертацията и т.н.);

г) *майсторски клас* – комплекс от специализирани презентации-дискусии (от изявен специалист) на елементи от дисертационния процес с присъщите им теоретични черти, инструменталност и обобщен опит;

д) *периодично повтарящи се занятия* по систематизирани въпроси на изследването, изложението и защитата на докторантския труд;

е) *демоверсия* – доминиращо практическо отработване на елементи на дисертационното творчество (обучение чрез преживяване – изводи на основа личен опит и/или популяризиране на практиката на авторитети, например организиране на дискусия с участието на експерти на тема „Как пиша?“).

В *предметно-съдържателен примерен аспект* тази разновидност обучително консултиране предполага, *първо, педагогическо майсторство* на научния ръководител за превръщането на докторанта в учен (Илиев, 2017) и

¹⁹ Организира се за всички докторанти от катедрата или факултета/секцията, като отделните им ръководители са водещи по възникнали за дискутиране и решаване проблем.

второ, разглеждането на *сериозни дефицити в подготовката на докторантите*: светогледна рамка и научност; критично четене, академично писане и аргументация (организиране на групи за четене и писане); контролни въпроси върху дисертационното съдържание; пътна карта на дисертационното изследване и изложение; „извличане“ и оценяване на резултатите от дисертационното изследване (разпознаване на научни приноси); умения за комуникации; управление на конфликти; мултимедийно проектиране на тези; преносими знания и умения за лично и кариерно развитие извън изследователския и научно-учебен сектор и др.

Ситуационното консултиране се отнася до оказване на пряка помощ от научния ръководител в коригирането на евентуални отклонения от възприетите стандарти за разработване и защита на дисертационен труд, консултиране на докторанта по конкретни въпроси в хода на текущия изследователски процес и отстраняване на допуснатите грешки и др.

Основни форми на ситуационното консултиране са:

а) *инфилтриране* на често допусканияте от докторантите грешки в дисертационния процес, които са естественият предмет на ситуационното консултиране;

б) *предлагане на теоретични и практически пътища* за разрешаване на допусканияте грешки и в по-общ план – за тяхната превенция (Лулански, 2018, с. 91-93, 158-259).

Програмата за ситуационно обучително консултиране на докторанти се изгражда от няколко предметни компонента:²⁰

1. *Концептуална рамка на дисертацията: изходен вариант*

1.1. Оценка на аргументите за актуалност, значимост и разработеност на темата в научната литература.

1.2. Формулиране на заглавие: обект, предмет, признак.

1.3. Тълкуване на целта на изследването.

1.4. Изработване на хипотетичен апарат като спояващ елемент на дисертационното изследване.

1.5. Определяне на конвенционалните (обикновените, общоприетите, процедурните) и креативните задачи на изследването.

1.6. Обмисляне на информационното осигуряване на изследването и на изложението, в т. ч. и изготвянето на индикаторна рамка.

1.7. Дефиниране на ограничителните условия на изследването.

1.8. Формиране на структурата на изложението.

1.9. Рецензиране на концептуалната рамка от научния ръководител. Защита от докторанта на постановъчните моменти в рамката пред научния ръководител.

2. *Проучвателен етап*

2.1. Изучаване и представяне на историята, теорията и практиката на изследвания проблем (в т. ч. изследователска задача): събиране на информа-

²⁰ Приемаме, че изложението на дисертацията се организира в три глави.

ция, работа с книги и документи, понятиен апарат, връзка между обект и предмет, оценка на налични решения на аналогични проблеми, постулиране на хипотетичен апарат и др.

2.2. Написване (вкл. и обобщаване на изводи в края на текста) и обсъждане на първа глава след нейното рецензиране от научния ръководител. Визиране на очаквани приноси в тази част на изследването. Изготвяне на евентуални публикации по проучвателния етап.

2.3. *Защита на предварителния текст на първа глава пред научния ръководител:* съотносителност между постановките в концептуалната рамка и в интерпретираната глава.

2.4. Поправяне на концептуалната рамка във връзка с извършения до момента анализ.

3. *Втора глава. Практическа проверка на състоянието и каузалността на твърденията в хипотетичния апарат*

3.1. Изработване на индикаторна рамка. Организиране на експериментално проучване.

3.2. Анализирание на събраната информация. Оценка на използваните методи.

3.3. Написване на текста на главата (в т. ч. и обобщаване на изводи в нейния финал) и обсъждане на разпознатите насоки за промени (по хипотетични направления: състояние и причинност). Рецензиране на съдържанието на текста от научния ръководител.

3.4. Обсъждане на публикации на докторанта по главата. Дефиниране на приноси в тази част на изследването.

3.5. *Защита на предварителния текст на втора глава пред научния ръководител:* вкл. и съотносителност между концептуална рамка, първа и втора глава.

3.6. Извършване на промени в концептуалната рамка и в първа глава.

4. *Трета глава. Проверяване на надеждността на заложените промени като проекция на прогностичния елемент на хипотетичния апарат.*

4.1. Окончателно дефиниране на основни насоки за промени.

4.2. Обосновка на възможността за изпълнение на насоките за промени: нормативна база; цена и продължителност; необходима корпоративна организация; механизъм и резултати от промените; оценка на въздействие; прогноза за очаквани проблеми и др. (в т. ч. и обобщаване на изводи в края на текста). Рецензиране на третата глава от научния ръководител.

4.3. Обсъждане на публикации на докторанта по главата. Дефиниране на приноси в този сегмент на дисертацията.

4.4. *Защита на предварителния текст на главата пред научния ръководител:* вкл. и съотносителност между концептуална рамка, първа, втора и трета глава.

4.5. Промени в концептуалната рамка, както и в първа и втора глава във връзка с резултатите от анализа в трета глава.

5. *Заклучение*

5.1. Написване, рецензиране от научния ръководител и обсъждане-защита на заключението.

5.2. Композиране на увода и заключението на дисертационния труд с отразяване на констатираните пропуски в тях.

5.3. Нов прочит на увода и заключението от научния ръководител с даване на бележки.

5.4. Окончателен вариант на увода и заключението.

6. *Окончателен цялостен вариант на изследването*

6.1. Написване. Рецензиране от научния ръководител.

6.2. Обсъждане/защита пред научния ръководител и поправка на ръкописа. Редактиране (научно и стилово) на текста.

7. *Автореферат*

7.1. Написване, вкл. и чрез пълноценното използване на увода, направените изводи в края на всяка глава и заключението.

7.2. Рецензиране на автореферата от научния ръководител. Многократно обсъждане и поправка на констатираните в автореферата недостатъци. Редактиране на окончателния текст.

8. *Презентационно експозе*

8.1. Написване

8.2. Неколкократно работно рецензиране (от научния ръководител), презентиране и поправяне на проявените недостатъци.

Този режим на консултации предполага няколко *допълващи момента*.

- *Добре е на консултациите да участват с обучителна цел и останалите докторанти* на научния ръководител или въобще от катедрата/факултета/секцията.

- След всяка консултация научният ръководител в качеството му на медиатор да *обобщава поуките за докторанта/докторантите*.

- *Най-сложните елементи* в текстовата композиция на дисертационния процес са уводът и проучвателният етап („пистата” на дисертацията) – останалото е сравнително леко следствие от това.

- *Най-коварен* е аналитичният етап („изпитане” от пистата) – изследване на пропуските (проблематизиране) и експериментално разпознаване на техните източници (причините).

- *Най-емоционален* е прогностичният (трета глава) етап – „погледът” напред („полет” на конструктивното мислене).

- *Сравнително тежко* за написване и показателно за предметно наличната увереност в направеното е заключението („приземяването” на мисълта за извършеното изследване).

- Във времето консултациите се позиционират с *бавен и интензивен* темп. *Първият* е валиден за около половината продължителност на докторантския процес, през който се извършва институционално организираното обучение (подготовка и полагане на докторантските минимума), а *вторият* – през оста-

налото време, когато се мобилизира потенциалът на изследователския дует (научен ръководител и докторант) за активна работа върху дисертационния труд.

- *Не бива да се подценява консултирането* на автореферата и презентационното експозе – те са пряко обзримото от публиката *лице на дисертацията*.

- *Промяната на хипотетичния апарат* (и въобще в увода, вкл. и заглавието) е *нормална практика* – търси се креативно тържество на докторантския потенциал, надеждност на скрепителния болт на изследването.

Постфактум заслужават внимание още *два пункта*:

- Направеното в дисертационния цикъл е резултат от *партньорския труд* на научния ръководител и докторанта, от общата им организация и мотивация – няма по-добра *гаранция за очакван безспорен успех*.

- Полезно е и винаги да се търси външен поглед: *непременна консултация с външно лице на методологическата рамка; използване на услугите на външен рецензент и научен редактор на окончателния вариант; задължително външно рецензиране и научна редакция на автореферата; научна редакция на експозето за представяне на съдържанието и резултатите от дисертацията; стилова редакция на дисертационния труд, автореферата и експозето*.

Научният ръководител в огледалото на практическото консултиране на докторанта

Някои страни на поведението на научния ръководител в практически план (Лулански, 2018, с. 47-50) са разпознати по интересен начин от Елена Брагина,²¹ експерт-лидер на Русия, персонален научен консултант, консултант на Бизнес отворен университет – Великобритания. Тя споделя своя опит от *консултирането на докторанти в контекста на тяхното обучение чрез преживяване*. Това е *обобщено в две насоки*.

Първо, предлага се решение на въпроса *защо дадено лице е научен ръководител*. Посочените отговори са три:

1. Защото е *грамотен и дълготраен консултант-партньор на докторанти* в откриване и елиминиране на възникнали трудности в докторантския труд, в т.ч. и дисертационната разработка.

2. Защото лицето е *избирано за научен ръководител на основание*: (а) доказана активност и резултатност при работа с докторанти; (б) пълно „отдаване“ в услуга на докторанта, особено през последната година от срока на докторантурата; (в) уважение на колегията към него; (г) мотивира своите докторанти за организация на пълноценен и задълбочен творчески процес главно чрез: разработване и изпълнение на график (индивидуален план) за докторантурата; включване на докторанта в работа по проекти и в участие в научни конференции; недопускане на докторантски провал по негова вина; осъществяване на взаимни толерантни отношения с възпитаника му и др.

²¹ Bragina consulting.com/tvorcheskaya-laboratoria/kak napisat-dissertaciy-muki...

3. *Кога не бива да се поема научно ръководство на докторанти?* Когато научният ръководител е *неорганизиран и безотговорен* и когато е *безразличен към задълженията си* като научен наставник – съзнателно не отваря писмата от своите докторанти; обещава, но не отива на консултации срещи с тях; проявява некоректност в съвместните им отношения: подронва достойнството им, не ги защитава от безотговорни бюрократични последствия (дълго отлагане в обучаващото звено на въпроса за утвърждаване на темата на дисертационния труд, за промяна в индивидуалния план, за включване в научна конференция и др.), използва докторанта за свои интереси (извличане на ползи) и т.н.

Второто компонентно обобщение (насока) е свързано с агрегирането на пет основни препятствия в докторантската дейност:

1. *Стремежът от страна на докторанта към абсолютен (а и невъзможен) перфекционизъм.* Три са регулиращите правила в тази насока: *може да се напише отлична дисертация, но никога свършена; стремежът към абсолютен перфекционизъм води винаги до голямо разочарование за докторанта; дисфункционалността е неизбежен спътник на всеки успех – тя е и учител, и мотиватор.*

2. *Преувеличаване на мястото и ролята на несполуките като основание за драма в поведението на докторанта.* Той трябва да може да понася всякаква критика (стига тя да е *конструктивна и градивна*) – нормално е да не се приеме неговият индивидуален план от първия път (той ще го коригира и отново ще го предложи за разглеждане от обучаващата колегия); правилно е да се отхвърли лошо композирана статия по темата на дисертацията; естествено е дисертационният текст да предизвика редица забележки и др. Важно е докторантът *да си извлече поуки* от всичко това, *за да промени* в положителен смисъл своето поведение. И съчинение...

3. Възможни са *проблеми с изборния научен ръководител*, оправдания за недостатъчното отделено време от негова страна с многото му ангажменти или други причини, което да доведе до напрежение или до изпадане на докторанта в *стресова ситуация*. При това положение трябва да се търсят начини за: намаляване на свръхнатовареността на докторанта; изменение на разработената стратегия за написване и защита на дисертационния труд; обобщаване и възприемане на определени приоритети в неговата работа; осигуряване на пълноценна почивка, а ако се налага – и смяна на научния ръководител. Това невинаги е трагедия...

4. *Недостиг на ресурси на докторанта* – информационни, знания, натрупан опит, формирани навици и подходи, финансови, битови и др. Заедно с научния ръководител тези спънки трябва да се преодоляват методично, постепенно и да се върви напред.

5. *Създадени отношения на изолация на докторанта от околната среда*, било то като зле разчетена и проявена от него научна независимост, било по други причини, произтичащи от колектива на обучаващата организация. Пътищата за решаване на този проблем от докторанта са няколко: консолиди-

ране на честни, прозрачни и позитивни отношения с колегите; „откриване” на градивното във всяко несъгласие и изграждане на тази основа на коректно поведение от двете страни; намеса на научния ръководител, който в качеството си на арбитър на конфликтни ситуации „потушава” създаденото напрежение; възпитаване в обучавания на устойчива психическа нагласа за излизане от неопределеността и др.

Развитието на таланта на докторанта – контекстуалност на съвременното научно ръководство

Талантът е определено *предразположение за ефективно и ефикасно извършване на дадена дейност*. Негова основа са способностите, които са вътрешноприсъщи на всяка личност, но се изявяват с различна сила и интензитет.²² Във връзка с това в световното интелектуално пространство възникват редица „*инкубатори на таланта*” като „...комбинация между интензивна практика (тренировки) и мотивация, която предизвиква развитие на мозъка” (вж. Койл, 2013, с. 10). Такива са Московският тенис-клуб „Спартак”, училище в Мейн, програмата за медицинско обучение в Минесота, голф академията във Флорида и др. Какъв е замисълът на тези инкубатори? (пак там, с.14.):

първо, разработване на идеи за „*разпалване*” на *мотивацията и на портфейл от умения*, към които е насочена дейността;

второ, *изграждане и подобряване на уменията* чрез методи и техники с цел постигане на *най-голям напредък за кратко време*;

трето, използване на стратегии за *преодоляване на ерозията в създадените умения* чрез мотивация и формиране на навици за дългосрочен успех.

Този механизъм се *вписва изцяло във философията на научното ръководство на докторанти*. Комплексът от умения е свързан с акумулиране на научноизследователски компетенции с пряка мотивационна основа – създаване и защита на дисертация по точно определена изследователска задача. Това се подпомага от групово организираното обучение в университети, факултети, институти и секции, както и от обучителното консултиране на докторантите от

²² Независимо от широката дискусия по въпроса дали личността притежава доминиращи една или няколко способности (дарби) и умения, талантът/интелектът е присъщ на всеки индивид в многостранни форми, като на основата на осъществения опит доминира една или няколко „интелигентности” (вербално-лингвистична, логико-математическа, музикална, телесно-кинестетична, визуално-пространствена и др.) (вж. Гарднър, 2004, с. 37-43). Развитието и използването на дадена интелигентност е въпрос на избор от отделния индивид. Интелигентността, развита и активно определяваща се в опита, е съвременният лост на прогреса: „Какъвто и талант да сте решили да изградите – от голф уменията до изучаването на нов език, от свирене на китара до бизнес инвестиции, бъдете сигурни в едно – родени сте с механизъм, който позволява да превърнете тремавостта на начинаещия в бързи и свободни действия. Този механизъм не се контролира от гениите, а лично от вас” (Койл, 2013, с. 14-15). Ето защо за научната работа се изисква развитието на определени компетенции: познавателни (информирание, анализиране, разбиране, синтезиране, оценяване и селектиране), репродуктивни (обобщаване, разработване на варианти, оценяване, възприемане на алтернативи, дефиниране на решения), приложни (адаптиране, апробиране и прилагане), вж. Лулански, 2013, с. 58-63.

техните научни ръководители. Дългосрочният успех е свързан с *поддържащо продължаващо обучение* за постдокторанти или със самообучение от самите изследователи.

В аспекта на обучението на докторанти под контрола на научните им ръководители в развитието на таланта могат да се обобщят редица *полезни моменти*.

Първият е свързан с *реакцията към грешките* на докторанта. Те са *неизбежни*, всяко „прохождане“ в нова област е трудно, а понякога дори болезнено. Необходима е голяма упоритост, за да се продължи напред след допуснатите пропуски. Отношението, че грешката е реален урок, „своеобразна присъда за растежа“, „свеж въздух“, а не „поле на отчаянието“ (Койл, 2013, с. 29-30) ни най-малко не намалява сериозността на направения пропуск и интензитета на изследователската страст на всеки отговорен автор.

В същото време този момент е и *суперпродуктивен*. От една страна, той създава нови връзки в мозъка на докторанта, а от друга, е повод за осмисляне и изправяне на допуснатите недостатъци. И двете положения са позитивни. *Грешките са явен ориентир за промяна, системен дарител за бъдещи подобрения на основата на извлечените поуки* (Койл, 2013, с. 71). Тяхното тихо-мълком отминаване след преодоляването им е крайно неправилно. Добре е научният ръководител да приложи тактиката на *тестване на грешката* – да зададе на докторанта задачата да изработи няколко теста, в които да се обърне внимание на характера, мястото и ролята на допуснатия пропуск и най-вече на неговия генезис и на евентуалното му влияние върху по-нататъшния анализ, ако не бъде отстранен. Решаването на тези тестове ще ангажира обучавания да вникне задълбочено в анатомията и физиологията на допуснатата слабост и да съумее да избягва нейното повторение.

Друга възможност е *провокирането* (а може и като продължение на тестването) на *перманентни разбори* (пространствени разговори), изградени на ръба между правилно и неправилно действие (Койл, 2013, с. 87). Извършва се упражняване на определени моменти от ръкопис или разговор в следната последователност: правилно – неправилно; неправилно – правилно; неправилно – правилно – правилно; правилно – правилно – неправилно. Подобен подход има не само високо познавателно значение, но той е и ключов момент на всяко ново умение. Особено полезно би било, ако посочените две страни (правилно – неправилно) се постулират на основата на *преход от теория към практика и обратно*, под формата на обобщаване на текст (писане в кратка, но високо-стойностна познавателна форма) или синтезиране на практически ситуации.

*Вторият момент*²³ се отнася до *ключови техники* при обучение на докторанти, по-конкретно за изграждане на *твърди умения* – *hard skills* (добре обмислени и повтарящи се процедури – „масивен дънер“) и *поведенчески (меки)*

²³ Използван е подход на Д. Койл (2013, с. 39-43), приспособен към научното ръководство на докторанта.

умения – soft skills (разпознаване на модели за тактически действия, реагиране – „внушителна корона“). Ключовите техники са добре премислени процедури, рамка на всяка дисертация, а поведенческите са пълнежът на тази рамка, смислените разсъждения върху предметната област. Когато докторантът изменя успешно прилагането на традиционни ключови техники (което е рядкост в практиката), той прави методологически принос, а когато реализира поведенчески умения – надгражда постигнатото в анализа и търси решение на конкретния проблем.

Някои от ключовите техники на дисертационното изследване и защита са: използваните методи, задължителният *проучвателен пентаграм* (заглавие, цел и задачи, хипотетичен апарат, индикаторна рамка и структура на изложението), параметри за съотносителност между частите на дисертацията, базиране върху теоретичното наследство и действащата практика и др. Тези техники трябва да се усвоят от докторантите до степен на автоматизъм, т.е. те са *автопилот на дисертацията*.

Поведенческите умения са свързани с наличните изследователски компетенции, базирани върху възприетата светогледна рамка, натрупания опит в критичното анализиране на проблемни ситуации, зрелостта на генерираните аргументи, дълбочината и ширината на описване и обясняване на предмети и ситуации, яснотата в доказване на хипотетичната достатъчност в дисертацията, усета за избор на границата за познаването на даден предмет (или *по малко от всичко*, или *всичко за малко от него*) и др. Това са творчески акумулиращи функции на всеки автор, израз на неговата индивидуалност, целеустременост към успеха, отдаденост на науката, търсена инвенция в крак с времето и др.

Третият момент е свързан със *зоните на комфорт на докторанта*.²⁴ *Лакмус* за степента на полезно свършване на работата на научния ръководител и на докторанта са *режимите на поведение на обучавания* като израз и на реализираното консултиране и самоподготовка (вж. таблицата).

Таблица

Параметри на зоните на успеха, контекстуални на обучителното консултиране и самоподготовката на докторанта

Режим на поведение на докторанта	Успешни опити/решения	Определяне на зоната на съвършенство на докторанта	Прогноза
1. Усет за лекота, липса на напрегане при писане на дисертационен труд	80% и повече	Златна точка (подем)	Продължаване смело напред към финализиране на дисертационния труд
2. Безсилие, трудности, чувствителност към грешките	50-80%	Оживление (движение в рамката на възможното)	Стабилизиране на напредъка – поправяне на допусканите грешки в „крачка“
3. Оцеляване	50%	Депресия (ясно прохождение)	Програма за преодоляване на изоставането – допълнително обучение и консултиране
4. Обърканост, отчаяние, налучкване, късмет	По малко от 50%	Криза (мъчително придвижване в теорията и в практиката)	Спешни мерки за излизане от кризата – масирано обучение и консултиране

²⁴ Доразвити от автора и адаптирани към докторантурата по Койл, 2013, с. 55-57.

Очевидно е, че достигането на „златната точка“ представлява дълъг период, който се простира не само в рамките на докторантурата, а преди и след нея. В условията на тази точка написаното от докторанта подлежи на консултация и корекция от научния ръководител, научния консултант, друг консултант с ясното съзнание, че това е продукт на общи усилия. Обучаващият се в тази фаза ясно демонстрира поведение на: усещане за направени грешки и за начини за тяхното елиминиране; възможност за търсене и намиране на алтернативни решения; навлизане в непозната територия (действие на границата между неукрепнали умения и липса на изследователски опит) с ясна визия за цялостен обхват на търсената продуктивна позиция. В същото време той: с лекота и без излишни лутания преодолява възникващите трудности; в комфорта цари *сигурност*; получените резултати са *стабилни*; до известна степен процесите вече приемат *рутинен* характер; фокусът на познание на изследвания проблем е в подробностите; а не в същността му; поведението на докторанта е *инерционно-изследователско*.

Мястото и ролята на неговия наставник е да *контролира процеса*.

Обратното – всяка необходима сериозна намеса от страна на научния му ръководител под тази точка (криза, депресия и оживление) е свързана с все още позициониране на анализа около проблемите на същността, с неизбежните „зигзаги“ на изследователското творчество, с плахото „прописване“ от автора. Израз на това са необходимостта от тотално и многократно прередактиране на ръкописа, неговото поправяне в стратегически аспект, активна външна интервенция, която (ако е ситуирана през последните месеци от срока на дисертацията) не е помощ с оглед на бъдещето, а „закърпване“ на положението до защитата на създавания научен продукт, чиста проба инфлация на докторантския процес, очакване за труден позитивен изход от обучението в третата степен. Тези моменти са показателни за все още неукрепнало „перо“ на докторанта, за неговата дистанция от ясен (макар и все още крехък) изследователски почерк, за необходимостта от масирани *допълнително обучително консултиране и самоподготовка*. В този случай продължаването на срока на докторантурата е повече от необходимо...

Показаните разграничителни стъпки трябва да бъдат извървени от докторанта с помощта на научния му ръководител, като по този начин се поставят, канализират и утвърдят *основите за усет у младия автор за зрялост и съвършенство на извършвания от него анализ*.

Четвъртият момент се отнася до някои ценностни съждения за поведението на научния ръководител по отношение на развитието на таланта на докторанта:

- Научният ръководител като човек с високи и обществено признати резултати се превръща в *модел за подражание* и създава нова представа у докторанта за критично и конструктивно-оценъчно отношение към заобикалящия го свят.

- Докторантът е *бъдещото „АЗ“* на всеки научен ръководител, който трябва всячески да се самораздава и да внушава у обучавания страст, упоритост и самодисциплина в изследванията.

- Индивидуалният план на докторанта е програма за развитие на неговия талант и затова той трябва да бъде конституиран много *внимателно и отговорно* (а не формално) не само от научния ръководител, но и от членовете на обучаващото звено.

- Научният ръководител по презумпция трябва да осъществява *постоянна комуникация* със своя докторант по най-различни теми от неговия обучителен статус.

- Научният ръководител трябва да *развива бавно, търпеливо и постепенно таланта на докторанта* (фиданката не може веднага да стане висока, колкото съседния дъб) не само по време на обучението, но и да го подпомага в бъдещата му практика.

- Нужна е *пестеливост в похвалите от страна на научния ръководител за докторанта* – те могат да го демотивират и да го разконцентрират да не се старее повече.

Във връзка с необходимото съвременно поведение на докторанта през 2011 г. ЕК публикува *„Принципи на иновативното поведение на докторанта“* (Илиев, 2017, с. 42-44). Те са 7: стремеж към върхови постижения в научно-изследователската дейност; атрактивна институционална среда; възможност за интердисциплинарни проучвания; ориентиране към индустрията и другите релевантни сектори; изграждане на международни мрежи; усвояване на преносими умения; гарантирано качество.

Равнището на развитието на таланта е *творческият азимут на всяко научно ръководство*, в т. ч. и на докторанта. Тези моменти трябва да бъдат напомняни все по-често.

*

Извършеният анализ позволява няколко синтетични обобщения.

Първо, очевидно научното ръководство може да се разглежда като *инструмент за промяна* и специфично екипно „надпреварване“ с времето (строго следене на срокове и напредък). За обобщаване на този вид обучение могат да се използват *петте реквизита на всяко социално преобразуване*: целеполагане, лидерство, организационна структура, способности и култура.

Целеполагането на научното ръководство е методическото подпомагане на организирането на ефективен учебен, възпитателен и научноизследователски процес, осъществено на основата на обединяващия интерес на научния ръководител и докторанта – прираст в изследователските компетенции на обучавания и на авторитета на обучаващия, както и трансформиране на изследователското майсторство от *любов в действие*.

Лидерството (конкретизирано като функционално интелектуално предизвикателство) е свързано с *проактивното влияние на научния ръководител*

върху поведението на докторанта за постигане на целите на докторантурата, начин на взаимодействие между обучаван и обучаващ, позициониране на необходимата организационна ефикасност и полезност в работния режим на поведение на докторанта.

Организационната структура на промяната с първоизточник научното ръководство е функционално организираният относително постоянен ред от връзки, легитимиран от действащата нормативна база на докторантурата, организацията на креативните дейности, делегираните права, задължения и отговорности на двата субекта (докторант и научен ръководител) и тяхната мотивация и др.

Способностите в научното ръководство се проявяват като споделени от научния ръководител и докторанта *поведенчески реквизити*: общо предразположение за решаване на задачите на докторантурата, ясно разграничени функции, баланс между лична и екипна отговорност, а в решаващи моменти дори себеотрицание и т.н.

Културата е спояващ елемент на научното ръководство, който се основава на споделени ценности, поведение, практика, емпатия, неизбежен процес на усъвършенстване и др.

Всички тези моменти означават *единение в управлението на докторантурата* (в смисъла и на *дългосрочна инвестиция*) като специфична промяна, споделяна едновременно от научния ръководител и от докторанта.

Второ, ясно се очертава значимостта на следните *характерни черти на научния ръководител*: стабилен социално-икономически статус, харизма, популярност, интелигентност, знания, компетентност, здрав разум, дисциплинираност, прозорливост, творческо мислене, оригиналност, комуникативност, сътрудничество и подкрепящо поведение (висока загриженост), отговорност, емоционална стабилност и контрол, потребност от самоусъвършенстване и др.

Обобщено, научното ръководство е *и начин на живот, и все още незадоволена обществена нужда*.

Трето, образът на съвременния научен ръководител трябва да е в центъра на вниманието на научната и академичната общност не само поради *неговото досегашно подценяване*, но и защото е необходимо да се преодолее липсата на политическа воля за прекъсване на упадъка на българската наука. Нужно е съвременно разширяване на докторантурата (в т. ч. и възприемането на успешното ръководство на младите таланти като критерий за професионално израстване на научния ръководител – част от минималните национални критерии за развитие на академичния състав), попълване на дефицита от млади и надеждни кадри в полето на българската наука и образование, възстановяване и възход на нормалното функциониране на националната система за научни изследвания и др. (вж. Стратегия за развитие на висшето образование в Република България за периода 2014-2020; Национална стратегия за развитие на научните изследвания в Република България 2017-2030, с.11, 43, 44 и др.; Закон за развитието на академичния състав в Република България, 2010).

Необходимо е да се повиши вниманието по отношение на *програмната акредитация на докторантски програми*, вкл. и спазване на стандартите за качество на обучението: връзката му с теорията и практиката, материалното и учебно-организационното му осигуряване, докторантска мобилност, текущо осъвременяване на програмите, популяризиране на резултатите и др.

Четвърто, без съмнение научното ръководство, като „трасира пътеката“ на изследователските въжделения на докторанта, твори *историята на интелектуалното възпроизводство на нацията*, т.е. създава условия за едно различно бъдеще. Това ръководство подпомага нормалното функциониране на „фабриката“ за подобрения на личността, за тържеството на таланта. Ето защо ефективната работа на тази важна институция (докторантурата) е условие за поддържане на нормален ритъм на икономиката, която се базира на знания, в частност и чрез създаване на изследователски университети, подпомагащи „... развитието на важни обществени области чрез върхови научни изследвания ... и високи резултати от научноизследователската дейност“ (вж. Закон за висшето образование, 1995).

Много са *комплексните възможности за усъвършенстване на научното ръководство* на докторантите по стопански науки (а и въобще в България).

1. Човешки ресурс за докторанти.

1.1. *Връзката между магистратурата и докторантурата* трябва да се осъществи не само институционално (като условие за кандидатстване за обучение в третата степен на висшето образование), но и реално. Повече от необходимо е в магистратурата да се осмислят и апробират *основите на изследователското майсторство* (удобна форма за това би била специална дисциплина „Магистърски семинар“, която да е задължителна и да има за предмет теорията и практиката на написването и защитата на магистърска теза). Ако това се осъществи, е необходимо в приемните изпити за обучение в докторантура да се ситира самостоятелна дисциплина или модул в друга дисциплина „Основи на научното творчество“. *Не може в докторантура да се приемат кадри за обучение единствено чрез проверка на качеството на определен спектър от техните знания по предметната страна на научното направление*. Изискванията към защитилия докторант са да притежава не само задълбочени теоретични знания по предметната област на докторантурата, но и *начални способности (и нагласа) за самостоятелни научни изследвания* (вж. Закон за развитието на академичния състав в Република България, 2010). „Семето на този процес е нужно да се хвърли“ още в магистратурата (а защо не и в бакалавърската степен?). А и в *последните класове на средното образование...*

Докторантът трябва да бъде тестван²⁵ на „входа“ не само относно познаването на теорията на съответната дисциплина, но и относно това дали има

²⁵ Освен тестовите за самооценка на креативността и на изследователските компетенции (вж. www.Doctoranturabg.com) важно значение има и тестът за оценка на любопитството и „ширината“ на ума (<https://www.nova-vizia.com/lyubopitstvo/> и <https://www.nova-vizia.com/shirota-na-uma-kritichno-mislene-i-samoutvarzdavane/>).

минимум *изследователски усет*, което ще спести доста усилия и разочарования и на него, и на бъдещия му научен ръководител.

Във връзка с това от първостепенна важност са *„любопитството“* и *„ширината на ума“*. Към тяхното състояние и нарастване могат да се отправят редица *напътствия*: *любопитство* – чети, всеки ден научавай по нещо ново, задавай въпроси, прецени някое собствено твърдо убеждение, слушай повече околните, свържи се по-задълбочено с едно изкуство, намери си хоби и др.; *широта на ума* – разглеждай проблема от всички страни, контекстуално на задаване на въпроса „защо“; активно слушай събеседника; задавай въпроси и подлагай на съмнения основни убеждения; изказвай мнението си, дори ако то противоречи на общото мнение; изисквай това, което ти се полага; научи се да казваш „не“ за неща от заобикалящата те среда; приеми, че ти не си безпогрешен и др.

Посочените препоръки с различни допълнения могат да бъдат част от входящата изпитна панорама на кандидат-докторантите.

И още нещо важно. *Педагогическата подготовка* все повече става реквизит на отношенията между хората. Защо да не се помисли и за педагогическа подготовка, която е включена в комплекса от задължителни или изборни дисциплини в третата степен на висшето образование? А може би да се мисли и за развиване на *образование за научни ръководители*, вкл. и педагогическо...

1.2. Не е проблем обучаващите в докторантура институции да осигурят предварителна *теоретична изследователска подготовка и консултации на кандидат-докторантите*. С това тези от тях, които все още нямат мотивация, ще я придобият, а онези, които се колебаят, може и да се откажат, предвид високите изисквания и реалните възможности за провал. На мотивираните ще се вдъхне кураж, а на нерешителните ще се помогне да вземат полезно решение за своето бъдеще.

1.3. Крайно време е да се проучи опитът и последователно да се въведе възможността за придобиване на образователна и научна степен „доктор“ или на научна степен „доктора на науките“ не само с написването на дисертация, а и със защита на собствени тези във вече разработен проект, написана монография, студия, статия и т.н. (особена потребност от това имат дейците от практиката, които в средата на своята кариера могат да се възползват от този момент – подобна практика има във Великобритания).

2. *Достъп до дисертации*. Добре би било темите и заглавията на дисертационните разработки да бъдат *предварително консултирани с евентуални внедрители* (или последните да предоставят на обучаващата организация свои поръчки за преодоляване на възникнали дефицити в дейността си чрез използването на докторантски разработки). Това, *първо*, ще свърже науката с практиката, *второ*, ще създаде условия за научно консултиране на докторанта от експерти от практиката (този момент трябва да се уреди и нормативно чрез въвеждане на „дует“ от наставници – *научен ръководител и функционален консултант*), *трето*, ще подпомогне докторанта с информация за неговото

изследване, *четвърто*, ще бъде база за евентуално апробиране на авторовите решения, *пето*, ще му осигури място за докторантски стаж, *шесто*, ще гарантира на докторанта вероятно работно място и кариера след защитата, т.е. социална сигурност, и др.

Възможно е също да се прецени необходимостта от създаването на *университетска платформа* (по примера на висши училища в САЩ, Германия и Великобритания) с отворен електронен достъп до защитените дисертации. А защо да не се въведе практика на сайта на обучаващата организация да се *публикуват дисертационни трудове с изключително оригинални идеи*, които да бъдат за пример? Нима не е *украса за сайта на Кеймбриджкия университет* дисертацията на Стивън Хокинг със заглавие „Свойства на разширяващите се вселени“?

3. *Докторантска независимост. Академичната свобода*, в частност и научно-идейната, е важен елемент на демократичните общества. *Докторантът често*: не възприема препоръките на своя научен ръководител (и за това има основания); между тях възниква научен спор, който понякога довежда до смяна на научния ръководител; друг път фриivolността на докторанта поражда нотки на несъгласие, които, предявени в определена форма при представянето на докторанта пред научното жури от научния му ръководител, могат да му изиграят лоша шега; в някои случаи научният ръководител на основа на свои публикации се придържа към други позиции и това нерядко става предмет на дискусия при защитата, което може да доведе до неприятности, и т.н. Това е нормално – *ако нямаше различия, науката би се обезмислила*. Тук принципът е повече от ясен – на докторанта трябва да му се предостави възможност от неговите изходни позиции да защити идея, която не се споделя от научния му ръководител. Ролята на последния е да подпомогне своя възпитаник най-добре да аргументира становището си (като изрази и възможни негативни страни в него), да извърши логически последователен анализ, да „претегли“ интензитета на всеки свой довод, да изрази своята индивидуалност. И дотук. Истинският научен ръководител не бива излишно да моделира поведението на докторанта, а напротив – трябва да го насърчава в рамките на защитимостта на неговото твърдение.

Всички тези моменти могат да намерят легален предварителен отговор, като се предостави възможност научният *ръководител да напише предговор към дисертационния текст*, който да бъде част от окончателния вариант на авторовото съчинение. Изразявайки по такъв начин своето мнение, той създава предпоставки да се открият още по-релефно постиженията на докторанта и яснотата в поддържаните от него позиции. В случая става дума за научен спор, чийто резултат е израз на развитието на науката и подпомага членовете на научното жури да се ориентират в ситуацията и направят своя обоснован извод.

Със сигурност могат да се потърсят и други аргументи. Въпросът е важен не само по-форма, но и по-същество. Това ще засили научната интрига, нещо, което липсва в съвременния механизъм на докторските защиты.

А защо в стопанските науки да не се възприеме решението на някои висши училища за непременна *обща публикация между докторанта и научния му ръководител*, като обучаваният е първи автор?

4. Научното ръководство е част от *професията на научния работник, която не получава необходимото обществено признание*. Едва ли няколко десетки часа призната натовареност за годината ще покрият огромните усилия, които научният ръководител инвестира в подготовката на своя докторант (обучително консултиране и контрол върху изследването и написването на неговия дисертационен труд). Понякога за една елементарна консултация юристът или банкерът могат да получат заплащане, равняващо се на цялото възнаграждение за три-четири години научно ръководство на докторант. Това е неприемливо. Ето защо трябва да се търсят възможности за намирането на *достойна финансова реализация на труда на научния ръководител*. В много-странната му обучително-консултантска дейност той би имал едно отношение, ако месечното му възнаграждение за научно ръководство е в границата на половин до една минимална заплата, а друго – ако то е примерно 40 лекционни часа, т.е. около 500 лв. годишно.

Всичко това *отблъсква научните работници да поемат отговорност по ръководството на докторанти*. Този момент лесно може да се аргументира. Например на един хабилитиран *преподавател във висшите училища в България* (които през втория семестър на учебната 2017-2018²⁶ са 6122, а докторантите – 5615) средно се падат 0.92 доктората – съответно 0.95 за държавните училища и 0.54 за частните. Като се има предвид, че някои от преподавателите ръководят по двама или трима докторанти (а тази дейност се извършва понякога и от пенсионери), може да се твърди, че човешкият потенциал за обучение на докторанти не се оползотворява достатъчно (особено от частните висши училища, където цената на докторантурата е също от значение, а някои от тях нямат акредитация за тази дейност).

Върху тази картина оказват влияние редица обстоятелства (освен ниското заплащане): недостатъчното търсене на завършилите докторантурата на пазара на труда (макар безработицата при имащите научна степен у нас да е около 2%) (Михайлов, 2018), в т. ч. и свиване на полето на изследователския сектор в страната (а в него се насочват за работа около половината от обучаващите се в третата степен на висшето образование); пропуски в качество на подготовката на завършилите (допускане понякога да се преподават дисциплини от лица, които не са обучили нито един докторант; липса на прагматизъм в преподаваното съдържание; дефицит на учебните материали за обучение на докторанти; недостатъчно внимание към проблематизацията на предмета, академичното писане, обработката на емпиричен материал) и др.

Все в тази насока остава открит и нерешен въпросът за *работата с отличните докторанти*. Нужно е организациите, обучаващи докторанти, да

²⁶ Първичните данни са от Център за информационно осигуряване на образованието към МОН и НСИ.

разработят и да осъществяват програми за тяхното стимулиране (не само финансово, но и оказване на помощ в кариерното им научно развитие). Те са плеядата от бъдещите изявени творци на нацията.

5. Необходима е експертиза и становище по още важни въпроси на научното ръководство, в по-общ план и на докторантурата.

а) Обучаващите докторанти организации да регламентират в своите структури *постоянно действащи центрове за консултации* на докторанти.

б) Активизиране на процесите на написване и отпечатване на поредица *научни разработки и учебници за подпомагане на докторантурата* („Библиотека на докторанта“). Може би има място и за изработване от висшите училища на *харта на докторанта*.

в) Стратегически е въпросът за отговорността към докторантите от обучаващите организации чрез организиране и функциониране на *докторантско училище* (такова има в 30% от висшите училища на Европа), едновременно като *светилище за обучавания и негова приобщаваща към науката среда*. Рядкост са и организираните летни школи за докторанти.

Със сигурност могат да се търсят още промени, да се реализират редица полезни инициативи. Това са въпроси, които не търпят отлагане, но и изискват многостранно „оглеждане“ и намиране на най-приемливите решения.

Научният ръководител е в *дълг на обществото и неговото интелектуално бъдещество*. Това е основанието за естествена загриженост към докторантския труд. Нека я превърнем във всеобща.

Използвана литература:

Гарднър, Х. (2004). *Нова теория на интелигентността. Множествена интелигентност на XXI век*. С.: Сиела.

Дилков, Цв. (2008). *Управленско консултиране. Учебно пособие*. С.: НОВА ЗВЕЗДА.

Илиев, Й. (2017). Педагогика на научното ръководство. В: *INFO свят. Серия „Висше образование и наука“ (Формиране и изграждане на съвременния млад учен: подходи и практики)*. НАЦИД, № 1, с. 15-22.

Койл, Д. (2013). *Златна книга на таланта. 52 съвета как да развием таланта в себе си и своите деца*. С.: Софтпрес.

Кръстева, Н. (2018). *Интервю с доц. д-р Ангел Смикаров*, CIO.bg/3365_za_tretata_stepen_na_vissheeto_obrasovanie_doktoranturata

Кулов, В. (2012). *Лекции по философия*. С.: УНСС.

Лулански, П. (2007). *Как да напиша и защита дисертация? (Докторантска аналитика)*. С.: Институт за приложни социално-икономически изследвания и продължаващо обучение.

Лулански, П. (2013). *Атлас по методика на икономическите изследвания*. С.: ИК на УНСС.

Лулански, П. (2017). *Ръководство за практическо обучение на докторанти по методика на стопанските изследвания*. С.: ИК на УНСС.

Лулански, П. (2018). *Обучение на научни ръководители на докторанти (Обучителното консултиране на докторанта – мисия на научния ръководител). Учебно пособие* (PDF файл). Свищов: СА „Д. А. Ценов”.

Лулански, П. (2018а). *100 позиции на докторантския успех. Кратък практически ръчник по методика на стопанските изследвания*. С.: Дайрект Сървисиз ООД.

Михайлов, Г. (2018). Докторантура или не. *Капитал*, 19.05.

Попов, Г. (2003). Тезиси за научността. *Образование*, № 6, с. 3-10.

Станимирова, М. (2008). *Организация на бизнес консултантската дейност*. Варна: „Наука и икономика”.

Талеб, Н. (2009). *Черният лебед. Въздействие на слабо вероятното в живота и на пазара*. С.: ИнфоДАР.

Тасев, И. и др. (2002). *Законова база и структура на дисертационния труд*. Русе: РУ „Ангел Кънчев”.

Еко, У. (1999). *Как се пише дипломна работа*. С.: ИК „Александър Панов”.

Цветкова, М. (2013). *Наука със стил – писане на дипломен проект*. С.: Enthusiast.

Закон за развитието на академичния състав в Република България. ДВ 2010, бр. 38, изм. и доп. ДВ, 2018, бр. 30, в сила от 05.05.2018,

Закон за висшето образование. ДВ, 1995, бр. 112, доп. ДВ, 2018, бр. 86, в сила от 20.01.2019 г.

Национална стратегия за развитие на научните изследвания в Република България 2017-2030. ДВ, 2017, №47.

Проект № BG05M20PO 001-2.009 „Докторантско обучение в МУ–Пловдив за компетентност, творчество, оригиналност, реализация и академизъм в науката и технологиите – 2 (ДОКТОРАТ – 2)”. Учебна програма на модула „Научно ръководство на докторанти (19-21.X. 2018), [https://mu-plovdiv.bg. \(uspeshen-vtori-modul-prapodavatels\)](https://mu-plovdiv.bg. (uspeshen-vtori-modul-prapodavatels))

Ръководство за обучение на докторанти. Проект № BG 0511PO 001-3.3.06/0026 „Развитие и усъвършенстване на междофакултетска докторантска програма в областта на педагогическите изследвания и електронното обучение в СУ”, hd.uni-sofia.bg/Rukovodstvo_pechat.pdf

Стратегия за развитие на висшето образование в Република България за периода 2014-2020, Strategy_MS_29_09_2014.pdf

[Phd-centar.bvu-bg.eu\(documents\) NarachnikPHD.pdf](Phd-centar.bvu-bg.eu(documents) NarachnikPHD.pdf)

<www. Doctoranturabg.com>

[www.inspirelearning.net \(2009 Какво-означава-фасилитирам\)](www.inspirelearning.net (2009 Какво-означава-фасилитирам))

www.ivahivanov.com/unploands/souserverces/55interaktivni_metodi-za...PDF file/

<https://www.nova vizia.com/kak-se-uprazhnyava-ekspertnata-vlast?/>

<https://www.nova vizia.com/vlast-na-rukovoditelya-predstavi –i- osnovi/>

<https://www.nova vizia.com/lyubopitstvo/>

<https://www.nova vizia.com/shirota-na-uma-kritichno-mislene-i-samoutvarzdavane/>.

2.01.2019 г.

Проф. д-р Хенрик Егберт*, доц. д-р Теодор Седларски**

ОСНОВИ НА СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИКА: УИЛЯМ БАУМОЛ И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО

Представено е кратко обобщение на приносите на Уилям Баумол в икономическата теория. Баумол проявява жив интерес към множество области на икономическата наука и подобрява (в съавторство) съществено нивото на изследванията в икономиката на околната среда, индустриалната организация и изследванията на предприемачеството. Фокусът тук е работата му върху предприемачеството. Институционалната рамка на дадено общество прави неговите предприемачи продуктивни или непродуктивни, а в някои случаи и разрушителни. Съгласно тази логика икономическата политика може да бъде използвана с цел да направи предприемачите производителни за обществото и така да доведе до растеж, благосъстояние и развитие.¹

Ключови думи: разрушително предприемачество; продуктивно предприемачество; ценова болест; икономическо развитие

Уилям Баумол (1922-2017) се числи към влиятелните икономисти, които оставят след себе си приноси от еднакво голямо значение както за науката, така и за приложната стопанска политика в различни области (срв. за обзор Pies, 2016; също Bailey, Willig, 1992; Eliasson, Henrekson, 2004). Той работи интензивно върху отношението между държавните институции и пазара, като набляга изключително върху ролята на предприемачите и тяхното значение за икономическия растеж. Баумол задава въпроса при какви рамкови условия, осигурявани от обществото, предприемачът създава положителни външни ефекти и иновации за повишаване на общественото благосъстояние.

Уилям Баумол е роден през 1922 г. в Ню Йорк. Син е на преселници от Източна Европа. Израства в Южен Бронкс и посещава държавни училища (срв. с данните в интервюто на Krueger, 2001). Семейството му е с лява политическа

* Университет за приложни науки Анхалт, Германия, henrik.egbert@hsanhalt

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

¹ Prof. Henrik Egbert, PhD, Assoc. Prof. Teodor Sedlarski, PhD. FOUNDATIONS OF CONTEMPORARY ECONOMICS: WILLIAM BAUMOL AND ENTREPRENEURSHIP. *Summary:* A short summary is made of William Baumols' contributions to economic theory. Baumol (1922-2017) had a vivid interest in many different areas within the field of economics and substantially improved (in co-authorship) the quality of the research on the theory of environmental economics, industrial organization and entrepreneurship. The focus of the present paper is placed on his work on entrepreneurship. The institutional framework of a society makes its entrepreneurs either productive or unproductive and in some cases even destructive. This logic implies that economic policy can be used in order to make entrepreneurs become productive for a society and thus to induce growth, wealth and development. *Keywords:* destructive entrepreneurship; productive entrepreneurship; cost disease; economic development.

ориентация. Още като ученик в гимназията чете книги за творчеството на Маркс. Баумол запазва тази политическа ориентация и по-късно, но се определя като неортодоксален. По отношение на политическата система на САЩ той подкрепя целите на левите, но е настроен критично към средствата, предлагани за тяхното осъществяване. Същевременно Баумол критикува целите на десните, но смята, че те прилагат правилните пазарноориентирани подходи (Pies, 2016, p. 500).

От 1938 до 1942 г. Баумол следва икономически науки и изкуство в Сити Колидж, Ню Йорк. Още като студент преподава в колежа, а след завършването си работи в Министерството на земеделието с прекъсване за военна служба. По време на службата си в армията се посвещава по-сериозно на изучаването на математика, което впоследствие му помага да изгради в Принстън връзки с водещи математици. През 1946 г. се завръща в министерството. По-късно определя този период като времето с най-голямата отговорност, която някога му е поверявана. Натоварен е с доставките на пшеница от САЩ за страни с гладуващо население. Борбата с бедността е една от причините Баумол да започне задълбочено изучаване на икономическите теории, като през 1947 г. кандидатства за магистратура в Лондонското училище по икономика (London School of Economics) (вж. Krueger, 2001).

Макар първоначално кандидатурата му да е отхвърлена, впоследствие Лайънъл Робинс го приема като студент и само след две седмици Баумол успява да се прехвърли от магистърска в докторска програма (Krueger, 2001, p. 214). Робинс остава негов ментор в Лондонското училище по икономика. След защитата на дисертацията му (Baumol, 1952) Баумол е поканен за преподавател в Принстънския университет, където остава и след пенсионирането си през 1992 г. От 1971 до 2014 г. е също и професор (Harold Price professor) по предприемачество в Университета на Ню Йорк, а през 1981 г. е президент на Американската икономическа асоциация. На различните позиции, които заема, той използва икономическите си познания за изследване на проблема как може да бъде намалена бедността. Умира през май 2017 г.

Сред придобилите най-голяма известност студенти на Баумол са Гари Бекер, Алън Блайндър, Уилям Дж. Боуен, Ото Екщайн, Харолд Т. Шапиро (вж. Krueger, 2001, p. 215). Пийс подчертава, че Баумол е едновременно запален изследовател на историята на икономическите учения и създател на нови модели (Pies, 2016, p. 501), който умее да ги представи така, че анализите му дори на много комплексни проблеми да бъдат разбираеми.

По-нататък представяме най-напред кратък обзор на избрани икономически приноси, включващи ценовата болест (cost disease), уязвимите пазари (contestable markets) и подхода на стандартната цена, а след това се фокусираме върху работите на Баумол в областта на предприемачеството.

Икономически приноси

Тематичната насоченост на приносите на Баумол е много разнообразна. Поради интереса му към изкуството той изследва пазара в тази област и е

сред основателите на икономическия анализ на изкуството (Baumol, Bowen, 1965), а също и един от първите автори, определили развитието на направление мениджърска икономика (*managerial economics*), в което икономически теории се прилагат спрямо изследването на поведението на предприемачите (Baumol, 1961).

Баумол става известен с въвеждането на понятието за т.нар. *ценова болест* (*cost disease*) (Baumol, Bowen, 1966; Baumol, 1933; Baumol, 2012). Теорията се основава на наблюдението, че в сектора на услугите повишенията на производителността са по-малки, отколкото в производствения сектор. Причината е, че човешкият труд при услугите (възпитание, грижи, изкуство) е само частично заменяем с машини и поради това в тези дейности са възможни само малки икономии от мащаба. При еднакво покачване на заплатите в сектора на услугите и на производството, но при различно нарастване на производителността разходите в сферата на услугите се увеличават относително по-бързо. Ако приемем по-нататък, че услуги с централно значение като възпитанието или здравната грижа се организират от държавата, тогава при процеси на растеж в тази област се стига до свръхпропорционално нарастващи публични разходи (срв. с Krueger, 2001, р. 216-217). Според Баумол подобни повишения на разходите са неизбежни, дори ако образованието и здравеопазването са организирани на частни начала. Основният проблем е, че се стига до съкращаване на публичните средства поради политически натиск и благата не са предоставяни в досегашния им обем. Затрудненията са причинени не от нарастващата цена на публичните услуги сама по себе си, а от политическото намаляване на бюджетите поради увеличаващите се цени. Баумол отбелязва обаче, че чрез технологичния напредък е напълно възможно да се стигне до реализация на ефекти от мащаба и до по-висока производителност и в сектора на услугите. Изводи от теорията на Баумол са взети под внимание например при моделирането на т.нар. Закон за достъпното здравеопазване (*Affordable Care Act*, 2010) в САЩ.

Друг теоретичен подход, който води началото си от Баумол, е разширяването на теорията на свършената конкуренция с един централен аспект. Той въвежда концепцията на *уязвимите пазари* (*contestable markets*) в индустриалната икономика (Baumol, 1982; Baumol, Panzar, Willig, 1982), в чиято основа стоят съображения за обикновения (безплатен) достъп на фирмите до пазарите, както и изхода на фирмите от тях. Когато и двете са свързани с малки разходи, съответният пазар се смята за уязвим (Pies, 2016, р. 502). Идеята е, че при ниски разходи за навлизане и изход от пазара съществува непрекъснат конкурентен натиск за действащите в него фирми, т.е. може да се стигне до ефективност и когато има малък брой, а не само множество предлагащи фирми (каквото е случаят при свършена конкуренция). Предпоставката е пазарните участници да могат убедено да очакват, че на пазара могат да стъпят нови конкуренти. Така олигополи и дори монополи могат да бъдат ефективни пазарни структури и да бъдат оценявани от перспективата на икономиката на благосъстоянието. В

такъв смисъл Баумол разширява теорията на ефективния съвършено конкурентен пазар с други ефективни пазарни форми. От тази теория могат да бъдат изведени мерки на стопанската политика, отнасящи се до намаляването на бариерите за навлизане на пазарите, за да се превърнат те в уязвими.

Друг принос на Баумол е в областта на икономиката на околната среда. Развитият от него и Оутс метод на стандартната цена (Baumol, Oates, 1971) става основа на държавната икономическа политика по отношение на околната среда и разширява и усъвършенства значително инструментариума на икономиката на околната среда, който дотогава е свързан предимно с приложението на т.нар. данък на Пигу. Методът на стандартната цена цели решаването на задачи на екологичната политика с минимални разходи. За постигането ѝ се генерират ценови сигнали, предлагащи ориентири за предприятията, като по този начин могат да бъдат постигнати ефективни решения. В случай че се наблюдават отрицателни външни ефекти, приложението на метода включва като първа стъпка количествени ограничения като държавна мярка. Те могат да бъдат например максимално разрешени обеми на емисиите или производствени квоти, които представляват целта на екологичната политика или пък определения стандарт. Така фиксираните количества са по-малки от предишните обеми на емисиите или производствените количества, тъй като в тези случаи става дума за производство с отрицателни външни ефекти, което води до свръхпродукция от гледна точка на ефективното равновесие. Втората стъпка включва определянето на търгуемо количество емисии, например с помощта на сертификати за замърсяване, или се фиксира такса за дадено количество замърсяване. В резултат от въвеждането на оскъдни права на замърсяване, респ. създаването на цени за замърсяването, възникват пазари. В съответствие с вече съществуващите ценови сигнали причинителите на замърсяване могат да търгуват и да се избират по-ефективни, т.е. минимизиращи разходите им, производствени стратегии. По този начин количествата и плащаните такси могат да бъдат напасвани в единен процес в зависимост от целите на екологичната политика.

Предприемачество

Баумол е един от авторите, определяли за десетилетия развитието на научната дискусия относно ролята на предприятията и на предприемачите (за подробен обзор вж. Pies, 2016, p. 519-528). На първо място, той се интересува от положителната роля, която предприемачите играят за създаването на благосъстояние и за насърчаването на процесите на развитие. За него предприемачът е личност, която ражда и осъществява идеи, като при това преследва самостоятелно собствените си интереси. Предприемачът се стреми към парично и социално възнаграждение. В неговата функция на полезност не се съдържа обществената полза (Pies, 2016, p. 525). Въвежданите в практиката иновации чрез дейността на предприемача обаче могат да доведат до икономически растеж и да повишат не само индивидуалното му благосъстояние, но и това на цялото общество чрез ефекти на преливане. В този смисъл Баумол (Baumol

1968, р. 65; 1990; 2010) продължава работата по концепцията за иновативния предприемач на Йозеф Шумпетер (Schumpeter, 1912).

Още в първата си статия, посветена на предприемачеството, „Предприемачеството в икономическата теория“ Баумол (Baumol, 1968) посочва два централни проблема, по които работи през следващите десетилетия. Първо, предприемачът отсъства напълно в неокласическата теория, въпреки че ролята му на инициатор на растеж, основан на иновациите, е известна и не е оспорвана. Според Баумол в неокласическата теория на производството има място за минимизиращия разходите стопански ръководител (мениджър), който борави с цените и количествата, но не и за предприемача, който задвижва технологични иновации и с това социална промяна и напредък (вж. Baumol, 1968). Ендогенната промяна, т.е. въвеждането на нови продукти, не може да бъде обяснена с неокласическата теория на производството.

На второ място, Баумол адресира взаимовръзката между броя на предприемачите, съответно на предприемаческите способности (например генерирането на множество идеи, склонността към поемане на риск) и икономическия растеж. Обществата, които разполагат с повече предприемачи или предприемачески компетенции, могат да ги прилагат за постигане на по-голямо благосъстояние. С други думи, става въпрос за предлагането на предприемачи в дадено общество. Относно културните или психологическите условия, които допринасят за по-голяма гъстота на предприемачеството в обществото, Баумол реферира към работата на Маклеланд (McClelland, 1961) и концепцията за нуждата от постижения (n-achievement). Той смята за задача на политиката създаването на условия, позволяващи развитието на предприемачески умения. И двата тематични комплекса са разработвани от Баумол през следващите десетилетия. При това изпъкват статията му „Предприемачество: Продуктивно, непродуктивно и разрушително“ (Baumol, 1990) и книгата „Микротеорията на иновативното предприемачество“ (Baumol, 2010).

В своя труд от 1990 г. (срв. също с Baumol, 1987) Баумол развива теорията за появата на предприемачи, които са продуктивни за своето общество. Чрез дейността си тези предприемачи създават положителни външни ефекти за други обществени групи, тъй като не могат да изчерпят изцяло за себе си добавената стойност на производството им чрез пазара (вж. Pies, 2016, р. 523). Така могат да се увеличат качеството и продуктовото разнообразие за потребителите, а служителите стават по-производителни. Следствието са положителни ефекти за жизнения стандарт. Баумол формулира теорията с помощта на исторически анализ и я аргументира с факта, че производителността, а с нея общото благосъстояние в някои държави се увеличава изключително след Ренесанса и особено след индустриалната революция – в тези страни много по-малко хора живеят в условията на екзистенциален минимум в сравнение с предишните десетилетия (вж. Baumol, 1987; 2002).

Основното допускане на Баумол е, че във всяко общество има хора с предприемачески умения, които прилагат тези способности, за да постигнат

собствените си цели. При това те се ориентират спрямо съществуващите обществени правила (норми, ценности, закони). Тези правила задават стимули и насочват способностите в различни полета на изява. Така предприемаческото действие води до различни ефекти в съответните общества. Баумол посочва примери от Древния Рим, Средновековието в Европа и Китай. Когато например в дадено общество социалният статус и високата обществена оценка могат да бъдат постигнати чрез военна или политическа кариера, това е стимул предприемаческата дейност да се прояви като иновации в тези области, а не в стопанската сфера. Следвайки подобна логика, в някои общества не възникват никакви положителни външни ефекти (или те само много малки) чрез подобряния в икономическата продуктивност, докато в други се наблюдават общ растеж и увеличаване на благосъстоянието.

Като разширение на теорията на Шумпетер Баумол разглежда и предприемаческо поведение, което се отразява отрицателно на обществото. Той го нарича „разрушително предприемачество“. Извличането на ренти (rent-seeking) е такова поле на предприемачески действия, което води до появата на непроизводителни предприемачи. В случая предприемаческата активност е насочена към това отделният индивид да извлече колкото се може повече от „икономическия пай“, без да го увеличава чрез дейността си. Към тази категория дейности спадат изграждането и поддържането на монополистични структури, корупцията, укриването на данъци или внасянето на жалби срещу конкурентите, за да бъдат принудени да напуснат пазара вследствие на високите съдебни разходи (Baumol, 1990, p. 917). Всички те не насочват предприемаческите способности към иновативни и повишаващи благосъстоянието стопански процеси. Още по-негативно се отразяват обществени правила, които канализират предприемаческата активност в криминалната сфера, така че за обществото да възникват вреди. Тук е важно да се има предвид, че предприемачите действат според своята функция на полезност и подобряват положението си в обществото, като при това обаче от действията им произтичат отрицателни външни ефекти.

Баумол твърди, че за да се предотврати подобно поведение, обществените „правила на играта“ трябва да бъдат фиксирани така, че предприемачите да получават социално признание за дейността си и да бъдат мотивирани да създават иновации. Той приема допускането, че във всяко общество важна роля играят външни фактори, но все пак то само може да определя „правилата на играта“. Баумол посочва като пример данъците, които една държава може да наложи върху определени нежелани дейности, така че да станат по-малко привлекателни за предприемачите, а дейността им да бъде насочена към по-желана за обществото активност. Освобождаването от данъци на дългосрочни инвестиционни проекти за сметка на облагането на краткосрочни възможности за извличане на печалби може да бъде пример за подобни правила. В по-общ смисъл икономическите закони, съответно пазарният ред, представляват такива формални правила.

Следователно в общества с правила, които насърчават продуктивното предприемачество, благосъстоянието е нараствало в миналото много по-бързо. В действителност подобно деление не е статично. Баумол (Baumol, 1987) насочва вниманието към значението на имитацията. Както обществата могат да напасват своите правила, така предприемачи могат да възприемат успешни иновации от други общества, като имитират технологичния им напредък. Тъй като единствено имитирането никога не е достатъчно, а обикновено е необходимо приспособяването на технологии, всяка имитация съдържа иновативен елемент (вж. Henrekson, Sanandaji, 2010, p. 773). Поради все по-силното обвързване на обществата и икономиките вследствие на глобализацията през последните десетилетия тези положителни „ефекти на преливане“ (spill-over effects) са видими в глобален план. Статията на Баумол от 1990 г. и последвалата я книга (Baumol, 2002) оказват трайно влияние върху изследванията на предприемачеството (срв. с Davidson, Ekelund, 1994; Lucas, Fuller, 2017; McCaffrey, 2018).

В своя труд „Микротеория на иновативното предприемачество“ (Baumol, 2010) Баумол интегрира микроикономическата теория на предприемачеството в неокласическата икономическа теория (срв. с Henrekson, Sanandaji, 2010). Той обобщава предишната си работа и я излага в по-общ контекст. Тук централната тема отново е предприемачеството като основен производствен фактор наред с капитала, труда и земята. Баумол не причислява към предприемачите големите компании, а само индивиди и техните малки предприятия. Последните са тези, които осъществяват рискови иновации и инициират процеси на развитие, докато големите фирми са само ограничено иновативни, но пък имат важна роля за превръщането на нововъведенията на предприемачите в полезни за големи групи в обществото иновации. Според Баумол двете групи играят допълващи роли за процесите на развитие, основани на нововъведения.

При тези разсъждения за предприемачеството Баумол се фокусира преди всичко върху ефекта, който то оказва върху икономическото и социалното развитие под формата на повишения на благосъстоянието и дългосрочен растеж. Функцията на предприемачеството като критично важен производствен фактор се заключава в непрекъснатото генериране на нови идеи и иновации, които се прилагат в надпреварата за нововъведения. С разкриването на значението на предприемачите за икономическото развитие Баумол успява да хвърли мост между микроикономическата теория на иновациите и ендегенната теория на растежа в макроикономиката. Ендегенната теория на растежа изхожда от ендегенното генериране на знание като основа за растящото благосъстояние и е допълваща относно положителните „ефекти на преливане“ на продуктивното предприемачество.

*

Наред с Йозеф Шумпетер и Израел М. Кирцнер Уилям Дж. Баумол е сред създателите на икономическата теория на предприемача. Основен негов

принос, както и при Шумпетер, е свързването на индивидуалното поведение на микроравнище с ефектите за цялото общество. Наред с това теорията на Баумол за предприемачеството представлява теория на развитието, която включва както индивидуалното действие, така и значението на институциите под формата на обществени правила (вж. Седларски, 2013). Подобно на Гершенкрон (вж. Седларски, Егберт, 2016) тя позволява догонващо развитие на обществата.

Тази перспектива съдържа значителен потенциал за инициирането на процеси на растеж чрез стопанската политика и създаването на благоденствие. С други думи, основното послание е, че когато обществото насърчава развитието на предприемачески умения и оформя правилата така, че те да се насочват към положителен принос за социума, стават възможни дългосрочен растеж с нарастващ стандарт на живота. Въпреки че теоретичната рамка на изследванията на Баумол е преди всичко неокласическата икономическа теория, в нея се съдържат множество паралели с институционалната икономика.

Използвана литература:

Седларски, Т. (2013). *Нова институционална икономика*. С.: УИ „Св. Климент Охридски“.

Седларски, Т., Х. Егберт (2016). Основи на съвременната икономика: Александър Гершенкрон. *Икономическа мисъл*, N 1, с.133-141.

Bailey, E. E., R. D. Willig, (1992). William J. Baumol. In: *Samuels, W. J. (ed.). New Horizons in Economic Thought*, Aldershot: Edward Elgar, p. 30-57.

Baumol, W. J. (2012). *The Cost Disease: Why Computers Get Cheaper and Health Care Doesn't*. New Haven: Yale University Press.

Baumol, W. J. (2010). *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*. Princeton: Princeton University Press.

Baumol, W. J. (2002). *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.

Baumol, W. J. (1993). Health care, education and the cost disease: A looming crisis for Public Choice. *Public Choice* 77(1), p. 17-28.

Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy* 98(5), p. 893-921.

Baumol, W. J. (1987). Entrepreneurship: creative, unproductive, and destructive. *Swiss Journal of Economics and Statistics* 123(3), p. 415-423.

Baumol W. J. (1982). Contestable Markets: An uprising in the theory of industry structure. *American Economic Review* 72(1), p. 1-15.

Baumol W. J. (1968). Entrepreneurship in economic theory. *American Economic Review: Papers and Proceedings* 58(2), p. 64-71.

Baumol, W. J. (1961). What can economic theory contribute to Managerial Economics? *American Economic Review: Papers and Proceedings* 51(2), p. 142-146.

Baumol, W. J. (1952). *Welfare Economics and the Theory of the State*. London: Longmans Green.

Baumol, W. J., W. G. Bowen (1965). *Performing Arts: The Economic Dilemma*. New York: The Twentieth Century Fund.

Baumol, W. J., W. E. Oates, (1971). The use of standards and prices for protection of the environment. *Swedish Journal of Economics*, 73(1), p. 42-54.

Baumol, W. J., J. C. Panzar, R. D. Willig (1982). *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Davidson, A. B., R.B. Ekelund (1994). Can entrepreneurship be 'unproductive'? Towards an evolutionary interpretation. *Review of Social Economy* 52(4), p. 266-279.

Eliasson, G., M. Henrekson, (2004). William J. Baumol: an entrepreneurial economist on the economics of entrepreneurship. *Small Business Economics* 23, p. 1-7.

Henrekson, M., T. Sanandaji (2010). The Microtheory of Innovative Entrepreneurship by William J. Baumol. *Journal of Economic Literature* 48(3), p. 769-774.

Krueger, A. B. (2001). An interview with William J. Baumol. *Journal of Economic Perspectives* 15(3), p. 211-231.

Lucas, D. S., C. S. Fuller (2017). Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive – relative to what? *Journal of Business Venturing Insights* 7(2), p. 45-49.

McCaffrey, M. (2018). William Baumol's 'Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive'. In: Javadian, G., V. Gupta, D. Dutta, G. Guo, A. Osorio, B. Ozkazanc-Pan (eds.). *Foundational Research in Entrepreneurship Studies*. Cham: Palgrave Macmillan, p. 179-201.

McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. Princeton: Van Nostrand.

Pies, I. (2016). William Baumols Markttheorie unternehmerischer Innovation. In: Pies, I. *Moderne Klassiker der Gesellschaftstheorie: Von Karl Marx bis Milton Friedman*. Tübingen: Mohr Siebeck, p. 498-535.

Schumpeter, A. J. (1912). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig: Duncker & Humblot.

18.06.2019 г.

ДВЕ МОНОГРАФИИ ЗА ИКОНОМИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ ПО СВЕТА И В БЪЛГАРИЯ

През 2011 г. проф. д-р Зоя Младенова публикува голяма монография за състоянието и развитието на неокласическата теория в света през XX и началото на XXI век.¹ Наскоро излезе от печат втората ѝ монография – за „смяната на парадигмата“ (прехода) в икономическата теория в България в годините след 1989.² Двете издания са тематично свързани: първото е за доминиращата теория в света, второто – за прехода към нея в България. В този смисъл съдържателно, а и по замисъла на автора им (вж. с. 13 на първата монография и с. 3–4 на втората) двете монографии могат да се разглеждат като публикувано в два тома широкообхватно изследване върху въпроси от историята и състоянието на икономическата теория в България и в света. В българската литература няма аналогично двутомно издание.

Том първи. Неокласическата теория в края на XX – началото на XXI век

Количествените параметри на изданието са впечатляващи: 463 страници в академичен формат, 367 източника в списъка на литературата, 1068 бележки под линия и в тях – над 900 позовавания на източници, което говори за огромна, добросъвестна, многогодишна изследователска работа.

Отправно начало, логика и ограничения

Началото е в приемането на безспорния факт, че към края на XX век неокласиката доминира в икономическата теория, в преподаването и в теоретичния фундамент на икономическата политика. В монографията е изследвано съвременното състояние на неокласическата теория; идентифицирани са постиженията и проблемите ѝ към края на XX – началото на XXI век; отправна методологическа основа е философията на научното познание (с. 10, 11, 15).

Настоящото е резултат от развитие в миналото. Върху тази логика е построен първият раздел на монографията (с. 47–180), в който се проследяват водещите промени в световната икономика (глава 1) и се очертават основните жалони в развитието на неокласиката (глава 2) през изминалия XX век.

Вторият раздел (с. 181–438) е фокусиран върху съвременното състояние и перспективите на неокласическата теория: нови насоки в теоретичните търсе-

¹ Младенова, З. (2011). *Неокласическата теория в края на XX – началото на XXI век (постижения, проблеми, перспективи). Част първа*. Варна: СТЕНО, 463 с.

² Младенова, З. (2019). *Трансформационни процеси в областта на икономическата теория в България през периода 1990–2011 година (поглед отвътре)*. Варна: СТЕНО, 192 с.

ния – икономикс на информацията, развития в теорията за растежа (глава 3); методологията на неокласическата теория (глава 4); оценка на съвременното състояние и тенденции в развитието на неокласиката (глава 5).

Основно и последователно спазено в монографията ограничение е изключването от нея на неортодоксалната/хетеродоксалната теория, вкл. на неортодоксалния поглед към неокласиката.

Основни тематични линии

1. *Идентификация* (с. 23-43, 440-441). Въпреки че в продължение на един век в света се говори за икономикс, неокласически икономикс и неокласическа теория, и до днес в световната литература няма ясен отговор на въпроса какво е неокласическа теория, какви са обхватът и границите ѝ, какво е съотношението между икономикс, неокласически икономикс и мейнстрийм; терминологичният апарат остава неясен и нееднозначно интерпретиран. В монографията е поставен знак за равенство между мейнстрийм икономикс, неокласически икономикс и неокласическа теория – всичко, което е в мейнстрийма, е неокласика.

2. *Развитието на неокласиката от Маршал до наши дни – еволюция и резултати* (гл. 2 и 3, с. 73-266). Неокласицизмът стартира с „Принципите на икономикса“ на Маршал, тръгвайки от класицизма и опирайки се на теориите за пределната полезност, за производствените фактори и пределната им производителност и на идеята за пазарно равновесие. В първите ѝ десетилетия неокласиката се развива като микроикономическа теория при допускането за съвършена конкуренция; после идва теорията за несъвършената/монополистичната конкуренция – Е. Чембърлейн, Джоан Робинсън.

От края на 30-те – началото на 40-те години на XX век започва усилената формализация и математизация на икономическата теория, съпроводена с преход от идеята за частично равновесие (Маршал) към вижданията на Валрас за общото пазарно равновесие. В средата на 50-те години К. Ароу и Ж. Дебре представят математически доказателства, че при определени предпоставки общото пазарно равновесие по Валрас е теоретично възможно.³

³ „Ако се опитаме да представим в обобщен план това развитие [на микроикономическата неокласическа теория – б.а., В.Т.], то картината е следната: в периода до 1930 г. усилията са насочени главно към усъвършенстване на логическата структура на микроикономиката, оставена от А. Маршал, и приложение на апарата на Маршал за решаване на проблемите на благосъстоянието. Едновременно с това се правят отделни опити за формализация на икономическия анализ. Най-съществената промяна се осъществява след 1930 г. и в нейната основа е формализацията на микроикономиката. Тази промяна е по-скоро методологична, отколкото теоретична: тя се изразява в отказ от теорията на А. Маршал в качеството ѝ на основна концептуална рамка и преход към теорията на Л. Валрас в качеството ѝ на такава рамка. Теорията на Е. Чембърлейн върви в посока, обратна на тази тенденция: тя е твърде богата на емпирични факти и аргументи и трудно се интерпретира с новия инструментариум [формализацията и математизацията – б.а., В.Т.]. Икономическата теория стъпва върху теорията на общото пазарно равновесие и това се оказва решаващо за цялостната формализация и математизация на икономическата наука. ... Съвременната микроикономика е неокласически икономикс ..., преформулиран изцяло с езика на математиката. Маршал запазва значението си при преподаването на Въвеждащата микроико-

В средата на миналото столетие се появява неокласическият (неокласическо-неокейнсианският) синтез, който доминира в макроикономическата теория в продължение на две десетилетия – до стагфлацията от 70-те години. След нея започва неоконсервативният завои: отначало монетаризмът (Фридман), след това новата класическа макроикономика (Р. Лукас, Т. Сарджънт, Е. Прескот). След 80-те години силни позиции в макроикономиката завоюва новото кейнсианство (Дж. Стиглиц, Джон Акерлоф). Днес „две школи – Новата класическа макроикономика и Новото кейнсианство ... по всеобщо признание образуват „мейнстрийма“ в съвременната макроикономика“ (с. 143).

Като най-значими резултати в развитието на неокласическия икономикс през XX и в началото на XXI век са посочени разработването на теориите за: несъвършената конкуренция; общото пазарно равновесие; благосъстоянието; пазарните провали; а също и макроикономическата теория, развитието на която довежда до новата класическа макроикономика, новото кейнсианство и теориите за икономическия растеж, вкл. ендогенната теория. В новата класическа макроикономика се откроява теорията за рационалните очаквания, а в новото кейнсианство – информационният икономикс.⁴

3. *Методологията на неокласическата теория* („Методологически бележки“, с. 23-45 и гл. 4, с. 267-372) е втората основна тематична линия след „еволуцията и резултатите в развитието на неокласиката“. В монографията на проф. Младенова намираме най-пълното в българската икономическа литература обхващане и обсъждане на методологията на неокласиката.

Разграничени са методология в широк смисъл – „приложение на философията на науката към икономическата теория“ и в тесен смисъл – „съвкупност от научни методи, които се използват за изучаване на икономическите явления“ (с. 371; вж. също с. 267). Изследването обхваща методологията и в широкия, и в тесния ѝ смисъл. „Неокласическата теория ... се развива на основата на философията на позитивизма от края на XIX – началото на XX век ... За икономистите привлекателността на термина „позитивен“ се обуславя ... [от това, че – б.а., В.Т.] отговаря на стремежа да се превърне икономическата теория „в разновидност“ на естествените науки, да се възприемат същите критерии за научност, характерни за тях: опора върху наблюдението на фактите, точното им описание и количествена оценка, построяването на хипотези и тяхната проверка ... Позитивната теория изучава „това, което е“, реално и обективно съществуващото“ (с. 268).

номика. Но на всички други, по-високи нива на микроикономическия анализ ... микроикономическата теория се е отдалечила твърде много от Маршал“ (с. 95).

⁴ Към тях „следва да се прибавят: теорията на човешкия капитал; развитието на монетарния икономикс; приносът на Дж. Стиглиц към теорията на публичния сектор; анализът на К. Ароу за социалния избор; изследванията на Фр. Моделиани в областта на корпоративните финанси; напредъкът в теорията на международната търговия (моделът Хекшер-Олин); балансът на междуетрасловите връзки на В. Леонтиев; теорията на икономиката на предлагането и много други“ (с. 161).

Към 40-те години на XX век в методологията на неокласиката се оформят две направления – априоризъм и емпиризъм. Основната идея на априоризма е, че знанието е продукт на разума и не подлежи на потвърждаване или опровергаване чрез опита.⁵ Емпиризмът, обратно, вижда началото на познанието в сетивните възприятия за реалността, а потвърждаването или опровергаването на знанията (продукт на мисловна дейност, опираща се на сетивни възприятия) се основава на съпоставяне с фактите и данните за реалността.

Във философията на науката, а оттам и в методологията на икономическата теория влиза принципът на „фалсификационизма“ на Карл Попър, според когото чрез опита знанията не могат (безусловно) да се докажат, но могат да се опровергават.

Методологията на неокласиката, най-вече в частта ѝ за достоверността, се развива по две линии: (1) априоризъм – Лайнъл Робинс – Милтън Фридман – Р. Липси и (2) емпиризъм – Терес Хътчинсън – Пол Самуелсън. Фалсификационизмът на Попър се усеща и в двете линии. Тезата на Хътчинсън и Самуелсън е, че теорията трябва да е емпирично съдържателна, т.е. да съответства на фактите от реалността и да е емпирично проверяема (с. 277, 279, 281-283, 289-290). Според Фридман теорията може и да се разминава с реалността; доколкото тя е вярна може да се съди по нейната способност да предсказва; трябва да се сравняват прогнозите, предвижданията, „предсказанията“ на теорията с онова, което се случва в реалността (с. 283-296). В методологията на неокласиката се налага „линията Фридман“.

„От началото на 80-те години на XX век развитието на икономическата методология навлиза в нов етап“ (с. 299). Една от неговите характерни черти е, че докато преди това методологията се разбира като „предписание“ как да се прави теория, през последните десетилетия си пробива път и обратният възглед – методологията да се разбира като „онова, което се прави“ при фактическото разработване и развитие на теорията. Така разбираана, тя се извежда чрез „анализ и изследване на практиката на неокласическия икономикс, на онези методологични подходи, които икономиксът реално използва“ (с. 308; вж. също с. 300).

⁵ „Икономическата наука е система от чисто дедуктивни изводи от постулати, неподлежащи на потвърждаване или опровергаване на основата на опита“ (с. 269, с препратка към оригиналния източник). „Твърденията на икономическата ..., както и на всяка друга научна теория ..., дедуктивно се извеждат от набор от постулати“ (с. 271, с препратка към оригиналния източник). Според Л. Робинс „истинността или обосноваността на теорията се гарантира от нейните интуитивно очевидни предпоставки и строга дедуктивна структура ... [може да се окаже – б. а., В.Т.], че икономическите теории в определени случаи са неприложими, но те не могат на такава база да бъдат емпирично опровергани“ (с. 271-272). Веднага след това е дадена критичната позиция на автора на монографията – „такава постановка, която накратко се свежда до твърдението: ако фактите противоречат на теорията, толкова по-зле за фактите, е способна да предпази от опровергаване всяка догма. Тя същевременно лишава икономическата теория и от нейната практическа функция“ (с. 272).

От средата на миналия век и досега голям въпрос за методологията⁶ е формализацията и математизацията на неокласическата теория (с. 315-370). Отчитат се положителните резултати за теорията от навлизането на математиката в нея, но заедно с това е направен критичният извод, „че е надхвърлена границата на разумната употреба на формализацията/математизацията в съвременния икономикс ... В резултат в икономикса се развиват някои негативни тенденции“ (с. 363). Необходима е „дискусия ... за методите на съвременния икономикс; за мястото и ролята на формализацията/математизацията в него“ (с. 370).

4. *Положително отношение и критика към неокласическата теория.* В монографията е изказано положително отношение към неокласическия икономикс. Развитието му (през XX век) е оценено като „забележително“ (с. 94, 163), а резултатите му – като „неоспорими“ (с. 164).

„Прогресът в областта на микроикономическата теория може да се систематизира в следните три насоки: (1) генерира огромно и ценно ново знание ...; (2) утвърждава методологическата си роля по отношение на целия икономикс ...; (3) нарастващо играе ролята на източник на подходи и методи на изследване, които се използват в другите социални науки. Що се отнася до макроикономиката, то тя откри цяла нова теоретична област на изследвания ..., изцяло е творение на XX в. и се определя като едно от най-големите му научни постижения“ (с. 163).⁷

Тази линия на положително възприемане на неокласическата теория се усеща най-силно в последната глава пета (с. 373-438), където се прави изводът, че неокласиката се развива възходящо и има значителен познавателен потенциал⁸; отхвърля се тезата, че неокласическият икономикс е в криза; не се приемат възгледите, че неокласическото доминиране в мейнстрийма се заменя от мейнстрийм плурализъм.

Един от признаците на професионална добросъвестност е да намериш сили открито да критикуваш онова, което приемаш позитивно, ако смяташ, че то има за какво да бъде критикувано. А според автора на монографията има за какво:

⁶ Разбирана в нейния тесен смисъл като съвкупност от изследователски методи.

⁷ „През XX век неокласическата теория изминава дълъг и ползотворен път. Към теоретичното наследство на предходните епохи ... добави свои значими приноси, разви и обогати научното знание, издигна го на неимоверно по-високо равнище“ (с. 164).

⁸ „Съвременният икономикс несъмнено притежава евристичен потенциал. Под „потенциал на научното знание“ тук авторът [на монографията – б. а., В.Т.] разбира обяснителната и прогнозна способност на икономическата теория, а също способността ѝ да образува фундамент за постъпателно развитие на научната мисъл. Икономическата теория, използваща принципите на неокласиката, е отворена научна система. Тя дава фундамент за изследване на съвременните проблеми. Базисните принципи и методи на изследване на доминиращата икономическа теория установяват отправните точки за движение на теоретичната мисъл, остават източник за появата на нови и усъвършенстването на стари научни концепции и направления, резултат не на последно място на дискусиите, които се водят в икономикса. Всичко това свидетелства за значителния познавателен потенциал на неокласическата икономическа теория в съвременните условия“ (с. 375-376; вж. също с. 377, 435).

• *Прекалената формализация и математизация на неокласическия икономикс в периода от средата на миналия век досега* (с. 325-370). Никой не оспорва (вкл. авторите на монографията и на този отзив), че формализацията и математизацията допринасят за развитието на теорията.⁹ Но превърнали се в самоцел, те започват да вредят на теорията, откъсват я от реалността и вместо обективно обяснение за реалността теорията се превръща в логическа игра. В монографията в исторически и тематичен контекст са приведени критики в това отношение на световнопризнати учени – В. Леонтиев, Р. Липси, М. Блауг и др.

Позицията на автора на монографията: „през втората половина на XX век се развива тенденция към прекомерна формализация (математизация), която води до самоцелно теоретизиране и откъсване на теорията от фактите (от проблемите на реалния живот)“ – с. 331. И също: „Математическото моделиране ... е изтласкало всички други научни методи в съвременната икономическа теория ... Развива се тенденция към самоцелно теоретизиране“ и моделиране (с. 341); икономиксът (той е *икономическа* теория) се е превърнал в *математически* икономикс и това личи особено силно при докторантурите (с. 337-339, 341, 364, 369); проблемите не са в моделирането и математическите методи като такива – те имат своя смисъл и възможности като познавателни средства, а в тяхното фаворитизиране и абсолютизиране, в начина, по който се използват (с. 357, 365).

• *След един век безусловно доминиране неокласическият икономикс е в състояние на самодоволство, с усещане за самодостатъчност, пренебрежение към другите теоретични възгледи*¹⁰ и *ниска саморефлексия* (неспособност да погледнеш критично към себе си). След като се регистрира „състоянието на самодоволство в съвременния икономикс“ (с. 386), в монографията в прав текст се заявява: „съвременната неокласическа теория се характеризира с ниско равнище на саморефлексия“ и това „има ред неблагоприятни последици“ (с. 442-443). Големият проблем на икономикса днес „не е в неговите [научни – б.а., В.Т.] проблеми, а в неспособността му да се изправи пред тях. И това е резултат

⁹ „Днес никой не се съмнява в ползите от математизацията/формализацията на икономическата теория. Тя е допринесла за прецизирането на икономикса, за отстраняване на вътрешните му противоречия и несъответствия, за изграждането на логическата му структура. Давала е и продължава да дава ценни научни резултати. Въпросът ... не е „за“ или „против“ формализацията (математизацията), а е за мярката ... Едно средство може да е полезно, но това зависи от мярката. И лекарството е лекарство, т.е. лекува хората, когато е в определена доза. Ако тя се надхвърли, то се превръща в отрова“ (с. 364-365).

¹⁰ „Характеризирайки неокласическата теория, У. Самюел посочва, че днес икономистите-неокласици практикуват: 1) „изключителност“ и 2) „изключване“. „Изключителност“ – ... те вярват ..., че само господстващата [т.е. тяхната – б.а., В.Т.] теория е научна. Оттук произтича „изключването“ – ... пълно пренебрежение към хетеродоксалните школи: хетеродоксалната икономическа мисъл е изтласкана от преподаването, няма достъп до най-авторитетните икономически списания и т.н. ... Авторът [на монографията – б.а., В.Т.] счита, че описанието на Самюел много точно характеризира съвременното състояние в областта на икономическата теория“ (с. 443).

от незадоволителното равнище на саморефлексия ... Проявявайки неспособност да се изправи пред собствените си проблеми, с това икономиксът неизбежно стеснява собствените си хоризонти за бъдещо развитие“ (с. 444)¹¹.

• *Критика за състоянието на методологията в неокласическия икономикс и отношението му към нея, за „отсъствието на методологичен дебат“ и за „методофобия“ в икономикса* – с. 299, 308, 378-383, 393-394, 436-437, 442-444. В неокласиката се обявяват методологични принципи и техники (верификация – проверка на теорията чрез подкрепящи я факти и данни, фалсификация – проверка чрез опровержения, също – проверка чрез потвърждения или опровержения на „предсказанията“ на теорията и др.). Но „възприетите методологични принципи повече се декларираат, отколкото съблюдават/прилагат“ (с. 378). „Болшинството“ от съвременните неокласици „не се интересуват“ от методологията (с. 379).

През втората половина на XX век и досега „методологията не е предпочитана област на научни занимания в икономикса ..., не е на особена почит сред неокласиците ...“. Те страдат от „методофобия“ (с. 379). Методологията „се счита за загуба на време ..., за занимание, което не е необходимо“ (с. 378).¹²

Дистанцирането на неокласическия икономикс от методологията „през последните шестдесет години се отразява върху развитието на икономикса, и то неблагоприятно“ (с. 393). Според автора на този отзив най-тежкият проблем, който стои пред неокласическия икономикс днес (неадекватност спрямо реалността), има своето методологично начало.

• *В монографията има и други критики* – например изказват се резерви спрямо неолиберализма на неокласиката.¹³

Том втори. Преходът на икономическата теория в България

Вторият том е 192 издателски страници със 181 препратки, бележки и коментари под линия.

¹¹ „Фундаменталният проблем на неокласическата теория в съвременните условия ... се свежда до недостатъчната степен на самонаблюдение и самоанализ (ниска саморефлексия)“ (с. 447).

¹² „Неокласиците (с много малки изключения) не се занимават с методология ... към средата на XX век „методофобията“ става отличителна черта на модерния икономикс“ (с. 382).

¹³ „Господстващите неолиберални възгледи ... [в неокласиката – б. а., В.Т.] през последните три десетилетия имат непосредствено отношение и към настъпването на кризата [има се предвид световната криза от 2008 – 2009 г.], и към нейната дълбочина. Според автора [на монографията – б. а., В.Т.] те не са единствената причина за кризата, но са една от основните ... Благодарение на доминиращата позиция на неокласическата теория в цял свят триумфира вярата в пазара и пазарното регулиране, съпътствана от политика на оттегляне на държавата от икономиката ... Свободният пазар създава мощни стимули, генерира висок икономически растеж, но едновременно с това усилва нестабилността (и социалното неравенство). Процесите в световната икономика през последните две десетилетия са категорично потвърждение на това. От особено голямо значение се оказаха последиците от либерализацията на финансовите пазари“ (с. 407; вж. също с. 444-445).

Предмет и ограничения на изследването

Преходът в общественно-политическата система, който се извърши в България, има много измерения. Едно от тях – преходът в икономическата теория – е предмет на втория том. Направено е съдържателно разграничение между теорията като базисен компонент в икономическата наука и онова от нея, което се преподава в университетското образование. „Фокусът в монографията е върху реформата в полето на икономическата теория, така както тя протече във висшите училища на България“ (с. 8). Обхванати са годините от 1990 до 2011. Причини от различно естество са наложили това ограничаване на периода, но са отбелязани също, предимно в глава втора, отделни „по-важни събития“ в областта на икономическата теория в България и след 2011 г.

Поглед отвътре към „смяната на парадигмата“

С израза „поглед отвътре“, включен и в заглавието на монографията, авторът ни напомня, че изследва събития, в които сам е участник. Да се опитваш да разплетеш плетеница, в която сам си вплетен, е деликатно занимание, съпроводено с познавателни рискове. Проф. Младенова е наясно с рисковете. В цялата монография непрекъснато се напомня, че застъпените в нея виждания, изводи, оценки, коментари са на автора, ангажират само него и че е напълно възможно те да не се споделят от други изследователи, участници или наблюдатели на обсъжданите събития.

Терминът „парадигма“ получи широко разпространение в професионалната научна общност (от всички области на науката) след появата на известното съчинение на Томас Кун „Структура на научните революции“. „Парадигма“ в смисъла, в който се употребява тук този термин, са основните положения в една система от теоретични виждания. С развитието и натрупването на знанията може да се стигне до смяна на парадигмата; за Кун това е „научна революция“.

Смяната на парадигмата в полето на икономическата теория в България и в другите страни от бившия социалистически свят се извърши по друг начин. Тя не дойде след дискусии между теории. Една алтернатива в икономическата теория (марксистката) беше заменена от друга (неокласическата) и това стана „по причини, лежащи извън ... самата икономическа теория“ (с. 13; вж. също с. 152-153, 155). Причините бяха, *първо*, смяната на обекта на теорията – централно планираната икономика беше заменена с пазарна, съответно теорията за централно планираната икономика отстъпи място на теория за пазарната икономика и, *бих добавил*, *второ* – смени се радикално общественно-политическата среда (институции, механизми, ценности, идеология), в която съществуват и се развиват икономиката и теорията за нея. Авторът е наясно, че ако не се отчита тази особеност на прехода в теорията, много от фактите в него могат да получат неадекватна интерпретация.

Изразът „смяна на парадигмата“ се среща често в изложението и винаги е в кавички, които сигнализират, че не става дума за смяна в смисъла по Кун.

Приведени са интересни сведения за това как този израз се появява и разпространява в българската научна икономическа общност (с. 11-12).

Основни тематични линии

Изследването условно може да се раздели на две части. Първата (гл. 1 и 2) е за прехода в икономическата теория в университетското образование и в науката в България с акцент върху образованието. Във втората (глава 3) чрез анкета е потърсено мнението на академичната общност за прехода в теорията.

В монографията се открояват няколко *тематични линии*:

1. *Как се осъществи и какви са резултатите от прехода в университетското икономическо образование по икономическа теория?* Логично би било преходът да се извърши в контекста на обща реформа на икономическото висше образование и като част от нея при експлицитно обявена визия (стратегия) за реформата. Но не стана така; „въпросът за реформата на висшето икономическо образование не получи ... нужното внимание.“ Преходът беше извършен „стихийно и спонтанно“ в трудни условия (с. 13-14) и беше „изнесен“ от катедрите, преподаващи икономическа теория, и от определен кръг преподаватели в тях.

Катедрите и техните състави не бяха предварително подготвени за прехода. Такава подготовка изисква години, ако не и поне десетилетие. Всичко започна изведнъж, всичко трябваше да се променя в движение – усвояване на новата парадигма, въвеждане на нови дисциплини, подготовка на лекционни курсове, нови специалности, учебни планове, програми и т.н. Огромна работа, огромни усилия, напрежение.

Авторът на монографията и на катедрата, в която е тя,¹⁴ ще отбележа изрично, са измежду водещите преподаватели и катедри, осъществили прехода в българското висше икономическо образование в областта на икономическата теория.

Към 2011 г. резултатите от прехода, представени най-обобщено, са: теорията за централно планираната икономика, преподавана до 1989 г., е заменена с теория за пазарната икономика – неокласическия икономикс; новата „парадигма“ е усвоена (в определена степен) от преподавателския състав; въведени са нови учебни специалности и дисциплини, за които са съставени учебни планове и програми; подготвени са и са издадени учебници.

2. *Преходът в науката* (гл. 2). Ситуацията е аналогична на тази в образованието, но напреженията са по-малки, преди всичко защото сроковете не са както в преподаването (където всяка есен започва новата учебна година, през февруари започва летният семестър, преподаването на учебния материал трябва да приключи преди изпитните сесии, а те винаги са в строго определено време, и т.н.). И в науката „новата парадигма“ е неокласическият икономикс.

¹⁴ Катедра „Обща икономическа теория“, Икономически университет – Варна.

В гл. 2, предимно на с. 91-93, са включени и сведения за изследвания и публикации в България в областта на икономическата теория в годините след 2011.

3. *Преходната икономика и теорията за нея* (с. 53-81). Проф. Младенова е един от малкото български преподаватели и учени-теоретици, които се опитват и успяват да влязат по-дълбоко в процесите при преминаването от една общественно-политическа и икономическа система към друга, достигат до теоретични виждания, имат публикации, подготвят лекционни курсове.

Проблемите в теорията за преходната икономика са много, поуките също и не можем да не се съгласим например с критичното отношение в монографията към някои от препоръките за прехода, които ни даваха западните експерти, или със значимия за теорията извод (до който достигат и други учени) за мястото и значението на институционалната среда при трансформационни процеси в икономиката.

4. *Плурализъм и алтернативни теории* (с. 37, 89-93, 106-108, 150-151, 164). Имат се предвид теории, алтернативни на доминиращия неокласически икономикс. Темата е интересна, дискуссионна и значима, особено за България: „навремето в бившите социалистически страни икономистите безапелационно приемаха и проповядваха една определена теоретична система. По същия начин днес са готови да я заменят с друга, също така безусловно и безапелационно възприемана“ (с. 52). Необходимо е повече критично осмисляне при възприемането или отхвърлянето на икономическите теории.

През последните десетилетия на миналия век и особено след голямата криза от 2008-2009 г. по света тръгва мощна вълна от критики срещу доминиращата теория (неокласическия икономикс). Към края на първото – началото на второто десетилетие на XXI век вече е налице мащабна загуба на доверие в неокласическия икономикс като доминираща базисна (обща, фундаментална) икономическа теория. За пореден път в исторически план, и този път с още по-голяма сила, се постави въпросът за алтернативите на доминиращата теория.

В монографията, като в някои отношения се имат предвид и годините след 2011:

- се посочва, че в България измежду алтернативите относително най-широко е застъпен институционализмът (с. 92-93);
- обсъждат се интересът към политическата икономия и дискусиите по съвременната икономическа теория (с. 89-92);
- предлага се първият в българската научна икономическа литература систематичен и непредубеден преглед на отношението на академичните среди в и извън страната към Маркс и марксизма в условията след краха на бившия социалистически свят (с. 41-46, 48-52, 87-89).

Проф. Младенова се обявява категорично в защита на плурализма в преподаването и в научните изследвания в областта на икономическата теория (с. 106-108, 150-151).

5. *Докторантурите.* Въпросът е изключително важен. Какви ще бъдат икономическото образование, теория и наука в България утре, зависи много от това какви са докторантурите днес. Преходът в докторантурите е направен, но проблеми има, и то много (с. 100-110).

6. *Преходът в икономическата теория в България през погледа на научно-преподавателската общност* (гл. 3). Както вече беше отбелязано, проф. Младенова многократно напомня, че излага и аргументира собствените си виждания по извършения в страната преход в теорията и че те може и да не съвпадат с други виждания в академичната общност. Оттук се стига до интересната идея по обсъжданите въпроси (чрез анкетно проучване) да се потърси мнението на академичната колегия „преподаватели по икономическа теория в българските висши учебни заведения“. Обхванат е академичният състав на катедрите, преподаващи икономическа теория в десет университета. Поставени са 40 въпроса, отнасящи се до „смяната на парадигмата“ и до професионалните характеристики на хората, които я извършиха. В духа на добрата академична етика в приложение е публикувана анкетната карта.

Резултатите от анкетното проучване и техният анализ са твърде интересни, а също и съпоставянето на вижданията на автора с тези в колегията. По значителен кръг въпроси позицията на проф. Младенова и доминиращите позиции в колегията съвпадат, по друг се разминават, а по трети разминаванията са съществени. В общи линии, усещането е, че в сравнение с преобладаващите виждания авторът е по-критичен към проблемите на българския преход в икономическата теория.

*

Двете монографии на проф. Младенова са открояващи се произведения в българската научна икономическа литература. Открояват се с мащабите си, с дълбочината на изследването, с професионалната си добросъвестност. В частта си за методологията и за саморефлексията в икономическата теория значимостта на изследванията със сигурност преминава националните граници.

Монографиите могат да се ползват като първичен и вторичен източник за други изследвания; първичен – с резултатите, тезите, позициите на автора им, вторичен – чрез интензивния им контакт със световната литература (над 800 препратки към чуждестранни източници). Те представляват интерес и за „неутрално“ приемащите доминиращия неокласически икономикс, и за неговите поддръжници, и за критиците му (между които е и авторът на този отзив).

Проф. д-р ик. н. Васил Тодоров