

ИКОНОМИКА И ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ: ПРОБЛЕМИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

**Сборник с доклади
от юбилейна научна конференция
по случай 80 години
катедра „Обща икономическа теория“**

**ИКОНОМИКА И ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ:
ПРОБЛЕМИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

**Сборник с доклади
от юбилейна научна конференция
по случай 80 години
катедра „Обща икономическа теория“**

2017

Издателство „Наука и икономика“
Икономически университет – Варна

Сборникът се издава като проект за частично финансиране на научна проява конференция НПК-199/2017 г.

Публикуваните доклади не са редактирани и коригирани. Авторите носят пълна отговорност за съдържанието, оригиналността им и за грешки, допуснати по тяхна вина.

Тази книга или части от нея не могат да бъдат размножавани, разпространявани по електронен път и копирани без писменото разрешение на издателя.

© Издателство „Наука и икономика“,
Икономически университет – Варна, 2017.

ISBN 978-954-21-0951-8

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

Председател

доц. д-р Христо Мавров

Членове

доц. д-р Калоян Колев

гл. ас. д-р Вениамин Тодоров

гл. ас. д-р Александър Б. Тодоров

докт. Антон Петров

Технически сътрудник

Даниела Косева

НАУЧЕН СЪВЕТ

проф. д-р Зоя Младенова

проф. д.ик.н. Ивона Якимова

проф. д-р Владимир Владимиров

С Ъ Д Ъ Р Ж А Н И Е

1. **Зоя Младенова**
Осемдесет години катедра
„Обща икономическа теория” 15
2. **Светла Тошкова**
Икономика и икономическа теория –
път към алтернативите 35
3. **Димитър Канев**
Външни стимули и вътрешна мотивация 47
4. **Пламен Чипев**
Дилемата фирма – пазар в концепцията на Роналд Коуз 58
5. **Добринка Златева**
Социално-етични проблеми на съвременната икономика 68
6. **Стела Годорова, Емилия Ранчева**
Регионализация в българската селскостопанска политика:
актуалности, проблеми и перспективи 78
7. **Калоян Колев**
Роля на индустриалния сектор за възстановяването
и растежа на българската икономика
след глобалната криза 88
8. **Ивайло Беев**
Алтернативна оценка на средносрочната
бюджетна прогноза 2018-2020 99
9. **Щерьо Ножаров**
Екзогенността като предизвикателство
пред съвременната икономическа теория 108

10. Стела Ралева	
Факторна производителност и икономически растеж в България	118
11. Мария Нейчева	
Човешки капитал и икономически растеж: предизвикателства пред образователната политика в контекста на научните изследвания	130
12. Младен Тонев	
Контрадемократията като фактор за възстановяване на социалния капитал	142
13. Христо Мавров	
Неравенство и ефективност – съвременни измерения	152
14. Александър Косулиев	
Ограничение на теоремата на Коуз при разрешаването на проблеми, произтичащи от външни ефекти	163
15. Татяна Иванова	
Потреблението в икономическата теория – теоретични алтернативи	174
16. Димитър Дамянов	
Методологични проблеми на измерването на богатството на домакинствата	184
17. Петко Миран	
Кривата на Лафър: между икономическата теория и икономическата действителност	195
18. Живка Устапеткова	
Ролята и степента на въздействие на теорията върху формирането на пазара на труда	206

19. Вениамин Тодоров	
Българската фискална политика и международният пазар на държавни ценни книжа	216
20. Свилена Михайлова	
Относно връзката между финансовото развитие и доходното неравенство	226
21. Николай Величков	
Публично и частно вътрешно търсене и икономически растеж в България	236
22. Александър Тодоров	
Икономическата концентрация в България на примера на капитал 100	245
23. Иво Йоцов	
Глобалната логистика в контекста развитието на концепцията за изграждане на икономически коридори ..	255
24. Ваня Стоянова	
Структурни изменения на разходите за потребление в България в условията на застаряване на населението	265
25. Димитрия Карадимова	
Динамика и циклични колебания на средната брутна заплата в България	273
26. Васил Гечев	
Стопанският възход на развиващите се страни	284
27. Мирослав Петров	
Специфика на медицинския труд и неговата оценка в икономиката на здравеопазването	294

- 28. Вера Пиримова, Галина Русева**
Краткосрочни ефекти от инвестициите
в строителство и машини върху БВП в България 300
- 29. Галина Русева**
Дългосрочни ефекти от инвестициите
в строителство и машини върху БВП в България 309

C O N T E N T S

1. Zoya Mladenova The 80th Anniversary of Department “General Economic Theory”	15
2. Svetla Toshkova Economics and Economic Theory – a Path Towards the Alternatives	35
3. Dimitar Kanev External Stimuli and Internal Motivation	47
4. Plamen Tchipev The alternative firm-market in Ronald Coase’s Concept	58
5. Dobrinka Zlateva Social-Ethical Problems of the Contemporary Economy	68
6. Stela Todorova, Emiliya Rancheva Regionalization In Bulgarian Agricultural Policy: Actualities Problems and Prospects	78
7. Kaloyan Kolev Role of the Industrial Sector for the Recovery and Growth of the Bulgarian Economy After the Global Crisis	88
8. Ivaylo Beev Budgetary forecast 2018-2020: Alternative evaluation	99
9. Shteryo Nozharov Exogeneity as a Challenge of the Modern Economic Theory	108

10. Stela Raleva	
Factor Productivity and Economic Growth in Bulgaria	118
11. Mariya Neycheva	
Human Capital and Economic Growth: Challenges to Educational Policy in View of Scientific Research	130
12. Mladen Tonev	
Contradecocracy as a Factor for Recovery of Social Capital	142
13. Hristo Mavrov	
Inequality And Effectivenes – Current State Of The Debate	152
14. Aleksandar Kosuliev	
A Limitation of the Coase Theorem When Applied to Negative Externalities	163
15. Tatyana Ivanova	
Consumption in Economic Theory – Theoretical Alternatives	174
16. Dimitar D. Damyanov	
Methodological Issues of the Measurement of Household Wealth	184
17. Petko Miran	
The Laffer Curve: Between the Economic Theory and Economic Reality	195
18. Zhivka Ustapetkova	
The Role and the Extent of Influence of Theory on the Formation of the Labor Market	206

19. Veniamin Todorov	
The Bulgarian Fiscal Policy and the International Debt Securities Market	216
20. Svilena Mihaylova	
On the Relationship Between Financial Development and Income Inequality	226
21. Nikolay Velichkov	
Public and Private Domestic Demand and Economic Growth in Bulgaria	236
22. Aleksandar B. Todorov	
Economic Concentration in Bulgaria – the Case of Capital 100	245
23. Ivo Veselinov Yotsov	
Global Logistics in the Context the Development of the Concept of Building Economic Corridors	255
24. Vanya Stoyanova	
Structural Changes in Consumption Expenditure in Bulgaria in the Conditions of Population Aging	265
25. Dimitria Karadimova	
Dynamics and Cyclical Fluctuations of the Average Gross Salary in Bulgaria	273
26. Vasil Gechev	
The Economic Rise of Developing Countries	284
27. Miroslav Petrov	
The Specification of Medical Work and its Assessment in the Health Economy	294

28. Vera Pirimova, Galina Ruseva
Short-Run Effects of Investments
in Construction and Equipment on GDP in Bulgaria 300

29. Galina Ruseva
Long-Run Effects of Investments
in Construction and Equipment on GDP in Bulgaria 309

ОСЕМДЕСЕТ ГОДИНИ КАТЕДРА „ОБЩА ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ”

Зоя Младенова

THE 80TH ANNIVERSARY OF DEPARTMENT “GENERAL ECONOMIC THEORY”

Zoya Mladenova

Abstract

The paper deals with the historical development of Department “General Economic Theory” and is dedicated to its 80th anniversary. The Department is established in 1937 as part of the Varna University of Economics (at that time Higher Commercial School). The author identifies three periods in the development of the Department: from the establishment of the Department until the beginning of World War II, from the end of WWII until 1989, and from 1990 to the present. The three periods are analyzed and critically assessed. The author points out the accomplishments as well as some shortcomings in the activity of the Department during the periods under discussion.

Key words: economic theory, economic history, economic education, Varna, Bulgaria.

Пътят на развитие на катедра „ОИТ” е неотделим от пътя на развитие на Икономически университет – Варна. Създаден през 1920 г. като първото българско висше икономическо училище, в своята почти сто годишна история университетът преминава през превратностите на времето. Заедно с него се развива и променя и катедрата. Доколкото периодът след 1920 г. се съпътства със значителни социално-икономически промени, в развитието на университета, а отгук и на катедрата, могат да се обособят три сравнително ясно разграничени периода: от 1920 г. до Втората световна война; от края на Втората световна война до 1989 г., и от 1990 г. до настоящия момент. Изложението по-долу ще насочи вниманието към историческия път на развитие на днешната катедра „ОИТ” в рамките на всеки от посочените три периода.

От създаването на катедрата до Втората световна война

Първата учебна програма на Висшето търговско училище е приета на 14 май 1920 г., дата, която оттогава се отбелязва като празника на университета. Разработена след обстоятелствено запознаване с учебната документация на висши търговски училища в Германия, Австрия, Франция, Италия и други държави, програмата поставя начало на традицията във ВТУ за равнение на учебната и изследователската работа със стандартите и критериите на европейското висше икономическо образование. В тази първа учебна програма на ВТУ в обучението на студентите е въведена дисциплината „ПИ”. Нещо повече, от всички дисциплини по икономика най-голям хорариум е определен за преподаването на ПИ (лекции по 4 ч. седмично през I и II семестър; политикоикономически семинар по 2 ч. седмично през III и IV семестър).

За организирането на учебния процес с Протокол № 14 от 3 май 1923 г. Академичният съвет на ВТУ утвърждава 5 комисии: по икономически, търговски и правни науки, чужди езици, педагогика и материалознание. Те са пробраз на бъдещите катедри. В тях преподавателите се групират по сродни научни дисциплини. Комисията по икономически науки се оглавява от доц. Наум Долински. Нейни членове са доц. Георги Петров – преподавател по финансова наука и доц. Иван Стоянов – с лекционен курс по Стопанска история. На 8.12.1925 г. е назначен първият асистент по ПИ. Това е Георги Свраков – роден във Варна през 1901 г., завършил висшето си образование в Германия и успешно защитил докторска дисертация в началото на 1925 г. при изтъкнатия професор Вернер Зомбарт на тема „Възпроизводството на капитала”.

ВТУ синхронизира срока на следване с това на европейските висши търговски училища. От другодинно до 1925 г., се преминава към тригодишно, а от учебната 1938-1939 г. се въвежда четиригодишно обучение на икономистите. В процеса на подготовка за въвеждането на 4-годишно обучение, се приема нов учебен план, с увеличен брой на учебните дисциплини и увеличен хорариум. Това създава условия за формирането на катедри. Изграждането на катедрите е легитимирано с решение на АС, Протокол № 409 от 13

март 1937 г. С това решение се утвърждават катедрите ПИ, Стопанска политика, Финансова наука, Статистика, Счетоводство, Учение за стопанските предприятия, Финансова математика, Стокознание и химическа технология, Публично право, Частно право, катедри по езиците.

За да има съгласуваност между названието на училището и съдържанието на неговата нова програма, през периода 1937-38 г. АС решава да го преименува на Висше училище за стопански и социални науки. За патрон е избран Св. Кирил Славянобългарски. Официално решението влиза в сила след одобрение от Министерството на просветата на нов Общ правилник на училището през септември 1944 г.

С образуването на катедрите се повишават изискванията към тяхното ръководство. Предимство имат преподавателите с професорско звание. С безспорна ерудиция и авторитет на учен с обществено признание, проф. Наум Долински, ръководил компетентно Комисията по икономически науки от 1923 г., единодушно е избран за завеждащ катедра „ПИ“, която той оглавява до края на 1944 г. Долински завършва стопанския отдел на Политехническият институт в родния си Петербург, след което продължава следването си в Прага, където до 1903 г. в немския университет преподава проф. Фридрих Визер - един от основателите на Австрийската школа. Тук Долински изучава в оригинал произведения на австрийските класици, възприема техните възгледи и методология. За преподавател във ВТУ Долински е привлечен от проф. Ц. Калянджиев през 1921 г.. В училището той преподава ПИ, История на икономическите доктрини, Учение за стопанската конюнктура, Аграрна политика, Увод в стопанската политика, Статистика. През 1926 г. е избран за извънреден професор, а през 1931 г. – за редовен професор на ВТУ.

През 1937 г. проф. Н. Долински публикува своя учебник „Курс по политическа икономия“.¹ Съдържанието на учебника е доказателство, че неговият автор е запознат с постиженията на политико-икономическото знание в чужбина. Проф. Н. Долински извършва интензивна изследователска работа. Той е един от активните автори

¹ Долински, Н.В. Курс по политическа икономия. Варна, 1937, с. 641.

на изданията на ВТУ. Публикува свои изследвания и в други издания у нас и в чужбина. В областта на теорията има постижения с трудовете си за стопанската конюнктура, конюнктурната политика, учението за предприемача и др. Постижения са и неговите трудове по аграрните проблеми.

Постановлението на МС от 22 ноември 1944 г. за освобождаване на преподаватели от висшето образование засяга професор Н. Долински. Той преустановява учебно-педагогическата си дейност. Академичният съвет на училището обявява конкурс за извънреден професор по ПИ. Конкурсът е успешен и за извънреден професор е избран Иван-Асен Ранков.

През м. август 1945 г. с наредба-закон Висшето училище за стопански и социални науки е преустроено в Държавен университет с три факултета: Факултет за стопански и социални науки, Технически факултет и Строителен факултет. Университетът наследява сградата на училището и името на патрона Св. Кирил Славянобългарски.

Иван-Асен Ранков получава висше образование в държавно-стопанския отдел при юридическия факултет на Софийския университет. През периода 1936-1939 г. специализира в гр. Бон, Германия. Там подготвя и защитава дисертация „Представяне и критика на теорията на международната търговия. Хаберлер и Олин”. С научната степен „доктор” започва учебно-педагогическа дейност през 1941 г. като редовен асистент по ПИ в Софийския държавен университет, където дългогодишен титуляр по същата дисциплина е проф. С. Демостенов, един от най-изявените привърженици на субективната школа в България.

В Стопанския факултет на Държавния университет „Св. Кирил Славянобългарски” във Варна проф. Ранков преподава ПИ по съществуващата учебна програма. Той няма собствен учебник, на студентите препоръчва учебникът на проф. Демостенов. Води лекционни курсове по История на икономическите идеи, Учение за стопанската конюнктура, Учение за кризите, Кооперативно дело.

Настъпилите в страната социално-икономически промени от м. септември 1944 неизбежно предполагат нормативна уредба за въ-

веждането на нови учебни планове и програми във висшето икономическо образование. Във Варна промяна в преподаването на ПИ започва от учебната 1945/1946 г. В своя статия Марко Вълканов осветлява пътя на промяната. „През 1945 г. в Стопанския факултет на Държавния университет „Св. Кирил Славянобългарски“ – Варна, учебните планове и програми не бяха променени. Официално се преподаваше буржоазна ПИ. Мнозинството студенти обаче не желаеха да посещават тези лекции и семинари и настояваха да се чете марксистка ПИ. ...Ръководството на университета се съгласи аз да чета марксистка ПИ, но в извънредните часове – след 17 часа. Независимо от това започна масово посещение на тези лекции, на които имаше много оживени разисквания по ПИ, икономическа политика и други учебни дисциплини.”²

Така започва паралелното изучаване на марксистка ПИ. То продължава и през учебната 1946/1947 г.. Пълна промяна в преподаването на политикономическо знание се извършва през академичната 1948/1949 г.. В Учебните планове на катедрата остава само един университетски курс – марксистка ПИ. За четене на лекции по тази учебна дисциплина е взето решение (Протокол № 40 от 10.06.1947 г.) да се покани за редовен доцент към катедра „Политическа икономия” Петър Велинов.

Професор Ранков не се ангажира с преподаване на марксистка ПИ, прехвърля се към катедра „Статистика” и през 1950 г. по собствено желание прекъсва академичната си дейност.

Катедрата в периода на социализма

Създаденият през 1945 г. Варненски държавен университет просъществува 8 години. От 1953 г. Факултетът за стопански и социални науки отново приема предишния си статут на самостоятелно училище под наименованието Висш институт за народно стопанство (ВИНС). През 1961 г. институтът се нарича ВИНС „Д. Благоев” и с това име е известен до 1990 г.

Макар че Марко Вълканов първи започва да чете лекции по марксистка ПИ, преподаването на новия курс по политическа ико-

² Вълканов, М. Стопановед, 14 май 1985 г.

номия на марксизма е неотделимо от името и личността на Петър Велинов. Той е роден през 1897 г. в гр. Самоков. Висшето си образование получава в СССР. През 1929 г. завършва специалност ПИ в Ленинград. Продължава обучението си в аспирантура, която завършва успешно през 1931 г. Преподава ПИ в Икономическия факултет на Воронежския университет и в Одеския педагогически институт. През 1938 г. се завръща в България. При тогавашните обществено-политически и икономически условия не може да преподава икономическото учение на марксизма. Това става възможно едва през 1947 г., когато се присъединява към катедра „ПИ” при Стопанския факултет на Варненския държавен университет. През 1948 г. е избран за извънреден професор по ПИ. През същата година поема ръководството на катедрата.

През 1948 г. настъпват промени в държавното управление на висшето образование. Създаден е Комитет за наука, изкуство и култура, към който, от Министерството на народната просвета, преминава Дирекция „Висше образование”. В същата година с нов Закон за висшето образование се ликвидира академичната автономия. Висшето образование се поставя под контрола на Комитета. Въвеждат се различни форми на контрол.

През 1950 г. в Стопанския факултет се извършва разпределение на дисциплините по катедри. За катедра „ПИ” са определени четири учебни дисциплини: ПИ, История на икономическите учения, Обща стопанска история и Българска стопанска история. Титуляр на курса по ПИ е проф. П. Велинов, а на курса по ИИУ – доц. М. Вълканов.

Със солидна подготовка по марксистка ПИ, проф. Велинов допринася за разработване съдържанието на програмата по тази учебна дисциплина. В основата на неговите лекции са трудовете на К. Маркс, Фр. Енгелс и В. И. Ленин. За да подпомогне студентите, проф. Велинов публикува „Теория на ПИ” – курс по методология (1947 г.) и кратък курс под заглавие „Капитал и принадена стойност” (1949 г.).

През учебната 1952/1953 г. се въвежда курс по Политическа икономия на социализма. Лекции по тази дисциплина четат доц. Ив. Ненов, доц. М. Милушев и ст. преп. Гено Гутев.

През 1953 г. проф. П. Велинов се премества в Минно-геоложкия институт в София, където оглавява катедра и продължава да преподава ПИ. За завеждащ катедра „ПИ” във ВИНС Варна е избран доц. М. Вълканов. Той се хабилитира за професор през 1962 г. Става титуляр на курса по ПИ, като същевременно чете лекции и по ИИУ.

През пролетта на 1964 г. проф. М. Вълканов преминава на работа в Научния институт по корабостроене – Варна. Преподаването на водения от него учебен курс е възложено на доц. д-р Анна Балтаджиева и доц. д-р Станка Добрева.

В периода от средата на 50-те години до 1989 г., за висшето икономическо образование в България са определени единни програми за лекции и семинарни занятия. По тях се издават единни учебници за висшите училища. Първият и вторият семестър се отреджат за ПИ на капитализма, а третия и четвъртия – за ПИ на социализма. В катедрата се разработват методики на лекциите и семинарите. В помощ на студентите се издават методически пособия. Семинарните занятия преминават под формата на активна беседа с обсъждане на теми от лекционния курс, произведения на наши и чужди автори и др. Учредява се кръжок по ПИ.

Неотслабващо в катедрата е вниманието към квалификацията на преподавателите. Приоритетно значение се отдава на докторантурата, на задграничните и вътрешни научни специализации. Ежегодно се организират вътрешнокатедрени теоретични семинари.

За интелектуалния потенциал на катедрата свидетелства факта на защитени от преподаватели на катедрата втори докторски дисертации. През 1977 г. доц. Здр. Ковачев, по това време Зам. ректор по научноизследователската работа, успешно защитава дисертация и придобива научната степен „доктор на икономическите науки”. Здр. Ковачев е първият доктор на икономическите науки в историята на Висшия институт за народно стопанство. Неговият пример е последван и от други колеги във висшето училище. През 1988 г. втора докторска дисертация защитава и доц. П. Михайлов.

Изследователската дейност на катедрата в голяма степен е обърната към реални и актуални проблеми на икономиката. Преподавателите от катедрата се занимават с въпроса като:

- модернизация на българската икономика чрез индустриализация и технологично обновяване на селското стопанство;
- икономическото натрупване;
- темпове и пропорции на годишния обществен продукт;
- интензификация и ефективност на производството;
- непроизводствената сфера;
- сферата на услугите;
- икономическите връзки на България със страните от СИВ и т.н.

Част от преподавателите от катедрата се занимават с политическа икономия на капитализма и анализират процеси и явления, свойствени на тази икономическа система. Изследователската дейност на катедрата намира израз в публикувани многобройни монографии, студии, статии, тематични сборници, в доклади в национални и международни конференции, рецензии и др.

Етапът на социализма е един съществен етап от историята на катедрата. Истинската оценка на периода все още предстои, тя можа да бъде дадена от дистанцията на времето. Но някои оценки вече са налице. Ще си позволя да цитирам проф. Ковачев, който в една статия от 2011 г. посочва: „През периода 1953-1989 г. наред с плюсовете, преподаването не беше застраховано от слабости като цитатничеството, в отделни случаи робуване на догми..... Необосновано се абсолютизира и лениновата квалификация за западните учени, че „на нито един професор по политическа икономия, способен да дава най-важни работи в областта на фактическите, специалните изследвания, не трябва да се вярва нито дума, щом заговори за общата теория на политическата икономия”.... Тези и други минуси на бива да се отминават. На главното в преподаването на политическа икономия (във ВИНС – Варна) бе изясняване на анатомията и физиологията на икономиката, очертаване на нейните (на науката) методологични, познавателни, прогностични, аналитични и практически функции.”³

³ Вж.: Ковачев, Здр. Фундамент на системата на икономическите знания. Сп. Известия на ИУ – Варна, кн. 1, 2011, с. 25-26.

Развитие на катедрата в периода след 1990 г.

От края на 1989 г. в нашата страна започна дълбока социално-икономическа промяна. Страната поема по нов курс в своето развитие – към демократизация и изграждането на пазарна икономика.

Социално-икономическите и политически промени след 1989 г. поставят нови изисквания към знанията и уменията на студентите, създават нова среда, която изисква адекватна теория, съответстваща на започващия преход към пазарна икономика. Икономическото образование трябва да отговори на новите потребности, а това изисква цялостно реформиране на преподаването на икономическата теория.

Първите стъпки към реформирането на обучението по икономическа теория в ИУ – Варна (ВИНС се преименува в ИУ през 1990 г.) започват през учебната 1990/1991 г. Отменя се изучаването на дисциплините ПИ на капитализма и ПИ на социализма и те са заменени с Обща икономическа теория (така във Варна се превежда понятието Economics). Приета е първата учебна програма по новата дисциплина. В катедрата е постигнато съгласие учебното съдържание на курса „Обща икономическа теория” да бъде съгласувано с утвърдените учебни курсове по теория на пазарната икономика в западните университети. През 1991 г. с решение на Академичния съвет катедра „Политическа икономия” е преименувана в катедра „Обща икономическа теория”.

Тези първи стъпки слагат началото на един продължителен, сложен и нелек процес на реформиране, който обхваща:

- ❖ разработване на нова учебна документация;
- ❖ промяна в учебното съдържание и неговото структуриране;
- ❖ подготовка на нови лекционни курсове и семинари;
- ❖ разработване и написване на новите учебници и учебни помагала;
- ❖ промяна на методиката на обучение и оценяване на знанията.

При липсата на собствена изследователска работа в полето на пазарната икономика и при едва започващите стъпки на преход към реалностите на пазарното стопанство, промяната в преподаването на икономическата теория на първо време не можеше да бъде друго освен трансфер на знания и опит от западните университети с него-

вото адаптиране към българските условия. Ето защо, съдържанието на общо методологично обновление на обучението и преподаването, поне на първия етап, бе пренасяне на модерното като учебно съдържание преподаване на икономическата теория в западните университети с опити за неговото адаптиране към съществуващата у нас среда.

За извършването на реформата на полето на икономическата теория в катедра „ОИТ” на ИУ – Варна важна роля играе помощта отвън. През лятото на 1991 г. в ИУ – Варна е организирана лятна школа по Икономикс за преподавателите от университета от страна на Университет Делтауер – САЩ. Преподавателите от ИУ – Варна, в т.ч. и преподавателите от катедрата слушат лекционни курсове по Въведение в Микро и Макроикономиката, Междинна Микроикономика, Публични финанси и др. и имат възможност да общуват с висококвалифицирани преподаватели като проф. Милър, проф. Кофорд и др.

През учебната 1991/ 1992 г. гост-професор към катедрата е американският професор Джеймс Ангресано. Той пристига в България по линия на българо-американската комисия за образователен обмен „Фулбрайт”. В рамките на цяла учебна година проф. Ангресано чете лекции по Микроикономика и Макроикономика пред студентите на ИУ – Варна. По собствено желание изнася паралелен курс по Микро и Макроикономика за преподавателите от университета, участва с написването на три глави глава в подготвяния от катедрата нов учебник по „Обща икономическа теория”. Безспорно основно значение за извършването на промяната имат положените усилия за преквалификация на преподавателския състав на катедрата чрез самоподготовка. Важно място сред тези усилия заемат международните специализации, осъществени от някои членове на катедрата:

❖ През учебната 1990/1991 г. професор Якимова се преквалифицира в течение на една година в САЩ, към Университета на Оклахома.

❖ През 1993 г. проф. З. Младенова специализира 4 месеца по програма ТЕМПУС във Великобритания.

❖ Доц. Хр. Мавров с цел повишаване на професионалната си квалификация придобива магистърска степен по икономикс от Университета на Делавър, САЩ, след проведено обучение към този университет през периода 1992-1994 г.

Обобщен резултат на този етап от работата по въвеждането на новото учебно съдържание в преподаването е публикуваният от катедрата през 1993 г. учебник по Обща икономическа теория. Въпреки че отделни преподаватели от катедрата са в състояние да разработят самостоятелно учебници по новата учебна дисциплина, при решаването на тази задача в катедрата се утвърждава колективното начало. В сформираните авторски колективи се включват всички хабилитирани преподаватели и преподаватели с научна степен от катедрата. Работата по новия учебник е съпътствана с много дискусии, обсъждания и проучвателна работа по широк кръг проблеми на методологията, теорията и преподаването. В крайна сметка през 1993 г. излиза от печат учебника „Обща икономическа теория”, който е един от първите български учебници за въвеждащия курс по Икономикс. Новият учебник е важна стъпка, символ на постигнатите от катедрата резултати в усвояване на новото учебно съдържание и отразява богатите традиции и опит на колектива в областта на учебно преподавателската работа.

През учебната 1995/1996 г. настъпват промени в учебния план и в съответствие с европейските образователни стандарти, преподаването на икономическа теория се обособява в две отделни дисциплини: Микроикономика и Макроикономика. В съответствие с промяната на учебния план още през 1996 г. катедрата подготвя ново допълнено и основно преработено издание на учебника по Обща икономическа теория вече в две части – част първа Микроикономика и част втора Макроикономика.

Следва да се отбележи, че понастоящем на студентите в ИУ – Варна се предлага петото издание на учебниците по Микро и Макроикономика на катедра „ОИТ” като всяко следващо издание е преработено, обогатено, допълнено и актуализирано в сравнение с предходното.

Заедно с Микро и Макроикономика като задължителна дисциплина във фундамента всички студенти от ИУ – Варна през 90-те

години изучават и дисциплината „Икономически теории” (новото наименование на дисциплината „История на икономическите учения”). В новите условия за развитие на висшето икономическо образование след началото на 90-те години, при отпадане на ред ограничения и едностранчиви тълкувания, катедрата осъзнава необходимостта от цялостно преосмисляне на курса по „Икономически теории”. Този процес отнема 10 години и намира отражение първо в лекциите. Новият учебник по „Икономически теории”, в който се съдържат новите виждания и оценки на преподавателите от катедрата относно школите на икономическата мисъл, се появява едва в края на периода: том 1 излиза през 1999 г., а том 2 – през 2001 г. Учебникът бързо намира признание и завоюва авторитет сред колежията и сред преподавателите от цялата страна.

С отпечатването на учебника по Икономически теории в края на ХХ – началото на ХХІ в., катедрата осигури всички преподавани от нея фундаментални дисциплини в ОКС „Бакалавър” с учебници и учебни помагала.

През 90-те години на ХХ в. връзките между трите основни катедри по икономическа теория – София, Варна и Свищов, са почти напълно прекъснати. Те се възстановяват в края на ХХ – началото на ХХІ век, когато са организирани от трите катедри ред научни конференции, семинари и т.н., посветени на реформата в преподаването. Те упражняват положително влияние върху хода на реформата на полето на икономическа теория в България в трите основни центъра на икономическото образование в страната.

Може да се обобщи, че в периода на 90-те години на ХХ в. академичният състав на катедра „ОИТ” осъществява огромна иновативна дейност в областта на учебната работа, усвоявайки преподаването на принципно нова система от теоретични знания. В края на 90-те години катедрата се утвърждава като авторитетна академична структура, която осигурява ефективна и интензивна преподавателска дейност в областта на преподаването на съвременната икономическа теория. Тя разполага със значителен потенциал от научно-преподавателски кадри, способни да предлагат качествен образователен продукт.

След 2000 г. постепенно се оформя сегашната структура на образователната и учебно-преподавателската дейност на катедрата. Тя непрекъснато се развива, усъвършенства и обогатява. Наред с фундаменталните дисциплини преподаватели от катедрата започват да четат и ред специализирани дисциплини. Възможности за това се откриват в резултат на установяването на добри връзки с определени катедри от ИУ – Варна, на първо място кат. „Финанси” и кат. „МИО”. Учебните дисциплини, които влизат в учебните планове на студентите, обучаващи се в специалности в изброените профилиращи катедри, са непосредствено свързани и произтичат от научно-изследователската работа на преподавателите от кат. „ОИТ”. По този начин продължава традицията на катедрата на установяването на тесни връзки между учебно-преподавателската и научноизследователската работа.

С въвеждането на магистърската степен на обучение (от учебната 1995/1996 г.) катедра „ОИТ”, макар че няма своя магистърска специалност, участва в обучението на студентите от различни магистърски програми. На първо място се четат лекции по Микро и Макроикономика, но също и ред специализирани икономически дисциплини.

В контекста на разгръщания се процес на интернационализация на висшето образование в Европа и света ИУ – Варна въвежда обучение на английски и руски език. Към настоящия момент в университета се води обучение на английски език в една бакалавърска (“International Business”) и две магистърски специалности. На руски език се води обучението на студентите от специалност „Международен туризъм”. Преподаватели от катедра „ОИТ” се включват активно в преподаването на дисциплини на английски език. С подобна отговорна задача се ангажират проф. З. Младенова, проф. И. Якимова, доц. К. Колев, гл. ас. В. Тодоров, гл. ас. Св. Михайлова. Преподаването на основните за катедрата дисциплини на руски език е поверено на доц. К. Господинов, който е защитил докторска дисертация в Москва.

През последните години отговорностите на катедра „ОИТ” в ръководството на магистърските програми в ИУ – Варна се увеличават

чувствително. Към настоящия момент доц. Хр. Мавров е административен отговорник на международната магистърска програма на ИУ – Варна съвместно с Нотингам Трент Юнивърсити, Великобритания, по специалност “International Business and Management”. Катедра „ОИТ” администрира втората международна магистърска програма по “International Business and Economics” – съвместно с Бизнес училището на Университета на Мумбай, Индия, а пряк ръководител на програмата от страна на катедрата е доц. К. Колев.

Добрата езикова подготовка на преподавателите от катедра „ОИТ” им дава възможност да участват активно в обучението на входящи студенти в ИУ – Варна по програма „Еразъм”. В тази дейност участват петима преподаватели от катедрата, а предлаганите от тях дисциплини на английски език са 8.

Академичния състав на катедра „ОИТ” се включва активно в международния академичен обмен като участва в преподавателска дейност в чужди университети. На първо място тук следва да се спомене проф. З. Младенова, която през учебната 1995/1996 г. чете лекции през зимния семестър пред американски студенти на Университета на Тексас в гр. Остин по дисциплината „Теория на прехода”. С иницирирането на програма „Еразъм” на ЕС се откриват нови възможности за преподавателска мобилност, от която преподавателите на кат. „ОИТ” се възползват в пълна степен. През периода след 1995 г. 6-ма преподаватели от катедрата са реализирали 25 преподавателски мобилности в американски и европейски университети.

Реформата на полето на преподаването на икономическа теория отваря вратите за промяна и на научните възгледи. Трансформацията в областта на научните изследвания е дълбока и драматична. Извършва се истинска „смяна на парадигмата” доколкото новата теоретична система е фундаментално различна от марксистката ПИ, която тя идва да смени. Все пак следва да се отбележи, че това е твърде специфична „смяна на парадигмата”. Спецификата ѝ се изразява в следното:

1) Това не е смяна на парадигмата в науката в смисъла на Т. Кун, т.е. „научна революция”, а е процес на изменение в областта на икономическата теория в един определен регион на света – бившите социалистически страни от ЦИЕ и ОНД.

От гледна точка философията на науката „смяната на парадигмата” е част от прогреса на знания, една от формите, в които се реализира този прогрес („скак”), проява на постъпателното възходящо развитие на икономическите идеи. Смяната на парадигмата в този смисъл говори за пробив, за обновление в особени мащаби и дълбочина, за нов етап в развитието на науката, разбирана като световен феномен. В случая не става въпрос за подобни процеси в световната икономическа наука. А за реформа и **замяна на една теоретична алтернатива с друга** по причини, лежащи извън сферата на самата икономическа теория.

2) Нейна причина не е прогресът в развитието на науката, достигнатата степен на научното знание в неразривна връзка с променящата се икономическа действителност (в същия този регион на света), а смяната на икономическата система, промените в обективния икономически свят в един определен район на планетата.

3) Процесът започна от преподаването, а не от науката. И се развива в посока от преподаването към науката.

Всичко това дава основание изразът „смяна на парадигмата” на полето на икономическата теория в бившите социалистически страни, именно поради своя твърде специфичен характер, да се поставя в кавички.

Както бе отбелязано по-горе, разработването на новите учебни дисциплини по Микроикономика, Макроикономика и ред други, се превърна за университетските преподаватели в процес на обучение в новата теоретична парадигма, вратата, през която те започнаха да навлизат в нови научни територии.

През 90-те години на XX в. положителна роля за навлизането в новата теоретична парадигма изиграва участието на преподаватели от катедрата в международни изследователски проекти. Четирима преподаватели от катедрата: проф. З. Младенова, проф. И. Якимова, доц. В. Гаргов и доц. К. Колев участват през този период в 7 международни научни проекти.

Участието в международни научни проекти на преподаватели от катедрата се допълва от международни научни специализации в западни страни, някои осъществени в периода преди 1990 г.

Важен фактор за развитието на научноизследователската дейност на катедра „ОИТ“ се оказва личната мотивация в контекста на индивидуалното академично развитие и израстване. Макар че Законът за научните степени и звания е променен едва през 2011 г., и според стария, и според новият закон основен фактор за кариерно развитие е научноизследователската и публикационна дейност. Това стимулира преподавателите от катедрата към активна научна работа. Осъществяват се първи хабилитации. През периода 1990 – 2017 г. 7 преподаватели от катедрата се хабилитират с научното звание „доцент“, а по-късно трима от тях и с научното звание (днес академична длъжност) „професор“. Във връзка с това са написани и публикувани хабилитационни трудове.

През първото десетилетие на ХХ в. от катедрата е защитена втора докторска дисертация: през 2005 г. от проф. И. Якимова на тема „Пазарен универсализъм и пазарно разнообразие“.

Научните трудове, свързани както с първата, така и с втората хабилитация стават обект на сериозни и задълбочени обсъждания в катедрата. Монографии, дисертации и др. научни трудове се обсъждат критично, компетентно и добронамерено. Установява се традиция, при обсъждането на втора докторска дисертация или монографичен труд за заемането на академичната длъжност „професор“, във вътрешнокатедрените обсъждания да се канят представители от другите две основни катедри: кат. „Икономикс“ на УНСС и кат. „ОТИ“ на СА „Д. Ценов“ в гр. Свищов. Стремещт е да се приобщи към обсъждането най-изявените специалисти по даден проблем от страната и да се следват национални стандарти при кариерното развитие и израстване.

От началото на новия век научните интереси се преориентират към участие във вътрешния конкурс за научни проекти на ИУ – Варна по целева бюджетна субсидия. Статистическата справка показва, че за периода 2000 – 2017 г. академичният състав на катедрата е реализирал успешно 5 колективни проекта и 6 индивидуални (разработване на емпирични части на докторски дисертации) по вътрешния конкурс за научни проекти на ИУ – Варна.

В контекста на изложената дотук активна научноизследователска работа на преподавателите от катедра „ОИТ“ се очертават на-

учните области и проблеми, към които в новите условия след 1990 г. катедрата се специализира и към които гравитира основната част от научните интереси. За катедра „ОИТ” това са:

- Икономическа теория и методология
- Глобализация на икономиката, ТНК и ПЧИ, внос на ПЧИ в България;
- Сравнителни икономически системи
- Несъвършена конкуренция и информационна икономика
- Основни макроикономически зависимости: инфлация и безработица
- Държавен бюджет и фискална политика
- Платежен баланс
- Финансова стабилност и макроикономическа политика
- Доходи и потребление
- Пазар на труда
- Неравенство
- Институционална икономика.

Преподаватели от катедрата участват активно в национални и международни научни конференции. Те са редовен участник и в организирания от трите катедри срещи на икономистите-теоретици, които се възраждат от началото на новия век. Катедра „ОИТ” също става организатор и инициатор на научни конференции. Без да бъде изчерпателна, бих искала да посоча три научни прояви, организирани от катедрата и превърнали се в научни прояви с национално значение.

През 2005 г. катедрата организира научна конференция на тема „Икономическата теория в края на ХХ – началото на ХХІ век”, която събра за участие представители на колегията на икономистите-теоретици от много университети в България. Специално следва да се отбележи, наред с традиционно добрите връзки с катедрите от УНСС и СА „Д. Ценов” гр. Свищов, основни наши партньори в научните инициативи, доброто сътрудничество с колеги от ИИИ при БАН, които се превърнаха в активни участници в тази, както и в последващите научни прояви, организирани от катедрата.

През 2007 г. и във връзка със 70-те годишнина на катедрата, катедрата организира научна конференция „Политическата иконо-

мия – минало или бъдеще на икономическата теория?”. С тази проява за първи път в България след 1990 г. на преден план бе изваден въпросът за политическата икономия. Повод за гордост на катедрата е, че тъкмо тя постави началото в България на една дискусия по въпроса за политическата икономия в съвременните условия, която продължава и до ден днешен.

През 2016 г. като отзвук на събития, случващи се в световен мащаб, катедра „ОИТ” организира кръгла маса на тема „Критиката към неокласическия икономикс в светлината на последната глобална криза”. Както и в други подобни случаи, научната проява предизвика голям интерес и широко участие на преподаватели от цялата страна.

Може да се заключи, че с организираните от катедрата през последните 10-15 години научни прояви тя заема ясно изразена ниша в научните изследвания в страната с ориентацията си към теоретико-методологични проблеми на самата икономическа теория и предизвикателствата, пред които тя се изправя на настоящия етап.

През периода 1991-2016 г. публикуваните научни разработки в катедрата са 322, от които 12 монографии, 33 научни студии, 101 научни статии, 116 научни доклада и 60 други научни трудове. 103 от тях са от участия в научни конференции (национални и международни), а 32 или 10% са на английски език. През последните години членовете на катедрата се ориентират към публикации в авторитетни реферирани и индексирани научни издания в страната и чужбина.

Научноизследователската дейност на катедра „ОИТ” през последния етап от развитието на катедрата е високо ценена, а компетенциите и квалификацията на преподавателите се ползват с признание и авторитет. През периода 1990-2011 г. като членове на Специализирания научен съвет по икономическа теория и МИО при ВАК са участвали: проф. Здр. Ковачев, проф. Вл. Владимиров, проф. З. Младенова, проф. И. Якимова. След приемането на ЗРАСРБ представители на катедрата участват като членове на научни журита в конкурси за придобиването на ОНС „доктор” или за заемането на академични длъжности в много университети на България.

Друго признание за авторитета на преподавателите от катедрата и тяхната научна дейност е участието на проф. З. Младенова в дейността на Фонд „Научни изследвания”, гр. София. Професор Младенова е член на Постоянната комисия по обществени и хуманитарни науки на ФНИ през периода 2013 – 2016 г. През 2017 г. проф. Младенова бе избрана за член на Акредитационния съвет на НАОА.

Представители на катедрата членуват в национални и международна научни организации, участват като членове или като външни рецензенти на национални и международни периодични издания. Доц. Мавров е зам. гл. редактор на сп. Известия на ИУ – Варна.

Катедрата чрез свои представители участва в работата на Общото събрание на ИУ - Варна, на АС, Факултетни съвети, различни комисии и се ползва неизменно с подкрепата на академичното ръководство.

През последните 6 - 7 години науката в ИУ – Варна се развива в нови организационни форми. Ето защо през 2014 г. група преподаватели от катедрата, в съответствие с общността на своите научни интереси, създадоха **Изследователски център по глобализация и ПЧИ**. Ръководител на Центъра е проф. З. Младенова. Центърът е звено за извършване на теоретични и приложни научни изследвания и образователна дейност в областта на световната икономика, международните икономически отношения, преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) и дейността на ТНК в националната и световната икономика. Понастоящем центърът изпълнява проект по вътрешния конкурс за научни проекти на ИУ – Варна на тема „Вносът на ПЧИ и реиндустриализацията на българската икономика (на примера на вноса на ПЧИ от ФРГ и Франция)”, който има срок на изпълнение до 2018 г.

Успешно се развива и докторантурата към катедрата. През периода 2000-2017 година по докторската програма “Политическа икономия (Обща икономическа теория)” са обучавани общо 18 докторанти, като успешно са защитили дисертации 9 докторанти.

Заклучение

В своята 80-годишна история катедра „ОИТ” преминава заедно с университета през превратностите на времето. Преживява големи социално икономически сътресения, свързани с драматичните изменения в социално-икономическите и политическите реалности в страната. Но независимо от това как са се променяли условията, катедрата остава вярна на академичните принципи като неизменно поддържа учебно-преподавателската работа на високо равнище, органично интегрира учебната с научноизследователската дейност, ориентира научните изследвания към актуални и значими проблеми, стреми се да интегрира дейността на катедрата в европейското и световното образователно и изследователско пространство.

Днешното поколение икономисти в катедрата оценява високо постиженията на своите предшественици, за нас те са източник на гордост и вдъхновение. Отбелязвайки своята 80-та годишнина, катедрата продължава своите образователни и научни традиции като важна част от структурата на ИУ – Варна и престижно средище на икономическата наука и образование в България.

За контакти:

проф. д-р Зоя Младенова, ИУ – Варна,
zoia_mladenova@ue-varna.bg

ИКОНОМИКА И ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ – ПЪТ КЪМ АЛТЕРНАТИВИТЕ

Светла Тошкова

ECONOMICS AND ECONOMIC THEORY – A PATH TOWARDS THE ALTERNATIVES

Svetla Toshkova

Abstract

The article looks at the development of modern economic theory in recent decades, which is in the process of profound transformation - a process of new search in methodology and changes in the main theoretical models / paradigms/. It defends the thesis that economic theory has reached a stage of imperative rethinking of basic methodological approaches and basic theoretical postulates in the direction of limiting the influence of the neoclassical paradigm and rejecting the formulation of socially neutral economic science. The real problems of the economic development impose increasingly the understanding of the incorporation of the economy into the overall politico-economic, socio-institutional system based on the values of the socio-cultural, moral-ethical, historical-evolutionary development which supersedes the domination of neoclassical theory and leadsto alternative theories and concepts.

Key words: *political economy, alternative theories, postcapitalism.*

Безспорен е фактът, че икономическата теория се нуждае от основно преосмисляне и приземяване към реалностите на съвременността. Днес, вече не малко години от началото на голямата икономическа криза от 2008 г. и неуспешните опити за изход от нея, става все по-ясно, че проблемите са системни, породени от противоречията на пазарния капитализъм и неолибералния икономически модел. Съвременният капитализъм излезе „извън контрол” и загуби иманентната си способност да се приспособява: капиталистическата държава се оттегли от регулативните си функции, глобализацията задълбочи неравенствата, обедняването маргинализира обществата и ерозира изконните ценности, върху които се изграждаше самата система на капитала от епохата на модерността.

Това признание направиха водещи икономисти-теоретици и политически лидери. След като известният автор на концепцията за „краят на историята” и безалтернативността на неолиберализма Фукуяма се отказа от нея, а нобеловият лауреат Пол Кругман категорично посочи като причина за кризата от 2008 г. неолибералното разбиране за пазарите и рационалния индивид, все по-често в икономическите анализи намират място проблемите на неравенството, бедността, справедливостта. Известният критик на глобализацията Дж.Стиглиц изследва влиянието на неравенството върху демокрацията и правната система на САЩ и доказва, че неолибералната фискалната политика и глобализацията водят до драстичен ръст на неравенството и заплашват самата система на капитала. А в „Капитализъм 4.0” Анатоли Калецки поиска създаването на нова икономическа теория, върху която да се изгради новият модел на капитализма, който ще промени категорично взаимоотношенията между пазарите и правителствата.

В оценките на политиките за изход от кризата все повече се налагат критичните нотки за неадекватност. Политиките на строги икономии, налагани в страните от ЕС за спасение от кризата все повече се провалят на практика и задълбочават кризисната спирала. Интересно е, че наскоро един докторант – Томас Херидън намери грешка в теорията на харвардските корифеи Кенет Рогоф и Кармен Райнхарт за неолибералните рестриктивни политики, която на практика се оказва „грешка за трилиони” при практическото изпълнение на „рецептите”. В икономиките на европейските страни рестрикциите доведоха до незначителни икономически резултати с цената на огромна безработица, задълбочаващо обедняване и драстични неравенства. Самият ЕС преживява огромни сътресения и бъдещето му е неясно. След 60 години от създаването му, трите основни ценности на обединението – свобода, солидарност, справедливост са дълбоко ерозирали. Само преди дни известният съветник по шоквата терапия в Източна Европа Джефри Сакс от трибуната на конференцията на тема „Рестарт на европейската икономика” в Брюксел призова европейците: „Не следвайте американския модел на либерална демокрация!”

Всичко това налага категорично изводът, че неолибералния икономически и политически модел, основан на доминацията на неокласическата икономическа доктрина претърпя крах. Необходима е нова теоретична основа за икономическото развитие, която да възстанови загубените (изоставените) ценностни ориентири, да отчете влиянието на институциите, да вгради икономическата теория в една по-обща системна матрица заедно с политическата и социокултурната реалност, с международните отношения, националните, регионалните и глобалните приоритети.

„Икономическата наука днес е дисциплина, която трябва или да умре, или да претърпи промяна в парадигмата), която едновременно да увеличи обхвата на погледа ѝ и да я направи по-скромна, категоричен е А. Калецки. Тя трябва да разшири хоризонтите си, като приеме прозренията на другите социални науки и исторически изследвания, и трябва да се върне към корените си. Смит, Кейнс, Хайек, Шумпетер и всички останали наистина велики икономисти се интересуваха от икономическата реалност. Те изучаваха реалното човешко поведение на действително съществуващите пазари, вместо да правят допускания за безтелесни представителни агенти и десоциализирани идеални пазари от вид, който не е в състояние да служи като приближение на реалния свят. (Калецки, А. „Капитализъм 4.0”, с. 250, 251).

Реалното съвременно обществено-икономическо развитие натрупна огромен брой *политико-икономически проблеми*, които чакат научно обяснение и пътища за преодоляване:

1) Дългосрочна тенденция на задълбочаване на икономическото и социално неравенство. През последните три десетилетия възнагражденията на хората с ниски доходи (90-те процента на дъното) са нараснали само с 15%, докато при единия % на върха този ръст е почти 150%, а при 0,1-ия % е 300%. (Стиглиц, Дж. Цената на неравенството, изд. Изток-Запад, С. 2014, с. 46);

2) Промени в обхвата на функциониране на пазара и ролята на държавата, институциите и политиката в икономическите отношения.

3) Промени в условията на създаване на богатството и интензивни преразпределителни отношения на всички равнища – вътре в националните икономики, особено в тези в икономически преход; в

регионален мащаб – между страните в ЕС и в другите регионални образувания; на международно ниво – между отделните центрове на икономическа доминация и главно от периферията към центъра на световното стопанство. Особено дълбоки са промените в преразпределението на дохода между производствените фактори – труд, капитал, предприемачество, знание – в новите условия на постиндустриалното общество;

4) Промени в международните отношения – все по-изострящата се конкуренция, борба за ресурси, стремеж към икономическа доминация, нестабилност в международния икономически и политически ред;

5) Задълбочаване на екологичните проблеми – необходимост от осмисляне на отношенията икономика-екология-общество и решаване проблемите на устойчивото развитие;

6) Проблеми на икономическата сигурност, международния тероризъм и миграцията, които имат дълбока социално-икономическа и ценностна основа.

Всички тези реални проблеми на съвременното икономическо развитие на света имат политико-икономическо измерение и налагат преориентиране на теоретичната икономическа наука към политико-икономически анализ и катализират процеса на възраждане на политическата икономия като изследователска програма и академична дисциплина в началото на 21 век.

В последните години в икономическата теория наблюдаваме, макар и несистемна, до известна степен хаотична, но ясно забележима тенденция за обръщане на вниманието към изброените проблеми. Едновременно със силно критичното отношение към неолибералната доктрина и отказ от нея, се налага началото на нова икономическа парадигма на ХХI век, изходен момент в която са устойчивостта на световното стопанство и стабилността на развитие на националните икономики като гаранция за съхраняване на демократичните ценности, на свободата и правата на гражданите.

Неравенството

Голяма тема на съвременните политико-икономически изследвания е неравенството, което е достигнало огромни размери и при-

добива глобален характер. Съвременното неравенство е несъвместимо с прокламираните ценности на капитализма и заплашва да взриви демокрацията. Един от най-изявените автори по тази тема е Джоузеф Стиглиц.

Стиглиц поставя сериозните проблеми на американската и световната икономика, предизвикани от драстичното неравенство, което заплашва бъдещето на капитализма. В „Цената на неравенството“ и по-късно в „Голямото разделение“ Стиглиц е категоричен, че перспективата не може да бъде икономически растеж чрез задълбочаване на социалното и глобално неравенство. Проблемът на неравенството и разделението не е само икономически, той е морален и засяга демократичните ценности. Ако бизнесът не инвестира в труд, а безогледно трупа краткосрочни печалби, които водят до драстично неравенство и разделение на обществото, системата на капитализма е изправена пред неминуема катастрофа

Проблемите на неравенството се задълбочават и с политиката за изход от кризата. Философията на тази политика е изградена отново в полза на интересите на финансовия капитал и единия процент богати. С помощта на политическото си влияние банките успяха да „социализират загубите“ и да приватизират печалбите, с което отново измереното богатство във финансовия сектор се увеличава при застои в заплатите и увеличаване на бедността.

Глобализацията на свой ред увеличава неравенството и задълбочава проблемите по веригата на зависимостта. Правилата на глобализацията също са устроени в полза на богатите – те насърчават държавите да се конкурират за бизнес като оказват натиск за намаляване данъците на корпорациите, отслабват мерките за опазване на околната среда и спазване на основните трудови права. „Асиметричната глобализация също взе своята дан по света. Мобилният капитал изискваше от работниците да правят отстъпки в заплащането, а от държавите – в данъците. Резултатът е надпревара към дъното“.

(Стиглиц, с. 150, 2).

Проблемите на неравенството се мултиплицират в дългосрочен план и ерозират икономическата и политическата система на капитала: стесняват възможностите за икономически растеж, пренебрег-

ват развитието на основния икономически актив – хората, деформират пазара, отслабват „колективното действие“ и възможностите на държавата в социалната сфера.

Безпощадният критик на съвременната капиталистическа система и на глобализацията Дж.Стиглиц е привърженик на идеята за реформирането на капитализма. Поставяйки икономиката в глобалната схема „икономика-политика-общество“, Стиглиц смята, че политическата воля за промени на законодателната рамка и ефективното управление на икономическите процеси чрез по-активна намеса на държавата във взаимодействие с пазарите може да ги накара да работят в полза на повечето хора. Това ще възвърне изгубените ценности на демокрацията и върата в равните възможности.

Програмите за икономическа и политическа реформа на Стиглиц съдържат основни действия, които държавата и другите политически и икономически институции следва да предприемат, за да стимулират едновременно повишаването на икономическата ефективност, справедливостта и шансовете. Сред тях са: ограничаване на излишъка на върха и обуздаване на финансовия сектор чрез подходящи регулации и данъчна реформа; програми за социална защита на останалите – подобряване достъпа до образование, здравеопазване, до пазара на труда и опазване на трудовите права; балансиране на резултатите от глобализацията чрез реформа в принципите и функционирането на МФИ; коригиране на търговските баланси; постигане на устойчив и справедлив растеж.

„Неоикономика“

Като известен „частен случай“ в анализа на неравенството, глобализацията и икономическия растеж е нестандартното изследване на Олег Григориев в „Епоха на растежа. Лекции по *неоикономика*“ с подзаглавие „разцвет и упадък на световната икономическа система“. Основната теза на автора е, че икономическата система не притежава иманентно свойство да расте и се развива и че тя е изчерпала първоначалния външен импулс за растеж и бавно върви към упадък. Авторът търси отговор на въпроса защо едни страни са богати, а други остават бедни; какви фактори определят икономическия растеж. И като се опира на стопанско-историческия анализ

на продължителни периоди от развитието на световното стопанство стига до извода, че върху икономическия растеж влияят външни фактори, свързани повече с особените исторически условия, с развитието на технологиите и преразпределението на ресурси. Ако външните обстоятелства се подреждат подходящо, то икономиката се възползва от това и ще поддържа висок икономически растеж.

О. Григориев анализира редица реални процеси и противоречия в съвременната световна икономика в условията на глобализацията, които потвърждават порочните механизми на глобалната икономическа система и функционирането и управлението на международните финансови институции в полза на международния финансов капитал. Основният въпрос, който авторът поставя отново е във фокуса на социалните измерения на икономическия прогрес: има ли смисъл от т.нар. икономическо развитие, ако в основата му лежи бедността на мнозинството от населението? И не е ли време за промяна на социално-икономическия модел на развитие на света и на международния икономически ред? „Не е ли време страните, намиращи се на относително ниско равнище на развитие, да започнат да обсъждат въпроса за прехода към друг социално-икономически модел на световно устройство?“ (Григориев, с. 9)

„Капитализъм 4:0”

Концепция за възможното реформиране на капитализма и „раждането на новата икономика след кризата” развива Анатоли Калецки. Според него еволюцията на капитализма преминава през четири етапа в своята история и сега настъпва капитализъм 4:0. В процеса на приспособяване Капитализъм 4.0 ще развива адаптивна смесена икономика, в която пазарите и държавата ще упражняват балансирано сътрудничество, регулациите и социалната политика ще осигуряват равновесието между икономическия растеж и благосъстоянието в обществото. За новия капитализъм ще е типично устойчивото развитие и опазването на околната среда, балансираното взаимодействие между технологиите и екологичните изисквания, съчетаването на растежа със социалните ценности – повишаване на жизнения стандарт, по-високо заплащане на труда, свобода на избор. Капитализъм 4.0 ще засили глобалната система за управление,

за да реши глобалните проблеми на финансовата нестабилност, неравенството и екологията. По-тясната координация между правителствата и пазарите следва да се издигне от национално на световно ниво, смята Калецки. Но същевременно пристъпва с умерен скептицизъм към възможностите за глобална система на управление. Кризата в общите политики и проблемите днес в ЕС доказват на практика това. Съвсем резонно Калецки обяснява, че усилията за създаване на по-конструктивно партньорство между политика и икономика на международно ниво се затрудняват непрекъснато от международния сблъсък на интереси.

„Посткапитализмът”

Радикален възглед за бъдещето представя и Пол Мейсън в книгата с претенциозно заглавие „Посткапитализмът”, както той нарича новата система на икономическо и политическо устройство на света. Подобно на Олег Григориев той смята, че границите на приспособяването и мутирането на капитализма са достигнати. Отвъд тях е новата система на посткапитализма в епохата на информационната икономика. Доказателство за това той намира в последиците от съвременната световна икономическа криза, а причините за възникването на новата система се коренят в преформирането на икономиката около нови ценности, поведение и норми в информационната епоха. Информационните технологии предизвикват разпад на йерархичната икономика и на нейно място идват мрежовите отношения и информационната икономика. Тя налага редица качествени промени в труда, производството и пазари.

Почти незабележимо, паралелно с пазарната система възникват нови области на икономически живот със свой собствен ритъм: разпространиха се паралелни валути, банки за кредитиране с време, кооперативи и самоуправляващи се единици; възникват нови форми на собственост, нови форми на кредитиране. През последните години се формира нова бизнес субкултура, наречена „споделена икономика”, в която достъпът до стоки и услуги става по-важен от собствеността и в която транакционните разходи са пренебрежимо малки, благодарение на новите технологии.

„Капиталът на ХХI век”

Най-силен интерес в последните години в областта на икономическите изследвания предизвика книгата на Тома Пикети „Капиталът на ХХI век”. Някои я сравниха с „Капиталът” на Маркс. Очевидно ефектът може би е съзнателно търсен от автора със заглавието, въпреки същностните разлики.

Пикети привежда огромен масив данни за икономическото неравенство при капитализма в продължение на два века в повече от 20 страни. За разлика от Калецки и Стиглиц той разглежда неравенството като вътрешна същностна черта на икономическата система на капитала.

Пикети извежда основен закон, който определя неравенството в капиталистическата икономика: когато възвръщаемостта на капитала е по-висока от растежа на БВП, доходът от капитала расте по-бързо от трудовото възнаграждение. Това е естественото състояние на капитализма, според него. „Това неравенство отразява фундаментално логическо противоречие... Натрупаният капитал се възпроизвежда сам по-бързо, отколкото се увеличава производството. Миналото поглъща бъдещето.” (Пикети, с. 585)

Какво предлага Пикети за намаляване на неравенството? Преди всичко дълбока реформа в данъчната система, която да увеличи данъците за свръхпечалбите и наследството, увеличаване на социалните разходи, осигуряващи достъп до образование и здравеопазване, антимонополно законодателство, реформи в корпоративния сектор – регулиране на максимално възможните нива на възнаграждение на топ-мениджмънта и законодателни норми, ограничаващи възможностите на банките да експлоатират останалата част от икономиката и обществото.

Всички тези промени могат да се осъществят чрез политиката на националната държава, която остава важно звено в процесите на дълбока модернизация в много от аспектите на социалната и данъчната политика, в разработването на нови форми на управление и съвместна собственост като промеждутъчна форма между държавната и частната собственост, която ще бъде една от главните задачи на бъдещето, според Пикети. Но решението на проблемите с нера-

венството не е по силите само на националната държава. Неравенството има глобален характер и политиките за решителното преодоляване на икономическите и социалните дисбаланси изискват висока степен на международно сътрудничество и регионална политическа интеграция. Пикети обаче не е оптимист. Той се безпокои от неспособността на регионалните структури, в частност ЕС, да се борят с неравенството. Напротив, той отбелязва, че европейските политики в последните години са отслабили постигнатите завоевания на социалната държава на XX век и не създават нищо друго, освен повече пазар, рестрикции и орязване на социалните програми.

Интересна е оценката на Пикети за *икономическата наука* и бъдещето на икономическата теория. Използвайки историко-статистическите подходи и сравнителните методи в икономическия анализ в разглеждания труд, той непрекъснато търси социалните, политическите и ценностните измерения на икономическите процеси. Т.Пикети заявява, че предпочита названието „политическа икономия” на мястото на претенциозното според него название „икономическа наука”. „Аз предпочитам словосъчетанието „политическа икономия”, което е възможно да звучи старомодно, но съдържа достойнството да отразява единствено приемливата особеност на икономиката в рамките на обществените науки, която се съдържа в нейното политическо, нормативно и нравствено измерение.” (Пикети, с. 587)

Пикети определено се присъединява към съвременната интерпретация на същностния политико-икономически анализ, който според него трябва да включва рационално, систематично и методично изследване на икономическите процеси в тяхното историческо, институционално и социално обкръжение. Политическата икономия в своята нормативна функция е длъжна да изследва „каква трябва да е идеалната роля на държавата в социалната и икономическата организация на страната, какви държавни институти и политически мерки в най-голяма степен ни приближават към идеалното общество”(Пикети, с. 587)

Не подлежи на съмнение фактът, че редица от последните изследвания в областта на икономическата теория и социално-политическите анализи полагат основите на дълбоки промени в теоре-

тичното осмисляне на съвременните процеси на социално-икономическата действителност. През последните десетилетия съвременната икономическа теория е в процес на дълбока трансформация – процес на нови търсения в методологията и промени в основните теоретични модели (парадигми). Икономическата теория е достигнала етап на наложително преосмисляне на основни методологични подходи и базови теоретични постулати в посока на ограничаване пространството на неокласическата парадигма и отхвърляне на постановката за социално неутралната икономическа наука. Съвременните промени в икономическата теория се свързват все повече с разбирането за вградеността на икономиката в цялостната политико-икономическа, обществено-институционална система, изградена върху ценностните ориентири на социо-културното, нравствено-етичното, историко-еволюционното развитие.

В търсенето на новата парадигма и методология икономическата теория все повече се обръща към политическата икономия, разбира се, в нейното съвременно развитие и разбиране като интердисциплинарна област на научното знание „на ръба на науките”, която изучава икономиката в контекста на социума като динамично, взаимнообвързано и неделимо цяло; която осъществява ползотворна и креативна интеграция на икономическата теория с историята на икономическата мисъл, с икономическата история, с икономическата политика, със социологията и политологията, с философията на икономиката и формира една модерна интегрална наука, която ще използва най-новите методи и подходи в посока на ефективно приближение към социално-икономическата практика за обяснението на сложните процеси в съвременния глобален свят и с по-ясен поглед към перспективите на бъдещето.

Използвана литература

1. ГРИГОРИЕВ, ОЛЕГ. (2016) *Епоха на растежа. Лекции по Неоекономика*, С.
2. КАЛЕЦКИ, АНАТОЛ. (2013) *Капитализъм 4.0 / Раждането на новата икономика след кризата*, С., 2013.
3. МЕЙСЪН, ПОЛ. (2016) *Посткапитализмът/ Пътеводител за нашето бъдеще*, С., 2016.

4. ПИКЕТТИ, ТОМАС. (2015) Капитал в XXI век, Москва, 2015,
5. Скидельски, Робърт. (2011) Кейнс. Возвращение мастера, М., 2011.
6. СТИГЛИЦ, ДЖОУЗЕФ. (2012) Цената на неравенството / Как днешното разделено общество застрашава бъдещето ни, С., 2012, (1).
7. СТИГЛИЦ, ДЖОУЗЕФ. (2016). Голямото разделение/ Неравните общества и какво можем да направим за тях, С.2016 (2)
8. GREENSPAN, A. (2007) The age of Turbulence Adventures in a New World, 2007.

ВЪНШНИ СТИМУЛИ И ВЪТРЕШНА МОТИВАЦИЯ

Димитър Канев

EXTERNAL STIMULI AND INTERNAL MOTIVATION

Dimitar Kanev

Abstract

The paper looks at the effects of external incentives on tasks that require critical thinking, creativity, and innovations. Some experiments, as well as theoretical explanations of Self-determination theory and Self-perception theory, are presented. Conclusion is that extrinsic motivation crowding-out intrinsic motivation when they negatively impact autonomy and sense of competence. The effect will be the opposite if an understanding of purpose and a favorable social environment is created, and external incentives are framed as support for autonomy and competence.

Key words: *extrinsic and intrinsic motivation, self-determination theory, self-perception theory.*

Въведение

Икономическите стимули функционират добре в стопанската сфера, при условие че дейността няма социална аспекти и в същото време е рутинна и изисква стриктно спазване на правила и процедури. Това е доказано убедително както в световната литература (Lazear E., 2000), така и у нас (Терзиев & Младенов, 2013). Настоящият доклад разглежда по-малко обсъждан, но в същото време предизвикващ противоположни мнения въпрос – действат ли външните стимули при задачи, които изискват критично мислене, творчество, иновативност и креативност.

Изложение

За да изпълняват подобни задачи, хората нямат нужда социално признание или пазарни облаги. (Etzioni, 2011) Например в САЩ, за да получи доходи на равнището на една минимална заплата,

песента на тричленна гаражна рок-група трябва да бъде слушана чрез приложение за стрийминг на музика поне 700 000 пъти. За повечето групи това е недостижимо. Най-често хонорарът от стрийминг услугите е дори под равнището на пощенските разходи за неговото получаване. (Dredge, 2015) Очевидно това не е икономически разумна дейност, но въпреки това те продължават да свирят, пишат песни и записват музика. Явно не са водени от очакванията за финансови облаги. Истинските музиканти не търсят и социални награди, слава и популярност. Подобни стимули са мечта за занимаващите се с „чалга“ имитации. Истинските музиканти са водени от вътрешната си мотивация да творят и създават високо изкуство.

Още от раждането си човек е любознателно, игриво и активно същество, показващо постоянна готовност да учи, изследва и твори заради удоволствието или предизвикателството. Тази естествена и най-често несъзнавана мотивационна тенденция продължава през целия живот и влияе на индивидуалните настойчивост, постижения и благополучие. Когато възприемаме дейността като интересна, приятна и предизвикателна, ние сме вътрешно мотивирани и възприемаме заниманията си с нея като хоби. Доставят радост и удоволствие. Самите те са наградата за това да им отделяме своите време и усилия. Какво обаче става с вътрешната мотивация, ако започнем да получаваме пари или други външни облаги?

Научните търсения по този въпрос датират от началото на седемдесетте години. (Deci, 1971) Тогава Едуард Деси провежда лабораторен експеримент с проявяващи интерес към решаването на пъзели. (Deci, 1975) Експериментът продължил три дена, а участниците били разделени в две групи и имали за задача да решават пъзели. Контролната група през всичките три дни не получавала възнаграждение. Експерименталната група не взимала възнаграждение в първия и третия ден. Във втория ден нейните членове получавали по един долар за решен пъзел. В средата на работата си във всеки от дните участниците имали почивка от осем минути. През почивката експериментаторът излизал от стаята и те можели да правят каквото пожелаят. Заедно с нерешени и доста трудни пъзели, пред себе си те

имали последните издания на The New Yorker, Time и Playboy. Резултатите показали, че участниците от експерименталната група отделяли значително повече време от контролната група, за да решават пззелите по време на почивката във втория ден, т.е. когато били платени, но значително по-малко в третия ден, когато не са били платени.

Едуард Деси разчита в резултатите потвърждение на хипотезата, че външната парична награда изтласква вътрешната мотивация и ограничава бъдещия интерес към дейността. Наградата от втория ден убива вътрешната мотивация на децата от експерименталната група. През втория ден те рисуваха заради наградата, а през третия, когато не получавали награда, спрели да рисуват, тъй като вече нямали никакъв стимул – нито вътрешен, нито външен. След първоначалния експеримент са проведени много други, които го повтарят и проверяват резултатите му. Обобщение на 128 от тях през 1999 г. (Deci, Koestner, & Ryan, 1999) разкрива, че в почти всички случаи производителността нараства с въвеждането на парични стимули, но намалява след преустановяването им. Резултатите не намират систематични доказателства, че дългосрочните стимули не работят, но потвърждават, че е лоша идея да се предлагат временни стимули за дейности, които за интересни и приятни.

Подобно изтласкване на вътрешната мотивация от външната се описва като „ефект на свръхоправданието“ (overjustification effect). Обяснение на ефекта дават няколко теории, сред които се открояват две.

Първата е разработената от Едуард Деси и Ричард Райън „Теория за самодетерминацията“ (Self-determination theory, SDT). Според нея в основата на вътрешната мотивация са три вродени базови потребности, а именно за автономност (самодетерминация), свързаност и компетентност. Автономността (самодетерминацията) е стремеж да възприемаме себе си като притежаващи свободна воля, че контролираме собствения си живот и действаме в хармония с разбиранията си. Свързаността (relatedness) е потребност от обвързаност и взаимодействия с останалите, която се изразява в стремеж към изграждане на надеждни отношения, основани на

чувствата за привързаност и принадлежност. Компетентността е вяра в собствените възможности за ефективно действие и способност за постигане на желаните резултати. Съзнателно или несъзнателно, всеки се стреми към удовлетворяването им, като прави избори, които счита, че създават такива възможности. За поддържането и повишаването на вътрешната мотивация най-голямо значение има удовлетворяването на потребността от автономия. Тя ни кара да възприемаме поведението си като резултат от собствена инициатива и като преследващо собствените ни интереси и разбирания. Макар че не е в състояние самостоятелно да поддържа вътрешната мотивация, удовлетворяването на потребността от компетентност също е важна. Позволява ни да сме любознателни и изследователски настроени личности. Ролята на потребността от свързаност е да създава благоприятни условия за разгръщането на автономността.

При тази структура на потребностите, вътрешната мотивация се измества от външната в два основни случая. Първо. Всяко външно въздействие подсказващо, че източник или първопричина за дейността са външни фактори, създава усещане за загуба на контрол. Потребността от автономност остава неудовлетворена и това намалява вътрешната мотивация. В експеримента на Деси наградата през втория ден създава усещане за подчиняване на собствената воля и загуба на контрол върху поведението. Наличието на наградата кара децата да мислят, че рисуват заради нея, а не по собствена воля. Например в образованието действия, които влияят на усещането за автономност и намаляват вътрешната мотивация, са паричните стимули, налагането на основани на външни за индивида ценности правила и норми, оценките на знанията, точките за присъствие, заплахата от наказание и обещанието на някаква непарична или морална награда, използването на състезателни елементи, поставянето на условия от рода на „след като направите теста, може да разполагате с времето си както желаете“, дори споменаването че определени действия ще постигат дадени цели и др. Второ. Вътрешната мотивация намалява и ако външните фактори потискат усещането за компетентност и създават

впечатление, че индивидът не се справя добре. Ако потърсим отново пример в образованието, системната позитивна обратна връзка за резултатите от справянето с оптимални по трудност задачи кара учещите да се чувстват все по-компетентни в областта и това засилва вътрешната им мотивация. Ако обаче обратната връзка е отрицателна, оценяването е несистемно или сложността на образователните задачи е твърде високо или твърде ниско, потребността от компетентност ще остане неудовлетворена и нивото на вътрешна мотивация ще спадне.

През 1973 г. Марк Лепер, Дейвид Грийн и Ричард Нисбет провеждат друго интересно изследване. (Lepper, Greene, & Nisbett, 1973) То включва деца от три до петгодишна възраст. Децата са разделени в три групи. На първата група е казано, че ако рисуват ще получат „Сертификат за постижения“. На втората група не е обещавано нищо, но ако рисуват получават същия сертификат. На третата група не е обещавано и давано нищо. Две седмици след като наградите са раздадени, същите деца са наблюдавани отново как рисуват. Втората и третата група са рисували толкова, колкото и две седмици по-рано. В сравнение с тях децата от групата, която е знаела предварително за наградите, рисували по-малко и демонстрирали по-малък интерес към рисуването.

Резултатът става основа за появата на втората основна теория, обясняваща ефекта на свръхоправданието – Теорията за самовъзприятието (Self-perception theory, SPT). Според нея ефектът възниква, защото, когато поради липса на опит нямаме предварителна нагласа, формираме нагласа, като наблюдаваме поведението си и приемаме, че то е причинено от собствените ни нагласи. Така противно на традиционните схващания и интуицията вместо нагласите да определят поведението, поведението определя нагласите. Обяснението е, че когато не сме сигурни какво да предприемем, търсим ориентири в средата. Ако например нямате опит и не сте сигурни дали решаването на пъзели е забавно и някой ви предложи пари, за да го правите, вероятно ще приемете предложението като доказателство, че тази дейност не е забавна, че е трудна и/или че този, който ви я възлага не вярва, че не сте

достатъчно мотивирани и компетентни да я вършите и се нуждаете от допълнителен стимул, за да се заемете с нея. При това положение, ако предложената сума не е достатъчно голяма, вероятно ще откажете. Дори вече да сте решавали няколко пъзела и изживяването да ви е харесвало, предложението ще ви накара да се усъмните в информативността на опита си или ще направи достъпен за съзнанието ви някой елемент, който ще ви накара да възприемате собствения си опит с решаването на пъзели като не толкова забавен, колкото е бил. (Venabou & Tirole, 2006)

Да го приложим в експеримента с децата. Децата от първата група, на които им е обещана награда, си обясняват това защо рисуват с наградата: „Нарисувах нещо, за да получа награда“. Тази история им разказва, че не ценят самото рисуване, а наградата, и когато две седмици по-късно няма награди, те нямат причина да продължават да рисуват и не го правят. Децата от втората група, които получават изненадваща награда, си казват „Получих награда за нещо, което обичам да правя“. Явно изненадващата награда не се възприема като причина и не определя последващата им нагласа. За децата от третата група, случилото се изглежда като „Рисувах, защото обичам да рисувам“. Тези две групи не получават обещание за награда и могат да рационализират действието си само с неговата собствена ценност: рисуват, заради удоволствието от рисуването. Това обяснява защо те продължават да рисуват и две седмици по-късно, когато няма награди.

Изводът е, че когато няма опит и ясна предварителна нагласа или когато се възприемат като заплаха за автономността, парите потушават подтика на вътрешната мотивация да се вършат нещата, защото са интересни, приятни и забавни. Въпреки че много хора считат, че е чудесно да ни плащат за онова, което харесваме да правим, това понякога е измамно. Ако се приемете пари за дейност, която бихте извършили безплатно, рискувате да се почувствате контролирани или да прецените поведението си като мотивирано от парите, вместо от истински вътрешен интерес. Рискувате да повярвате, че наградата и външният натиск, а не вашият ентузиазъм, са породили усилията ви. Това ще намали вътрешната ви

мотивация, в бъдеще ще се въодушевявате много трудно и продуктивността ви ще спадне. Рискувате така да възприемат нещата и хората, на които държите и да загубите репутацията си. Това ще ограничи и вашата просоциална мотивация.

Трябва да отчитаме, че ефектът на свръхоправданието рядко води до демотивация. Причините са две. Първо, ефектът се проявява като демотивация само ако външните стимули са ниски и краткотрайни. Ако външните стимули са достатъчно високи и продължителни, външната мотивация ще компенсира спада на вътрешна мотивация, общата мотивация ще се запази на достатъчно високо ниво и хората ще правят онова, което се очаква от тях. Малко от известните спортисти намаляват своята мотивация след като станат професионалисти и получат договори за астрономични суми. Високото заплащане демотивира единици от добрите художници, артисти, музиканти и дизайнери. Ще ги демотивира ниското заплащане. Затова принципът трябва да бъде „да се плаща достатъчно или нищо“. Второ, ефектът се активира или при липса на опит и ясни нагласи или от чувството, че външните стимули са механизъм за контрол, който отнема автономията. От една страна, известните спортисти, дизайнери и хора на изкуството вероятно са имали достатъчно опит и ясна нагласа, че харесват своята дейност и я приемат като интересна и предизвикателна, преди да подпишат щедрите договори. Затова сумите в договорите не са ги накарали да се откажат, а са продължили с чувството, че не само правят нещо харесвано, но и им плащат на него добре. От друга страна, парите сами по себе си не изтласкват вътрешната мотивация. Правят го парите, които създават усещане за загуба на автономност. Но парите могат и да подсилват усещането за автономност. Ако хората възприемат плащането за дадена дейност като подкрепа, а не принуда, за това да я извършват, плащането засилва вътрешната мотивация, а не я отслабва.

Трябва да се отчита също, че в годините след ранното детство не е възможно да се разчита само на вътрешната мотивация и да не се намесват парите и другите външни стимули. Социалните фактори и роли налагат да се поемат отговорности и за не толкова

интересни и забавни неща. Заради това за изпълнението дори на дейностите, които се приемат за интересни и забавни, се изискват подходящи външни стимули. За да усилят влиянието на вътрешната мотивация, външните стимули следва да генерират усещания за автономност и компетентност. Това повишава самочувствието и вътрешната мотивация. Всяка външна мотивация, която контролира и поставя под въпрос компетентността, може да принуди хората да направят желаното, но ще го правят с негодувание и зло. Контролиращата външна мотивация стеснява фокуса, възпрепятства подтика на вътрешната мотивация и намалява продуктивността. Опитате ли се да търсите контрол върху поведението с външни импулси, хората ще работят само толкова, колкото да получат одобрението на ръководството или да избегнат наказанието. Опитате ли се пък да увеличите натиска, като обвържете стимулирането с оценка на поведението или на обема на извършената работа, ще получите обем, но не и качество. Какъвто и положителен ефект да имат контролиращите стимули, той ще бъде нетраен.

Затова, за да се подтиква иновативността и активността в произвеждащите идеи творчески дейности, вместо да се разчита на контролиращи поведението парични и социални стимули за уменията, поведението и резултатите, по-добре е да се създадат благоприятни условия за работа, които позволяват на хората свободата да импровизират и чрез проби и грешки да постигат желаните цели. Тези благоприятни условия включват: (1) Да се предаде смисъл на усилията им, като им се посочи значима цел и им се осигурят нужните ресурси; (2) Хората да бъдат автономни и свободни в решенията какво и как да правят; (3) Да се подсилва усещането им за компетентност в разпознаването на възможностите, които им се откриват, да се признават постиженията им и да се създават условия за развитие и учене. (Пинк, 2012)

Това не означава, че при изискващи креативност дейности външните стимули нямат значение. В крайна сметка създаването на определени условия също е външен стимул. Важното е външните стимули да подкрепят автономността, компетентността и свързаността. Възнагражденията могат и да не са толкова високи, както

при професии, които не изискват вътрешна мотивация. Те обаче трябва да са сигурни и на достатъчно високо равнище, което: (1) осигурява свободата на хората да не мислят за пари и да не търсят в увеличаването им своето щастие и (2) сигнализира ясно ангажираността на работодателя към задоволяването на потребностите на служителите и оценката на техните постижения и компетентност.

Заклучение

Все повече бизнес организации разбират силата на активирането на творческия потенциал на служителите си и ролята за това на следването на посочените три условия. В същото време като част от научната общност със съжаление и тревога наблюдавам, че тези условия не се разбират от вземащите решения за развитието на висшето ни образование и науката. Пример са опитите с т.нар. „наукометрични“ показатели да се квантифицират постиженията на учениците и да се връчват кариерни и други награди на първенците по брой публикации, цитирания, участия в международни организации и събрани пари по проекти. Така академичната сфера се превръща в състезателно поле и конвейер за квази-наука. Така се насърчава изграждането на организирани групировки от взаимно публикуващи, рецензиращи, цитиращи и рейтингуващи се един други академични чиновници и предприемачи. Те не са истински учени. Не са опасни толкова с нещата, които ще напишат и изкажат, или с това, че ще изхарчат безсмислено парите на данъкоплатците. Да поддържат грешни тези и да харчат средства без резултат го правят и истинските учени. Опасни са с това, че със своите цели и етика ще отвратят и изгонят от науката и малкото истински учени.

Да си истински учен означава да служиш на „Храма на знанието“ и да търсиш истината с онези настойчивост, смиреност и търпение, с които монасите се посвещават на „Храма на вярата“. Означава да си воден от своето чувство за дълг, любопитство да разбереш света, потребност да предложиш полезни решения, а понякога и от желание да се отдалечиш и дистанцираш от дребните житейски страсти. Да правиш опити и да търсиш отговори, заради себе си и самите тях. Понякога да успяваш, но много, много по-

често да грешиш. Да си независим във възгледите си и неподатлив на външните обстоятелства. Да говориш когато, както и каквото считаш за правилно. Да съобразяваш тезите си с научната си съвест, а не със съображения дали и къде биха публикували и цитирали мнението ти, както и дали някоя комисия от бюрократи би одобрила проекта ти и колко ще ти „отпусне да усвоиш“.

Днес малката група строители на „Храма на знанието“, създаващи наука заради своята непосредствена потребност, е изчезващ вид в нашите университети. Заличаван от това, че налаганите „научомерични“ критерии за оценка на постиженията потискат непосредствената потребност да се прави автентична наука и превръщат науката в състезание за търговци и търсачи на доказателства за собствената си значимост. А когато този вид изчезне напълно от университетите, ще се срути и „Храмът на знанието“. Или по-точно университетите вече няма да бъдат „Храмове на знанието“. Дано съм лош пророк и греша. Все пак, независимо дали съм прав, или греша, моля ви, цитирайте ме. Аз също трябва да събирам цитирания и точки!

Използвана литература

1. BENABOU, R., & TIROLE, J. (2006). Incentives and prosocial behavior. *American Economic Review*, 96(5): 1652-1678.
2. DECI, E. (1971). The effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18(1):105-115.
3. DECI, E. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum Press.
4. DECI, E., KOESTNER, R., & RYAN, R. (1999). A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation. *Psychol. Bull*, 125:627–68.
5. DREDGE, S. (3 April 2015 г.). How much do musicians really make from Spotify, iTunes and YouTube. *Guardian*.
6. ETZIONI, A. (2011). Behavioral Economics: Toward a New Paradigm. *American Behavioral Scientist*, 55(8): 1099-1119.
7. FREY, B. (2012). Crowding out and crowding in of intrinsic preferences. От E. Brousseau, *Reflexive governance for global public goods*. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology.

8. FREY, B., & GOETTE, L. (1999). *Does pay motivate volunteers?* Institute for Empirical Research in Economics, Universität Zürich: Working Paper No. 7.
9. GNEEZY, U., & RUSTICHINI, A. (2000). A fine is a price. *The Journal of Legal Studies*, 29 (11).
10. GNEEZY, U., MEIER, S., & Rey-Biel, P. (2011). When and why incentives (don't) work. *Journal of Economic Perspectives*, 25(4): 191–210.
11. HOGAN, S., & MURPHY, T. (17 June 2016 r.). Loving the one you're with. *Deloitte University Press*. Извлечено от <https://dupress.deloitte.com/dup-us-en/focus/behavioral-economics/how-behavioral-factors-influence-customer-rewards-incentives.html?coll=11936>
12. LAZEAR, E. (2000). Performance pay and productivity. *The American Economic Review*, 90(5): 1346-1361.
13. LEPPER, M., GREENE, D., & NISBETT, R. (1973). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the "overjustification" hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28(1): 129-137.
14. OBERHOLZER-GEE, F. (2006). A market for time fairness and efficiency in waiting lines. *Kyklos*, 59: 427–440.
15. SUNSTEIN, C., & HASTIE, R. (2014). *Wiser: Getting beyond groupthink to make groups smarter*. Boston: Harvard Business Review Press.
16. TITMUSS, R. (1970.). *The gift relationship*. London: Allen and Unwin.
17. ДОБЕЛИ, П. (2015). *Изкуството на правилното мислене*. Колибри.
18. МЕДИНА, Д. (2011). *12-те правила на мозъка*. София: Изток-Запад.
19. ПИНК, Д. (2012). *Мотивацията*. София: Изток-Запад.
20. ТЕРЗИЕВ, В., & МЛАДЕНОВ, Ю. (2013). Мотивация на персонала. *Ново знание*, 14-16.

За контакти:
kanev@naval-acad.bg

ДИЛЕМАТА ФИРМА - ПАЗАР В КОНЦЕПЦИЯТА НА РОНАЛД КОУЗ

Пламен Чипев

THE ALTERNATIVE FIRM-MARKET IN RONALD COASE'S CONCEPT

Plamen Tchipev

Abstract

In November 1937 Ronald Harris Coase published his fundamental article "The Nature of the Firm", throwing the gauntlet to neoclassical economics, which could not be responded properly already 80 years. The task presented by Coase to the economic community is simple to failure. Reminding us, that in the economic system, led by the free price movements in which all resources are allocated by the price mechanism, we find, in the words of a contemporary economist, "islands of conscious power in this ocean of unconscious cooperation like lumps of butter, which coagulating in a pale of butter", the great scholar asked: why do we need that at all? Why, in the coordinating role of the market does appear the inevitable figure of entrepreneur-coordinator, who leads the production? Indicating that the company and the market are alternative ways of organizing, Coase released genie out of the bottle, because the answer he provided, actually launched an endless string of debates, hypotheses, competing explanations – what exactly is the nature of the company. This paper aims to provide a more detailed look at the essence of the dilemma posed by Ronald Coase, paying tribute to the anniversary of the issue of his genius work.

Въведение

Наскоро се навършиха 80 години от първата публикация на „Естеството на фирмата“ на Роналд Коуз. От тогава тази малка статия има над 90 различни препечатки само на английски в различни сборници и специални издания. Според Google Scholar към ноември 2017г. има почти 40 хиляди цитирания, над 1300 - само за последната година. Очевидно е, че имаме пред себе си рядък феномен на научно визионерство, засегнал толкова важен и дълбинен проблем, че реперкусиите от публикацията не престават и до днес. Въпреки, че

по същество, оригиналното решение на проблема за съществуването на фирмата лансирано от статията не се отрича, дебатът породен от нея, като че ли се разраства непрекъснато. И това става по две направления. От една страна, статията дава изключителен тласък на научното дирене в посока разкриване на основите на фирмата, който става основа на цяло ново направление в икономическата теория – икономиксът на транзакционните разходи, и чрез него на неоинституционализма. От друга – поражда стремеж да се предложат допълващи или алтернативни решения на поставения проблем.

Работата е в това, че макар авторът да декларира привързаността си към маржиналната или неокласическата парадигма за икономическата система, той повдига въпроси, които излизат далеч извън конкретното поле на последната и засягат основни методологични проблеми за характера и функционирането на икономическата система. Представеният доклад цели да види концепцията, и статията, на Роналд Коуз в по-широк системен план, с цел да се открият по-ясно особеностите, както на проблема, така и на предложеното от автора решение, чрез създаването на концепцията за транзакционните разходи.

Значимост

Няколко са основните източници на значимост на публикацията, съответно на пред ложената от автора *концепция за естеството на фирмата*. Преди всичко, работата пред лага последователен методологичен характер. Затова започваме нашия анализ оттам.

Статията дава фундаментален поглед върху икономиката. Коуз подчертава, че една от основните слабости на икономическата наука е пропускът да разкрие *имплицитно своите допускания*, да изследва основите върху които е изградена (Коуз, 2003 с. 32). Затова той подчертава, че икономиката се третира, като система, която е автоматична (следи сама за себе си), самонастройва се, при която отделните компоненти работят координирано, нехаотично. Нещо повече той ни казва, че предлагането се нагажда към търсенето, при това без необходимостта от централен контрол, и планиране. Макар, че Коуз не адресира точно този пункт към маржиналистката традиция, той го изгражда на основата на вижданията на множество съвременни му автори, на първо място анализа на Хайек в „Посока

на икономическото мислене¹, публикуван през 1937 (Науек, 1933) г. Чрез тях той изгражда един *системен* поглед към икономиката, в който основен организиращ и координиращ механизъм е *пазарът*, или още, *ценовият механизъм*.¹

Статията, и по-точно, концепцията, която Коуз лансира за фирмата генерира интерес, като поражда допълващи и конкурентни обяснения. От една страна, това е *Икономиксът на транзакционните разходи* (ИТР), който чрез О. Уилямсън се оформя не просто, като ново направление, но има и претенции да възроди институционалната парадигма на Веблен под формата на *неоинституционализма*. На основата на ИТР, пък се оформят нови подходи в други социални науки, вкл. *Право и икономика* и др. От друга страна - отприщва научното търсене за всевъзможни други решения обясняващи съществуването на фирмата – юридически, управленски, мрежови, психологически и пр.

Не-малко е значението и на внушението, което подходът на Коуз прави, за преодоляване на важни слабости на доминиращата парадигма. Напр. една от главните критики за липса на институционална дименсия в неокласическата парадигма, изглежда преодоляна, при това без да се накърнява интегритета на маржиналисткия анализ. Реално обаче, това преодоляване не се случва и формулировката на Коуз не става интегрална част от икономикса и не се свързва органично с проблематиката на микроикономиката; разглежда се по-скоро, като допълнение и като елемент на *Индустриалния икономикс*. Така напр. в учебника на Грегъри Манкю, който нашумя напоследък, Коуз присъства единствено в раздела за частно разрешаване на външните ефекти, но не и при дефинирането на фирмите.

Най-голямо значение за теорията, според мен, има фактът, че концепцията е последователно икономическа, при това в рамките на доминиращата маржиналистка парадигма. Коуз използва единен икономически критерий – *пределната субституция*², (нарича го

¹ В един пункт, този поглед дори граничи с еволюционните принципи – „обществото се превръща не в организация, а в *организъм*“ (Коуз, 2003 с. 33).

² Фактор А се преразпределя от У към Х докато пределната им производителност се изравни (Коуз, 2003, с. 33).

инструментариум на Маршал) за дефиниране на цяла поредица от категории.

Така, е икономически изведено възникването на фирмата; тя възниква защото организира разпределението на ресурсите по-ефективно, с по-ниски разходи от пазара. Съответно се извежда и дефиницията за фирма: „когато разпределението на ресурсите (в рамките на договора) зависи ... от купувача, може да стане връзка, която наричам фирма.“ (Коуз, 2003, с. 37). Нещо повече, и фигурата на предприемача е изведена от същия критерий – „По-нататък ще използвам понятието “предприемач” в ролята на индивида или индивидите, които в условията на конкуренция заместват ценовия механизъм в разпределението на ресурсите“ (Коуз, 2003, с. 34).

В същата логика се дефинира и *размера на фирмата* - всяка дейност може да се включи или изключи от фирмата (вкл. и управлението *per se*) в зависимост от критерия, дали пределният приход е по-голям или по-малък от пределния разход направен за нея (Коуз, 2003, с. 39). А „*комбинирането*“ и „*интегрирането*“ са актове по хоризонтално и вертикално включване на дейности респективно, от една фирма към друга или от пазара към фирма (Коуз, 2003, с. 42).

Чрез тази последователна логика, Коуз убедително доказва, че е необходимо фирмата да се изведе от нейната функция. Това е именно икономическо, а не социологично, философско и пр. дефиниране на фирмата, и в него е силата, която прави статията непреходна, за разлика от други дефиниции, чийто автори избират всевъзможни други основания³ и после легитимно си ги оспорват един на друг.

³ Ще илюстрирам с една сравнително скорошна такава. В нея Т. Лоусън, не само че изключва критерия на Коуз, но и го обвинява, че анализът му *не* анализира „природата на фирмата“. "(Съвременната) фирма е просто определена общност, понастоящем юридически позиционирана, формално регистрирана в рамките на по-широка, типично национална (или международна) общност, като съществуваща под-общност на последната, ориентирана към колективно координираното производството на стоки и/или услуги, които се продават на други лица по начин, който е предназначен да бъде изгоден за (поне част от) членовете на общността. Обикновено тази изгода (или част от нея) се тълкува като "печалба" (Lawson, 2014 с. 2).

Постановка на проблема у Коуз

Роналд Коуз подхваща много важен проблем; от гледна точка на стандартната тогава икономическа теория, механизмът на разпределение на ресурсите действащ в нея е обратен на приемания за върховно ефективен – пазарния или наричан още, ценови механизъм. Отгук и фирмата остава недефинирана, защото съществуващите в нея принципи на алокация на ресурсите просто не би трябвало да възникнат, ако е валиден основният принцип на неокласическия анализ.

В изходния пункт на анализа, Коуз в същност влиза в неявен спор с Хайек и неговото разбиране, че плановата координация в икономическата система е несъвършена и съществува само за да се противопостави на пазарния механизъм. Коуз конфронтира този възглед с реалността, посочвайки, че са налице множество слу чаи, когато съзнателно управление, или икономическо планиране, както още го нарича, измества ценовия механизъм и поема алокацията на ресурсите, цитирайки сполучливо друг икономист, сочещ - „ние намираме острови на съзнателно управление в този океан от несъзнателно взаимодействие, бучки масло, които коагулират във ведро с мляко“ (Коуз, 2003, с. 34).

Това е ключов момент в статията. Изправен пред несъответствието на маржиналистка та парадигма с реалността, той запазва валидността на принципа за пределна субституция, а отхвърля, поточно модифицира, концепцията на Хайек за неефективността на плановия механизъм. Подлагайки на съмнение разбирането на Хайек за координиращия механизъм на икономическата система, Коуз всъщност верифицира валидността на принципа за пределна субституция. Както е добре известно, принципът е ключов за маржиналната теория и се използва за извеждане на пазарните цени, мотивацията и посоката на действие на икономическите агенти, оптималния размер на производството и пр. Коуз показва, че той е приемлив и за дефиниране на фирмата, стига да се допусне, че са налице определен вид разходи, които пазарът не може да минимизира.

Транзакционните разходи – великото откритие на Коуз?

Коуз приема, че има разходи, които пазарът не минимизира, по простата причина, че те произхождат от него. Причината им е в са-

мата същност на трансакциите – за установяване на цените, по изпълнение на договорите, или в непълнота на договорите, по-специално за дългосрочните и особено, когато е намесен предмет на този договор е факторът труд. При това доста подробно разяснява, че причината за тях не е наличие или отсъствие на гарантиран съответно остатъчен доход, формата на плащане, нито неопределеността, която Knight (1933) изтъква, нито в различното *данъчно третиране* на фирма и пазар, макар да приема, че то би могло да стимулира размера на фирмите, след като вече са възникнали.

В същото време, Коуз не предлага подробно дефиниране на тези разходи, а ги определя най-общо, като маркетингови. Едва впоследствие, те са наречени *транзакционни*, а тяхното непрекъснато разширяващо се идентифициране взема застрашителни размери, не само в *Икономикса на транзакционните разходи*, лансиран от О. Уилямсън.⁴

Основното, което интересува Коуз е, че „съществува цена за използването на ценовия механизъм“ (Коуз, 2003 с. 36), т.е. пазарът *сам по себе си* трупва разходи. Техният характер е есенциален – те могат да се намалят, но не и да се елиминират от действието на пазарния механизъм.

Така, се появява *икономическа* необходимост от фирмата, която може да ги елиминира, просто като замести пазарното с административно (планово, или пр.) разпределение на ресурсите, при което тези разходи просто да отпаднат. В това си качество, тези разходи, вече служат за *дефиниране на фирмата* – „когато разпределението на ресурсите (в рамките на договора) зависи ... от купувача, може да се получи връзка, която наричам фирма“ (Коуз, 2003 с. 37).

Във фирмата може да се *включи или изключи* всяка дейност в зависимост от критерия – *пределният разход* направен за нея да е по-малък от разхода направен за същата дейност през пазара. По този начин функцията на пазара по алокация на ресурсите, става лимитирана. Тя действа дотолкова, и само доколкото, разходите при-

⁴ Неслучайно Стенли Фишър заявява - „почти всичко може да бъде рационализирано, чрез привикване на удобно специфицирани транзакционни разходи“ (Fischer, 1977, п. 5).

чинени от самия пазар, не се поддават на намаление чрез включването им във фирмата. Коуз свързва последното с нехомогенния характер на маркетинговите разходи, при който има специфични разходи, които са по-ниски при организирането им от пазара, както и обратното. Това значи, че в неговия модел на икономическата система част от дейностите *трябва* да се осъществяват през фирмата и част през пазара.

Обема на настоящия доклад не позволява да разгърнем подробна критика на тази теза, но е необходимо да отбележим две слабости на предложеното решение.

Характер на дилемата пазар-фирма

Коуз определя транзакционните, или *маркетинговите*, разходи, както той ги нарича, като принадлежащи на сферата на обръщението, като разход породен и затворен в рамките на размяната.

Това противоречи на основен принцип на класическата политическа икономия. Принцип, който макар и негласно е приет и от неокласическата парадигма. А именно, размяната не може и не бива да участва в създаване на стойността. Класиците развиват този принцип като отрицание на меркантилистката идея, че стойността се създава в хода на разменните отношения, и че националното богатство се увеличава от търговията. Наистина, дори те си дават сметка, че това не би било възможно в разменни отношения вътре в националните икономики и затова подчертават, че принципът се отнася до външната търговия, което пък води до политика на ограничаване на износа на злато, като материално възплъщение на стойността. Развитието и прилагането в теорията на този принцип у класиците, които насочват цялото си внимание към производствената сфера не създава затруднения.

По друг начин стои той у неокласиците. Формирайки цената, като математическа пресечна точка на функциите на търсене и предлагане, парадигмата прави принципа неявен. Това, по всяка вероятност, е причина Коуз да приеме, че част от разходите за един продукт (или процес) могат да се причиняват, както от производствени така и от разменни дейности. Предпоставка за такова смесване е налице и при класиците, защото действително част от операциите

по даден продукт се реализират в сферата на обръщение – разфасоване, опаковане, и пр., но парадигмата приема, че това е *продължение на производствения процес* в обращението, а не изключение от принципа.

Макар и в неявен вид, и неокласическата доктрина спазва същия принцип и изисква размяната да става на *еквивалентен принцип*. Двата контрагента си разменят еквиваленти, независимо че става дума за оценка на полезности. Работата е в това, че ако единият получава повече полезност от другия след размяната, това, или би отприщило верига от непрекъсващи актове на размяна или, вероятно, би направило размяната невъзможна. Когато Коуз допуска, че единият от двата контрагента (фирмата) трупва разходи от самия разменен акт, той допуска, че единия губи за сметка на другия. Ако и двата трупат еднакви разходи, то отчитането им се обезсмисля, както се обезсмисля и процеса по размяна сам по себе си. Получава се модел на пълна автархия, при който всеки си произвежда сам всичко. Който и да е верния отговор, той не може да се използва като обяснителен мотив за възникването на фирмите, защото нарушава принципа за еквивалентност на размяната.

Така стигаме до втората особеност на предлаганата от Коуз дилема *пазар-фирма*, двата механизма се разглеждат като *алтернативи*. Изборът дали да се приложи единия или другия механизъм за алокация на ресурсите, не е въпрос за решение, а за действието на икономическата система. „Извън фирмата ценовите движения ръководят производството, което се извършва посредством множество разменни операции на пазара. В рамките на фирмата тези трансакции изчезват и на мястото на сложната пазарна структура идва предприемачът-координатор, който направлява производството. Ясно е, че това са алтернативни начини за неговото координиране... Може да се приеме, че отличителния белег на фирмата е заместването на ценовия механизъм“ (Коуз, 2003, с. 34).

Така икономическата структура, по-точно структурата на икономическите агенти, или със езика на общата теория на системите, структурата от елементи, на тази система възниква, като резултат на развитието на производството, на технологиите и организацията. С

развитието на технологиите или на организацията, тя *по необходимост* се променя, а елементите растат. Коуз потвърждава това с примера който дава за телефона и телеграфа (Коуз, 2003, с. 42). Това води до непрекъснато нарастване размера на фирмите и в същото време до усложняването им, чрез комбиниране. Това се вижда от схемата, с която той илюстрира как се преодоляват изискването за оптимален обем на производство, поставено от същата тази маржиналистка парадигма, от която изхожда и неговия анализ⁵.

Подобен анализ обаче, предполага наличието на голям брой отделни, специализирани и раздробени *предварително процеси*. Т.е. пазарният механизъм е първично постулиран и винаги съществуващ – от него отпадат едни или други дейности и преминават към фирмата. Дори и да останат някои, поради това, че както отбелязва Коуз с ръста на размера, нарастват грешките от мениджърски решения и намалява „възвращаемост на мениджмънта“, то като цяло дейностите координирани, чрез пазарния механизъм непрекъснато намаляват. А това означава повече или по-малко, че икономиката не сама се превръща в една голяма фирма. А и че е възникнала от едно безкрайно разчленено и специализирано състояние на разделението на труда, състояние което лошо кореспондира със стопанската история.

Мястото не ни позволява да разгърнем тук дебата за реалните причини водещи до възвикване на фирмата, нито за другите проблеми с неокласическата туюретична парадигма, които решението на Р. Коуз поражда, затова се ограничаваме само с показване на някои противоречия които концепцията за транзакционните разходи поражда.

Заклучение

Статията „Естеството на фирмата“ на Роналд Коуз безспорно повдига един изключителен по своя характер и значение проблем за верифициране на маржиналистката икономическа парадигма. Ясна-

⁵ Отделен въпрос, е че този анализ внушава, непрекъснатото разширяване на продуктовата структура, т.е. комбинирането като доминиращ механизъм за конкуренция и подценява специализацията и разделението на труда.

та логика, последователния икономически анализ и оригиналността на решението не случайно вече 80 г. инспирират научен дебат в няколко направления на икономикса. В същото време дебатът не само не затихва, но се и разгаря, като се лансират непрекъснато нови и различни подходи. И това се дължи между много други причини и на вътрешните противоречия в самата концепция за транзакционните разходи предложена от автора като решение на проблема.

Използвана литература

1. HAYEK, F. A., (1933). The Trend of Economic Thinking. - *Economica*, May 1933.
2. KNIGHT, F. H., (1933). Risk, uncertainty and profit: with an additional introductory essay hitherto unpublished. London school of economics and political science. (цит. по Коуз, 2003).
3. FISHER, S., (1977). Long-Term Contracting, Sticky Prices, and Monetary policy: Comment. *Journal of Monetary Economics*, 3(3), 317-323.
4. MANKIW, N. G., (2011). *Principles of Microeconomics* (6 edition). Mason, OH: Cengage Learning.
5. КОУЗ, Р., (2003). Природата на фирмата. *Икономическа мисъл*, кн. 3, с. 32-49.

СОЦИАЛНО-ЕТИЧНИ ПРОБЛЕМИ НА СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИКА¹

Добринка Златева

SOCIAL-ETHICAL PROBLEMS OF THE CONTEMPORARY ECONOMY

Dobrinka Zlateva

Abstract

The subject of examination of this report are the social and ethical issues concerning economy. Economy is analyzed as socio-ethical integrity. Emphasis is placed on the social and ethical characteristics of economic behavior. The report maintains that the social and ethical approach in economic theory is objective necessity.

Key words: economy, economic theory, sociality, ethics, morality.

Въведение

Изследването на социалния живот на обществото е постоянно присъстваща тема, но придобива съвременна актуалност поради обезпокояващото усещане за „разпад“ на обществото и „разлагане“ на социалността. Икономическата наука, според нас, трябва да се включва в изследването на социалните отношения, защото икономиката и обществото са взаимозависими. Икономиката е форма на съвместно живеене, тя е социален институт, а икономическата общност² (пазар, предприятие, компания и т. н.) е социално образование. Вероятно е прав У. Бек (2012) че икономическият поглед, спял за обществото води до обществена слепота (Бек, 2012, с. 33).

Моралният подход към икономиката има дълбоки интелектуални корени в историята на идеите в науката, философията, изкуст-

¹ В зависимост от контекста понятието „икономика“ се използва като теория или като реална действителност.

² В изследването понятията „общество“ и „общност“ не се разграничават.

вото, литературата. Там откриваме силни интелектуални стимули за изследване на морала в икономиката, потвърждения за взаимното проникване на икономика и етика. Нравствените характеристики обаче в съвременните икономически анализи са недостатъчно задоволителни. Считаме, че пренебрежението на изследването на морала в икономиката от Общата теория на икономиката е неуместно. Т. Бухолц (1993) сполучливо отбелязва: „Много критици упрекуват съвременните икономисти, че допускат само егоистични мотиви, че вземат предвид само разходите и печалбите и пренебрегват по-благородната страна на хората. Икономиксът е, според тях, духовен инвалид“ (Бухолц, 1993, с. 26).

Социалността е основата, върху която е възможно да се обсъжда и проучва морала в икономиката, а той придава специфичност на социалните отношения. За нас икономиката е социално-етично пространство, проявяващо човешката същност и удовлетворяващо човешката потребност от социална принадлежност, от задоволяване на потребностите, а икономическото поведение има социално-етични характеристики. „Човешките същества, казва Фукуяма (2001), по природа са обществени същества, чиито най-дълбоки стремления и инстинкти водят към създаване на морални правила, които ги свързват в общности“ (Фукуяма, 2001, с. 26).

Целта на този доклад е да обърне внимание на икономиката като социално-етична цялост, на социално-етичните характеристики на икономическото поведение, на социално-етичния подход в икономическата наука. Поради ограничеността на доклада, анализът има характер на общо поставяне на проблемите, а не на задълбочено тезисно доказване. Споделената позиция е резултат от монографично изследване „Човекът в икономиката: етико – социо – антропо – епистемологическа концепция“ (Златева, 2016).

Изложение

Социални аспекти на икономиката

Известно е, че човекът по природа, изначално е социален. На него са присъщи социални инстинкти (общуване, комуникация, взаимопомощ, власт над другите, корист, алтруизъм, егоизъм и др.) ге-

нетично детерминирани. Ц. Тодоров (1998) правилно споделя, че „Социалността не е нито случайност, нито евентуалност; тя е същностно определение на човешката природа“ (Тодоров, 1998, с. 24). Антропосоциогенезата наред с формирането на индивидуалността е изградила и социалността на човешкия живот. Следователно социалните отношения на съвременния човек имат антропосоциогенетични източници.

Констатираме обаче, че двуединността на индивидуално и социално не е наложил се културен модел на социалната мисъл. В индивидуалистичните теории (Хобс, Монтен, Конт, Волтер, Русо, Хегел, Лесинг, Хердер и др.) човекът е в центъра, той е преди обществото, а то е механистично изградено от човешките атоми. Животът на обществото се определя и обяснява чрез индивида. За колективистичните теории (Платон, Аристотел Холбах, Хелвеций, Дюркейм и др.) първенстващо място има обществото, човекът има подчинена роля. Обществото е единен социален организъм. Човешките действия се подчиняват на цялото и са предназначени да го съхраняват. Колективното съзнание е водещо.

Социалността, отделена от индивида, както и индивидът, откъснат от социалното, са опасни заблуди. Затова, според нас, основен методологически подход е взаимозависимостта между индивидуализма и колективизма.

Може да се мисли, че икономиката е една от първите форми на социален живот на човека. Социалността е общността на живота в икономиката, а естественото състояние на икономическия живот е животът с другите. Но както казва Докинс, въпросът е колко широко разбираме думата „другите“. Икономиката е система от взаимодействия индивиди, извън които тя е невъзможна и извън която те са невъможни. Тя е съ-общество, общност на индивидуални и колективни интереси, на сътрудничество и конкуренция. Извън социалните рамки няма икономика.

Както е известно, абстрактният икономически човек е в центъра на обясненията на икономическите явления в либералния индивидуализъм и неокласическата икономика. Тяхната антитеза се основава на колективното битие на индивидите и на тяхното много-

образие. Прекалена и нереална абстракция е възприемането на Homo economicus като гносеологически робинзоноид, като изолиран, независим икономически субект. Човекът в икономиката е уникален не само по силата на своите характеристики и особености, а и като продукт на икономическата и социалната взаимозависимост с другите. Той не е атомизиран, изолиран индивид на либерализма. Не може да бъде абсолютно свободен, предвид зависимостта от другите. Затова Д. С. Мил (1993) е убеден, че „Никой не е напълно изолиран. Частта от поведението на личността, заради която тя е единствено отговорна пред обществото, е частта, засягаща другите“ (Мил, 1993, с. 18). Границата на свободата на човека в икономиката, според нас, се определя от границата на свободата на другия, на другите. П. Лън (2013) споделя, че „нашето поведение е ограничено поради ефекта му върху другите. Комуникациите и зависимостта от други хора не са случайни отклонения, а постоянни свойства на икономическия живот“ (Лън, 2013, с. 68).

Икономиката се обособява като социален институт, наред със семейството, правото, религията и т.н. и се осъществява чрез различни форми на обединения на хора. Тя е взаимозависимо сътрудничество между хората за задоволяване на потребностите им. Фирмата, пазарът, сделките и др. са система от взаимодействия на икономическите субекти, съобразяващи своето поведение с поведението на другите. Дейността на човека в икономиката протича под влиянието на фирмените, пазарните отношения, изградени норми и стереотипи.

Човекът в икономиката се реализира в икономическите отношения с другите. Той живее с ясното разбиране, че собственият му живот е зависим от живота на другите. Независими, атомизирани икономически субекти няма. Човекът в икономиката е зависим от икономическите общности, в които живее, и е продукт на взаимодействието с другите в тях. Той е взаимозависима едновременност от индивидуални и социални характеристики. Той е наиндивидуална реалност, тъй като икономиката е колективна, съвместна дейност. Самоидентификацията на човека в икономиката не е възможна без отличаването и съотнасянето с другия/другите. Той не се иден-

тифицира със самия себе си. Другият/другите е неговата външна характеристика, която философите наричат „външен човек“. Но въпреки това източникът на икономически прогрес на общността е свободата на човека. Взаимозависимостта е ограничението на свободата на човека в икономиката.

Икономическата общност (комуникативна, диалогична, оценъчна) е органическа цялост на съвкупност от хора и по-точно на взаимоотношенията между тях. Такава общност са фирмите, корпорациите, пазарът и т.н. Те са икономическа и социална емпирическа реалност. Общност от зависими и съпричастни хора. Общност, която оказва влияние върху съставлящите я личности, въздейства върху взаимодействиите с нея общности и се отразява върху обществото като цяло. Фирмата например се осъществява от постоянни и взаимни съвместни действия на нейните членове. Пазарът – от взаимоотношенията в сделките. Затова за икономическия човек възможността за взаимодействие с другите е не по-малко важна от професионалните качества, знанията, опита, които има. Неговата съвместимост и комуникативност с другите хора, с които работи в икономическата общност, определя собствените му резултати и нейната ефективност.

Хармонията в икономическата общност се получава чрез съчетаването на интересите на участващите икономически субекти. Личният си интерес човекът в икономиката може да реализира само чрез взаимодействието с другите. Водени от личната си икономическа активност, преследвайки индивидуалните си амбиции, хората фактически взаимно удовлетворяват интересите си. В този смисъл икономическото поведение не е напълно свободно себеизразяване.

Следователно в икономиката „аз“ и „ние“ са взаимозависима едновременност. Фундаментална основа на икономическия живот е заедността, взаимодействието, взаимодопълняемостта. За това единство на индивидуално и социално е подходяща едната дума на Бубер „аз-ти“. В икономиката няма „аз“ без „ти“, както няма „аз“ без „ние“ – въпрос на изследователско ниво.

Става ясно, че в този анализ даваме акцент на „човешката социална отговорност“. Отговорност за постъпките, решенията, дейс-

тивията пред другите в общността. Обективна е необходимостта от нейното изследване, защото ни се струва, че е изместена от модерните изследвания на „корпоративна социална отговорност“. Интересно е да се изследва пазара, фирмените отношения и др. като осъществяващи човешката социална отговорност. Изследването на човешката социална отговорност я поставят в контекстуалния смисъл на морала.

Морални аспекти на икономиката

За морал става дума само защото човекът е социален. Социалността на човека е естествена основа за изследване на моралните характеристики на човека в икономиката, тъй като тя е съвкупност от взаимозависими отношения между икономически субекти. Тоест и етиката и икономиката имат за обект индивидуално-социалната природа на човека. В социалните характеристики на човека в икономиката, в неговата индивидуално-социална същност, във факта, че той е съставна част на икономическа общност се открива основание за взаимозависимостта между икономика и етика.

Характеристика на икономиката е свързаността. В нея взаимодействат социални индивиди, реализиращи личните си интереси, но чрез взаимодействието с другите, което се осъществява чрез различни форми на обединения на хората. Следователно свободното себеизразяване в икономиката има ограничения. В голяма степен те имат характеристиката на морални. Това безспорно важи в микроикономически контекст за икономическата общност и макроикономически – за икономиката като цяло.

Може да се твърди, че човекът в икономиката е страна на обществено, икономическо взаимодействие, в което се пресичат не само икономически, но и морални характеристики. Неговата всекидневна икономическа дейност се определя от моралната среда, от моралните връзки и отношения с другите. В този смисъл икономическите общности – фирми, пазар, обединения и др. се обогатяват с разбирането, че те са нравствено и ценностно обусловено единство от хора.

Мотивите на човешката дейност също сближават етиката и икономиката. Икономиката приема, че в основата на човешката

дейност стоят мотивите. Обсъжда като такива потребностите, благата, печалбата, работната заплата и др. Но не обръща внимание и не обсъжда мотивите свързани с човешките добродетели или с човешките недостатъци. Мотивите за добро, зло, справедливо, несправедливо, безсъвместно, безнравствено и т.н. не са в обсега на икономическия изследователски интерес. Отсъстват също потребността от власт, от успех, от принадлежност, от постижения (Х. Мъри, Д. Маккелелънд и др.), от самореализация, от самоактуализация (Маслоу) и т.н. Следователно е необходимо икономическата теория да свързва мотивите на икономическо поведение с част от характеристиките на човешката личност. В този смисъл етиката би могла да допълни едноизмерните икономически модели.

Като част от цялото (науките за човека и обществото) икономическата наука е зависима от другите науки. Отделянето на икономика и етика не обръща внимание на едновременността на икономика и морал. Разграничението им произтича от живота, но той предполага и тяхното единство. Именно поради това, развивани в техния чист вид, изследвайки само една, обособена част от живота те са ограничени. В тази логика икономиката и етиката са взаимозависими. Те запазват самостоятелността си, но границата между тях трябва да се обезсмисли. Взаимстването на техните подходи и взаимното обобщаване на техните резултати би направило изследванията им по-близки до реалността на живота. Дифузията би гарантирала успешността и резултативността и на двете. Преподаването на морална философия в университетите в миналото показва връзката между икономика и етика, те са в една университетска програма. Без съмнение е позицията на М. Але (1995): „историята на науките ни учи, че най-значителни успехи се постигат тогава, когато се прехвърлят мостове между различните дисциплини“ (Алле, 1995). Икономистите обаче рядко изследват икономическите явления в контекста на етиката. Затова споделяме убедеността, че икономическите знания не могат да бъдат морално неутрални, че икономическите идеи трябва да бъдат аксиологизирани и да съдържат ценностни оценки. Икономическата наука не би могла да се абстрахира от етическите основания в собствените си анализи. Тя има за предмет исторически променящи се

икономико-етични явления и процеси. Нейните теоретични модели не би трябвало да са десоциализирани и абстрактни. Д. Макклоски (2011) от Чикагския университет го определя като „антиетическият преврат в икономическата теория на XX век“ и го свързва с Пигу, Робинсън, Самуелсън, Фридман (Макклоски, 2011, с. 5).

На базата на споделеното се основава собственият ни икономико-етичен подход в изследването на човешките действия в икономиката.

Общоприето е, че за човека в икономиката етиката е външна, моралните норми са външен свят. Затова най-често моралът в икономиката се изследва като обществено определени морални принципи и норми, които се налагат върху нея. Възприема се, че моралът отразява модела на мислене на човека от позиция на обществото – закони и обществени правила. Ценности, отразили идеите за морално и неморално, добро и зло и др. Формулирани етически канони, които се очаква хората да следват в икономиката. Усещането е за морала като проповед, а то поражда съмнението, че моралните принципи могат да се налагат императивно.

Естествено, че има базисен морал, изграден от историческото и културното развитие на обществото. Има обществени норми, човешки ценности, които се изграждат еволюционно и съществуват априорно. Но човекът в икономиката не действа, за да бъде етичен, за да има морал. И е такъв, защото се съобразява с формулирани от обществото принципи. Защото обществото му казва морално ли е, или не е това, което прави, съпоставяйки го с универсални норми. Още повече той няма двойно битие – веднъж икономическо, друг път морално. Подобна логика води до категоричното разграничаване на етиката, в която се говори за морал, и икономиката, в която става дума за пари. Икономическите и моралните ценности са разделени.

Поддържахме тезата, че икономическият морал се създава от човека в неговата икономическа дейност, а не дейността му единствено се оценява от външни за него морални правила. Става ясно, че в определена степен подценяваме оценъчната функция на морала в икономиката, според която егоистичната цел за печалба може да се определи като неморална. Сартър (1989) вероятно е прав: „Никакъв

написан морал не може да даде отговор /.../ Никакъв всеобщ морал няма да ви покаже какво да правите“ (Сартр, 1989, с. 8 – 9).

Безспорно етическите принципи са утвърдени от живота, в частност от икономическия живот. Безспорно е също, че моралът отразява и онова, което е извън конкретния човек, което се определя като обективно. Но се осъществява от човека, от конкретния индивид.

Логиката в този анализ не концентрира етиката върху резултата, а върху дейността и взаимодействието. Икономическото действие не е действие, което единствено се съобразява с някакви морални ценности, а ги създава. Икономическият човек, взаимодействайки с другите, създава морал. Той не взема свободно решенията си, те са резултат на външна необходимост, произтичаща от отношението, от сделката. В този смисъл индивидуализмът в икономиката може да бъде определян като етичен индивидуализъм.

Акцентът е върху разбирането, че икономиката съдържа потенциал за морал и това е самоограничението във взаимозависимата икономическа дейност. Самоконтролът, а не контролът на моралната норма осъществява морала в икономиката.

В този смисъл пазарът не е само институционално-пазарен механизъм, а етично-пазарен механизъм. Икономиката се превръща в обиталище на духа, в частност на морала. Трудовата етика, организираността, дисциплината, отговорността се изграждат във взаимозависимото ограничено икономическо поведение. Проявявайки границите на взаимозависимостта, икономиката възпитава морал. Осъзнаването на собствените интереси, но само в общността на интереса на другия, осигурява просперираща икономика. Моралът може да е закъснялото, но най-голямото достойнство на икономиката.

Заклучение

Икономиката може да се изследва като социално-етично пространство. Основание за такъв подход е човекът, който е смисълът и целта на икономиката. Човекът, в поведението на който моралните характеристики се определят от факта, че той съществува с другите, от факта, че икономически се реализира в заедността, взаимодействието, взаимодопълняемостта. В този смисъл икономиката има морализираща функция и създава морал.

Използвана литература

1. АЛЛЕ, М. (1995) Философия моей жизни. Достъпен на: http://library.by/portalus/modules/economics/referat_show_archives.php?subaction=showfull&id=1100489557&archive=1120044401&start_from=&ucat=1&. [Ползван 24/03/2013].
2. БЕК, У. (2012) Германска Европа, новите властови пейзажи под знака на кризата. София: Критика и хуманизъм.
3. БУХОЛЦ, Т. (2012) Живи идеи от мъртви икономисти. София: Христо Ботев.
4. Златева, Д. (2016) „Човекът в икономиката: етико – социо – антропо – епистемологическа концепция“, Велико Търново, Фабер.
5. ЛЪН, П. (2013) Първични инстинкти. Човешката природа и новата икономика. София: Изток-Запад.
6. МАККЛЮСКИ, Д. (2011) Адам Смит, последний из создателей этики добродетели. // Научные исследования экономического факультета. Том 3, выпуск 2. Достъпен на: http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/sr_econ/2011/2/1_2011_2.pdf. [Ползван 11/09/2015].
7. МИЛ, Д. С. (1993) За свободата. Център за изследване на демокрацията.
8. Народопсихология на българите, Антология (1984) София: Отечествен фронт.
9. САРТР, Ж. П. (1989) Экзистенциализм – это гуманизм. 1946. // Сумерки богов. Москва: Политиздат. Достъпен на: http://royallib.ru/read/sartr_ganpol/ekzistentsializm_eto_gumanizm.html#0. [Ползван на 23/11/2013]
10. СЕМОВ, М. (1995) Народопсихология, ч. I. Варна: Славена.
11. ТОДОРОВ, Ц. (1998) Живот с другите. Опит по обща антропология. София: Наука и изкуство.
12. ФУКУЯМА, Ф. (2001) Големият разлом. София: Рива.
13. ХАДЖИЙСКИ, И. Оптимистична теория на нашия народ, ч. I, София: Български писател, 1974.

За контакти:

проф. д-р Добринка Златева, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“, Стопански факултет, гр. В. Търново, ул. „Арх. Г. Козаров“ № 1
служебен e-mail d.zlateva@uni-vt.bg, личен e-mail drzlateva@abv.bg

**РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ В БЪЛГАРСКАТА
СЕЛСКОСТОПАНСКА ПОЛИТИКА:
АКТУАЛНОСТИ, ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ**

Стела Тодорова, Емилия Ранчева

**REGIONALIZATION IN BULGARIAN
AGRICULTURAL POLICY:
ACTUALITIES PROBLEMS AND PROSPECTS**

Stela Todorova, Emiliya Rancheva

Abstract

The article assesses regional differences in the interaction between natural and organizational factors in Bulgarian agriculture. The analysis was carried out for the South Central Region and for the country dynamically and covers the period 2007-2013. The indicators for the South Central Region are compared with the average for Bulgaria as a reference system. The study, in addition to descriptive statistics, also uses the GIS to outline the specific soil and climatic areas that fall within the region under investigation and, on this basis, calculate an Index of Agri-environmental Potential for the region. These indices have compiled a methodology specifically designed for this purpose by districts, regions and countrywide using specialized software. Studies conducted have shown that the direction and strength of the interaction between selected environmental and organizational factors differ between South Central region and the country. The observed national tendencies and interdependencies of the analyzed natural and organizational-production factors do not always reflect correctly the scale and effect of changes in the region and the country. Due to the multifactorial determinants of agricultural production (natural and organizational-productive) the effects of their impact on the region and the country differ. This is manifested by the realization of different models of agricultural production, which are characterized by different levels of organization and intensity. The analysis shows the need to change the principle from sectoral to territorial, ie. regionalization of the national agricultural policy. This approach should contribute to changing tools to achieve policy objectives - moving away from subsidies to investment.

Key words: *regional differences, agro-environmental potential, regionalization, agricultural policy.*

Въведение

Селското стопанство претърпява постоянни икономически и структурни промени, произтичащи от промените в динамиката и посоките. Промените са свързани с аграрната структура, нивото и структурата на селскостопанското производство, неговата концентрация и специализация. Според Niedzielski (2015) те са производни на цивилизацията и културните промени, проявяващи се в общото ниво и качеството на живот на жителите на селските райони, не само на местно, но и на национално равнище. Освен природните активи, социално-икономическите фактори, от голямо значение са и психологическите фактори, а също и промяната на техния ефект в процеса на историческото развитие (Аркадиев, 2012). Runowski (2014) отнася към въздействащите фактори: икономически, технологични, международни, екологични, политически, правни, социални и културни. Въздействието на тези фактори върху селско-стопанския сектор непрекъснато нараства и това въздействие не е еднакво за различните райони, както на ЕС, така и на Р.България. По мнение на Rowve and Berriet-Solliec (2010) регионите в Европа придобиват все по-голямо значение в селскостопанската политика, която исторически е била управлявана на национално и европейско равнище.

Материали и методика на изследване

Извършеният анализ обхваща периода 2007-2013 г. Източникът на информация за годините 2007, 2010 и 2013 е статистическата информационна система „Инфостат” на НСИ, която се основава на независимата и обективна техника (подход) на извадковите проучвания и позволява да се анализират промените, настъпили в заетостта и използването на територията на България в краткосрочен и дългосрочен аспект.

За целите на изследването е използвана база данни, разработена от Института по почвознание, агротехнология и растителна защита „Н. Пушкарров”, София, както и резултати от независими изследвания и разработен софтуер. С помощта на Географска информационна система (ГИС) са очертани контурите на всеки от шестте района на планиране на страната върху разработена карта на агроекологичните ресурси

на България (Вълев, В.; Б. Георгиев. 2004). На базата на наличната информация за почвено-климатичните характеристики на землищата на съответните общини е определен Индекс за пригодност на агроекологичния потенциал (ISAP) за всяка област и район за планиране.

Обект на изследване в настоящата разработка е Южен централен район (ЮЦР) със специфичните си природни и организационно-производствената условия. Той включва 5 административни области: Кърджали, Пазарджик, Пловдив, Смолян и Хасково. Територията на този регион представлява 20% от общата територия на България и включва 20% от населението на страната. Само 20% от територията на региона се използва за селскостопанско производство, а дялът на използваната земеделска площ в общата земеделска земя на страната е 12%.

За провеждане на анализа в изследването като резултат от собствени изчисления са използвани следните две групи показатели:

- **природни**

- ✓ **индекс за пригодност на агроекологичния потенциал (ISAP)**

- **организационно-производствени:**

- ✓ среден размер на стопанството(ha);
- ✓ дял на зърнените култури в засятата площ (%);
- ✓ дял на зеленчуковите култури в засятата площ (%);
- ✓ дял на пасищата и фуражните култури в използваната земеделска площ – ИЗП (UAA, %);
- ✓ заетост (AWU per 100 ha of UAA), брой;
- ✓ гъстота на едър рогат добитък и овце (LU per 100 ha of UAA), брой;
- ✓ гъстота на свине (LU per 100 ha of UAA), брой;
- ✓ стандартна продукция (EUR per ha of UAA);
- ✓ активи (EUR per ha of UAA).

Индексите за пригодност на агроекологичния потенциал (ISAP) по области и региони са определени с помощта на специално разработената за целта методика (съвместно с проф. д.с.н. Б. Георгиев от ИПАРЗ „Н. Пушкиров”), създадения софтуер и прилагане на ГИС за очертаване границите на районите и попадащите в тях агроклиматични области.

За определяне на силата и посоката на връзката между изследваните променливи се използва корелационната матрица на Пирсън, като статистическата значимост на корелационните коефициенти е оценена при ниво на значимост $\alpha = 0.05$.

Предмет на самооценка и анализ е индексът, използван за развитието на агро-екологичния потенциал на Южен централен район и България.

Резултати и анализ

Таблица 1

Индекси за пригодност на агроекологичния потенциал по области на Южен централен район

Области в ЮЦР	ПССП за 2016 г. (ha)	Площна тежест (коэф.)	MAR MEDIAN (бон. /бал)	MMW (бон. /бал)	ISAP
а	б	с	д	е	ф
Кърджали	97319	1.20	26	31	0.43
Пазарджик	129093	1.59	45	72	0.75
Пловдив	307308	3.80	55	209	0.92
Смолян	48840	0.60	12	7	0.20
Хасково	226873	2.80	53	149	0.88
ЮЦР	809433	10.00	X	47	0.78

Източник: БАНСИК(2016) и собствени изчисления.

Легенда към таблицата:

Абревиатура

ПССП

Колона Бележки

b

Площи със селскостопанско предназначение (по статистическа информация на МЗХГ, Бюлетин БАНСИК, 2016г.).

Коеф. за площна тежест
MAR MEDIAN

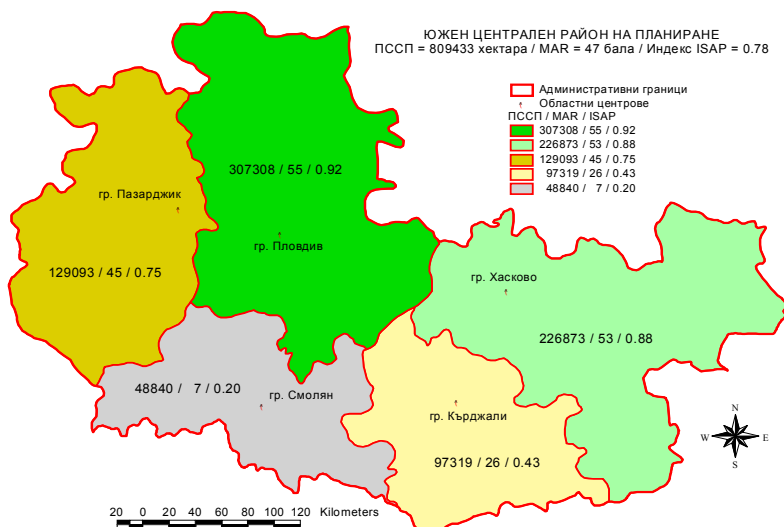
c

Пресметнат по следния начин: колона *b* *10/809433

d

Статистическа позиционна средна (медиана) от всички установени стотици „средни агрономически балове“ в съответната област, обработени по области. Поради естеството на данните модата и средната аритметична не са достатъчно репрезентативни (особено модата).

MMW	<i>e</i>	Площно претеглени стойности на средните агрономически балове. Изчислени са по области по следния начин : Коефициенти в колона с * MAR MEDIAN (колона d).
ISAP	<i>f</i>	Индекси за пригодност на агроекологичния потенциал по области – получени по следния начин: Данни в колона d, разделени на 60 (границата между пригодните, слабо пригодните и непригодните земи е 60 бонитетни бала).
MMW (за района)	<i>e</i>	Площно средно претеглени медиани на средните агрономически балове в ЮЦР. Теоретично те са от 0 до 100 бала. Оценките включват: почвени и агроклиматични характеристики, както и изискванията на 22-те култури от приетата методика.
ISAP (за района)	<i>f</i>	Индекс за пригодност на агроекологичния потенциал за района. Получен като MMW се раздели на 60. Теоретично се изменя в граници от 0.00 до 1.67.



**Фиг. 1. Административни единици(области)
на Южен централен район и индекси за пригодност
на агроекологичния потенциал**

**Резултати от корелационния анализ на силата и посоката
на връзките и зависимостите между изследваните
променливи за периода 2007-2013 г.**

		Correlations										
		Average_farm_area	Share_of_cereals	Share_of_vegetables_in_the_cropping_structure	Share_of_perm_grassland_and_forage	Employment	Stocking_density_of_cattle_and_sheep	Stocking_density_of_pigs	Stocking_density	Standard_output	Vegetable_production	Assets
Average_farm_area	Pearson Correlation	1	.240	-.463	.834	-.997*	.285	-.791	.994	.981	-.884	.911
	Sig (2-tailed)		.846	.694	.373	.050	.816	.419	.072	.126	.310	.271
	N	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Share_of_cereals	Pearson Correlation	.240	1	.749	-.338	-.164	-.862	.404	-.129	.426	.242	.620
	Sig (2-tailed)	.846		.461	.782	.895	.338	.736	.918	.720	.844	.575
	N	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Share_of_vegetables_in_the_cropping_structure	Pearson Correlation	-.463	.749	1	-.876	.531	-.982	.908	.561	-.280	.824	-.056
	Sig (2-tailed)	.694	.461		.321	.644	.123	.275	.621	.819	.383	.964
	N	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Share_of_perm_grassland_and_forage	Pearson Correlation	.834	-.338	-.876	1	-.874	.767	-.997*	-.891	.709	-.995	.531
	Sig (2-tailed)	.373	.782	.321		.323	.444	.046	.300	.498	.062	.643
	N	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Employment	Pearson Correlation	-.997*	-.164	.531	-.874	1	-.359	.836	.999*	-.862	.917	-.876
	Sig (2-tailed)	.050	.895	.644	.323		.768	.369	.023	.175	.290	.321
	N	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Stocking_density_of_cattle_and_sheep	Pearson Correlation	.285	-.862	-.982	.767	-.359	1	-.812	-.392	.092	-.700	-.136
	Sig (2-tailed)	.816	.338	.123	.444	.766		.397	.744	.942	.506	.913
	N	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Stocking_density_of_pigs	Pearson Correlation	-.791	.404	.908	-.997*	.836	-.812	1	.855	-.856	.985	-.468
	Sig (2-tailed)	.419	.736	.275	.046	.369	.387		.347	.544	.109	.690
	N	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Stocking_density	Pearson Correlation	-.994	-.129	.561	-.891	.999*	-.392	.855	1	-.952	.931	-.858
	Sig (2-tailed)	.072	.918	.621	.300	.023	.744	.347		.198	.238	.343
	N	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Standard_output	Pearson Correlation	.981	.426	-.280	.709	-.962	.062	-.656	-.962	1	-.775	.974
	Sig (2-tailed)	.126	.720	.819	.498	.175	.942	.544	.198		.436	.145
	N	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Vegetable_production	Pearson Correlation	-.884	.242	.824	-.995	.917	-.700	.985	.931	-.775	1	-.612
	Sig (2-tailed)	.310	.844	.383	.062	.280	.506	.109	.238	.436		.581
	N	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Assets	Pearson Correlation	.911	.620	-.056	.531	-.876	-.136	-.468	-.858	.974	-.612	1
	Sig (2-tailed)	.271	.575	.964	.643	.321	.913	.690	.343	.145	.581	
	N	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Статистическият анализ показва различия между природните и производствено-организационните показатели за ЮЦР, в сравнение с тези за страната като цяло. В природните условия по области на ЮЦР също се наблюдават различия. С най-висока стойност на ISAP, равен на 0.92 е област Пловдив. Нарастването на средния размер на земеделското стопанство в областта води до нарастване на продукцията в стойностно изражение.

Аналогични са резултатите от корелационната матрица за ЮЦР, включваща изследваните двойки променливи за периода 2007-2013 г. които показват, че между променливите среден размер на земеделското стопанство и продукцията в стойностно изражение се наблюдава много силна корелационна зависимост ($r=0.98$). С други думи, промените в стойностния размер на продукцията се обуславят в значителна степен от промените в средния размер на земеделските стопанства.

Много силна корелационна връзка се наблюдава между издваните променливи вложени активи и среден размер на земеделските стопанства ($r=0.91$). Много силна по степен и негативна по посока е корелационната зависимост между средния размер на земеделските стопанства и гъстота на едър рогат добитък и овце на единица площ (LU per 100 ha of UAA) ($r=-0.99$).

Резултатите от анализа показват, че се наблюдава силна положителна зависимост между относителния дял на зърнените култури и дела на зеленчуците в засятата площ (%) ($r=0.78$). Умерена положителна е корелационната зависимост между относителния дял на зърнените култури и размера на вложените активи ($r=0.62$). Висока негативна корелация съществува между относителния дял на зърнените култури и гъстотата на едър рогат добитък и овце на единица площ (LU per 100 ha of UAA), ($r=-0.88$).

Наблюдава се силна положителна корелация между относителния дял на зеленчуците в засятата площ и стойността на продукцията от зеленчуковите култури, която е логично обусловена, но в същото време показва екстензивен път за развитие на този подотрасъл на растениевъдството. Съществува много силна положителна корелация между променливите гъстота на свине (LU per 100 ha of UAA) и относителен дял на зеленчуковите култури в засятата площ ($r=-0.92$). Резултатът обяснява паралелното развитие на двата подотрасъла - животновъдство и растениевъдство, с ориентация към по-добро използване на работната сила в стопанствата.

Много висока и статистически значима, но негативна корелационна зависимост се наблюдава между относителния дял на естествените ливади и фуражите в ИЗП и гъстотата на свине (LU per 100 ha of UAA). От друга страна корелацията между същата променлива (дял на естествените ливади и фуражи) и гъстота на едър рогат добитък и овце (LU per 100 ha of UAA) е висока и положителна ($r=0.77$). Със същата сила е корелационната зависимост между дела на естествените ливади и фуражи (%), и стойността на стандартната продукция за региона ($r=0.72$).

Резултатите от анализа показват статистическа значима и много силна, почти функционална корелационна зависимост между

променливите заетост и гъстота на животински единици на единица площ (LU per 100 ha of UAA), ($r=0.99$). Висока положителна корелация се наблюдава между стойността на продукцията от зеленчуковите култури и заетостта ($r=0.92$). Резултатът е логичен, като се има предвид трудоемкия характер на зеленчукопроизводството и концентрацията на значителна работна ръка в него. Висока и негативна е корелацията между променливите стандартна продукция и размер на вложените активи ($r=0.97$).

Резултатите от анализа на корелационната матрица, включваща изследваните двойки променливи за България за периода 2007-2013 г. показват много висока корелация между изследваните променливи стойност на стандартната продукция (EUR per ha of UAA) и среден размер на земеделските стопанства ($r=0.95$). Много силна, почти функционална е корелационната връзка между изследваните променливи вложени активи и среден размер на земеделските стопанства ($r=0.99$). Резултатът показва, че промените в средния размер на земеделските стопанства се обуславят преди всичко от промените в изследваната независима променлива.

Наблюдава се много висока корелация между средния размер на земеделските стопанства и гъстотата на едър рогат добитък и овце на 100 ha ИЗП (LU per 100 ha of UAA) ($r=0.91$). Много силна и негативна е корелационната връзка между относителния дял на зърнените култури и дела на зеленчуците в засятата площ (%) ($r=-0.97$).

Умерена по сила и негативна по посока е корелационната връзка между относителния дял на зърнените култури и размера на вложените активи ($r=-0.72$). Силна негативна корелационна връзка съществува между относителния дял на зърнените култури и гъстотата на едър рогат добитък и овце на 100 ha ИЗП (LU per 100 ha of UAA) ($r=-0.88$), за което няма логично обяснение.

Не се наблюдава корелационна връзка между относителния дял на зеленчуците в засятата площ и стойността на продукцията от зеленчуковите култури ($r=0.089$). Единственото тълкуване на получения резултат са незадоволителните средни добиви и ниските цени на реализация на продукцията.

Съществува висока негативна корелация между гъстота на свине на 100 ha ИЗП (LU per 100 ha of UAA) и дела на зеленчуковите култури в засятата площ ($r=-0.89$). Резултатът би имал негативно влияние върху по-равномерното използване на работната сила в стопанството през годината.

Изводи и заключение

Резултатите от статистическият анализ на корелационната матрица на анализирани променливи в ЮЦР, показват, че голяма част от взаимовръзките между размера на стопанството и останалите анализирани променливи се различават от тези за страната като цяло. Високата заетост в селското стопанство на региона е в негативна корелация с показателите на производства, характеризиращи се със значителна интензивност на труда. Следователно, основната заетост в ЮЦР, както и в страната е резултат от други, непроизводствени и неземеделски дейности.

Отглеждането на свине в региона е тясно свързано с недобро качествено използване на селскостопанското производствено пространство, чието влошаване води до екстензификация на растителната продукция. Търговското производство в региона е резултат както от увеличаване размера на стопанството и разширяване площите на зърнените култури, така и от отглеждането на говеда. Тези процеси се съпровождат от нарастване на стойността на дълготрайните активи.

Направеният анализ потвърждава тезата за значителна регионална диференциация на българското селскостопанско производство, което се отнася и до взаимодействието между природни фактори, от една страна и организационните и производствени фактори, от друга. Взаимоотношенията между съответните природни и организационни фактори се различават както между районите на България, така и в отделния район – между различните области.

Взаимовръзките и тенденциите, наблюдавани на национално равнище, често не се проявяват на регионално ниво. Това позволява да се направи извода за необходимостта от регионализация на Общата селскостопанска политика. Основната причина е факта, че насоките и ефектите от промените в изследваните показатели на реги-

онално ниво са доста разнообразни и се различават от тези на национално ниво.

Формулираният извод ще даде възможност за ефективно отстраняване на съществуващите проблеми, с акцент върху диференциацията на регионите при тяхното подпомагане.

Използвана литература

1. NIEDZIELSKI, E. (2015) Funkcje obszarów wiejskich i ich rozwój. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, no. 2(343), p. 84-93.
2. RUNOWSKI, H. (2014) Ekonomika rolnictwa – przemiany w gospodarstwach rolnych. In: *Rolnictwo, gospodarka żywnościowa, obszary wiejskie – 10 lat w Unii Europejskiej*. Warszawa: Wyd. SGGW, p. 31-48.
3. ROUVE, A. and BERRIET-SOLLIEC, M.(2010) Regionalization in European Agricultural Policy: Institutional Actualities, Issues and Prospects, *Regional studies*, Vol.44 No.8 p.1005-1017
4. АРКАДИЕВ, Д.(2015) Растежът на населението в средновековна България, *сп. Статистика*, 4, p. 111
5. ВЪЛЕВ, В., Б. ГЕОРГИЕВ (2004) *Агроекологичните ресурси на България, база за проектиране в земеделието*. НЦАН, ИП, София

За контакти:

проф. д-р С. Тодорова, Аграрен университет – Пловдив e-mail:
stelatodorova_au@hotmail.com

доц. д-р Е. Ранчева, Аграрен университет – Пловдив e-mail:
e.rancheva@abv.bg

РОЛЯ НА ИНДУСТРИАЛНИЯ СЕКТОР ЗА ВЪЗСТАНОВЯ- ВАНЕТО И РАСТЕЖА НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА СЛЕД ГЛОБАЛНАТА КРИЗА

Калоян Колев

ROLE OF THE INDUSTRIAL SECTOR FOR THE RECOVERY AND GROWTH OF THE BULGARIAN ECONOMY AFTER THE GLOBAL CRISIS

Kaloyan Kolev

Abstract

This paper explores how viable and sustainable the industrial sector in Bulgaria is and its significance for the recovery of the national economy after the global crisis. The analysis reveals that thanks to a market reorientation, rapid restructuring and increased efficiency, industrial production limits the second "downturn" and appears to be a driver of economic growth after 2010. Furthermore, the results indicate that the chosen model of development - competitiveness based on labor cuts and lack of investment at the expense of increasing of property income, is likely to exhaust the opportunities for future growth an obstacle to economic convergence with the other EU members states.

Key words: *Re-industrialization, economic growth, structural adjustment, productivity.*

Деиндустриализацията през втората половина на ХХ век е вероятно най-значимият процес в структурната динамика на развитите икономики, а дебатът относно причините и неговите последици се считаше за приключен към рая на 80-те. Глобалната финансова и икономическа криза от 2007-2008 г. и мъчителното възстановяване от нея (особено в страните на ЕС), поставиха отново на дневен ред въпросите за волатилността на националните икономики, характеризиращи се със силно доминиращ третичен сектор, социалната цена на износа на работни места и нарастващото вътрешно доходно неравенство, възможностите за устойчив и дългосрочен растеж и т.н. Първо в САЩ, а след това и в ЕС се появиха идеи, а малко по-

късно и целенасочени политики за създаване на предпоставки и фискални стимули за връщане на изнесените зад граница производства и реиндустриализация, макар и в по-различен от познатия от XIX век вид (Hersh & Weller, 2003; Westkämper, 2013). Причината за това е, че индустриалният сектор притежава специфични особености, поради които той може да се разглежда като основен фактор на стабилността и растежа в икономиката (Szirmai, 2009): доказана във времето позитивна връзка между индустриализацията и равнището на дохода, динамични икономии от мащаба, интензивни връзки с останалите сектори във веригата на добавената стойност, задълбочаване разделението на труда, повишаване на производителността, спилвър ефекти, значителен иновационен потенциал и др.

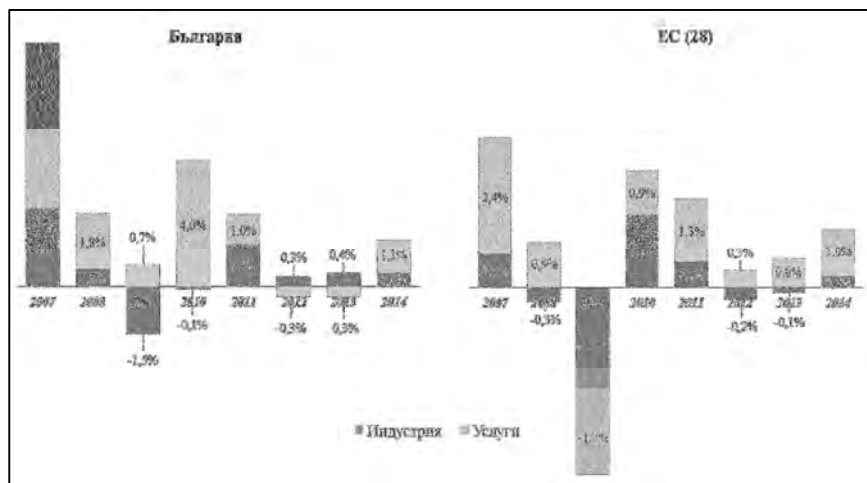
Деиндустриализацията беше основна част от структурните изменения в българската икономика в процеса на преход към пазарно стопанство. За разлика от САЩ и страните от Западна Европа, у нас промяната се реализира скокообразно, в рамките само на няколко години, а не като естествен еволюционен процес. Подобен тип деиндустриализация се определя като преждевременна (*“premature”*), а в случая на България и като реверсивна (Dasgupta and Singh, 2006) с всички негативни последици от това за стабилността на стопанството и възможностите за устойчив дългосрочен растеж (Rodrik, 2015). В този ред на мисли, интересен е въпросът, до колко жизнеспособен и устойчив е индустриалният сектор в България и какво е неговото значение за възстановяването и растежа на националната икономика след кризата?

Изследването на всички възможни преки и косвени релации между Индустрията и растежа е непосилна задача в рамките на едно кратко изследване. По тази причина, в настоящия доклад като рамка на анализа са използвани законите на Н. Калдор (Kaldor, 1967). Най-общо, индустриалният сектор ще има позитивен ефект върху икономическия растеж, ако производството се характеризира с нарастващ краен продукт и повишаваща се производителност на труда, а освободените от преструктурирането работници се насочват към други дейности с висока добавена стойност (най-вече услугите).

1. Преки ефекти на Индустрията върху възстановяването и растежа на българската икономика след кризата

България посреща глобалната икономическа криза със силно доминирана от услугите структура както на БВП, така и на заетостта, близка до тази на повечето страни от ЕС. Данните от системата на националните сметки сочат, че кризата е причинила плитко краткосрочно колебание, но не е имала дългосрочен ефект върху агрегатната секторна структура на българската икономика. В периода 2010-2016 г. индустрията успява да възстанови бързо и да запази своя дял от 22% в БДС, а нарастването на услугите с два процентни пункта (от 65% на 67%) е за сметка на строителството и аграрния сектор. Под тази привидната стабилност, обаче, се крие съществена динамика в условията на производство и значението на отделните сектори за растежа на икономиката.

Първият основен въпрос в настоящото изследване е, какъв е агрегатният ефект на индустрията в динамиката на БВП? Отговорът може да бъде намерен чрез просто декомпозиране на ръста на брутния продукт по приноса на отделните сектори в него. От данните на фиг.1 се вижда, че каналът, чрез който кризата е привнесена в България е именно индустрията, която в две поредни години (2009 и 2010) има негативен ефект върху БВП, а ролята на своеобразен ограничител на „пропадането“ е изиграна от сектора на услугите. Ролята на двата сектора се променя в периода 2011-2013 г., когато именно индустрията е фактор на възстановяването на икономиката, като нейният позитивен принос надвишава негативният ефект на закъснялото свиване на услугите.



Източник: Изчисления на автора по данни на Евростат.

Фиг. 1. Принос на сектор Индустрия и сектор Услуги в растежа на БВП в България и ЕС(28)

Този факт е особено видим при сравнението на данните за България с тези за страните от ЕС. През 2012 и 2013 европейските страни преживяват втора криза в реалното производство, докато българската индустрия продължава да нараства и ограничава негативният ефект на втората вълна на кризата.

Ключът към обяснението на този факт се крие в структурата на стоковия ни износ. Българските предприятия успяват да компенсират свиващото се търсене от традиционните си партньори в ЕС с намирането на нови пазари извън Европа, като ръстът на продажбите към тях през 2010 е 42% и нови 22% през 2011 г.

Данните разкриват и още един интересен феномен. От гледна точка на ускореното развитие и желанието за конвергенция с останалите страни от ЕС, съвсем логично разглеждаме ниско технологичните и трудо- и/или енергоемки производства с ниска добавена стойност за по-скоро „нежелани“ и ограничаващи растежа на икономиката на България. Анализът показва, че именно те успяват да ограничат негативните ефекти на кризата и да осигурят бързото възстановяване. В крайна сметка, средногодишният принос към

растежа на БВП на индустриалното производство за периода 2010-2016 е 0,69% (при 0,37% средно за ЕС), а на сектора на услугите 1,47%. Макар вторият да е над два пъти по-голям, следва да се отбележи, че неговата волатилност (респективно процикличен ефект) е значително по-висока.

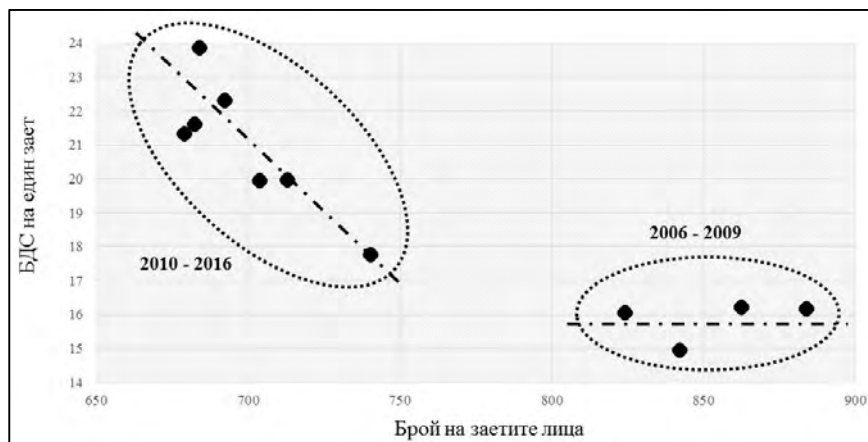
Таблица 1

**Средногодишен принос към реалния ръст на БВП
в България и ЕС(28) (в %)**

Сектор	ЕС (28)	България	
		2010 - 2014	2010 - 2016
<i>Период</i>	2010 - 2014	2010 - 2014	2010 - 2016
Аграрен	0,0	- 0,32	- 0,06
Индустрия	0,37	0,48	0,69
Строителство	- 0,12	- 0,48	- 0,37
Услуги	0,81	1,08	1,47

Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ и Евростат.

Изведените до тук особености на възстановяването на българската икономика и приносът на отделните сектори, се дължат в най-голяма степен на измененията в условията на производство. Сравнението на данните между заетостта и производителността на труда показват два коренно различни модела на развитие на Индустрията преди и след кризата (фиг. 2).



Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ.

Фиг. 2. Връзка „заети – производителност на труда“ преди и след кризата в сектор Индустрия в България

В периода до 2009 г., растящото външно и вътрешно търсене, в съчетание с повишаващите се цени на промишлената продукция, са предизвикали екстензивна експанзия на Индустрията в България. Секторът е ангажирал растящ брой трудови ресурси, като проблемът за ефективността очевидно е бил пренебрегнат като маловажен. Условието по време и след кризата са променили изцяло модела на развитие, който в анализирания период до 2016 г. е базиран изцяло на повишаване конкурентоспособността чрез съкращаване на разходи (най-вече от труд.). При нарастващ обем на създадения продукт, само в рамките на осем години броят на заетите в индустриалния сектор е намалял с около 200 хил. (22,6%), като този процес е устойчив и с постоянни темпове за целия период след кризата. Благодарение на това, само за 6 години индустрията е успяла да повиши производителността на труда в сектора с 34,4%. Сходен процес се наблюдава и в Услугите, като ръстът там е едва 5,4%, но за сметка на това при непрекъснато повишаващ се брой на заетите лица.

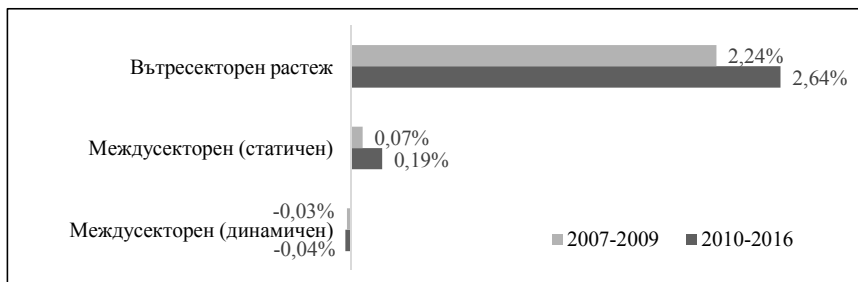
2. Алокативен ефект на Индустрията върху производителността и растежа в България

Безспорно, по-ефективният метод на производство в Индустрията има директен позитивен ефект върху възстановяването и растежа на икономиката, който надвишава този на услугите в периода 2011-2015 г. По-важният въпрос е, как освободеният трудов ресурс се разпределя между останалите сектори и какъв е ефектът на това реструктуриране върху дългосрочните условия за растеж? За съжаление, статистиката не предоставя еднозначни данни за алокацията на наетите лица в рамките на икономиката. По тази причина в анализа е използван утвърден в литературата метод за косвена оценка чрез декомпозиране ръста на производителността на труда на три основни компонента по следната формула (Timmer, 2014):

$$\Delta P = \sum (P_i^t - P_i^0) S_i^0 + \sum (S_i^t - S_i^0) P_i^0 + \sum (P_i^t - P_i^0) (S_i^t - S_i^0)$$

където: P – производителността на труда в сектора в първоначалния и крайния период, а S – дела на сектора в общия брой заети лица в началото и края на периода.

Първата сума отразява претегленият спрямо броя заети принос на вътрешния прираст на производителността, втората – повишаването на производителността в следствие на алокацията на ресурсите между отделните производства, а последната трета – комбинираният динамичен ефект от преместването на работниците между секторите, който не може да бъде отразен от предходните два компонента.



Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ.

Фиг. 3. Декомпозиране на средногодишния ръст на производителността на труда в България

Данните от изчисленията (фиг. 3.) показват, че ръстът на производителността на труда в България както преди, така и след кризата се дължи почти изцяло на повишаването на ефективността вътре в самите сектори а не на движението на трудовите ресурси между тях. Известно повишаване позитивното значение на алокативен ефект се наблюдава след кризата, но неговият принос в общия ръст е изключително малък. Притеснение буди отрицателната стойност на динамичните ефекти. Тя подсказва, че макар работниците да се преместват към дейности със същата или по-висока производителност, пределният им продукт на новото работно място е по-нисък от този на старото. Подобни резултати се наблюдават преди всичко в страни, които не са преминали през еволюционния път на структурна трансформация, а са „преживели“ ускорена преждевременна или реверсивна деиндустриализация.

3. Косвено влияние на Индустрията върху дохода, вътрешното търсене и растежа в България

Както вече бе споменато, между развитието на Индустрията и равнището на дохода съществува доказана във времето пряка връзка. Тя е един от важните механизми чрез които, макар и косено, Индустрията разширява вътрешното търсене и ускорява растежа. Как промяната в условията на производство се отразяват на този механизъм, може да се види чрез анализ на входно-изходните матрици на националната икономика (табл. 2).

**Сравнение на структура на създадената
в сектор Индустрия БДС в България и ЕС(28) (в %)**

Компонент на БДС	ЕС (28)		България	
	2008	2012	2008	2012
Година				
Компенсация на наетите лица	56,5	55,6	51,3	42,4
Потребление на основен капитал	17,7	18,9	22,0	21,0
Нетен опериращ излишък	25,0	24,3	26,7	35,8

Източник: Изчисления на автора по данни на НСИ и Евростат.

Данните показват, че нарастващата производителност на труда в Индустрията е съпроводена от все по-малък дял на компенсациите на наетите лица в БДС. Ако в страните от ЕС тя е средно около 56% и остава стабилна, то в България само за 4 години разходите за труд се понижават устойчиво от 51,3% на 42,4% от стойността на крайния продукт. Ако към това прибавим и освободените близо 200 хил. работници, то става ясно, че през разглеждания период Индустрията има негативен ефект върху равнището на дохода от труд от -3%, докато при услугите той е позитивен в размер 21%. В същото време значително нараства нетния опериращ излишък, който по същество представлява печалба и смесен доход от собственост (лихви, ренти, дребно предприемачество и др.). С други думи, в Индустрията се извършва едно вътрешно преразпределение на дохода от работниците, към значително по-малкият брой собственици на ресурси, което вероятно разширява неравенството и има негативен ефект върху дългосрочния растеж.

Предходният резултат не може да се разглежда едностранчиво, тъй като освободеният и акумулиран от по-ниските разходи за труд ресурс може да се използва за инвестиции и модернизация. За съжаление, данните сочат, че потреблението на основен капитал в България е намаляло с 1%, при точно обратната тенденция в страните от ЕС, което е ясен признак за отсъствие на нетни инвестиции

у нас. Косвено доказателство за това е и фактът, че напредъкът на индустрията през последните 6 години по трите основни показателя - енергиен интензитет, енергийна ефективност и ефективност на използваните материали, е минимален или отсъства. С други думи, нарастването на ефективността в сектора се дължи преди всичко на екстензивни фактори, а именно – съкращаване на работници и натоварване в по-голяма степен на вече наетите.

Заклучение

Анализът показва, че Индустрията има ключова роля за възстановяването и растежа на българската икономика след кризата. Благодарение на пазарната преориентация, бързото реструктуриране и повишената ефективност, индустриалното производство изиграва ролята на ограничител на „пропадането“ и основен фактор на растежа след 2010 г., за разлика от останалите страни от ЕС, при които цикличността в отделните сектори е синхронизирана. За съжаление, избраният модел на развитие – повишаване на конкурентоспособност на база съкращаване разходите на труд и отсъствието на инвестиции, за сметка на отклонения и увеличаващ се доход от собственост, вероятно е пред изчерпване на възможностите за генериране на допълнителен растеж. Нещо повече, той има негативен ефект върху общия доход и вътрешното търсене. В същото време, освободените работници нямат позитивен принос към повишаването на производителността на икономиката, с други думи не се реализира и Калдорианския междусекторния алокативен механизъм на нарастване на БВП. Всичко това ни дава основание да считаме, че преждевременната и реверсивна деиндустриализация, в съчетание с настоящия модел на развитие на Индустрията в България са един от ограничителите на икономическия растеж и пречка пред конвергенцията с останалите страни членки на ЕС.

Използвана литература

1. DASGUPTA, S., SINGH, A. (2006), Manufacturing, Services and Premature Deindustrialization in Developing Countries: A Kaldorian Analysis, UNU-WIDER, United Nations University Research Paper, No. 2006/49.

2. HERSH, A., WELLER, C. (2003), Does Manufacturing Matter?, *Challenge*, 46:2, 59-79.
3. KALDOR, N. (1967). Strategic Factors in Economic Development, New York: Ithaca.
4. RODRIK, D. (2015), Premature Deindustrialization, NBER Working Paper No. 20935.
5. SZIRMAI, A. (2009), Industrialisation as an engine of growth in developing countries, United Nations University, World Institute for Development Economic Research, Working Paper No. 10/2009.
6. TIMMER, M., G.J. DE VRIES, AND VRIES, K (2014), Patterns of Structural Change in Developing Countries, Groningen Growth and Development Center Research Memorandum 149.
7. TREGENNA, F. (2011), Manufacturing productivity, deindustrialization, and reindustrialization, United Nations University, World Institute for Development Economic Research, Working Paper No. 57/2011.
8. WESTKÄMPER, E. (2013), Towards the Re-Industrialization of Europe: A Concept for Manufacturing for 2030, Springer Science & Business Media

За контакти:

Доц. д-р Калоян Колев
Икономически университет – Варна
Катедра „Обща икономическа теория“
e-mail: kolevk@ue-varna.bg

АЛТЕРНАТИВНА ОЦЕНКА НА СРЕДНОСРОЧНАТА БЮДЖЕТНА ПРОГНОЗА 2018-2020

Ивайло Беев

BUDGETARY FORECAST 2018-2020: ALTERNATIVE EVALUATION

Ivaylo Beev

Abstract

The study has made an alternative assessment of the budget forecast for the period 2018-2020. An adapted dynamic model is applied. The obtained results have been discussed and the relevant comparative analysis has been made.

Key words: budget forecast, assessment.

Въведение

В изследването са анализирани прогнозните бюджетни дефицити, с оглед реалистичността на предвидения ръст на БВП очертани със средносрочната бюджетна прогноза (СБП) 2018-2020 г. За целта е въведен растежен модел (по Харод и Хансен), който дава възможност да се изведат прогнозни стойности за БВП, на основата на алтернативна (на правителствената) методика за оценка на динамиката на БВП. Анализирана е разликата между оценените с индуцирания модел стойности на БВП и тези, прогнозирани със СПБ, с оглед реалистичността на очертаната прогноза за динамиката на бюджетния дефицит. Направените изводи са съпоставени със заключенията на Фискалния Съвет в България (ФСБ), представени в Становището му относно СПБ.

Анализът е извършен на основата на официалните данни, оповестени със Средносрочната Бюджетна Прогноза 2018-2020 (СПБ); Становище на Фискалния Съвет в България (ФСБ); Указание на Министерство на Финансите (МФ) за подготовката и представянето на бюджетните прогнози на първостепенните разпоредители с бю-

джет за периода 2018-2020 г.; Директива 2011/85 на ЕС; данни на НСИ; статистика на БНБ и др.

Изложение

Бюджетното салдо има два важни формиращи компонента – приходите и разходите. Съгласно Директива 2011/85 на ЕС (§ 21) „...средносрочната бюджетна рамка следва да съдържа, наред с другото, прогнози за всички основни разходни и приходни пера за съответната бюджетна година и за годините след нея на базата на непроменени политики. Всяка държава-членка следва да бъде в състояние да определи по подходящ начин непроменените политики и да ги оповести публично, **заедно с използваните допускания, методологии и други съответни параметри**“ (подчертаното – мое). От ключово значение за реалистичността на оценките (прогнозите) е ползваната методология. По отношение на „разходите“ – е налично „Указание на Министерство на Финансите (МФ) за подготовката и представянето на бюджетните прогнози на първостепенните разпоредители с бюджет за периода 2018-2020г.“; но начина по който се калкулират приходите – не става ясен от представената СБП 2018-2020. По тази причина разходите ще бъдат коментирани въз основа на цитираното Указание на МФ, а за приходите и в частност: динамиката на БВП – ще бъде приложена алтернативна методика.

По отношение на разходите, може да се направи обоснован извод, че те са реалистично формираны, но това не означава, че те са и целесъобразни! Тези изводи се налагат от ползваната методология при определянето им. Процедурата е мащабна, но основана на относително прост принцип: всеки първостепенен разпоредител с бюджетни кредити (ПРБК) описва в стандартизирана форма потребностите си (така, както ги „вижда“ съответния ръководител, който на свой ред я извежда от визираните потребности на низходящите звена в ръководената от него организация) и чрез сумирането им се извежда резултативната величина на очакваните бюджетни разходи. Ако тази величина значително надвишава очакваните възможности на бюджета, се предприема по административен път т.нар. „орязване на разходите“, докато бюджетното салдо се нагласи до приемливо равнище. По този начин става ясно, че:

- правителствените цели, оповестени с правителствената програма за управление и определени със следваната икономическа политика, трудно могат да се разкрият като програмен приоритет „зададен“ пред ПРБК, чрез който да се обосноват едни или други разходи. Видно от Указанията на МФ, ПРБК формират равнището и вида на разходите по-скоро съобразно своите цели и визия за развитие, отколкото на основата на интегрирана представа за необходимото взаимодействие между видовете разходи, произтичащо от целенасочеността на икономическата политика.

- така изготвената СПБ – в частта с разходите, трудно може да се определи като проекция на политиките, заложили в многогодишната финансова рамка (МФР) и очертаните с нея приоритети. Така съответствието, което се открива при проучване на правителствената икономическа политика с очертаните с МФР приоритети, оставя впечатлението, че то е по-скоро добро съвпадение. Казано иначе – вместо правителството да поставя приоритетни задачи по ведомства и агенции, произтичащи от тези, консенсусно определени с МФР и така да се структурират разходите им, налице е тъкмо обратното: ПРБК сами определят разходните си приоритети, което поставя правителството в трудното положение „някак си“ да им придаде вид, съответстващ на заложените с МФР.

Следователно: от представеното със СБП 2018-2020, се остава с впечатлението, че разходите са проста механична съвкупност, а не целенасочено ползван инструмент. Тъй като вместо да се подходи от целите през инструментите и необходимите средства и това да формира величината на разходите, тяхната величина е механичен сбор на заявените потребности на разпоредителите с бюджетни кредити. Така правителството е принудено да прилага подход на лимитиране на разходите (познатите „тавани“, налагащи т.нар. „орязване“ на бюджетите), продиктувано от невъзможността да се продуцира достатъчен ръст в БВП. Казаното поставя въпроса за приходите в бюджета, доколкото именно ръста на БВП е най-същественния генератор в приходната част на бюджета, респ. най-желания източник за финансиране на дефицита.

По отношение на приходите. В приходната част с най-голяма тежест са данъчните приходи. На свой ред последните са обусловени от събираемостта, структурата на данъчната система и преди всичко – от ръста на производството (в по-крупен план: на БВП). Така става ясно, че при относително стабилни равнища на събираемост и непроменена данъчна система, от ключово значение е нарастването на БВП. Следователно – основната задача, поставена по-горе, означава да се оцени реалистичността на допусканията за ръста (и въобще: динамиката) на БВП.

Въпреки изискването да се представи и методологията, по която се извежда една или друга прогноза (виж: §21 от Директива 2011/85, цит.), предвижданията за ръст в БВП – фиксирани в СПБ 2018-2020, не са съпроводени с такава. Липсата на такава не дава възможност да се оцени адекватността ѝ, респ. реалистичността на правителствената прогноза за динамиката на БВП, фиксирана в СПБ 2018-2020.

За оценката на реалистичността на допусканията за ръста (и въобще: динамиката) на БВП се налага да се ползва алтернативна методика. По същество последната е опростен динамичен растежен модел на Харод и Хансен – с включено действие на акселератора и мултипликатора, който в общ вид може да се представи така:

$$Y_{t2} = AE_a + AE_{it2} \quad (1)$$

където:

Y_{t2} – доход в период $t2$;

AE_a – равнище на независимите съвкупни разходи за периода;

AE_{it2} – равнище на зависимите съвкупни разходи за период $t2$.

Акселератора и мултипликатора играят роля при определянето на AE_{it2} . За България няма правителствена институция, която пряко да изчислява или да финансира изследвания, които да определят тези величини. Това налага определянето им с настоящото изследване, при всички условности, произтичащи от ограничеността на информацията и характера на ползваните агрегати, при изчислителните процедури. При определянето на мултипликатора (прост, разходен) от ключово значение е т.нар. „пределна склонност към потреб-

ление“ (MPC), която на свой ред може да се определи чрез „пределната склонност към спестяване“ (MPS). За определянето на последната се ползват данните от статистиката на БНБ за динамиката на спестяванията на домакинствата и НТООД : последните актуални данни са за периода до 06/2017 (45800 млн.лв.), затова изменението на спестяванията ще се определи със съпоставимата величина за 06/2016 (43326 млн.лв). Последните актуални данни за БВП на НСИ са за 2016, поради което динамиката на БВП (по необходимост) ще се определи за периодите 2015-2016. Така БВП по съпоставими цени от предходна година (а не по текущи цени, за да не се налага постоянно да се преизчислява) – за 2015 и 2016, е съответно 86660 млн.лв. и 91620 млн.лв . Така за величината на MPS получаваме стойност от 0,4988 или близо 0,5; отчитайки, че на най-ниско дезагрегационно равнище личния разполагаем доход се разлага на потребление и/или спестяване, то за MPC се получава същата стойност (припомняме: изчисляваме прост разходен мултипликатор).

Величината на акселератора се определя чрез съпоставка на динамиката на брутообразуване на основен капитал (БООК) и величината на БВП. Според изискванията на модела на Харод и Хансен, текущия доход е детерминиран от преоценената с величината на акселератора разлика в темпа на изменение на БВП в предходни два периода. Така за изменението на БООК и БВП се вземат 2015 и 2014 години. След съответните изчисления се получава стойност от 0,05,; която (за целите на изследването) се округнява до 0,1.

От уравнение (1) за 2016г., след съответните калкулативни процедури, може да се определи и равнището на AE_a за същата година, което приемаме за непроменливо (за целия изследван период), с което са набавени всички необходими „стартови“ данни за автономно генериране на динамичен ред от прогнозни стойности на БВП.

На основата на изчислените величини е възможно да се направи прогноза за динамиката на БВП – табл. 1:

Динамиката на БВП

период	2016	2017	2018	2019	2020
Y (БВП)	91620	94256	95341.6	95729.36	95853.46
БВП предвиджан ръст		1.028771	1.011518	1.004067	1.001296

Източник: собствен анализ.

Трябва да се отбележи, че величините на БВП за съответните години са по съпоставимите цени на предходната. Така генерираната от модела прогнозна стойност на БВП за 2017 г. е 91620 млн.лв., което с отчитане на предвидената инфлация от 1,2% ще възлезе на 95583 млн.лв. (т.е. това е БВП в номинално изражение). Правителствената прогноза на номиналната величина на БВП за 2017 г. е 97156 млн.лв., което дава разлика от 1,573 млрд.лв. на оценената (чрез автономно генерираната величина от въведения модел), спрямо фиксираната стойност на БВП за 2017 г., със СБП 2018-2020. С оглед на допусканията, при които е изграден алтернативния оценъчен модел, продиктувани от липсата на открита и достъпна информация – въпросната разлика в оценките може да се приеме като допустима.

В тази връзка следва да се отбележи, че в алтернативния модел първото базово допускане, а именно, че AE_a остават постоянни за периода не е реалистично, тъй като и сега е налице изменение на минималната работна заплата, като за периода се предвижда неколкостепенни положителни шока по тази линия. Но в алтернативно изградения модел, това предвиждане не може да се обхване поради липса на информация за общата величина на изменението на разходите. По същия начин стои въпроса и с предвиджаното „вдигане“ на пенсиите. Апропо: дори вземайки пред вид само тези два компонента на AE_a , установената разлика от 1,573 млн.лв (на алтернативния спрямо правителствения модел) се „стопява“ значително (което е още по-голяма степен на вероятност прави прогнозираното с индуцирания автономен динамичен модел реалистично).

Това дава необходимата увереност, че прогнозата на алтернативно създадения модел за ръста на БВП е реалистична в необходимата, за критичен сравнителен анализ, степен. От калкулираните данни се налага извода, за ревизия на правителствената прогноза: така за 2017 ръста ще е максимум 2,8% (вместо поне 3,0% предвиден); за 2018 – 1,15% (вместо претенциозните 3,1%); а за 2019 и 2020 – на практика ще липсва ръст, или ще е минимален. Става ясно, че ако правителството не задвижи положителни шокове чрез АЕ_а (например: последователно увеличение на МРЗ и/или пенсиите), то прогнозираните величини на БВП по години са с висока степен на вероятност от сбъждане.

При горния сценарий – липсата на предвидения ръст в БВП, означава, че бюджета няма да се балансира в 2020 г., а ще е налице отново дефицит. Това означава, че разходите (и без това „орязани“, отделно и нецеленасочени) няма да могат да се реализират в необходим обем. Става ясно, че правителството трябва да предвиди по-сериозни буфери, чрез които да финансира дефицити (при развитие на вероятния негативен сценарий, предсказан с въведения модел). Това становище се подкрепя и от изводите на ФСБ – фиксирани в Становището му относно СПБ 2018-2020. Но освен буфери (което по същество е палеативна мярка), по-рационалния подход е да се помисли в насока повишаване на приходите в бюджета. Дълго дискутирана възможност е промяната в данъчната система. Видно от очертаната прогноза (чрез генерирания модел) аргументите в полза на такава промяна се трансформират на ново качествено равнище, а именно – в необходимост (поради ограничените възможности за буферирание). Това означава че въпроса дали да се промени данъчната система има своя положителен отговор.

Заклучение

Видно от представения анализ, прогнозните и оценените величини на БВП, респ. и на дефицита за фискалната 2017г., са близки. Това дава увереност, че при посочените ограничения в анализа – изведената алтернативна оценка за динамиката на БВП е реалистична в необходимата степен. Същевременно, трябва да се отчита, че зад едни и същи числа, очевидно стоят различни представи за

формиращите ги процеси. Така на основата на проведеня анализ става ясно, че придържането към така зададената структура на бюджета (респ. дефицита) и в бъдеще има вероятност да доведе до сериозни негативни последици, с дългосрочен характер на действие (респ. преодоляване). Очевидно е, че структурата бюджета – и в приходната и в разходната си части, може значително да се оптимизира – в очертаните направления.

Много сериозно внимание трябва да се обърне и на съответствието с приоритетите на МФР и мерките от българска страна за реализирането им. В представената СБП липсва каквато и да съпоставка с тях; и освен това – много трудно различими са т.нар. „нови политики“. Би било добре, ако в СПБ (за в бъдеще) са представени сравнителните крос-таблици (очертаващи съответните изменения, придружени със съображения от методологичен характер). Апропо – в тази насока е една от препоръките на ФСБ, изразени в Становището му относно СБП 2018-2020 г.

Но още по-наложително е – да се оповести методологията, по която са изведени прогнозите за динамиката на макроикономическите величини, както и първичните данни за взетите в пред вид макроиндикатори. Това ще позволи един съдържателен критичен анализ, на основата на който евентуални пропуски или други неясни моменти да могат да се идентифицират и чрез преодоляването им – да се очертае по-пълна и достоверна картина на възможното бъдеще пред икономиката на страната.

Използвана литература

1. БЕЕВ, И. „Ключовите приоритети на България в многогодишната финансова рамка на ЕС след 2020 г.“, draft paper, 2016.
2. „България и Многогодишната финансова рамка на Европейския съюз за периода 2014-2020: Изводи от преговорите за приемането на дългосрочния бюджет на ЕС“, S&D (Група на социалистите и демократите в ЕП) и фондация „Капитал“, С.2013, http://foundation.capital.bg/wp-content/uploads/2014/01/Fin_ramka_LAST_web.pdf
3. НИКОЛОВ, В. И НИКОЛОВА, Д. „Многогодишната финансова рамка на Европейския съюз за периода 2014-2020: Анализ и

- потенциални ефекти върху България“, ИПИ, С.2012, http://ime.bg/var/images/MFF_analysis.pdf
4. „Многогодишната финансова рамка на Европейския съюз за периода 2014-2020: Преглед на новите страни членки/България във фокус“, ИИП, С.2012, http://www.epi-bg.org/images/publications/mff_2014-2020_bg.pdf
 5. Указание на Министерство на Финансите (МФ) за подготовката и представянето на бюджетните прогнози на първостепенните разпоредители с бюджет за периода 2018-2020г. <https://www.google.bg/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwik-gtK65pjXAhVKWxoKHdDBBaoQFggmMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.minfin.bg%2Fdocument%2F19407%3A1&usg=AOvVaw2sWPGvKeoMYOX60vKQmuPw>
 6. Средносрочна бюджетна прогноза за периода 2018-2020; <https://www.google.bg/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0ahUKEwi6wruE5pjXAhVPahoKHZFoBa8QFggpMAE&url=https%3A%2F%2Fwww.minfin.bg%2Fupload%2F19997%2FBudget-za-grajdanite-SBP-2018-2020.pdf&usg=AOvVaw2SLJEfE-PhhUimHgZ6ilZh>
 7. Становище на Фискален съвет в България по СПБ 2018-2020; http://fiscalcouncil.bg/uploads//stanovishta/%D0%9F%D0%BE%D0%B7%D0%B8%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%A4%D0%A1_%D0%A1%D0%91%D0%9F_2018_2020.pdf

За контакти:
ibeev@unwe.bg

ЕКЗОГЕННОСТА КАТО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ПРЕД СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ

Щерьо Ножаров

EXOGENITY AS A CHALLENGE OF THE MODERN ECONOMIC THEORY

Shteryo Nozharov

Abstract

The debates of the modern economic theory, dedicated to the exogenously caused macroeconomic shocks, are analyzed in the current paper. The impulses and propagation of these macroeconomic shocks are also systematized in the study. A special attention is paid to the technology shocks and the asymmetrical threats. The main objective of the research is to be discussed if the underestimated exogenous factors or the favored endogenous factors cause the business cycle fluctuations.

Key words: business cycle, exogenous macroeconomic shocks, modern economic theory.

Въведение

Съвременната икономическа теория в голяма степен е изучила стационарните колебания на бизнес-цикъла. Ендогенността преобладава в неокласическите и неокейнсианските теории свързани с него. Например, неокласическият модел на нобеловия лауреат Лукас (1987) за изчистване на пазара, обвързва рационалните очаквания за промени в ценовото равнище с намаляване на ефективността на очакваната икономическа политика спрямо реалното повишение на заплатите и цените (Лукас, 1987, с. 120). Неокейнсианският модел на Ротемберг (1982) базиран на т.нар теория за „лепкавите цени“ в САЩ също се основава на релацията-цени и заплати (Ротемберг, 1982, с. 1187-1211).

В изложението ще бъдат посочени и други неокласически и неокейнсиански модели за да се подчертае преобладаващото базиране на съвременната икономическа теория върху ендогенните фак-

тори за обяснение на флуктуациите на бизнес-цикъла. Приемайки това за изходно условие на настоящия анализ, чрез него се обясняват сравнително добрите успехи на правителствата на отделните държави и международните икономически и финансови организации за хармонизиране и изглаждане на ендогенни циклични икономически колебания. В същото време, тази констатация дава обяснение за ниските им възможности за прогнозиране и противодействие на екзогенни импулси пораждащи макроикономически шокове водещи до икономически кризи, като например тази от 2007-2008 г.

Целта на настоящото изследване е да идентифицира наличието на подценяване на екзогенните фактори в съвременната икономическа теория, свързана с прогнозиране и управление на бизнес-цикъла и да посочи някои основни тенденции свързани с екзогенността, които се нуждаят от по-внимателно проучване.

Подходът за постигане на тази цел ще бъде теоретичен анализ, базиран на избрани модели принадлежащи към съвременната икономическа теория, след тяхното систематизиране и групиране според избрани от автора критерии.

Ограничителните условия на изследването са свързани с рестрикциите в неговия обем, поради което анализът може да се приеме само като частичен и индикативен.

Значението на публикацията е свързано основно с насочване на вниманието на изследователите към поставения в целта на изследването проблем, който има не само научно (теоретично), но и практическо значение с оглед възможността за по-точно прогнозиране и ефективно противодействие на икономическите кризи.

Изложение

В изложението на настоящото изследване ще бъдат разгледани основни моменти от съвременните ендогенни теории за бизнес-цикъла, ще бъдат систематизирани основните групи екзогенни теории и ще бъдат по-подробно анализирани някои от тях. Също така ще бъде обърнато специално внимание на развитието на съвременната българска икономическа литература по тази тематика.

Първи параграф: *надмощието на ендогенните теории при съвременното обяснение на бизнес-цикъла.*

Във въведението беше изложена хипотезата, че съвременната икономическа теория в нейните различни школи дава приоритет на ендегенното обяснение на флукуациите на бизнес-цикъла, като бяха посочени теориите на Лукас (1987) и Ротемберг (1982). В този параграф ще бъде допълнена литературната обосновка на това твърдение. Интерес в тази насока представлява обзорната монография на Хувър (1988) за новата класическа макроикономика (Хувър, 1988, с. 150-200). Според него шоковете на търсенето са доминиращи и те се развиват с бавна скорост докато достигнат своята крайна фаза. Промените в производителността също са посочени като водещ фактор за динамика на бизнес-циклите. Според автора обаче, технологичните промени се развиват на вълни и именно поради тази си циклична динамика те са част от постоянството, тоест - част от самия бизнес-цикъл. Това особено виждане на неокласиците подчертава желанието им да подчинят всички елементи на динамиката на бизнес цикъла на ендегенността. То е оспорено чрез други икономически теории представени във втори параграф на настоящото изследване, според които технологичните промени се разглеждат като екзогенен фактор на влияние върху бизнес-цикъла поради тяхното скокообразно развитие. Сред неокласиците също могат да бъдат посочени и имената на Сарджънт, Уолъс и Прескот, номиниран за нобелова награда по икономика през 2004 г.

След Ротенберг, неокейнсианската школа ще бъде анализирана и чрез възгледите на Манкив (1989). Той също ревизира екзогенния поглед за влиянието на технологичните промени върху бизнес-цикъла и го счита за опасен, тъй като може да даде възможност на политиките за оспорване на стандартните макроикономически кейнсиански политики, като непродуктивни и излишни (Манкив, 1989, с. 79-90). Това представлява сходство с горепосоченото виждане на Хувър (1988). Също така, Манкив (1989) разглежда разпространението на кумулативни (външни) ефекти за фирмите в даден отрасъл от намаляването на цените при една фирма, което засяга останалите фирми чрез т.нар.баланси на реални пари получени от спада на ценовото равнище. Това също е ендегенно обяснение на флукуациите на бизнес-цикъла.

Втори параграф: *значението на екзогенните теории за изследване на бизнес-цикъла.*

Изследването ще приеме работна дефиниция за екзогенен шок, така че да може да бъде отграничаван от ендогенните смущения на бизнес-цикъла. Според Рейми (2016) за да бъде един шок определен като екзогенен трябва да са налице три условия: първо, импулса трябва да е екзогенен по отношение на останалите ендогенни елементи в модела, второ-той не трябва да е свързан с други екзогенни шокове за да може да се идентифицира и трето-той трябва да е неочакван или с много ниска степен на вероятност (Рейми, 2016, с. 80).

На следващо място, ще бъде направен опит за частично систематизиране на основните екзогенни шокове с цел да се определят потенциалните връзки между тях и възможността за тяхното комплексно изучаване:

Първа група екзогенни шокове: Технологичните шокове:

Неутрални технологичните шокове представени от Кидланд, Фин и Прескът (1982), които ги свързват с резки технологични промени изменящи общата факторна производителност (Кидланд, Фин и Прескът, 1982, с. 1345-1370). Чрез това те правят опит да обяснят остатъка на Солоу (1957) за вариации при използването на труда и капитала (Солоу, 1957, с. 312-320), като намират каузална връзка между положителен технологичен шок и трайното намаляване на използването на труд. Намаляването започва незабавно с очакване новите технологии да повишат след известно време рязко производителността. Съществуването на тези шокове е оспорено от Шапиро (1993) и други автори които твърдят, че обяснението за остатъка на Солоу (1957) са други фактори като работната седмица на капитала, данъчно облагане на капитала, електроенергията или средно-часовите ставки и свободно време на работното място (Шапиро, 1993, с. 229-233).

Технологични шокове свързани с инвестициите представени от Грийнууд, Херкоуец и Хофман (1988). Те използват сътресенията в пределната ефективност на инвестициите чрез относителната цена на новото оборудване за да обяснят колебанията в бизнес-цикъла (Грийнууд, Херкоуец и Хофман, 1988, с. 402-417).

Новините за бъдещи технологии са представени от Беадри и Портие (2014). Тези новини създават очаквания за бъдещата производителност, което води до рязка промяна на цените на акциите и евентуален марж на заплатите (Беадри и Портие, 2014, с. 993-1074). Това оказва въздействие върху бизнес-цикъла.

Втора група екзогенни шокове: Новини за бъдещи промени:

Новините за бъдещи правителствени разходи са представени от Рейми (2011) в областта на отбраната или инфраструктурата, като ефекта им е подобен на този свързан с новините за бъдещи технологии (Рейми, 2011, с. 5-50).

Новините за бъдещи данъчни промени са представени от Лийпър, Уолкър и Йънг (2013), като ефекта ми е подобен с тези на предходните новини (Лийпър, Уолкър и Йънг, 2013, с. 1115-1145).

Трета група екзогенни шокове: Ресурсни шокове:

Петролните шокове са представени от Хамилтън (2003), който стига до извода, че сътресенията в доставките и цените на петрола са основен източник на колебания в бизнес-цикъла, като увеличението в цените имат по-силно влияние от намаленията в цените (Хамилтън, 2003, с. 363-398).

Четвърта група екзогенни шокове: Асиметрични заплахи

Сепаратизма според Блатман, Кристофър и Мигел (2010) възниква от група причини като: дефекти в институционалната среда (законодателно гарантиране на правата на управляващ елит или етнос; липсваща или опорочена избирателна система), нехомогенна плътност на населението и деформирана вътрешна география. Също така: неделимост на желаните блага (напр. религиозни ценности или свещени места), исторически обусловени претенции към територия (Блатман, Кристофър и Мигел, 2010, с. 3-57).

Тероризма представен от Абади, Алберто и Гардезабал (2003) има следните групи икономически разходи: човешките жертви на насилието, несигурност за инвеститорите, създава акцент върху слабо производителните правителствени разходи за сигурност и води до намаляване на правителствените средства за други по-производителни отрасли (Абади, Алберто и Гардезабал, 2003, с. 113-132). Всички тези разходи оказват влияние и на бизнес-цикъла

чрез намалена работоспособност, намалени спестявания и инвестиции и т.н. В частност могат да пострадат сериозно отделни икономически сектори (напр. авиация, туризъм и др.).

Пета група екзогенни шокове: финансови и монетарни:

Шокове от паричната политика са представени от Айкенбаум (1992). Той ги разглежда чрез т.нар. „ценови пъзел“ при който контракционния импулс на паричната политика при превключване на режима свързан с определено очакване на нейния регулатор, повишава чувствително нивото на цените което е последвано от спад в производството (Айкенбаум, 1992, с. 1001-1011). Екзогенността при тях произтича от възможното наднационално предаване на този тип шок когато има наличие на висока степен на международна интеграция на икономиката на държавата-реципиент.

Шеста група екзогенни шокове: екологични, демографски (миграционни) и други.

Изводът от това представяне на множеството екзогенни теории е за силна фрагментираност, хаотичност и невъзможност за обхващане на мащаба на всички явления, които могат да генерират външен импулс на въздействие върху бизнес-цикъла.

Трети параграф: *възгледи за бизнес-цикъла в новата българска икономическа литература.*

Общ обзорен преглед на новата българска икономическа литература е направен от Тодоров (2017). Разглеждайки проблемите и посоката на развитие на съвременната политическа икономия в България той засяга и теоретичните възгледи на български автори свързани с бизнес-цикъла. В тази насока сочи анализи на тема: „политическа икономия на икономическия растеж“, „политическа икономия на устойчивото развитие“, „политическа икономия на глобалната технологична промяна“, „политическа икономия на присъединяването към ЕС“ (Тодоров, 2017, с. 6).

Съществуват редица изследвания на български автори, които са фокусирани върху отделни аспекти на бизнес-цикъла:

Гечев (2004) разглежда поведението на бизнес-цикъла в балканските държави чрез релацията: насилие-политически турбуленции-икономическо развитие (Гечев, 2004, с. 81-87).

Младенова (2012) анализира въздействието върху бизнес-цикъла на българската икономика от членството на страната в ЕС (Младенова, 2012, с. 433-439).

Статев и Ралева (2015) разглеждат аналогичен въпрос фокусирайки се върху влиянието на членството на България в ЕС и постигането на конвергентен растеж чрез оптимизиране на структурата на БВП (Статев и Ралева, 2015, с. 193-207).

Мавров (2007) изследва влиянието на размера на държавните разходи върху темпът на икономическия растеж в България (Мавров, 2007, с. 52-63).

Чобанова (2007) оценява ефектите от иновационната политика в България върху бизнес-цикъла (Чобанова, 2007, с. 77-97).

Чипев (2003) разглежда институционалните конструкции за провеждане на масова приватизация в България и въздействието им върху корпоративното управление, (Чипев, 2003, с. 351-388).

Хубенова-Делисивкова (2015) изследва влиянието на регулаторните промени в Евророната върху финансовия сектор в България и свързаните с това ефекти върху бизнес-цикъла (Хубенова-Делисивкова, 2015, с. 76-91).

Белева (2011) анализира въздействието на пазара на труда върху бизнес-цикъла в България през периода 1990-2010г., (Белева, 2011, с. 3-56).

Коралова (2014) разглежда динамиката на икономическата активност чрез ефективността на ключови сегменти на транспортния сектор (Коралова, 2014, с. 109-119).

Въпреки неизчерпателността на това представяне на съвременната българска икономическа литература свързана с бизнес-цикъла се вижда ясно нейната разнопосочност. Липсва всеобхватно проучване, което да разглежда комплексното взаимодействие на детерминантите на бизнес-цикъла на българската икономика. Анализването на отделни фактори на изолирано въздействие основано на принципа „при равни други условия“ не спомага за изучаването на процеси като например забавената конвергентност при условията на вече над десетгодишно членство в ЕС и преди това на още десетгодишно прилагане на пред-присъединителни икономически програми. Високата

степен на отвореност и интеграция на българската икономика в ЕС и регионалния пазар на ЦИЕ предполага широко отворени канали за разпространение и възприемане на екзогенни макроикономически шокове и това прави тази тематика важна за България.

Заклучение

От направената систематизация във втори параграф се вижда, че теоретичните постановки свързани с екзогенните икономически шокове са твърде разнообразни и създават впечатление за хаотичност. Трудно се откриват връзки между тях, защото и в реалността техните причинители са многобройни и си взаимодействат, а не атакуват икономическата система поединично и изолирано. Въпреки, че според определението на Рейми (2016), те следва да се разглеждат поотделно, за да могат да се идентифицират, то това не спомага за развитие на комплексна икономическа политика за тяхното неутрализиране. В реалността, бизнес-цикълът е подложен на десинхронизация от множество ендогенни елементи вътре в икономическата система и в същото време на удари на различни групи екзогенни макроикономически шокове. При извършения литературен преглед не бяха открити публикации анализиращи възможността за комплексна икономическа политика обхващаща неутрализирането на комбинация от множество екзогенни и ендогенни макроикономически шокове, които влизат във взаимодействие и мултиплицират ефектите си. Последната икономическа криза от 2007-2008 г. доказва верността на едно такова предположение. Въпреки ограничения обхват на систематизацията на екзогенните шокове, настоящата публикация цели именно да обърне вниманието на изследователите върху този въпрос. Усъвършенстването на преобладаващите ендогенни обяснения на флукуациите на бизнес-цикъла няма да е достатъчно за прогнозиране и предотвратяване на следваща глобална икономическа криза.

Използвана литература

1. ABADIE, A. and GARDEAZABAL, J. (2003) The economic costs of conflict: A case study of the Basque Country. *The American Economic Review*, 93(1). p. 113-132.

2. BEAUDRY, P. and PORTIER, F.(2014)News Driven Business Cycles: Insights and Challenges, *Journal of Economic Literature*, 52(4). p. 993–1074.
3. BELEVA, I. (2011)Cyclic economic development and the labor market in Bulgaria 1990-2010 (cause-effect relations, realities and challenges). *Economic Studiesjournal*, 20(4). p. 3-56.
4. BLATTMAN, C.andMIGUEL, E. (2010) Civil War. *Journal of Economic Literature*, 48(1). p. 3-57.
5. CHOBANOVA, R. (2007) Innovation performance and challenges to the Bulgarian innovation policy. *Economic Studies journal*, (1). p. 77-97.
6. EICHENBAUM, M. S. (1992)Comment on Interpreting the Macroeconomic Time Series Facts: The Effects of Monetary Policy, *European Economic Review*. 36(5). p. 1001-1011.
7. GECHEV, R. (2004) Violence, political turbulence and economic development in the Balkans. *Development*, 47(1). p. 81-87.
8. GREENWOOD, J.,HERCOWITZ, Z. and HUFFMAN, G. F.(1988) Investment, capacity utilization, and the real business cycle. *The American Economic Review*, 78 (3). p. 402-417.
9. HAMILTON, J.(2003)What Is an Oil Shock?,*Journal of Econometrics*, 113 (2). p.363-398.
10. HOOVER, K. D.(1988) *The New Classical Macroeconomics: A Sceptical Inquiry*. Oxford: Basil Blackwell.
11. HOUBENOVA-DELISIVKOVA,T.(2015) Contemporary Tendencies In The Development Of The Financial Sector In Bulgaria In The Context Of The Regulative Changes In The Eu. *Journal of Financial and Monetary Economics*, 2(1). p. 76-91.
12. KORALOVA, P. (2014) Evaluation of the Efficiency of Economic Activity of Inland Ports at the Bulgarian Section of the Danube River. *Ikonomiceski i Sotsialni Alternativi*, (3). p. 109-119.
13. KYDLAND, F. E. and PRESCOTT,E.C. (1982)Time to Build and Aggregate Fluctuations, *Econometrica*, 50 (6). p. 1345-1370.
14. LEEPER, E. M., WALKER,T.E. and YANG, S. (2013)Fiscal Foresight and Information Flows, *Econometrica*. 81 (3). p. 1115-1145.

15. LUCAS, R. E. JR. (1987), *Models of Business Cycle*, Basil Blackwell: Oxford.
16. MANKIW, N. G. (1989) Real Business Cycles: A New Keynesian Perspective. *Journal of Economic Perspectives*, 3(3). p. 79-90.
17. MAVROV, H. (2007) The size of government expenditure and the rate of economic growth in Bulgaria. *Economic Alternatives journal*, (1). p. 52-63.
18. MLADENOVA, Z. (2012) The dual challenge still ahead: economic theory and economic policy in Bulgaria after accession to the European Union. *Post-Communist Economies*, 24(4). p. 433-439.
19. RAMEY, V.A. (2016) *Macroeconomic shocks and their propagation*. Handbook of Macroeconomics, 2nd Ed., Elsevier. p. 71-162.
20. RAMEY, V.A. (2011) Identifying Government Spending Shocks: It's All in the Timing, *Quarterly Journal of Economics*, 126 (1) . p. 1-50.
21. ROTEMBERG, J. (1982) Sticky Prices in the United States. *Journal of Political Economy*. 90 (6). p. 1187-1211.
22. SHAPIRO, M. D. (1993) Cyclical productivity and the workweek of capital, *The American Economic Review*, 83(2). p. 229-233.
23. SOLOW, R. M. (1957) Technical Change and the Aggregate Production Function, *The Review of Economics and Statistics*. 39 (3). p. 312-320.
24. STATTEV, S. and RALEVA, S. (2015) Bulgarian GDP structures: convergence with the EU. *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 4(2). p. 193-207.
25. TCHIPEV, P. (2003) Bulgarian mass privatisation scheme: Implications on corporate governance, *Journal of Economic Studies*, 30 (3). p. 351-388.
26. TODOROV, V. (2017) Modern Political Economy in Bulgaria: Identification Issues. *Economic Thought journal*, 62 (2). p. 3-29.

За контакти:

Гл. ас. д-р Щерьо Ножаров, катедра „Икономикс“,
УНСС – София,
e-mail: nozharov@unwe.bg

ФАКТОРНА ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ

Стела Ралева

FACTOR PRODUCTIVITY AND ECONOMIC GROWTH IN BULGARIA

Stela Raleva

Abstract

The paper studies empirically the impact of factor productivity on the economic growth in Bulgaria. It examines the relationship between growth of the average labour productivity and real GDP growth measured through their rates on a chain basis. By applying the growth accounting approach, the range of impact of total factor productivity on the realised rates of economic growth is calculated. On the basis of the empirical investigation a conclusion is reached that real GDP growth for a period as a whole was under the positive and changeable over time impact of total factor productivity, which, except for 2006 – 2007 and 2014, was stronger than the total impact from developments in capital and labour. A negative effect is observed in 2009, and it was higher compared to the consequences from the dynamics in the rest of supply-driven factors. The effects from developments of the factor productivity are most pronounced in the beginning, in the middle and in the end of the period, when they exceed the total effects of capital and labour.

Key words: production function, average labor productivity, total factor productivity, economic growth.

Въведение

В светлината на концепцията за *счетоводството на икономическия растеж* динамиката на икономическата активност се представя като функция на промените в труда, капитала и общата факторна производителност. Особено внимание в икономическата теория се отделя на третия фактор, чиято доминация над останалите два определя интензивния характер на растежа и е предпоставка за неговата устойчивост в средносрочен и дългосрочен план. *Целта* на настоящия доклад е да анализира зависимостта на икономическия растеж в България през периода 2001 – 2016 г. от измененията в

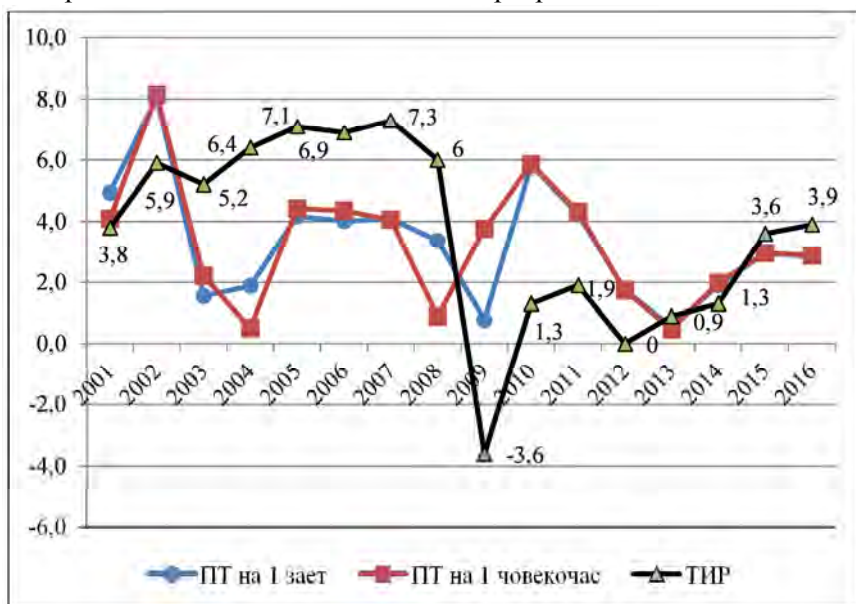
производителността на основните производствени фактори. За изследване на ролята на тази производителност в разработката се прилагат два основни подхода. *Първият подход* се изразява във възприемане на поведението на *средната производителност на труда* като даващо определена представа за динамиката на технологичния прогрес. Това допускане е в съответствие с един от основните постулати на *Н. Калдор*, според който т. нар. технически прогрес се проектира в неговия модел на икономическия растеж посредством нарастване на средната производителност на труда. Тъй като посоченото предположение може да бъде подложено на аргументирана критика в светлината на съвременните модели на растежа, в настоящото изследване се прилага и *втори подход*, който е насочен към оценка на ефекта от промяната в общата производителност на производствените фактори. Този втори подход следва логиката на неокласическите теории за растежа и предполага измерване на приноса на общата факторна производителност за динамиката на БВП като остатъчна величина по смисъла на *Р. Солоу*. Тя се получава след приспадане на приносите за тази динамика на натрупванията на факторите труд и капитал в моделна конструкция, която се съставя въз основа на производствена функция на Коб-Дъглас.

Динамика на средната производителност на труда и на реалния БВП

Средната производителност на труда в настоящото изследване се изчислява като частно между БДС в постоянни цени и средногодишния брой на заетите, измерен по два начина – чрез броя на заетите и броя на отработените човечески часове от националните сметки. По този начин се конструират два индикатора за производителността на единица труд, чиято динамика за периода като цяло е в положителна връзка с прираста на съвкупното производство (вж. фиг. 1). Конкретната зависимост между тях има определени специфики във времето, които позволяват отграничаването на четири етапа.

Първият етап обхваща първите две години на анализирания период и се отличава с изпреварващо спрямо ръста на реалния БВП увеличение на реалната БДС на един зает и на един отработен чове-

кочас. Присъща особеност на етапа е, че увеличението на средната производителност на труда в него отразява предимно намалението или само символичния ръст на заетостта. Те могат да се възприемат като нормален процес на преминаване към ефективна заетост след предходните ѝ високи равнища и при лагова реакция на трудовия пазар спрямо развитието на стоковия пазар. В този смисъл реализираните сравнително високи темпове на прираст на средната производителност на труда рефлектират не само върху количественото изражение на растежа на съвкупното производство, но и върху неговите качествени особености, тъй като отразяват нарастващата роля за него на интензивната му компонента. Едновременно с това трябва да се има предвид, че динамичните изменения в производителността на труда на единица труд са следствие в много голяма степен на структурни изменения в заетостта, а не на предположения в теоретичните модели технологичен прогрес.



Източник: <http://www.nsi.bg>

Фиг. 1. Икономически растеж и промени в средната производителност на труда

Вторият етап е с времетраене до 2008 г. и се характеризира с по-нисък ръст на производителността на единица труд спрямо увеличението на реалния БВП. Началото на този етап е белязано от по-сериозно понижаване на темпа на прираст на средната трудова производителност поради целенасочени действия на правителството, намиращи израз в увеличаване на заетостта сред получаващите социални помощи и прехвърляне на дейности от неформалната към формалната икономика. От 2005 г. реалната БДС на единица труд отново започва да нараства с по-висок темп, като този темп остава сравнително стабилен по подобие на темпа на прираст на реалния БВП. При това поведението на двата индикатора за производителност на труда е твърде сходно, като единственото по-голямо разминаване през 2008 г. е свързано с ускорен спад в темпа на прираст на производителността на труда на един човекочас. Друга съществена особеност на този етап е, че увеличението на средната производителност на труда в него е съпътствано от нарастване на заетостта, което е показателно, че динамиката на реалния брутен продукт зависи едновременно и позитивно от действието на екстензивни и интензивни фактори. Това може да се възприеме като индикация, че през този етап промените в средната производителност на труда, макар и по-малки спрямо предишния период, проектират в себе си в много по-голяма степен технологичния прогрес.

Третият етап, който започва през 2009 г. и продължава до 2012 г., повтаря много от зависимостите от първия етап. По-високият прираст на средната трудова производителност спрямо ръста на реалния БВП в него също е последица от понижаването на заетостта. Този спад на заетостта отново може да се разглежда като стъпка в посока достигане на ефективна заетост след нейното максимално равнище от 2008 г., която може да допринесе за превръщането на БВП в по-силно зависим от действието на интензивни източници. Въпреки, че посочените изменения следва да имат позитивно въздействие върху реалния БВП в средносрочен и дългосрочен период посредством техния ефект върху съвкупното предлагане, те действат задържащо върху текущото съвкупно търсене, тъй като рязкото съкращаване на заетостта действа потискащо върху

личното потребление. Типично за този етап е наличието на определена синхронност в промените на реалния БВП и производителността на труда, която е по-отчетлива при индикатора за производителност на труда на един зает.

Най-тясна положителна зависимост между промените в реалния БВП и реалната БДС на единица труд има през *четвъртия етап*, който започва през 2013 г. От 2014 г. средната производителност на труда нараства с ускоряващи се темпове, което кореспондира и с нисък, но устойчив ръст на заетостта. Въпреки, че тези темпове са много по-ниски от отчетените през по-голямата част от предишните етапи, те оказват съществено въздействие върху икономическата активност. Като се имат предвид присъщите за периода слаба инвестиционна активност и ниски темпове на натрупване на капитал, това въздействие е не само количествено, но определя и интензивния характер на растежа.

Принос на общата факторна производителност в темповете на икономически растеж

Оценяването на приноса на общата факторна производителност в динамиката на реалния БВП в България става чрез използване на следната трансформирана версия на уравнението на Солоу:

$$\Delta A/A = \Delta Y/Y - \alpha \cdot \Delta K/K - \beta \cdot \Delta L/L,$$

където $\Delta A/A$ е темпът на прираст на общата факторна производителност, $\Delta Y/Y$ е темпът на прираст на реалния БВП, $\Delta K/K$ и $\Delta L/L$ са темповете на прираст на физическия капитал и труда, а α и β са коефициентите на еластичност в производствената функция, представляващи относителни дялове на двата основни производствени фактора в дохода.

Решаването на горното уравнение изисква първоначално измерване на приносите на капитала и труда в достигнатите темпове на икономически растеж, които се задават чрез произведенията $\alpha \cdot \Delta K/K$ и $\beta \cdot \Delta L/L$. Тогава динамиката на общата факторна производителност възплъщава в себе си действието на всички останали източници на прираст на реалния БВП извън ръста на труда и натрупването на физически капитал, които са асоциират с технологичните изменения.

Пресмятането на *приноса на капитала* е свързано с решаването на две групи методологични задачи. *Първата* от тях се отнася до начина на получаване на коефициента на еластичност α , който при възприемане на теоретичното допускане за конкурентни условия и ценообразуване на производствените фактори според тяхната пределна производителност има смисъл на относителен дял на капитала в дохода. Самият доход в настоящата разработка не се идентифицира с БВП, а се пресмята като сума от компенсацията на наестите, нетния опериращ излишък и нетния смесен доход. Тази ориентация към нетния доход от производствените фактори произтича от факта, че освен тези три вида доходи, в БВП се включват също потреблението на основен капитал и разликата между нето данъците върху производството и косвено измерените услуги на финансовите посредници, което води до известно „замърсяване“ на коефициента при алтернативно базиране върху по-общия показател. Доходът от капитал, от своя страна, се определя в изследването по два начина (вж. Табл. 1). Според първия начин той е равен на сумата от нетния опериращ излишък и нетния смесен доход, което води до известно надценяване на ролята на капитала, тъй като една част от нетния смесен доход представлява доход от труд. При втория начин доходът от капитал се свежда само до нетния опериращ излишък и се определя прагматично като $2/3$ от сумата на нетния опериращ излишък и нетния смесен доход, което води до подценяване на приноса на капитала поради възприемането на целия нетен смесен доход като доход от труд. Поради посочените недостатъци, получените оценки не бива да бъдат абсолютизирани в количествено отношение, а следва да се интерпретират като задаващи определени диапазони на факторно въздействие.

Втората група методологични задачи при определянето на приноса на капитала е свързана с измерването на неговия темп на прираст. Това може да стане чрез прилагане метода на постоянната инвентаризация или при възприемане на правилото на Р. Харод и Е. Домар, на Н. Калдор и на неокласическата теория за постоянство на капиталовото съотношение (K/Y). В настоящото изследване стойността на капиталовото съотношение се определя като равна на час-

тно между бруто капиталобразуването и промяната в реалния БВП ($I/\Delta Y$), което става чрез възприемане на допускането на Р. Харод и Е. Домар за равенство между средната и пределната производителност на капитала. За отличаващия се с отсъствие на сериозни сътресения в икономиката интервал от 2000 г. до 2008 г. това частно възлиза средно на 2,5, като то се приема за постоянно и за периода след 2008 г. Следващата стъпка при изчисляване на процентния прираст на капитала се изразява в разделяне на нормата на натрупване (I/Y) на капиталовото съотношение от 2,5. На последния етап от така полученото частно се приспада нормата на амортизация δ , която в повечето съществуващи изследвания за българската икономика се приема за равна на 5%. В настоящата разработка се предполага, че средната амортизационна норма за икономиката възлиза на 7%, което съответства на типичното за съвременните условия увеличение на капитала с по-бързо морално и физическо изхабяване. Така темпът на прираст на капитала се определя по формулата ($I / 2,5Y - 0,07$), като възприетата по-висока амортизационна норма предполага получаването на по-ниски стойности на този прираст и съответно на приноса на капитала в динамиката на съвкупното производство.

Измерването на *приноса на труда* също предполага изясняване на начина на формиране на неговото тегло в дохода, като и подбора на адекватен индикатор за този фактор. При допускането за постоянна възвръщаемост от мащаба коефициентът на еластичност спрямо труда β се получава като разлика между единица и съответния коефициент на еластичност спрямо капитала α . Предвид описаните два начина за получаване на теглата при капитала, теглата при труда се пресмятат като относителни дялове съответно на компенсацията на наетите и на сумата от компенсацията на наетите и нетния смесен доход в нетния сумарен доход от производствените фактори. Самият нетен смесен доход се приема за равен на 1/3 от сумата на нетния опериращ излишък и нетния смесен доход, като неговото цялостно възприемане като доход от труд предизвиква надценяване на приноса на труда в динамиката на БВП за разлика от подценяването на този принос при ограничаване на трудовия доход само до

компенсацията на наетите. Що се отнася до измерването на труда и неговия темп на прираст, то става чрез заетостта, което е стандартна практика при изследване поведението на действителния, а не на потенциалния БВП. За целта може да се използват данни за броя на отработените човекочасове от националните сметки, броя на заетите лица от наблюдението на работната сила и броя на заетите лица от националните сметки, като изборът в текущото изследване е за използване на последния индикатор.

От данните в табл. 1 и фиг. 1 става ясно, че *екстензивните фактори* на растежа имат доминиращо влияние през 2006 - 2008, 2012 и 2014 г. През първия тригодишен интервал решаваща роля за достигнатия висок ръст на икономическата активност има натрупването на капитала, което при първия вариант на теглата обяснява между 45 и 70%, а при втория вариант на теглата - между 30 и 47% от този ръст. Така средната стойност на приноса на капитала варира между 37,5% през 2006 г. и 58,5% през 2008 г., което представлява съответно средно 58 и 72% от сумарния принос на труда и капитала. Реализираният нулев темп на икономически растеж през 2012 г. е предопределен главно от спада в заетостта, чийто среден отрицателен принос е два пъти по-висок като абсолютна стойност от средния положителен принос на капитала. 2014 г. до голяма степен възпроизвежда факторната обусловеност на растежа от 2006 – 2008 г., но при много слаб растеж на съвкупното производство. Определящо значение отново има натрупването на капитала, което формира средно 70% от сумарния принос на труда и капитала и 46% от темпа на прираст на БВП.

Таблица 1

**Принос на капитала и труда в динамиката
на реалния БВП (пр.п)**

Година	Принос на К при α_1	Принос на Л при β_1	Сумарен принос на К и Л при α_1 и β_1	Принос на К при α_2	Принос на Л при β_2	Сумарен принос на К и Л при α_2 и β_2
2001	0,8	-0,3	0,5	0,6	-0,5	0,1
2002	0,7	0,1	0,8	0,5	0,1	0,6

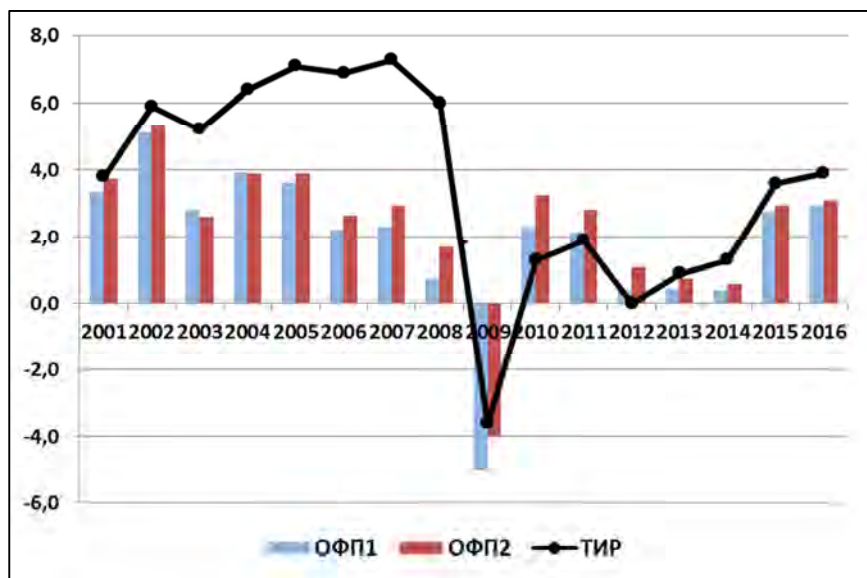
2003	1,0	1,4	2,4	0,7	1,9	2,6
2004	1,3	1,2	2,5	0,8	1,7	2,5
2005	2,2	1,3	3,5	1,5	1,8	3,2
2006	3,1	1,6	4,7	2,1	2,2	4,2
2007	3,6	1,4	5,0	2,4	2,0	4,4
2008	4,2	1,1	5,3	2,8	1,5	4,3
2009	2,3	-0,8	1,4	1,5	-1,1	0,4
2010	1,0	-1,9	-0,9	0,7	-2,6	-1,9
2011	0,8	-1,0	-0,2	0,5	-1,4	-0,9
2012	0,9	-1,3	-0,4	0,6	-1,7	-1,1
2013	0,7	-0,2	0,5	0,5	-0,3	0,2
2014	0,7	0,2	0,9	0,5	0,2	0,7
2015	0,7	0,2	0,9	0,4	0,3	0,7
2016	0,7	0,3	1,0	0,5	0,3	0,8

Изчислено от автора по: <http://www.nsi.bg>

През всички останали години на периода общият принос на труда и капитала е под 50% от темпа на икономически растеж. През 2001 и 2002 г. този принос е символичен – средно 8 и 12%, като той се предопределя от прираста на капитала в условията на спад и стагнация на трудовия пазар. Значимостта на двата фактора нараства чувствително от 2003 до 2005 г., когато тяхната обща динамика определя средно между 40 и 50% от икономическия ръст, което в първите две години се дължи предимно на труда, а през 2005 г. – главно на капитала. През рецесионната 2009 г. заетостта започва да намалява, като това се съчетава с преобладаващ ръст на капитала и положителен сумарен ефект от двата фактора. Неблагоприятните развития на пазара на труда продължават и през следващите 4 години, като през 2010 и 2011 г. те не се компенсират от натрупването на капитала, но за разлика от 2012 г. нямат определяща роля за измененията в съвкупното производство. През 2015 и 2016 г. и двата производствени фактора имат стимулиращо въздействие върху растежа, което е по-силно при капитала, осигуряващ около 2/3 от това въздействие. За разлика от 2014 г. обаче общият принос на екстензивните фактори в темпа на прираст на реалния БВП при двата варианта на теглата остава в границите съответно на 22 и 23%.

Както се вижда от фиг. 2 през по-голямата част от периода динамиката на общата факторна производителност встъпва в качест-

вото на основна детерминанта на ръста на БВП от страна на предлагането. Дори в години с екстензивен растеж като 2006, 2007 и 2014 г. при втория вариант на теглата нейният принос е по-голям от самостоятелните приноси на труда и капитала, като при първия вариант на теглата той отстъпва само на приноса на капитала. През 2012 г. положителното въздействие на общата производителност при коефициенти на еластичност α_2 и β_2 е по-високо от стимулиращото влияние на капитала, но остава по-слабо от потискащото влияние на спада в заетостта. Най-слаб ефект от този фактор има през 2008 г., когато той допринася само с 20% за реализирания темп на икономически растеж.



Изчислено от автора по: <http://www.nsi.bg>

Фиг. 2. Принос на общата факторна производителност в темпа на прираст на реалния БВП (пр.п)

Промените в общата факторна производителност имат най-силно положително отражение върху ръста на БВП през 2010 и 2011 г., когато те определят съответно между 173% и 248% и между 112% и 146% от неговата стойност при много по-малък принос на

капитала и при силно отрицателна роля на промените в заетостта. Растежът се проявява като силно интензивен и през 2001 и 2002 г., когато на производителността се дължи съответно между 87,8% и 98,5% и между 86,4% и 89,6% от реализирания икономически растеж. Той запазва своята качествена характеристика и през следващите три години, когато увеличението на производителността обяснява средно 55% от ръста на икономическата активност.

Факторната производителност отбелязва срив от -4 пр.п до -5 пр.п. през 2009 г., когато обуславя от 111,1% до 138,9% от спада на БВП. Това нейно драстично намаление се съчетава за пръв път и с отрицателен ефект на заетостта, като единственото положително въздействие е от страна на капитала. През 2014 г. въздействието на производителността е стимулиращо и преобладаващо над това на труда, но то остава по-малко от това на капитала. 2013 и 2015 – 2016 г. се отличават с възобновяване на интензивния характер на растежа, като през последните две години нарастването на общата факторна производителност формира между 75% и 81% от увеличението на агрегатната икономическа активност.

Заклучение

Въз основа на извършения емпиричен анализ може да се направи заключението, че ръстът на реалния БВП се влияе значително от промените във факторната производителност, като силата на това влияние показва определени специфики във времето. Измененията в средната производителност на труда през по-голямата част от периода изпреварват или изостават от темповете на растеж и са провокирани до голяма степен от колебанията в заетостта. По-тъсно съответствие с динамиката на икономическата активност има през последните три години на периода, въпреки че през тях темповете на прираст на реалния БВП и реалната БДС на единица труд са много по-ниски от отчетените до 2008 г.

През повечето години увеличението на общата факторна производителност има определящо влияние върху икономическия растеж от страна на предлагането, което определя неговото типологизиране като интензивен. Това въздействие е особено силно в началото, в средата и в края на периода, когато то превишава значител-

но сумарния принос на другите два фактора. Резкият спад на икономическата активност през 2009 г. също е функция на срива в общата факторна производителност, който се съчетава и с отрицателен принос на труда. Дори в години с екстензивен икономически растеж приносът на общата факторна производителност е по-голям от самостоятелните приноси на труда и капитала, като по изключение той отстъпва само на положителния принос на капитала и отрицателния принос на заетостта.

Използвана литература

1. ГАНЕВ, К. (2005) Измерване на общата факторна производителност: счетоводство на икономическия растеж за България, *Дискуссионни материали*, София: БНБ, 48.
2. МИНАСЯН, Г. (2008), *Финансово програмиране (трето преработено и допълнено издание)*, Класика и стил, София.
3. РАЛЕВА, СТ., (2013) *Инфлация и икономически растеж: теория, методология, емпирика*, София: ИК-УНСС.
4. ЦАЛИНСКИ, Ц. (2006) Два подхода за емпирична оценка на потенциалното производство на България, *Дискуссионни материали*, София: БНБ, 57.
5. DENISON, E., (1985) *Trends in American Economic Growth: 1929-1982*, Washington: The Brookings Institution, 1985;
6. SOLOW, R. (1956) A Contribution to the Theory of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 1956, 70(1), pp. 65-94.
7. TODOROV, I. (2015), Two Approaches for Evaluating the Aggregate Production Function of Bulgaria, *Economic Studies*, 4, pp. 67-81.

ЧОВЕШКИ КАПИТАЛ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ: ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ОБРАЗОВАТЕЛНАТА ПОЛИТИКА В КОНТЕКСТА НА НАУЧНИТЕ ИЗСЛЕДВАНИЯ

Мария Нейчева

HUMAN CAPITAL AND ECONOMIC GROWTH: CHALLENGES TO EDUCATIONAL POLICY IN VIEW OF SCIENTIFIC RESEARCH

Mariya Neycheva

Abstract

The paper makes an attempt to relate the scientific findings on the impact of human capital on economic growth to the educational policy. Besides the main theoretical models in the field the paper presents a summary of the key empirical studies on the market economies. A special attention is drawn on the studies placing emphasis on the new EU member states as well as on those focusing on the quality of human capital instead of its quantity. Finally, the main challenges to the educational policy are outlined and directions for further research are proposed as well.

Key words: human capita, educational policy, economic growth.

Въведение

Икономическият растеж и факторите, които го обуславят, са една от водещите теми в съвременната икономическа теория. Теоретичните парадигми, върху които стъпват научните изследвания, могат да се групират в две основни направления: неокласическото разбиране за растежа, формализирано чрез фундаменталния модел на Solow-Swan (Solow, 1956), и теорията за ендегенния растеж. Основната разлика между двете школи касае детерминирането на растежа. Според базовия модел на Solow, предполагащ намаляваща пределна възвращаемост по отношение на капиталовия фактор, дългосрочният темп на растеж на съвкупния продукт (y) е обуслован от нормата на технологичен прогрес (g), а доходът на единица работна сила в рав-

новесие (Y/L) – и от темпа на нарастване на населението (n), както и нормата на натрупване на физическия капитал (s_n). Следователно, в контекста на това разбиране ръст на икономиката може да бъде отбелязан, само когато е налице благоприятна външна среда по отношение на детерминиращите го фактори. Освен това, икономиките се очаква да достигнат едно и също равнище на дохода на човек при еднакъв темп на инвестиции и промяна в населението.

Проблем с базовия модел на Solow е ниската оценка на еластичността на физическия капитал спрямо съвкупния продукт. В търсене на обяснение за това Mankiw, Romer и Weil (1992) се опитват да намерят решение чрез включване на човешкия капитал като трети отделен производствен фактор, като запазват предположението за намаляваща възвращаемост спрямо човешкия капитал и допускат същата норма на амортизация, както физическия капиталов запас. Резултатът от решаването на техния разширен неокласически модел на растежа е положителна зависимост между инвестициите в човешки капитал, измерени чрез нормата на записване в средното училища, и темпа на дългосрочен растеж на brutния вътрешен продукт на глава от трудоспособното население. Според тях липсата на конвергенция между бедни и богати страни се дължи именно на различията нормата на натрупване в човешки капитал т.е. образователното равнище.

От своя страна, моделите на ендегенния растеж разглеждат човешкия капитал като ключов фактор за растежа. Предполага се постоянна възвращаемост на запаса от човешки капитал, което детерминира положителния темп на ръст на дохода на глава от населението. Трендът на ръст зависи от първоначалният запас от човешки капитал и при конвергенция между страните не е постижима.

Нарастващ брой изследвания, засягащи широк обхват страни, подлага на проверка хипотезата за положителен ефект на човешкия капитал върху икономическия растеж. Следващият параграф резюмира резултатите от водещите в това научно поле разработки. По отношение на метриката тук е възприет преобладаващият подход, според който запасът от човешки капитал зависи от придобитото образователно равнище.

1. Резултати и изводи от научните изследвания относно ефекта на образованието върху растежа

Повечето изследвания извеждат, че инвестициите в човешки капитал стимулират растежа. Сред последните изследвания, които потвърждават тази теза са тези на Paradiso и др. (2013), Prettner и др. (2013), Soukiazis и Antunes (2011)¹. Benhabib и Spiegel (1994) разграничават ефекта на нивото и ефекта на ръста. Те акцентират, че високото равнище на човешки капитал е пряко свързано с производителността и иновациите, докато нормата на натрупване на човешки капитал не стимулира темпа на растеж. Друго важно заключение е относно влиянието на различните образователни равнища върху растежа. Според някои основното и средно образование имат по-голям ефект от висшето (McMahon, 1998). Ролята на висшето образование се поставя в положителна зависимост от нивото на икономическо развитие (Petrakis и Stamatakis, 2002, Ang et al., 2011) или технологичния прогрес (Vandenbussche et al., 2006). Във времена на технологични промени образование, насочено към изграждане на общи, а не специфични, умения, има по-силна роля за растежа (Krueger and Kumar, 2004).

Резултати относно връзката между образованието и растежа в СЦИЕ

На фона на големия брой разработки тези, фокусиращи се върху страните от Централна и източна Европа, са оскъдни. По-важни резултати са²:

1. Липса на положителен статистически значим ефект на държавните разходи за образование върху темпа на растеж на реалния БВП в периода 1993 -2009 за панел от НСЧ-10 (Prochniak. 2011; Neycheva, 2010). Verbic и др. (2014) се опитват да дадат обяснение чрез пазара на труда, като се фокусират върху Словения след 2010г. Ръстът на държавните разходи за образование влияе върху търсенето на образователни услуги от домакинствата и в кратък период има

¹ Литературата е извлечена от световно известни бази данни за цитирания на публикации в реферирани издания и издания с импакт фактор

² Вж. също Нейчева (2016).

негативен ефект върху пазара на труда поради изтегляне на част от работната сила. В дълъг период обаче са налице положителни ефекти върху съвкупната активност.

2. Положителен ефект на коефициента на записване в средното образование след 1995г. (1995-2002) за 25 страни от ЦИЕ, включително НСЧ – 10, но липса на такава зависимост между 1990 и 1995 (Rusinova, 2007). Cetin и Dogan (2015) намират положителен ефект на коефициента на записване във висшето образование в Румъния (1980-2011).

3. Средният брой години на обучение също е популярен измерител на запаса от ЧК в изследванията за растежа. Положителен ефект за всички или за част от НСЧ намира Brodzicki (2011), който добавя и средният брой години професионален опит. Van Leewen и Foldravi (2011) посочват, че в Унгария средният брой години на обучение е положително корелиран с растежа през целия изследван период (1924 -2006) с и изключение на 1981 - 1995.

4. Положителен е ефектът на дела на активното население с висше образование върху темпа на промяна на БВП в периода 1993-2009 (Prochniak 2011). Според Smetkovski (2013) по-високият запас от ЧК, измерен чрез дела на населението с висше образование, е един от факторите, обясняващ регионалните различия в икономическия растеж в НСЧ-10. Положителен и статистически значим ефект за дела на работната сила със средно и висше образование за Естония и за средното образование в Чехия (Neycheva, 2016). Липсата на положителен ефект на висшето образование за България се обяснява със значителните вертикални несъответствия на пазара на труда при продължително нарастване на дела на вишистите в активното население.

Резултати относно ефекта на качеството на човешкия капитал върху икономическия растеж

Таблица 1 обобщава някои от основните съвременни разработки, които моделират и проучват ефекта на качеството на ЧК върху дългосрочния икономически растеж. Представени са конкретният индикатор и основните резултати и изводи.

1. Преобладаваща част изследванията се базират на базата на Hanushek и Kimko (2000) – когнитивните умения, измерени чрез ре-

зултатите от тестовете по наука и математика. Вторият по популярност измерител е резултатът от тестовете за интелигентност (IQ тест) от базата данни на Lynn и Vanhanen (2002). Основните недостатъци на използването на качеството на образованието в моделите на растежа се свеждат до това, че положителната му корелация с темпа на икономически растеж може да отразява индиректното влияние на ЧК върху икономическата активност, опосредствано от други фактори като: преки чуждестранни инвестиции, експорт, технологични предимства и иновации. Качеството на образованието може да влияе върху ефективността на пазарната организация и от там на растежа или да е налице обратна каузалност от икономическо развитие към качество на ЧК в частност образование. Също така, по този начин се измерва качеството на образованието, а не на самата работна сила.

2. По-голямата част от изследванията намират не само статистически значим, но и по-силен ефект на качеството в сравнение с количеството върху технологичното развитие и напредък, темпа на дългосрочен икономически растеж и продуктивността на работната сила. Изключение прави Breton (2011), според който средният тестов резултат при 9-15-годишните като измерител на ЧК не е подходящ. Споделя виждането, че количеството на обучение, измерено чрез средния брой години на учене (average years of schooling), имплицитно отразява и качеството. Schoellman (2012), както и Jamison, Jamison и Hanushek (2007) използват възвращаемостта на образованието на имигрантите в САЩ като, измерена чрез възнаграденията, като показател за качеството на ЧК в страната на произход. От своя страна, Messinis и Ahmed (2013) предлагат съставен индекс на когнитивните умения, включващ научните публикации на глава от населението, ИТ оборудването в сферата на науката и образованието на глава от населението, резултати от TIMSS.

**Изследвания относно ролята на качеството
на образованието за растежа: сравнителен анализ**

Публикация	Индикатор за качеството	Изводи
Atherton, Appleton и Bleaney (2013)	База данни на Hanushek и Kimko	Значим положителен ефект на качеството на ЧК върху растежа в последващ дълъг период. Резултатите от тестове оказват по-силно влияние в сравнение с количеството на ЧК, измервано чрез среден брой години на обучение.
Breton (2011)	База данни на Hanushek и Woessmann	Средният брой години на обучение имплицитно измерва и качеството на ЧК.
Castelly-Climenta и Hidalgo-Cabrillana (2012)	База данни на Hanushek и Kimko, на Вагго и Lee; шанхайски ранг на университетите	Положителен ефект на качеството върху растежа се наблюдава, само ако качеството е относително високо т.е. студентите придобиват минимално ниво на знание. Ролята на количество ЧК е по-значима в по-ниско развитите страни, докато качеството има значение за развитите икономики.
Hanushek и Kimko (2000)	Среден резултат от тестове по математика и науки в средното училище.	Качеството на ЧК показва последователна, стабилна, силна връзка с икономическия растеж. Едно стандартно отклонение в уменията по математика и науки води до повече от 1% ръст в темпа на икономически растеж.
Jamison, Jamison и Hanushek (2007)	Резултати от тестове по математика; възвращаемост на образованието на имигрантите на американския пазар на труда според страната на произход	Качеството на образованието е силно обвързано с ръста на дохода на глава от населението. Едно стандартно отклонение в резултата от тестовете води до 0.5-0.9% нарастване на годишния доход на човек.

Jones (2012)	База данни на Lynn и Vanhanen	Стабилна зависимост между средния резултат от тестовете за интелигентност и ръста на общата факторна производителност. След въвеждане на индикатор за качеството на ЧК броят на значимите фактори за растежа силно намалява.
Kiran (2014)	Образователни разходи (за заплати и възнаграждения без капиталовите разходи) на човек	Съществува коинтеграционна зависимост между разходите за образование и растежа на брутният национален доход на човек от населението в по-голяма част от проучваните страни от Латинска Америка.
Meisenberg & Lynn (2013)	Резултати от тестовете TIMSS и PISA и от математически олимпиади, база данни на Lynn and Vanhanen	Резултатите от тестовете за интелигентност са тясно свързани с постиженията на тестовете като TIMSS и PISA. Тези два измерителя имат сходен по големина ефект върху растежа. Когнитивните умения са по-важни за растежа от некогнитивните умения.
Messinis и Ahmed (2013)	Съставен индекс от научните публикации на глава от населението, ИТ оборудването в сферата на науката и образованието на глава от населението, резултати от TIMSS	Индикаторът за когнитивните умения има силен ефект върху иновациите и разпространението на технологиите. Различие в дохода в дълъг период се наблюдават в страните, които обръщат малко внимание на когнитивните умения.
Schoellman (2012)	Възвращаемост от образованието на имигрантите в САЩ, обучавани в страната на произход.	Имигрантите от развитите страни имат по-висока възвращаемост от образованието в сравнение с тези от развиващите се страни, което е резултат от качеството на образование в страната на произход. Възвращаемостта от образование се колирира с точките от международните тестове. Приносът на качеството на образование в разликите на производителността между отделните страни е 20% в сравнение с 10% за количеството (продължителност на обучението).

Neycheva (2016)	Чуждоезикова подготовка (дъл на населението, изучаващо английски език, немски език, поне един чужд език) Степен на вертикални несъответствия	В ЕС-28 чуждоезиковата квалификация, има положителен и статистически значим ефект върху темпа на ръст на дохода на единица работна сила. При включване на този индикатор ефектът на дела на населението с поне средно образование става незначим. Наличието на съществени вертикални несъответствия на пазара на труда обясняват липсата на положителен ефект на висшето образование върху темпа на растеж на БВП на единица.
-----------------	---	---

2. Заключителни бележки: предизвикателства пред образователната политика и научните изследвания

Резултатите от изследванията очертават важни проблеми и предизвикателства пред сферата на образованието в нашата страна. Сред тях са:

1. Налице са съществени вертикални несъответствия на пазара на труда в нашата страна. Важно е да се осигури съответствие между предлагането на специалности и търсенето на специалисти. Сам по себе си, пазарът може да реши и решава този проблем, но това изисква време и е съпроводено със значими негативни социални последици за трудовите ресурси и качеството на труда.

2. Изследванията извеждат значим положителен ефект върху растежа на качество на работната сила, измервано предимно чрез компетенциите и уменията: дигитални, чуждоезикови, математически, аналитични и логически (IQ тест). Според всички сравнителни класации на международните институции - за дигиталните умения и компетенции³ и за качество на чуждоезикова подготовка⁴ на Евростат и за когнитивните умения, измервани чрез тестовете PISA⁵ на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие – България е доста под средното европейско равнище. Подхранването на тези умения не само би повишило качеството на труда, но е оп-

³ <http://ec.europa.eu/eurostat/web/skills/data/database>

⁴ <http://ec.europa.eu/eurostat/web/education-and-training/data/database>

⁵ <http://www.oecd.org/pisa/>

ределящо за структурата на икономиката. Откроява се дефицитът на изследвания относно ефектите на компетенциите и уменията и на различните научни области върху пазара на труда, производителността и икономическия растеж в България.

3. В развитите страни демографските промени, съчетани със значимите технологични трансформации, пораждат проблемът за застаряващата работна сила и намаляващото трудоспособното население, както и дългосрочна структурна безработица. Нашата страна не прави изключение от тези процеси, но в същото време изоставя силно по отношение на продължаващото обучение. Необходимо е да се задълбочат усилията в тази насока като се създадат стимули за в тази връзка за бизнеса и образователните институции.

Проучванията относно влиянието на образованието върху икономическия растеж подкрепят в голяма степен последните дискутирани насоки и предприети мерки в сферата на по-високите степени – средно и висше образование.

Използвана литература

1. НЕЙЧЕВА, М. (2016) Човешкият капитал в съвременните икономически изследвания: систематичен преглед на литературата за страните от централна и източна Европа. Бизнес посоки. 1. с. 40-50.
2. ANG, J., MADSEN, J., and RABIUL, M. (2011) The effects of human capital composition on technological convergence. *Journal of Macroeconomics*. 33. p. 465-476.
3. ATHERTON, P., APPLETON, S., and BLEANEY, M. (2013) International school test scores and economic growth. *Bulletin of Economic Research*. 65(1). p.82 – 91.
4. BRETON, T. (2011) The quality vs. the quantity of schooling: What drives economic growth?. *Economics of Education Review*. 30. p. 765-773.
5. Brodzicki, T., Augmented Solow Model with Mincerian Education and Transport Infrastructure Externalities. *Czech Economic Review* 6, no. 2 (2012): 155–170.
6. CASTELLY-CLIMENTA, A., and HIDALGO-CABRILLANA, A. (2012) The role of education quality and quantity in the process of economic development. *Economics of Education Review*. 31(4). p. 391-409.

7. CETIN, M., I. DOGAN, The Impact of Education and Health on Economic Growth: Evidence from Romania (1980-2011). *Romanian Journal of Economic Forecasting* 18, no. 2 (2015): 133–147.
8. HANUSHEK, E., and WOESSMAN, L. (2008) The role of cognitive skills in economic development. *Journal of Economic Literature*. 46. p. 607-668.
9. HANUSHEK, E., and KIMKO, D. (2000) Schooling, labor-force quality, and the growth of nations. *American Economic Review*. 90. p. 1184-1208.
10. JAMISON, E., JAMISON, D., and HANUSHEK, E. (2007) The effects of education quality on income growth and mortality decline. *Economics of Education Review*. 26. p. 772-789.
11. JONES, G. (2012) Cognitive skills and technology diffusion: an empirical test. *Economic systems*. 36. p. 444-460.
12. KIRAN, B. (2014) Testing the impact of educational expenditure on economic growth. *Quality and Quantity*. 48. p. 1181-1190.
13. KRUEGER, D. and KUMAR, K. (2004) Skill-specific rather than general education: a reason for US-Europe growth differences?. *Journal of Economic Growth*. 9 (2). p. 167–207.
14. LYNN, R., and VANHANEN, T (2002). IQ and the wealth of nations. Westport, CT: Praeger.
15. MANKIW, G., ROMER, D., and WEIL, D. (1992) A contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*. 107. p. 407-437.
16. McMAHON, W., (1998) Education and growth in East Asia. *Economics of Education Review*. 17. p. 159-172.
17. MEISENBERG, G., and LYNN, R. (2013) Cognitive human capital and economic growth: Defining the causal paths. *The journal of social, political and economic studies*. 38. p. 16-54.
18. MESSINIS, G., and AHMAED, A. (2013) Cognitive skills, innovation and technology diffusion. *Economic Modelling*. 30. p. 565-578.
19. NEYCHEVA, M. (2010) Does Public Expenditure on Education Matter for Growth in Europe? A Comparison between Old EU Member States and Post-Communist Economies. *Post-Communist Economies*. 22(2). p. 141–164.

20. NEYCHEVA, M. (2016) Secondary vs. Higher Education for growth: the case of three countries with different human capital's structure and growth. *Quality and quantity*. 50(6). p. 2367-2393.
21. PARADISO, A., Kumar, S., and Rao, B. (2013) The growth effects of education in Australia. *Applied Economics*, 45. p. 3843-3852.
22. PETRAKIS, P., and STAMATAKIS, D. (2002) Growth and educational levels: a comparative analysis. *Economics of Education Review*. 21. p. 513-521.
23. PRETTNER, K., BLOOM, D., and STRULIK, H. (2013) Declining fertility and economic well-being: Do education and health ride to the rescue?. *Labor Economics*. 22. p. 70-79.
24. PRÓCHNIAK, M. (2011). Determinants of Economic Growth in Central and Eastern Europe: The Global Crisis Perspective. *Post-Communist Economies*. 23(4). p. 449–468.
25. RUSINOVA, D. (2007) Growth in Transition: Reexamining the Roles of Factor Inputs and Geography. *Economic Systems*. 31(3). p. 233–255.
26. SCHOELLMAN, T. (2012) Education quality and development accounting. *Review of Economic Studies*. 79. p. 388-417.
27. SMETKOWSKI, M. (2013) Regional Disparities in Central and Eastern European Countries: Trends, Drivers and Prospects. *Europe - Asia Studies*. 65. p. 1529–1554.
28. SOLOW, R. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*. 70 (1). p. 65–94.
29. SOUKIAZIS, E., and ANTUNES, M. (2011) Is foreign trade important for regional growth? Empirical evidence from Portugal. *Economic Modelling*. 28, p. 1363-1373.
30. VAN LEEUWEN, B., and FÖLDVÁRI, P. (2011) Capital Accumulation and Growth in Hungary, 1924-2006. *Acta Oeconomica*. 61(2). p. 143–164.
31. VANDENBUSSCHE, J., AGHION, P., and MEGHIR, C. (2006) Growth, distance to frontier and composition of human capital. *Journal of Economic Growth*. 11. p. 97-127.

32. VERBIČ, M., MAJČEN, B., and ČOK, M. (2014) Education and Economic Growth in Slovenia: A Dynamic General Equilibrium Approach with Endogenous Growth. *Ekonomicky Casopis*. 62(1). p. 19–45.

За контакти:

доц. д-р Мария Нейчева, Бургаски свободен университет,
ул. „Сан Стефано“ 62, гр. Бургас, пк 8000
mneicheva@abv.bg

КОНТРАДЕМОКРАЦИЯТА КАТО ФАКТОР ЗА ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ НА СОЦИАЛНИЯ КАПИТАЛ

Младен Тонев

CONTRADEMOCRACY AS A FACTOR FOR RECOVERY OF SOCIAL CAPITAL

Mladen Tonev

Abstract

The report examines the impact of contrademocracy processes on the opportunities for recovery of eroded social capital, both in principle and in particular in the former socialist countries. It is concluded that all three main forms of contrademocracy, the supervisory authorities; dissuasive forms and judicial scrutiny not only help to restore confidence in society but also contribute to its institutionalization and the restoration of collectivism and civic engagement of individuals.

Key words: social capital; contrademocracy; supervisory authorities; dissuasive forms, judicial checks; public progress.

Идеята да се ориентирам към подобна проблематика е породена от книгата на Пиер Розанвалон - „Контрадемократията“ (Розанвалон, 2012). Тя провокира размисъл доколко формите на „контрадемократия“, които авторът представя, могат да се използват за противодействие на процесите на ерозиране на социалния капитал в посттоталитарните общества.

Аз винаги съм бил привърженик на тезата, че икономическият просперитет на едно общество изисква известен синхрон и някакво ниво на пропорционалност на инвестициите не само във физически, но и в човешки и в социален капитал. Тази теза е обоснована в редица мои предишни публикации (Тонев, 2004; 2013); (Tonev, 2005; 2007; 2008). Нямам претенции за оригиналност, защото подобни връзки между обществения капитал, обществения прогрес и технологичните промени, разглежда Франсис Фукуяма в книгата си „Го-

лемият разлом¹ (Фукуяма, 2001), а сходни идеи срещаме и при други български и чужди автори.

Ерозията на социалния капитал в обществата от тоталитарен тип е сериозен проблем, който определено създава трудности по пътя към демократизирането на тези общества. По-подробно тезата за ерозията на социалния капитал в бившия социалистически блок е аргументирана в една по-ранна публикация в съавторство с д-р Йорданка Ангелова. (Тонев, Ангелова, 2011). Накратко, тя се изразява в извода, че тоталитарната власт унищожава социалния капитал, който за нея е заплахата. Заплахата възниква поради обстоятелството, че социалният капитал предполага силно сплотени и подкрепящи се микро- и макрообщности, които се сдружават за постигане на прагматични, обществено-значими цели. Тоталитарната власт няма интерес да допуска свободно и неконтролирано обединение на хората, за каквито и да е цели. Тя може лесно да се справи с разединени и взаимноподозиращи се и взаимноконтролиращи се хора, но не и с такива, които са обединени, без санкция от държавната тоталитарна власт. Ерозираният социален капитал в бившите социалистически страни става причина за това, че падането на тоталитаризма ги превръща в лесна плячка на местните мафии (Фукуяма, 1997).

Наскоро излязлата на български език книга на бившия министър на образованието и науката на Република Унгария – Балинт

¹ “Общественият капитал не е някакво рядко и скъпоценно благо, създадено някога в Епохата на вярата и предавано като традиционно прастаро наследство. Той не е и продукт на ограничено предлагане, безогледно, изчерпан днес от съвременните цинични хора. Но макар, че запасът от обществен капитал се попълва непрестанно, процесът не е нито автоматичен, нито лек или евтин. Същото обновление, което увеличава производителността на труда или създава нова индустрия подкопава съществуващата общност или отхвърля цялостни начини на живот. Обществата стъпили върху ескалатора на обществения прогрес са принудени непрестанно да подтичват, тъй като обществените правила се развиват в съответствие с изменените икономически условия... .. С течение на времето хората могат да се нагодят към всички тези изменени условия, но скоростта на технологични промени често изпреварва общественото развитие. Когато предлагането на обществен капитал изостане от търсенето, обществата заплащат скъпа цена“. (Фукуяма, 2001, с. 285.)

Мадяр – със самото си заглавие потвърждава изложената теза. Става дума за книгата „Посткомунистическата мафиотска държава. Случаят Унгария“.

Няколко цитата от тази книга илюстрират много добре идеята, че съдбата на бившите тоталитарни държави е да бъдат управлявани от мафии: „Днес в Унгария живеем в посткомунистическа мафиотска държава – пише Балинт Мадяр – В този израз епитетът „посткомунистически“ сочи обстоятелствата и предпоставките за възникването на тази държава... Епитетът „мафиотска“ определя природата на функциониране на държавата.“ (Мадяр, 2016, с. 15) Балинт Мадяр обръща внимание на факта, че Унгария не е никакъв частен случай. Подобни процеси, отбелязва той „се случват в повечето държави на територията на бившия СССР, в Русия на Путин, в Азербайджан или в бившите съветски републики от Средна Азия“ (Мадяр, 2016, с. 15). Според него в Унгария става дума „не само за изкривена и орязана демокрация или за нейния дефицит, защото в такъв случай това би била демокрация, макар и ограничена.“ (Мадяр, 2016, с. 15) Унгарският политик отбелязва, че в случая осветляването на същността на мафиотската държава не се побира в традиционните рамки на интерпретацията на отношенията между демокрация и диктатура. В заключение на своите пояснения относно характера на посткомунистическата мафиотска държава той обобщава следното: „Нейна основна характеристика е логиката..., при която едновременното нарастване на политическата власт и на собствеността на приемното политическо семейство се осъществява с държавни средства, като се използва монополът за насилие в атмосферата на мафиотска култура, издигната до държавна политика.“ (Мадяр, 2016, с. 16)

След като изходната теза на изложението е, че такъв тип страни в преход стигат до състояние на мафиотизация на политическата власт главно поради ерозията и унищожаването на социалния капитал от тоталитарната власт, то е резонно да се даде дефиниция на категорията „социален капитал“. Целта е, да се изясни кои аспекти от съдържанието на социалния капитал кореспондират и могат да бъдат повлияни от формите на контрадемокрацията. Под „контра-

демократия“ следва да се разбират „всички онези нерегламентирани стихийни намеси в политическия живот на самоупълномощилите се да контролират властта граждани“ (Дичев, 2012, с. 5).

Що се отнася до социалния капитал за първи път изразът “обществен капитал”² е употребен от Линда Джъдсън Ханифан при описание на учебните центрове в селските общини през 1916 г. Терминът е използван за първи път от икономист през 70-те години на ХХ-ти век. Това е икономистът Глен Лаури, който с това понятие обяснява “отсъствието на дребен бизнес при чернокожите”.

Социологът Джеймс Колман и политологът Робърт Пътнам имат най-голяма заслуга за широката употреба на термина “обществен капитал” след 80-те години на ХХ-ти век.

Робърт Пътнам дефинира «социалния капитал»³ като „характеристики на социалната организация, като доверие, норми, структури, които могат да подобрят ефективността на обществото като улесняват координираните действия”. (Putnam, 1993, p.167)

Франсис Фукуяма, от своя страна, определя “социалния капитал” като „способност, която възниква, когато в обществото или в част от него превес взима *доверието*. Той може да бъде възпълтен в

² Всъщност Бьом-Баверк използва термина “социален капитал” значително по-рано през втората половина на ХІХ век, но с друго смислово съдържание. За бележития представител на Австрийската субективистка икономическа школа “социален капитал” са “средствата за производство”, които в качеството си на “междинни продукти” се вместват между труда и природата и водят до нов качествен начин на производство, който Баверк определя като капиталистически. (Демостенов, 1991, с. 452).

³ По мнение на проф. Демостенов, С. С. “социалният капитал” се състои в “междинните продукти”, които се създават в резултат на непосредственото производство (съчетанието на труда и земята). Тези “междинни продукти” са средства за производство. Те са “междинни” според проф. Демостенов понеже стоят между човека и природата. Това е теза, заимствана от Бьом-Баверк от неговата книга “Капитал и доход от капитала”. Баверк нарича “междинните продукти” (средствата за производство) “социален капитал” от “гледнище на социалното цяло, иначе казано от гледнище на цялото човечество.” Това е една догадка за предимно “глобалните измерения и проявления” на социалния капитал, независимо, че Баверк го подменя, или най-малко го смесва, с физическия капитал. (Демостенов, , 1991, с. 299.)

най-малката социална група, семейството, както и в най-голямата от всички групи - нацията и всички други групи помежду им. ” (Фукуяма, 1997, с. 26)

“Общественият капитал - пише Фукуяма – произвежда богатство и следователно има *икономическа стойност* за националната икономика. Освен това той представлява предварително условие за всички форми на групова дейност в съвременното общество, от управлението на кварталната бакалница до лобирането в Конгреса и отглеждането на деца. ” (Фукуяма, 2001, с. 34)

В друга своя книга “Доверие: Обществените ценности и създаване на благосъстояние” Ф. Фукуяма също предполага първопричинността на “социалния капитал”: Според него “много вероятно е успешната пазарна икономика да не е следствие от стабилната демокрация, а да е определена от *предшестващия фактор* на социалния капитал” (Фукуяма, 1997, с. 409)

Социалния капитал е сложна интегрална категория. В своя обхват и съдържание той включва разнородни по принадлежност инградиенти. В обхвата на социалния капитал влизат:

- степента на доверието между икономическите агенти и между тях и институциите;
- институционалната изграденост на едно национално и регионално-интегрирано стопанство;
- степента на постигнатите, в национален план, ред и законност;
- степента на развитие на гражданското общество;
- системата от културни достижения, ценности и образци;
- система от традиции, нрави, вярвания, обичаи, привички, формирана в резултат на столетия, (а нерядко и на хилядолетия) народопсихология, с присъщите ѝ стереотипи, формирани личностни качества, ценности, морал, етика и естетични възприятия.;
- способностите на представителите на дадена нация да се сдружават за постигане на различни прагматични цели;
- системата от мотиватори и стимули за икономическата активност на домакинствата и индивидите;
- развитието на благотворителността, относителният дял на доброволния труд в полза на обществото в общата маса на реализирания труд;

- развитието на колективистичността и взаимопомощта между хората от дадена нация или интеграционна общност.

Същевременно не трудно да видим, че по своите цели контрадемократията кореспондира с всички по-важни и значими характеристики на социалния капитал, както и с аспектите на неговото съдържание.

Доверието между хората, като главна съставна част на социалния капитал е в центъра на внимание на Пиер Розанвалон в книгата му „Контрадемократията“. Той озаглавява въведението към своя анализ „Недоверие и демокрация“. Изходната му теза е: Независимо от факта, че „демократичният идеал днес властва почти повсеместно, режимите които се позовават на неговите принципи, навсякъде предизвикват силни критики“. (Розанвалон, 2012, с. 15)

Историята на реалните демокрации се съпътства от непрекъснато напрежение и оспорване. Розанвалон представя двата пътя на реакция на възникналото недоверие към властовия истаблишмънт. При първият усилията се насочват към опити за поправяне на недостатъците на представителната система. Търсят се възможности за подобряване на „електоралната демокрация“. Нещо повече „успоредно се развиват и плетеница от практики, проверки, неформални обществени контравласти, но и институции, предназначени да компенсират подкопаването на недоверието чрез организиране на зорко недоверие.“ (Розанвалон, 2012, с. 17)

Според Розанвалон при втория път на реакция на обществото са отчитани отделни действия и поведения, без да се сглобяват в някаква цялост. Именно „контрадемократията“ по мнение на автора е вторият път на реакция на недоверието в институциите на представителната демокрация. Самото недоверие според френския социолог следва исторически два големи пътя – либерален и демократичен. Либералното недоверие към властта често е теоритизирано и коментирано. Още в „За духа на законите“ Монтескьо отбелязва „че всеки човек с власт е склонен да злоупотребява с нея и той върви в тази посока, докато не стигне някакви предели“. (Монтескьо, 1984, книга XI, глава 4)

Другият подход към недоверието – демократичният – има за цел да следи дали избраната власт изпълнява своите ангажименти и

да търси средства, с които да се поддържа първоначалното изискване за служене на общественото благо.

Пиер Розанвалон предлага три начина на постигане на целта на демократичния подход към недоверието: **„надзорните власти; възпиращите форми; съдебната проверка.“** Той ги определя като „контравласти“ и от там ги предлага като обобщен израз на „контрадемокрацията“. При което пояснява: „Контрадемокрацията не е обратното на демокрацията. А по-скоро форма на демокрация която определя другата, изпълнявайки ролята на подпора.“ (Розанвалон, 2012, с. 20).

Могат да се обособят три групи фактори, които подкопават доверието в обществото – научни, икономически и социологически. Първата група фактори изяснява Улрих Бек в труда си „Рисковото общество“ (Бек, 1999) Става дума за това че технологичния оптимизъм от 60-те години на XX век се заменя постепенно от масов песимизъм относно развитието на модерните индустрии с присъщия им риск от екокатастрофи, и от влошена жизнена, и работна среда,

В макроикономически план доверието също намалява. Липсва достатъчно качествено знание, което да дава хипотези за бъдещо поведение.

На наднационално ниво също се наблюдава дефицит на демокрация. Както отбелязва Роберт Менасе „Критиките за недостатъчната демократичност в ЕС в действителност са израз на недоволство от неусетната загуба на една идентичност, която без друго винаги е била химера, но е успявала да удържи елита и народа в рамките на нацията. Затова сега едновременно протича двустранен процес на растяща критика за недостатъчна демократичност и гняв към собствените „елити“, преплетени и ангажирани в международен план, и същевременно – прогресираща ренационализация.“ (Менасе, 2013, . 13)

Факт е, че ЕС е съставен от демократични държави, но също е факт, че на европейско ниво извоюваните демократични стандарти на практика са изгубени, ако не и изоставени. Най-очевидният пример за това е дисонансът между клишираната представа за демокрацията и институционалната структура на ЕС. Както образно се изразява Роберт Менасе „Триадата Парламент, Съвет, Комисия (в

ЕС – МТ) образува една черна дупка, поглъщаща всичко онова, което разбираме под демокрация.“ (Менасе, 2013, с. 39)

Социологическите механизми също генерират недоверие в обществото, подкопават демократичните устои и ерозират социалния капитал. В едно общество на отдалечеността, на алиенацията, на комунитаризма (ако използваме израза на Жак Атали) (Атали, 2000) материалните основи на общественото доверие се ронят. Просто хората не се познават достатъчно. Недоверието към другите е пряко свързано и недоверието към управляващите. Рекордът по политическо недоверие държи Бразилия. На другия полюс е Дания, където доверието и към хората и към властта е най-високо. Само 2,80% от бразилците смятат, че може да се има доверие на повечето хора, докато за Дания показателят достига 66,50 %.⁴(Inglehard, 2004).

Създаването на надзорни власти се характеризира от Пиер Розанвалон като „демокрация на надзора“. Счита се, че необходимостта от надзорна власт възниква още в началото на Френската революция, за да уравни уклона на представителите към автономия, към превръщането им според думите на маркиз Мирабо на „своеобразна фактическа аристокрация“. (Розанвалон, 2012, с. 37) Три са главните функции на надзорните институции *бдителност, разобличаване и оценяване*. Новите социални движения възникнали след 70-те години на XX век се организират именно около тези три дейности на надзора – бдителност, разобличаване и оценяване. Бдителността се откроява като обща функция на голям брой организации. Новите информационни комуникационни технологии засилват възможностите на различните обществени групи за надзор, контрол, разобличаване и оценяване и дори създават общо пространство за бдителност и оценяване на света.

Възпиращите форми се възприемат като един нов ефорат на „рефлексивна демокрация“ като алтернатива както на пряката демокрация, заплашена от демагогски отклонения така и на представителната демокрация, която от своя страна рискува да деградира до изборна аристокрация.

⁴ Вж. Ronald Inglehard (et alii)q Human Beliefs and Values& A Cross-Cultural Sourcebook Based on 1999-2002 Values Surveys, Mexico, Siglo, XXI, 2004, (Цит. по Пиер Розанвалон Контрадемократията..., с. 22)

Политиката на съдене като контрадемократична дейност визира възможностите които правните норми дават за отзоваване и привличане под отговорност политическите лица, които са злоупотребили с властта и гласуването от народа доверие.

Изводът, който се налага е, че и трите главни форми на контрадемократията – надзорните власти; възпиращите форми и съдебната проверка имат потенциала не само да съдействат за възстановяване на доверието в обществото, но и да способстват за неговата адекватна на съвременните реалности институционална изграденост, както и за възстановяване на колективизма и гражданската ангажираност на индивидите.

В обществата където чрез система от казионни и неправителствени структури са създадени такъв тип надзорни институции (например датската институция „омбудсман“ има такава обществена роля – на оценител, надзорник и своеобразен народен трибун, защитник на индивидите, които са в по-неизгодна гражданска и политическа позиция) обикновено се наблюдава наличие на по-силен и по-действен социален капитал. Съдебното преследване на политици, злоупотребили с власт и влияние и уличени в корупция, също действа позитивно върху възстановяване на доверието в управляващите елити и в самата съдебна система като институция.

Използвана литература

1. АТАЛИ, Ж. Речник на XXI век, - София: ЛиК, 2000.
2. БЕК, У. Световното рисковото общество. – София: Обсидиан, 1999.
3. ДЕМОСТЕНОВ, С. С. Теоретическа политическа икономия. – част II. – София: “Св. Кл. Охридски”, 1999.
4. ДЕМОСТЕНОВ, С. С. Теоретическа политическа икономия, част I. – София: “Св. Кл. Охридски”, 1991,
5. ДИЧЕВ, Й. Когато губим, какво печелим – предговор към книгата на Пиер Розанвалон,. Контрадемократията. . – София: Изд-во „Изток-Запад“, 2012.
6. МАДЯР, Б. „Посткомунистическата мафиотска държава. Случаят Унгария“. - София: „Изток-Запад“.

7. МЕНАСЕ, Р. Залезът на Европа [Крайт на нацията и бъдещето на демокрацията]. – Плевен, Изд-во „Лега артис, 2013.
8. МОНТЕСКЬО, Ш. За духа на законите. – София: „Наука и изкуство“, 1984 (превод на Тодор Чакъров), книга XI, глава 4.
9. ТОНЕВ, М. Капиталова структура и икономически растеж. – Варна: ВСУ, 2004.
10. ТОНЕВ, М. Аспекти на взаимодействие между социалния и човешкия капитал. – Варна: ВСУ, 2013.
11. ТОНЕВ, М. Един опит за класификация на инвестициите в социален капитал. - // Годишник на ВСУ, том XI, Варна: ВСУ, с. 93-125.
12. ТОНЕВ, М., Й. АНГЕЛОВА The Social Capital in Totalitarian Countries – The Parameters of the erosion. –/ Й. Ангелова, М. Тонев. // Сборник материали от Seventh International Conference on Business, Management and Economics, ICBME’2011, Yasar University.- Izmir, Turkey, p. 325 – 338.
13. РОЗАНВАЛОН, П. Контрадемократията. – София: Изд-во „Изток-Запад“, 2012.
14. ФУКУЯМА, Ф. Доверие: Обществените ценности и създаване на благосъстояние. – София: РИВА, 1997.
15. ФУКУЯМА, Ф. Големият разлом. – София:, “РИВА”, 2001.
16. PUTNAM, R. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. – Princeton: Princeton University Press, 1993
17. RONALD INGLEHARD (et alii)q Human Beliefs and Values& A Cross-Cultural Sourcebook Based on 1999-2002 Values Surveys, Mexico, Siglo, XXI, 2004, (Цит. по Пиер Розанвалон Контрадемократията....., с. 22)
18. TONEV, M. An Attempt at a Quantitative Assessment of Social Capital. – ICBME 2005, Economics in a Changing World, Vol. 3, Yasar University press, Izmir, 2005, p. 57-68.
19. TONEV, M. The Investments in Social Capital - an Attempt for Classification.- // IBCME 2007, Perspectives on Economics.- Izmir: Yasar University press, 2007, p. 285-308.
20. TONEV, M. Aspects of Interaction Between Human Capital and Social Capital – IBCME 2008, - IBCME 2008. – Fourth International Conference on Business, Management and Economics, Vol. II, Yasar University, Izmir, Turkey, p. 222-243.

НЕРАВЕНСТВО И ЕФЕКТИВНОСТ – СЪВРЕМЕННИ ИЗМЕРЕНИЯ

Христо Мавров

INEQUALITY AND EFFECTIVENES – CURRENT STATE OF THE DEBATE

Hristo Mavrov

Abstract

The paper presents the current state of the old debate on inequality efficiency trade-off. It points out that income inequality is the most important economic and social problem of modern society. It is argued that the link between inequality and efficiency is non-linear and there are limits within which it is possible to reduce inequality without influence on efficiency. Beyond these borders tradeoff exist. The choice depends on the society values and preferences

Key words: income inequality, effectiveness, equality, Arthur Okun.

Въведение

Една от значимите зависимости в икономическата теория е тази между равенство (неравенство) и ефективност. Може би няма друга с толкова важно пряко обществено и политическо значение. Причината е, че тя има както икономически, така и социални измерения, тя е обект на позитивен, но и на нормативен анализ. Дебатът по този въпрос, заглъхнал през последните 30 години, се поднови с нова сила след глобалната криза. Настоящата разработка има за цел да потърси **съвременните измерения** в дискусията за конфликта между равенство и ефективност.

Изложение

Същността на икономическото познание, обобщена в едно кратко изречение от три думи е “*Безплатен обяд няма*“. Легендата за арабския халиф и неговите мъдри везири, които заплашени от смъртно наказание, стигнали до това велико прозрение, основа на

съвременния Икономикс, се представя още в първата тема на първи курс. Всъщност, както всички икономисти и студенти от икономически специалности знаят, става дума за „алтернативните разходи“. Възможността за алтернативно приложение на оскъдните ресурсите изисква за всяка дейност, за всеки даден избор да се направи жертва. Пред избори и жертви в този смисъл са изправени както индивидите, така и обществата. Един от тези важни за обществото избори е **изборът между равенство и ефективност** (equality/efficiency trade-off). Икономическите концепции, за които говорим – оскъдност, породеният от това избор и свързаните с избора алтернативни разходи, са на практика първите два, от десетте принципи, които според Грегъри Манкю (сред първите 40 най-цитирани икономисти според RePec) са основополагащи за поведението на хората и за икономическата теория. Във второто издание на „Принципи на икономикса“ (2001) той посочва като първи и втори принцип на икономикса:

Принцип 1. „Човекът е изправен пред избор“;

Принцип 2 „Разходите – това е нещо, от което трябва да се откажем, за да получим нещо желано“. (Мэнкю, 2003, с. 25-26)

За илюстрация на своя първи принцип, Манкю дава пример именно с равенството и ефективността „Друга задача, чието решение обществото трябва да намери е изборът между ефективност и равенство. С други думи, ефективността – това е баницата, а равенството - начинът, по който тя се нарязва на части. Често, когато политиката на държавата се променя, **ефективността и равенството влизат в конфликт**“ (Г. Мэнкю, 2003, с.25-26). И ако горният цитат е от учебник, писан преди кризата от 2008 г., то подобни послания от известни икономисти, са отправяни и след това. Томас Сърджант (2014) (нобелов лауреат, според някои класации сред първите 20 най-влиятелни живи икономисти), в една своя две минутна реч пред завършващи студенти, наречена от някои „Най-великата реч, произнасяна някога пред абсолвенти“¹ формулира 12 най-важни, според него, икономически концепции. Сред тях са:

¹ Речта е през 2014 г. пред завършващите студенти University of California, Berkeley. Тя се състои от 335 думи. <http://www.businessinsider.com/thomas-sargent-shortest-graduation-speech-2014-4>

номер 2 „Хора и общности са изправени пред компромиси (trade-offs)“,

номер 5 „Между равенство и ефективност съществува компромис trade-offs“.

Тази доминираща нагласа в икономическата литература в последните четиридесет години има за свой първоизточник класическата работа на един от най-цитираните съвременни икономисти Артър Оукън (1975) - „Equality and efficiency: the big tradeoff“.

В първа глава на тази книга Артър Оукън заявява: *„Контрастът между американските семейства по отношение на стандарта на живот и материалното богатство отразява система от награди и наказания, която има за цел да насърчи усилията и да я насочи към социалнопроизводителна дейност. До степеня, до която системата успее, тя генерира ефективна икономика. Но това преследване на ефективност задължително създава неравенство. В този смисъл обществото е изправено пред компромис между равенството и ефективност.“*(Okun,1975, p.1). На практика Оукън предполага обратна линейна зависимост между равенство и ефективност.

Тезата, че намаляването на неравенството изисква жертване на икономическа ефективност има за своя главна движеща сила - стимулите. Стремещт към упорит труд, инвестиране и иновации няма как да се изяви и запази, ако няма съответно възвръщаемост. След края на студената война, провалът на страните с обществена собственост и силна преразпределителна политика беше най-силният аргумент срещу по-голямо равенство. През последните години и теоретични изследвания, и емпирични доказателства сякаш не потвърждават наличието на този компромис.

Показателни са разсъжденията и еволюцията в разбирането на Лорънс Самърс (2014) по въпроса за компромиса между равенство и ефективност. Във връзка с 40 години от издаването на книгата на Оукън, през 2015 г., той произнася реч, в която казва, че изкуството мъдро да се изразят и предадат най-важните проблеми на деня, никде не е илюстрирано така добре, както в „Equality and efficiency:

the big tradeoff².² Опитвайки се да спекулира на тема каква промяна биха претърпели мислите на Оукън днес, Л. Самърс всъщност показва промяна в своите собствени идеи. И той заявява, че това се дължи не на промяна в ценностите му, а защото се променя икономиката и нашето разбиране за нейното функциониране. Самърс е категоричен, че изказаните в книгата на Оукън мисли са отразявали структурата на икономиката и нивото на икономическата мисъл от 70-те. По това време се е приемало като безспорен факт, че делът на труда и капитала в брутния вътрешен продукт е постоянна величина, че ролята на профсъюзите е много голяма, че минималната работна заплата е твърде висока. Поради това, повишаването на ефективността е имало цена, и тя е да се повиши неравенството. През последните няколко десетилетия икономическата ситуация в света и в резултат на това и в много страни, в т.ч и САЩ е коренно променена. В какво се изразява промяната?

На първо място, **значително повишаване на неравенството** в продължение на редица години. Ако делът на доходите, достигащи до най-богатите 1%, в края на 70-те в САЩ е бил 8% то днес в САЩ е 2,5 пъти повече. А делът на капиталовия доход в общия доход продължава да нараства. Самърс цитира свои изчисления, според които ако сега разпределението на дохода е същото както през 1979 г., около 1 трилион долара ще достигнат до най-ниските 80% от населението, които ще увеличат доходите си почти с 25 процента. Това разбира се ще е за сметка на най-богатия 1%, чийто приход ще спадне наполовина.

На второ място, във връзка с горното, в днешните времена, **данъчната система е с много по-ниска прогресивност** от преди. Н този смисъл ако се използват по-активно преразпределителните инструменти може да се повлияе значително върху върху дохода на средната класа, за сметка на най-богатите. Най-вече чрез по-прогресивна данъчна система, която да акцентира върху преразпре-

² 40 Years Later. The Relevance of Okun's "Equality and Efficiency: The Big Tradeoff" May 4, 2015. The Brookings Institution <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2015/05/050415-Summers-Okun-Speech.pdf> (20/10/2017)

делението, за сметка на ефективността. Това определено е еволюция на Самърс в сравнение с началните години на неговата кариера, като той сам признава, и са породени от очевидно нарастващото неравенство и неговите негативни последици.

На трето място, във времето на Оукън (70-те), въпросът за разходите по капитала и негативните ефекти на данъците за тяхното увеличаване са имали своята легитимност. Днес обаче, при почти **нулеви лихви и огромни печалби**, разходите за капитал не са от такова значение. Акцентът трябва да е насочен върху облагане на капитала с по-силно изразени преразпределителни ефекти.

На четвърто място, реалната работна заплата е по-ниска от тази през 70-те. Освен това силата на профсъюзите е незначителна - например в САЩ сега синдикално са обхванати до 7% от работниците. Това дава възможност както за повишаване на минималната заплата, така и за правила, гарантиращи по-силни позиции на работниците при договарянето с мениджърите.

На пето място, сегашното развитие на **финансовия сектор и неговите монополни позиции** са в много по-голяма степен източник на нестабилност, отколкото по времето на Оукън. Финансиализацията на икономиката е един от факторите за повишаващото се неравенство и определено изисква засилване на регулациите в тази посока.

Всички тези нови изменения в икономиката изискват ограничаване на неравенството и има вероятност това да стане с политики, ускоряващи едновременно и растежа. Но тъй като в икономиката обикновено се правят компромиси, Самърс смята, че трябва *„първо да се приложат политики, които увеличават растежа, които същевременно увеличават равенството, и след това да се обмислят мерките, които включват замяна на ефективност и равенство“*. В същото време, той твърди, че *„съществуват граници на намаляване на неравенството с политики, които ускоряват растежа. След тези граници, значителното увеличаване на преразпределението най-вероятно ще изискват разходи от гледна точка на икономическата ефективност“*. (Самърс, 2015).

Основните акценти от речта на Самърс са показателни за промяна в мислите на някои от водещите съветници и ръководители на

важни американски институции. Тук е мястото да припомним, че Самърс³ на практика е архитектът на съвременната финансова система на САЩ, довела до глобалната финансово криза. Не без заслугите на Л. Самърс през 1999 г. се одобрява законът “Грам-Лийч-Блийли“ (Gramm–Leach–Bliley Act), който отстранява разграничението между инвестиционните и търговските банки (търговските банки започват да вършат и инвестиционна дейност. Тогава Самърс буквално заявява: *“С този законопроект американската финансова система прави голяма крачка напред към 21-ви век”*⁴ Всъщност, както животът показва, се направи наистина голяма крачка към.... финансовата криза от 2008 г.

Подобна позиция, че е възможен растеж и при по-голямо равенство, както и че голямото неравенство води до нестабилност и забавяне на растежа се защитава и от други автори. Водещи сред тях са Джоузеф Стиглиц (2013) и Тома Пикети (2014). В четвърта глава на „Цената на неравенството“ Дж. Стиглиц (2013) разглежда връзката неравенство и ефективност и убеждава, че *“ние можем да имаме по ефективна и производителна икономика с повече равенство”* (Stiglitz, 2013, p. 133). От своя страна Тома Пикети заявява *„Според мен няма абсолютно никакво съмнение, че увеличаването на доходното неравенство в САЩ е допринесло за финансовата нестабилност“* (Piketty, 2014, p. 297). С други думи, според Пикети едно по-равномерно разпределение на доходите ще доведе до малко предразположение към финансови кризи и като следствие до по-ефективна икономика.

В няколко изследвания на МВФ и ОИСР се привеждат нови аргументи, че икономическият растеж не само не е забавян от повече равенство, но обратното - изисква повече равенство - Ostry, Berg and Tsangarides (2014), Cingano (2014). Например в първото изслед-

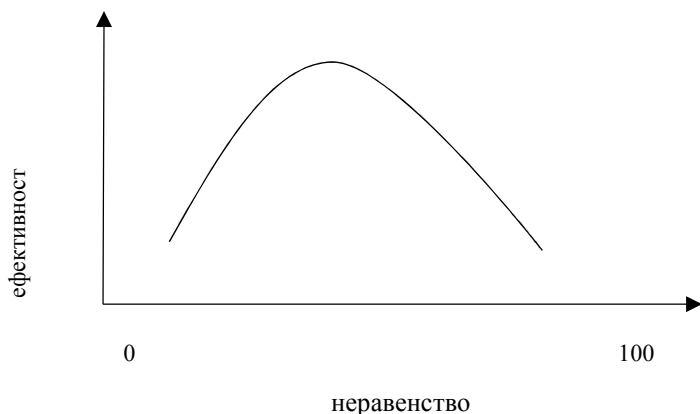
³ 27-я президент на Харвардския университет, 8-ми директор на националния икономически съвет към президента на САЩ Обама, бивш главен икономист на Световната банка. Според Arianna Huffington той е брилянтен ум, но с отровни идеи. <https://www.brookings.edu/events/40-years-later-the-relevance-of-okuns-equality-and-efficiency-the-big-tradeoff/>

⁴ Orrell, David (2010). Economyths: ten ways economics gets it wrong. Mississauga, Ontario: John Wiley & Sons Canada, Ltd. pp. 142–143.

ване се заявява „*Би било грешка да се фокусира вниманието върху растежа и да се остави неравенството да се грижи само за себе си, не толкова защото неравенството е нежелано от морална гл.точка, но и защото растежът може да е по-нисък и неустойчив*“ (Ostry et al, 2014, p. 24). В това емпирично изследване се доказва, че по-голямото равенство води до по-бърз средносрочен растеж. Този извод важи както в рамките на отделна страна, така и между отделните страни. Изводите са учудващо различни и за преразпределиталната роля на държавата, чиято дейност и размери години наред са критикувани от ортодоксалните икономисти, в т.ч и представителите именно на МВФ. Същото изследване аргументира позиция, че преразпределението не оказва вредно влияние върху растежа.

Икономистите имат нагласата и стремежът да търсят и обосновават универсални принципи и правила. Оукън, Манкю и Сърджант са доказателство, че за тях такъв универсален принцип е необходимостта от компромис между равенство и ефективност. И ако след 1975 г. се е приемало, че връзката е обратна и има линеен характер, то през последните години сякаш се формира нов консенсус – възможно е успоредно с намаляващо неравенство да се ускорява растежа. Това означава, че се приема линейност с положителен знак. С други думи има опасност да се отиде в другата крайност.

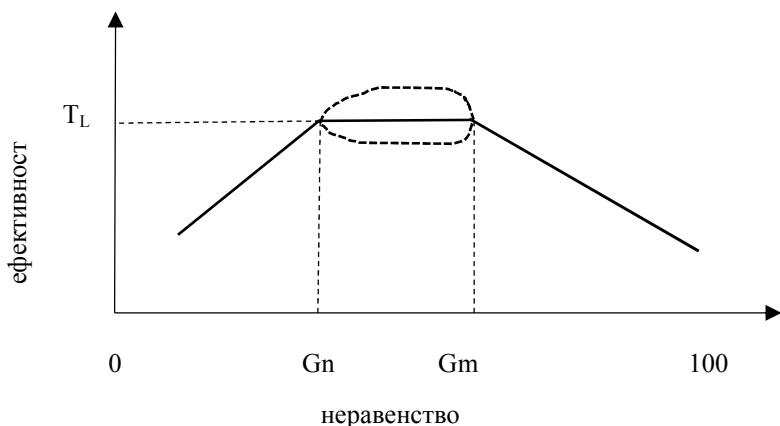
В крайна сметка, има логическо основание и теоретични аргументи да се приеме, че зависимостта между неравенство и ефективност е по-скоро нелинейна. За някои страни, до достигане на определено състояние на икономиката може да се приеме, че повишаване на ефективността трябва да стане за сметка на намаляване на повишаване на неравенството. В същото време, за други страни, на друго ниво на икономическо развитие и при друга степен на зрялост на институционалната среда, следователно при други фактори, определящи неравенството и ефективността, може да се очаква, че намаляване на неравенството може да бъде съпътствано от повишаване на ефективността. Стилизиран графичен образ на връзката неравенство/ефективност на нелинейния вариант е представен на фиг. 1.



Фиг. 1. Връзката неравенство и ефективност

Що се отнася до начинът, по който се измерват двете променливи, то по редица съображения за неравенството се използва коефициентът Джини. Ефективността най-често се измерва чрез БВП на човек от населението или друга разновидност на използвания ресурс. Има сериозно основание и вариантът с темп на икономически растеж.

Нелинейността на връзката е едната страна на въпроса. Изпълнената нагоре крива предполага някакво точно ниво на неравенство, при което се максимизира (БВП/на човек или темпът на растеж). Реалността обаче е доста по-сложна. Поради това може да се издигне друга хипотеза, която смятам за основателна. Става дума за възможността едно и също ниво на ефективност да съществува в определен диапазон, в определени граници на неравенството. С други думи, ако се използва графичен образ, връзката неравенство ефективност (измерена чрез темпа на растеж) трябва да се представи като трапец, а не триъгълник.



Фиг. 2. Връзката неравенство и ефективност – платовидна форма

Основната идея е, че при ниски нива на неравенство, неговото повишаване ще създаде по-големи стимули за труд, спестявания, иновации, а следователно и растеж. В дългосрочен план достигането на определен устойчив темп (на фиг.1 темпът е T_L) е възможно да съществува при различни нива на неравенството (в някакъв диапазон – на фиг. 2 между G_n и G_m). Задминаването на тези гранични стойности ще доведе до намаляване на ефективността, измерена чрез темповете на растеж. Тези гранични стойности са различни за отделните страни. Самостоятелни емпирични изследвания са необходими за да се установят тези граници. Разбира се конкретната позиция върху кривата ще зависи от избора, който всяко общество ще направи. Този избор е детерминиран от ценностите и предпочитанията на обществото във всеки исторически момент. Глобалната конкуренция обаче ще принуди някои страни да плащат известна цена във вид на по-високо неравенство.

Заклучение

През последните години задълбочаващото се неравенството в доходите и богатството се очерта като най-важен икономически и социален проблем. Това възроди дебата за сякаш решения преди 40 години въпрос за връзката между равенство и ефективност. И ако

през седемдесетте се е приемало, че обществата трябва да платят цената на ускоряване на растежа във вид на по-високо неравенство, то днес се засилват обратни послания – да намалим неравенството и това ще подобри ефективността.

Това поражда опасения, че съществува опасност съвременният дебат за връзката неравенство/ефективност да тласне икономическата мисъл в другата крайност – намаляване на неравенството без оглед на цената. Безспорно е, че неравенството е свързано с ефективността. Но връзката неравенство-ефективност не е линейна, а е по-скоро нелинейна. Действително съществува компромис, но има граници, в които е възможно намаляване на неравенството без да спада ефективността. Това означава, че графичният образ на зависимостта неравенство/ефективност по-точно може да се представи с изпъкнала нагоре крива, но с пресечен връх.

Използвана литература

1. МЭНКЬЮ, Г. (2003). Принципы Экономикс. 2-е издание. Питер.
2. СТИГЛИЦ, ДЖ. (2016) Голямото разделяне. Неравните общества и какво можем да направим за тях. Превод от англ. изд. Изток-Запад.
3. CINGANO, F. (2014). “Trends in income inequality and its impact on economic growth”, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No, 163, OECD Publishing
4. KUZNETS, S. (1955) Economic Growth and Income Inequality. American Economic Review 45, no. 1, 1–28
5. OKUN, ARTHUR. (1975) Equality and Efficiency: The Big Tradeoff., Brookings Classic <https://www.amazon.com/Equality-Efficiency-Tradeoff-Arthur-Okun/dp/0815764758>
6. OSTRY, J., A. BERG and C. TSANGARIDES (2014). “Redistribution, inequality and growth”, IMF Staff Discussion Paper SDN/14/02
7. PIKETTY, T. (2014) Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press. p.297.
8. STIGLITZ, J. (2013) The Price of Inequality. Penguin Books.
9. SUMMERS, L. (2015) “40 Years Later-The Relevance of Okun’s “Equality and Efficiency: The Big Tradeoff”. May 4, , The Brookings Institution <https://www.brookings.edu/wpcontent/uploads/2015/05/050415-Summers-Okun-Speech.pdf> (Accessed 16/10/2017)

10. WILE, R. (2014) The Greatest Graduation Speech Ever Given Is This Bullet-Point List Of 12 Economic Concepts. <http://www.businessinsider.com/thomas-sargent-shortest-graduation-speech-2014-4>. [Accessed 14/10/2017]

За контакти:

доц. д-р Христо Мавров, ИУ-Варна,
maurov_h@ue-varna.bg

ОГРАНИЧЕНИЕ НА ТЕОРЕМАТА НА КОУЗ ПРИ РАЗРЕШАВАНЕТО НА ПРОБЛЕМИ, ПРОИЗТИЧАЩИ ОТ ВЪНШНИ ЕФЕКТИ

Александър Косулиев

A LIMITATION OF THE COASE THEOREM WHEN APPLIED TO NEGATIVE EXTERNALITIES

Aleksandar Kosuliev

Abstract

In his landmark article „The Problem of Social Cost“ Ronald Coase criticises the Pigouvian tradition of dealing with negative externalities and suggests that in the presence of transaction costs courts should give property rights to the party that can put them to more productive use. This suggestion however is based on a static concept of efficiency and the economy in the long term is not the totality of the static moments, analysed independently. If we add more periods and more participants the uncertainty in the economic system will increase and dynamic efficiency will be lower.

Key words: Coase, negative externalities, property rights.

Въведение

Статията на Роналд Коуз „Проблемът за социалните разходи“ е една от най-цитираните на икономическа тематика и дава тласък на развитието на Новата институционална икономика. Тя е също една от най-неразбраните статии, защото много от литературата, която генерира впоследствие, се фокусира върху частта, в която се разглежда интернализирането на отрицателни външни ефекти посредством пазарния механизъм при нулеви транзакционни разходи (McCloskey, 1998; Medema, 2010). Изхождайки от това допускане, се стига до заключението, че държавната намеса е ненужна. Коуз също критикува прекомерната, както я разбира, държавна намеса, следваща предписанията на традицията на Артър Пигу, но от позицията на съществуващи транзакционни разходи. Критерият, който използва, е ефективността на производството и стойността на об-

ция обществен продукт. В настоящата разработка се застъпва мнението, че тази критика е основана, ако ефективността има статичен характер и се ограничава до две страни с арбитър между тях, а проблемът, който се решава, е свързан с моментната алокация на ресурсите. При наличието на повече участници и периоди, ефективността на предлаганите решения е поставена под въпрос. Допълнителен проблем за дългосрочната ефективност представлява въпросът доколко дефинирането на правата на собственост трябва да бъде подчинено на критерия за статична ефективност. Подобна институционална уредба най-вероятно ще доведе до повече неопределеност в стопанската система.

Изложение

Коуз сам определя, че основният въпрос, който разглежда в статията си (Coase, 1960) е свързан с действията на фирми при отрицателни външни ефекти. Икономическият анализ до този момент предвижда да се задължат вредителите да платят компенсациите на засегнатите, да бъдат обложени с данъци за вредните ефекти или да се въведе териториално зонироване според характера на дейностите. Според него тези решения са неподходящи, защото обикновено водят до резултати, които не са желателни. Концепцията за вредител и жертва е изначално грешна, защото външният ефект е резултат от дейността и на двете страни. Налице е реципрочност на щетите и истинският въпрос е дали да се остави А да вреди на Б или Б да вреди на А.

При нулеви транзакционни разходи и ясно определени права на собственост отговорът на този въпрос ще се намери от само себе си. Разпределението на ресурсите в производството винаги ще бъде ефективното от обществена гледна точка, защото при свободно договаряне между А и Б, независимо от първоначалното разпределение на правата на собственост, за всяка от страните ще се окаже по-изгодно в крайна сметка да произвежда по-ефективният производител¹.

¹ Такъв е смисълът на т.нар. Теорема на Коуз. Съществуват десетки нейни формулировки (виж Medema, 2011), вероятно защото самият той не я формулира в статията си, а го правят други.

Самият Коуз обаче разглежда теоремата си просто като стъпка към анализа на ситуации, в които транзакционните разходи не са нулеви (Coase, 2008, с. 37–38). При нулеви транзакционни разходи държавна намеса не е необходима, но когато те са положителни, дори ако засегнатите страни имат възможността да преговарят помежду си, има вероятност да не стигнат до ефективно решение. В такива ситуации първоначалното разпределение на правата на собственост има значение. Ролята на държавата е изключително важна и тя може да спомогне за оптимално разпределение на производствените ресурси по два начина. Първо, като установи първоначално такива права на собственост, които съответстват на онова тяхно разпределение, при което ще се произведе продукцията, която би максимизирала общественото благосъстояние. Което означава, че „[...] очевидно е желателно тези права да бъдат дадени на този, който може да ги използва най-продуктивно“ (Coase, 2008, с. 38). И второ, да се установи такова разпределение на правата, при които собствеността може да се прехвърля при по-ниски (транзакционни) разходи.

Държавната намеса не се отрича, тя е наложителна, но не каква да е намеса, а от определен тип. Коуз отхвърля както административното регулиране, така и облагането с данък на вредното производство, а също и териториалното зонироване на производствената дейност, защото те изключват възможността за договаряне между засегнатите страни, дори последните да са в състояние да постигнат приемливо споразумение помежду си. Разрешаването на въпроси, свързани с появата на отрицателни външни ефекти, трябва да бъде оставено на съда, който на свой ред „[...] трябва да разбере икономическите последици от решението си и, доколкото е възможно да не създава прекалено голяма несигурност по отношение на законната позиция, да вземе предвид тези последици в решението си“ (Coase, 1960, с. 19). Освен заради липсата на гъвкавост на подхода, залегнал в традицията на Пигу, Коуз критикува облагането с данъци на вредните производства заради това, че като икономическа политика то произтича от прекалено тясно разбиране за естеството на разходите и обществения продукт. Облагането с данък, за да се изравнят частните и общите разходи с цел постигането на оптимално

равнище на производство, не отчита факта, че както замърсителят, така и жертвата на замърсяването, имат възможност за доход от алтернативна употреба на ресурсите. Когато той се вземе предвид, оптималното производство и съответно разпределение на ресурсите в обществото може да изисква да се даде правото за осъществяване на дейност, която е съпътствана с отрицателни външни ефекти (Coase, 1960, с. 40).

Горното изложение беше наложително, за да се уточни каква е целта на настоящата разработка. Ние не подлагаме на критика валидността на Теоремата на Коуз като теоретична абстракция в свят с нулеви транзакционни разходи и пълни права на собственост². Не критикуваме и несъответствието на тази теоретична абстракция с действителността. Приемаме на този етап и ефективността като критерий за разпределение на правата на собственост³. Критиката ни е, че в конкретните примери, които дава Коуз, ефективността е възприемана прекалено статично. В дългосрочен план тези решения ще доведат до нарастване на неопределеността и съответно до намаляване на ефективността на стопанската система като цяло. Не е оправдано изграждането на тази система в динамика като сбор от статичните състояния, анализирани сами по себе си. Коуз е принципно наясно с тази възможност, тъй като уточнява, че съдът трябва да отчете икономическите последици от решението си, доколкото това не създава прекалено голяма несигурност по отношение на законовата позиция⁴. Изхождайки от примерите, които дава обаче, може да заключим, че подценява степента, в която това ще се случи при спазването на въпросните критерии. Нашето мнение е, че за да работи ефективно стопанската система в дългосрочен план, е по-добре правата на собственост да не се определят на базата на ефек-

² За обзор на различни критики, отправени към Теоремата на Коуз, виж Medema & Zerbe (2000).

³ В края на статията си Коуз заявява, че е желателно решението за разпределението на правата да се взема не само на базата на стойността на продукцията по пазарни цени, но използвайки и по-широки критерии (Coase, 1960, с. 43). Въпреки това примерите в статията приемат изцяло този критерий.

⁴ Виж цитата по-горе.

тивното използване на ресурсите към момента, в който възникват споровете, свързани с появата на отрицателни външни ефекти.

В статията си Коуз разглежда различни примери – някои, само за да демонстрира реципрочността на щетите, други – за да покаже ефективното разпределение на ресурсите, при което използва и числови стойности. Показателен е примерът със земеделеца (З) и животновъда (Ж). Ако увеличаването на стадото води до по-висока (икономическа) печалба за Ж с 15 лв., за сметка на което се унищожава земеделска продукция, така че З пропуска (икономическа) печалба от 10 лв., когато транзакционните разходи са равни на нула, винаги ще се произвежда продукцията на животновъда⁵. Ако Ж носи отговорност за щетите, причинени от стадото, той ще заплати на З стойността на продукцията или, което е също възможно, за правото да използва този участък земя, като З премести производствените си ресурси във втората най-добра за него дейност. В другата дейност З ще получава само нормална печалба, но с компенсацията от Ж тя ще се изравни с икономическата (която би получавал, ако обработва съответния участък земя необезпокояван). Плащайки компенсацията, Ж ще получава (икономическа) печалба от 5 лв. Ще се произвежда продукцията на Ж, общата (икономическа) печалба на двамата ще бъде 15 лв., от които 5 лв. за Ж и 10 лв. за З. Когато Ж не носи отговорност, цялата (икономическа) печалба от 15 лв. ще бъде за него, а З ще насочи ресурсите си във втората най-добра дейност, където ще реализира само нормална печалба.

При възможност за безпрепятствено договаряне и в единия, и в другия случай общата икономическа печалба ще бъде 15 лв. и ще се произвежда продукцията на животновъда. Когато транзакционните разходи възпрепятстват договарянето, първоначалното разпределение на правата има значение и ролята на съда според Коуз е да ги определи по начин, който би довел до същия производствен резултат като при нулеви транзакционни разходи. Тоест, да ги даде на то-

⁵ В статията на Коуз стойностите са други и се разглежда оптимално количество продукция от едната и другата дейност при промяна в продукцията на стъпки и съответстващите им пределни величини. Тук примерът е опростен, като по наше мнение това не променя същината на аргумента.

зи, който може да ги използва най-продуктивно⁶. В нашия случай това ще бъде Ж. Проблемът е, че изобщо не става ясно дали в случая правата на собственост са непълно дефинирани, или се предфинират вече определени права на собственост в полза на моментната ефективност. Без да е упоменато изрично, може да се допусне, че съществуващите права са непълни, защото подобна възможност не е предвидена изобщо – например, ако производствените дейности дотогава не са били съпътствани от отрицателни външни ефекти и не е можело да се предвиди, че ще се проявят по този начин. При възникването на такава дейност се създава необходимост от допълнително дефиниране на тези права.

Но използването на ефективността, веднъж приета като качествен критерий за определянето на правата на собственост, има количествено измерение. Други критерии могат да са изцяло качествени, например ненарушимостта на физическата цялост на актива (и продукцията от него). При тях е невъзможно количествени натрупвания да доведат до предефиниране на съществуващи права на собственост. А при ефективността като критерий всяка промяна в относителната ефективност на засегнатите страни е предпоставка за повторното преразглеждане на правата на собственост⁷. Нека в нашия пример икономическата печалба на З се увеличи от 10 до 20 лв. Тогава земеделската дейност ще носи по-голяма обществена полза (печалбата на Ж остава 15 лв.). Това може да се дължи на промяна в цената на крайния продукт на всяка от засегнатите страни, промяна

⁶ Не е ясно защо правата трябва да бъдат дадени изцяло на единия или на другия. Изхождайки от презумпцията, че има реципрочност на вредите, има логика щетите да се поемат и от двете страни. За да се достигне максимален обществен продукт, правото да произвежда може да бъде дадено на по-ефективния производител, но с частична компенсация за другия, която съответства на отношенията на икономическите печалби. В нашия пример Ж, който има печалба от 15 лв., ще плати компенсация на З (който иначе би имал печалба от 10 лв.) в размер на 6 лв., а ще запази за себе си 9 лв. (15 към 10 в произведената продукция на стойност 15 лв. се разпределя на 9 и 6).

⁷ Това може да не представлява проблем при нулеви транзакционни разходи, защото страните ще предоговорят позициите си. Тук въпросът е какво прави съдът, когато разходите са положителни.

в производствените разходи, а също и на промяна в цените на продуктите или производствените разходи при алтернативна заетост на ресурсите както за едната, така и за другата страна.

Без значение какво причинява промяната в икономическите печалби, възникват няколко въпроса. Колко обвързващо е съществуващото разпределение на правата? Дали те са върху активите по принцип, независимо от последващата смяна на собствеността?⁸ Или то е условно установено и важи, докато собствениците са същите? Има ли основание производителят, чиято ефективност се е подобрила, да иска преразглеждане на вече разпределените права на собственост в своя полза?

Ако не, обществото няма да извлече максималната възможна полезност, при положение че двете засегнати страни не са в състояние да стигнат до договорка заради наличието на транзакционни разходи. И тогава е резонен въпросът, ако промяната на ефективността на производителите не е основание за последваща промяна на правата, защо изобщо относителната ефективност на двете производства е основание за установяването им когато и да е? Защо в произволен момент, когато спорът стига до съд и тази ефективност може да е отражение на моментната пазарна конюнктура, това е валиден критерий, а впоследствие, при аналогични такива моменти, подобна възможност е отхвърлена?

Ако да, какво ще бъде отражението върху производството и ефективността в дългосрочен план? Когато никой не може да бъде

⁸ Следният хипотетичен пример предполага, че съдът постановява не права върху конкретния актив, а на засегнатите страни. Нека А, Б и В са владееят три съседни имота, разположени по този начин и в пространството (Б е в средата). Допускаме, че дейността на Б води до появата на отрицателни външни ефекти, но тези ефекти са локализиращи, т.е. засягат съответния съсед, само ако се извършват в непосредствена близост до неговия имот. Ако приемем, че дейността на Б е по-ефективна от тази на А, но по-неефективна от тази на В, то Б ще има право на тази дейност на границата с А, но не и на границата с В. Следователно правата на собственост върху имота на Б са такива, че той едновременно има и няма право да произвежда! Няма как това да бъде право върху актив, това са лични права, подобни на договорни задължения, но установени от трета страна арбитър.

сигурен в гарантирането на физическата цялост на активите и продукцията от тях, защото във всеки един момент дейността му и собствеността му може да бъде оспорена от производител с по-висока ефективност, несигурността в стопанската система ще се увеличи значително. Подобно оспорване от конкурентни фирми е неизменна характеристика на пазарната система, но има принципна разлика между него и външните ефекти. Последното е свързано с нарушаването на физическата цялост на активите, а първото е свързано със спад в стойността им при запазване на целостта им. Никой не може да изисква от останалите гарантиране на тази стойност⁹, но може да има основателни претенции за запазване на физическата цялост (Rothbard, 1997, с. 128).

Друг въпрос, съпътстващ институционалната уредба, при която по-високата ефективност се приема като безусловен критерий за промяна на правата на собственост във всеки момент, е дали критерият да бъде ограничен само до проявата на външни ефекти или да бъде прилаган по принцип. Ако всичко е подчинено на моментната ефективност, не виждаме принципна разлика между тези ситуации. Например, фирма може да патентова дадена технология за производство, но друга фирма да е в състояние да осъществява самото производство при по-ниски производствени разходи, като използва без позволение патентованата технология. Изхождайки единствено от позицията на статичната ефективност, съдът може да присъди правото за такова производство на фирмата-нарушител, тъй като в случая тя е по-ефективна. Създадената обществена стойност, свързана конкретно с този продукт, ще бъде по-висока, но без съмнение ефектът върху иноваторската дейност на подобно решение ще бъде негативен. Разширяването на разглежданото правило до всякакви ситуации на практика означава скъсване с института на правата на собственост.

Критериите за установяването на правата на собственост, базирани на ефективността, създават предпоставки за по-голяма несигурност в стопанската среда, дори когато съдът се справя успешно със задачата да определи по-ефективния производител. Този проблем може да бъде задълбочен, ако допуснем, че съдът не може да се

⁹ Защото това би означавало, че определя как да харчат парите си.

справи винаги с ролята си на арбитър адекватно. Информационните предизвикателства са прекалено големи, защото ефективността трябва да бъде оценявана на базата не на стойността на произведената или унищожената продукция, а на икономическите ренти, които реализират двете страни¹⁰. Съдът трябва да е наясно не само с приходите и разходите на всеки от производителите, което всъщност е по-лесната задача, а и да оцени доходността от алтернативната употреба на ресурсите за всеки от тях. Тази задача е далеч по-трудна, най-малкото защото оставен да решава сам, ще се сблъска с поне няколко хипотетични варианта, за всеки от които надеждността на данните може да бъде гарантирана само в широки граници на техните стойности. А ако се осланя на заявените оценки от страна на засегнатите страни, рискува да бъде подведен, тъй като всяка от тях има стимулите да заяви по-ниска доходност от алтернативната заетост на ресурсите. По този начин те ще представят рентите си колкото се може по-големи. Естествено, има обективна долна граница, под която не могат да падат и която съдът може да използва като мерило, например доходността от банков депозит. Но колко над тази минимална алтернативна доходност е реалната алтернативна доходност за всеки от тях, ще е трудно да се определи. И няма гаранция, че страната, която е с по-висока текуща счетоводна печалба, ще бъде непременно и с по-висока икономическа.

Подобна критика за информационните предизвикателства може да бъде отправена и по отношение на административното регулиране. В традицията на Пигу също се допуска неоправдано, че частните и обществените разходи са добре известни, както и оптималният размер на данъка за вредната дейност или размера на компенсацията. Критиката е оправдана, но не е достатъчна за дискредитирането на този подход. Това, което липсва на правилото „замърсителят плаща“ като прецизност, е компенсирано от неговата предска-

¹⁰ Оптималното от гл.т. на обществото производство не може да бъде оценявано по стойността на произведената продукция. Нешо, което може сравнително лесно да бъде оценено по пазарни цени. Важно е не само на каква стойност е произведената продукция, но и какви са ресурсите, които са използвани за тяхното производство.

зуюмост. Ефективността в дългосрочен план се гарантира като се игнорира ефективността в краткосрочен.

Заклучение

Даването на приоритет на съда като арбитър за разрешаването на проблеми с отрицателни външни ефекти има резон от гледна точка на това, че вратата за преговори между засегнатите страни остава отворена. Невинаги транзакционните разходи ще бъдат толкова големи, че да попречат прехвърлянето на правата към собственика, който може да ги използва по-ефективно. Това обаче не означава, че при възникнали спорове съдът трябва да решава на база моментната ефективност на двете страни. За дългосрочното развитие на икономиката са необходими други приоритетни критерии за определяне на правата на собственост, например физическата цялост на актива. Това ще позволи на стопанските агенти по-лесно да вземат решения и да планират дейността си.

Използвана литература

1. COASE, R. H. (1960) „Problem of Social Cost, The“, Journal of Law & Economics, 3, с-ци 1–44.
2. COASE, R. H. (2008) „The Institutional Structure of Production“, в Handbook of New Institutional Economics. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg, с-ци 31–39. doi: 10.1007/978-3-540-69305-5_3.
3. MCCLOSKEY, D. (1998) „The So-Called Coase Theorem“, Eastern Economic Journal, 24(3), с-ци 367–371.
4. MEDEMA, S. G. (2010) „A Case of Mistaken Identity: George Stigler, „The Problem of Social Cost,“ and the Coase Theorem“, SSRN Electronic Journal. doi: 10.2139/ssrn.1650649.
5. MEDEMA, S. G. (2011) „HES Presidential Address: The Coase Theorem. Lessons for the Study of the History of Economic Thought“, Journal of the History of Economic Thought. Cambridge University Press, 33(1), с-ци 1–18. doi: 10.1017/S105383721000060X.
6. MEDEMA, S. G. и Zerbe, R. O. (2000) „The Coase Theorem“, The Encyclopaedia of Law and Economics, с-ци 836–892.

7. ROTHBARD, M. N. (1997) „Law, Property Rights, and Air Pollution“, в The Logic of Action Two. Cheltenham, UK: Edward Elgar, с-ци 121–170.

За контакти:

гл. ас. д-р Александър Косулиев, РУ „Ангел Кънчев“,
катедра „Икономика“,
e-mail: akosuliev@uni-ruse.bg

*Разработката отразява резултати от работата по проект
№ 2017-ФБМ-01, финансиран от фонд „Научни изследвания“ на
Русенския университет.*

ПОТРЕБЛЕНИЕТО В ИКОНОМИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ – ТЕОРЕТИЧНИ АЛТЕРНАТИВИ

Татяна Иванова

CONSUMPTION IN ECONOMIC THEORY – THEORETICAL ALTERNATIVES

Tatyana Ivanova

Abstract

This article, presents the development of ideas, on the role of consumption in the economy. A special place is dedicated, to the publications, by Bulgarian authors. The historical experience, has testified, that none of the economic doctrines is capable of making universal recommendations. The exact effects, of the change in consumption depend on the economic situation, the household consumption pattern, and the factors, that provoked the changes.

Key words: consumption, growth.

Въведение

Изучаването на потреблението и връзката му с производството и икономическия растеж илюстрират забележително развитие в историята на икономическата мисъл. Това е основен въпрос в класическата политическа икономия от А. Смит до Д. Рикардо, критично преразгледан от Маркс и преминал през пространството на “маржиналната революция”. Представителите на неокласическото направление разглеждат потреблението като своеобразно отрицателно производство, считайки, че процесът на потребяване води до намаляване на допълнителната полезност. Противоположен подход е приложен от кейнсианците, за които разходите за потребление отразяват ценността на стоките, продадени на населението за определен период от време, т.е. потреблението се явява важна съставна част на ефективното търсене. Моделите на растежа, основани на кейнсианския принцип за ефективното търсене, отново насочват вниманието на изследователите към тази проблематика, но разгле-

ждана в дългосрочен аспект. Тя се налага през 50-те години на ХХ в. и се запазва до 70-те. В пазарните икономики ролята на потреблението като изходен импулс за процеса на производство значително се увеличава, при което разширяването на личното потребление става все по-важна предпоставка за ръста на производството.

Изложение

Идеите за ролята на потреблението отразяват промените в икономическата конюнктура и развитието на икономическата мисъл. Интензивността и големите мащаби на посветените на него изследвания се обяснява със значителната му роля. Корените на познанието за него могат да се открият в трудовете на Аристотел, Платон, А. Смит, Д. Рикардо и първоначално са свързани с разпределението на дохода за потребление и за спестяване и с връзката производство-потребление.

Според класиците, в центъра на стопанския живот стои “*homo economicus*” – стопанисващият, произвеждащият човек. “Потреблението е единствена цел на всяко производство” според Смит (1983), а хората потребяват от “страст към настояща наслада”(Смит, 1983, с. 645). Според Рикардо (2006), производството е ориентирано към потреблението, но никога не може да го достигне, защото нуждите са безгранични, всеки човек произвежда или за продажба, или за потребление и продава винаги само с цел да купи някаква друга стока, която би могла да бъде полезна или да подsigури бъдещо производство. В своята теория за реализацията Жан Батист Сей (1803) отрежда второстепенна роля на потреблението. Хората се нуждаят от вещи и затова главният интерес на всеки потребител е размяната. Всеки продавач е и купувач, всяка стока е произведена, за да бъде продадена, т.е. производството определя потреблението (Say, 1803, p. 153).

За класиците потреблението е резултат, а не фактор на производството и това оформя характерния за тях възглед за връзката между потреблението и икономическия растеж. Растежът, най-вече в дълъг период, зависи от спестяванията, но те, от своя страна, са ограничители на потреблението. Постигането на растеж позволява увеличаване на потреблението на глава от населението, но увели-

чаването на дела на потреблението в разполагаемия доход намалява възможността за растеж в следващи периоди, тъй като се намаляват спестяванията.

В противовес на школата “Смит – Рикардо”, която приема като ключов проблем на капитализма натрупването и игнорира въпроса за реализацията, Симон дьо Сисмонди (1819) издига на преден план противоречието между производството и потреблението и го свързва с проблема за пазара и реализацията. Той изказва абсурдна за класиците теза, че населението може да се разори не толкова ако харчи, колкото ако спестява, защото произведеният продукт ще остане нереализиран (Simonde de Sismondi, 1819, p. 34).

В края на XVIII и началото на XIX в. проблемът за разпределението и в частност за потреблението изследва и Томас Малтус (1798). Името му се свързва с идеята за унищожителната сила на потреблението, в резултат от сблъсъка между консуматорската природа на хората и ограничените ресурси. Ролята на потреблението за растежа на БВП е анализирана и от Торстейн Веблен (1984), който насочва вниманието си най-вече върху т.нар. престижно потребление. Според него то не е двигател, генератор на растежа, но може да доведе до неговото увеличаване.

В трудовете на Джон Хобсън и Карл Маркс може да се открият по-късните аспекти на тази теория. Маркс (1977) изтъква първостепенната роля на производството, като отбелязва, че в капиталистическото общество потреблението следва производството: “Производството създава потребление ... като възбужда в потребителя потребности, които се удовлетворяват със създаваните от него продукти” (Marx, 1977). Впоследствие Джон К. Гълбрайт говори за “ефекта на зависимостта” и за необходимостта от ограничаване на личното потребление, тъй като фирмите втълпяват неналежащи желания, и насочване на ресурсите за подобряване на обществените дейности (Бухолц, 1993, с. 213).

В средата на XIX в. интересът към потреблението се засилва. Оформя се неокласическият подход за анализ, с характерния за него микроикономически поглед. В центъра е поставен потребителят с неговите субективни желания и оценки. Потреблението се разглеж-

да не като зависещо от предлагането, а от полезността на благата, свързана със субективно-психологическите усещания на човека. Като главен проблем пред икономическата теория е поставен въпросът за задоволяване на растящите потребности, а на потреблението, като основна сфера на икономическата дейност, се приписва първостепенно значение. То зависи от полезността на всяка следваща единица благо, която намалява с увеличаване на консумираните единици от него. Теоретиците на субективната школа търсят коренът на наложилата се на пазара цена в субективно-психологическата ценност на благата. Ролята на производството в образуването на стойността напълно се игнорира, тя се свежда до обслужване на нуждите на потреблението.

В по-късния етап от развитие на това течение (Маршалианския), в теорията за ценообразуването се включва и предлагането. Потреблението зависи от обема на сключените сделки, а той се определя от поведението както на продавачите, така и на купувачите. Полезният ефект на стоката, според Маршал (1983), определя цената и обема на потребление само в кратък период. В по-дълъг времеви интервал се откроява влиянието на производството и предлагането: “Колкото по-кратък е разглежданият период, толкова повече се налага в нашия анализ да отчитаме влиянието на търсенето върху стойността, а колкото този период е по-продължителен, толкова по-голямо значение придобива влиянието на разходите по производството”(Маршал, 1983 № 3, гл. 5, с. 7). Като отчита влиянието на потреблението и на производството, Маршал преодолява едностранчивостта в анализите и на класиците, и на ранните маржиналисти.

В началото на ХХ век акцентът при анализа на компонентите на възпроизводствения процес отново се прехвърля върху потреблението, но не на конкретното благо, а на съвкупния обществен продукт и на възможността, посредством неговото управление, да се влияе на БВП. Първите най-популярни идеи за ролята на потреблението от гледна точка на новия макроикономически подход се свързват с името на Джон М. Кейнс. Идеята му е, че направените разходи в икономика с непълна заетост и стабилни цени създават

стимули за увеличаване на производството, а при наличие на спестявания се пораждат условия за натрупване и дългосрочен растеж.

Със своето учение Кейнс доразвива старата идея за държавна намеса в стопанския живот, намерила място в трудовете на А. Хамилтън и Фр. Лист, като я приспособява към новите исторически условия. Десетилетие преди “Общата теория” двама американски икономисти – У. Фостър и У. Качингс, публикуват поредица от работки, в които приканват към държавна намеса за запазване и увеличаване на потреблението. Идеята за съзнателно поддържане на потреблението като част от сценария на “средния път” се среща и в Швеция.

Като пренася анализа на макроравнище, Кейнс извежда зависимостта между растежа на автономните разходи и прираста на дохода в кратък период. (т.нар. ефект на мултипликатора). За разлика от неокласическата теория, която изтъква като основни фактори за прираста на продукта показателите на техническо и промишлено изменение, кейнсианското обяснение е насочено към определящата роля на търсенето. Нарастването на човешките усилия, капиталовите активи и техническите промени се приемат предимно като ендогенни фактори, които пасивно се приспособяват към промените, причинени от изменение в търсенето. Т.е. икономическата динамика се дължат на промени в търсенето, провокирани от екзогенни фактори, а ендогенните само се приспособяват към тях (Atesoglu, 1994, p. 289). Според Кейнс, първоначалният ефект от увеличение на крайното търсене зависи от инвестициите, а мултиплициращия ефект изцяло зависи от потреблението (пределната склонност към потребление). Тъй като растежът на дохода е предизвикан предимно от търсенето, фокусът в икономическите анализи се измества върху неговите елементи: потребление, инвестиции, държавни разходи и чист износ. Нарастването на кой да е от тях предизвиква свръхтърсене и по-голям равновесен доход през следващия период. Анализирайки теорията на Кейнс, А. С. Пигу (1950) подчертава, че мултиплициращият ефект на увеличаване на дохода се предизвиква не само от прираста на инвестициите, но и от прираст на всеки от елементите на крайното търсене, в това число и потреблението на домакин-

ствата (Pigou, 1950). Към казаното от Пигу може да се добави и това, че мултиплициращия ефект от прираста на всеки от компонентите на крайното търсене се опосредства както от увеличаване на другите компоненти, така и от ръста на междинното търсене. При това мултиплициращия ефект от потреблението на различни групи стоки е различен.

Независимо от опонентите на тази теза, увеличаването на търсенето си остава сериозна цел и насока при провеждането на макроикономическа политика. Опит да се разшири значението на теорията на ефективното търсене е моделът на Харод-Домар, който интегрира модела на Кейнс с елементи на икономически растеж. Така новото макроикономическо методологично начало в съвременната икономическа мисъл, подето в “Общата теория” на Кейнс, формираше се като макростатика, се развива от неговите последователи като макродинамика, като теория и моделиране на процеса на производство, потребление и икономически растеж.

В средата на 80-те години на миналия век икономическият растеж отново заема водещо положение, а т.нар. ендеогенни теории представляват качествено нов поглед в интерпретирането на тази проблематика. За разлика от преобладаващите идеи преди това, според които дългосрочният растеж би могъл да се осъществи само в резултат на промени в съвкупното предлагане, новите теории отдават приоритет на търсенето, чиито основен компонент е потреблението: “Ориентираното към търсенето действително равнище на растеж влияе както на натрупването и на производителността на факторите за производство, така и на растежа на потенциалното производство на икономиката”. (Palumbo, 2004, p. 114). Традиционният икономикс, ориентиран към предлагането, често се оказва непригоден към новите събития, към новите несъвършени пазарни структури, особено в период на технически промени и постоянно протичащи иновации, когато ролята на ефективното търсене и релевантността на кейнсианския анализ се засилват.

Тезата, че вътрешното потребление е основен фактор за растеж на БВП и в България през последните години е широко застъпена както в академични, така и в популярни изказвания. Но дали става

въпрос за потребление, което „подбужда производство“, т.е. действително предпоставя по-големи резултати или влиянието е само директно, като основен компонент при разходното измерване на БВП? Л. Несторов (2003) и Св. Тодорова (Тодорова и др., 2007, с. 55-130) в две независими публикации изчисляват динамиката на крайното домакинско потребление и на БВП и проверяват за наличие на двустранната връзка между тях, посредством стойностите на мултипликатора и акселератора. Изследванията се реализират на основата на годишни данни от СНС, публикувани от НСИ, дефлирани с ценовия индекс и водят до идентични резултати. За периода от 1992 г. до 1997 г. мултипликаторът и акселераторът на потреблението на домакинствата имат отрицателни стойности, след което стават положителни, на база на което авторите правят следните изводи:

➤ Реалните разходи на домакинствата се оказват най-важният фактор, който не толкова стимулира, колкото не позволява по-силен спад на БВП до въвеждането на валутен борд;

➤ През първата половина на периода ръстът на БВП не е допринесъл за нарастване, а за намаляване на потреблението;

➤ След въвеждане на валутен борд потреблението е фактор за ръста на БВП, но не се повлиява чувствително от него (с изключение на 1999 г.).

Без да омаловажаваме направеното от авторите следва да отбележим и наличието на някои слабости, които поставят под съмнение направените изводи:

Първо, Отрицателната стойност на мултипликатора и акселератора чисто математически е некоректна, защото в случая тя се получава като частно на две отрицателни числа, поради наличие на спад в стойностите и на двете променливи, а не при различни знаци в числителя и в знаменателя на дробта;

Второ, За мултиплициране може да се говори, когато коефициентът надхвърля 1, а за б от наблюдаваните 14 месеца той е по-малък от единица, т.е. прирастът в потреблението води до по-малък прираст в БВП.

Позицията на авторите, както и резултатите от анализа им са противоречиви и не водят до категорично заключение за наличие

или отсъствие на връзка между потреблението и растежа. Това е естествено продължение на подетия спор за определящата или подчинена роля на потребителските разходи за макроикономическата динамика.

От изложеното дотук могат да се направят следните обобщения:

Макар че липсва единна позиция за ролята на потреблението, неговото **място и значение** в икономиката се концентрират в четири насоки:

➤ Като най-голям компонент на БВП, поради което в най-голяма степен може да допринесе за увеличаването му;

➤ В качеството му на индикатор за жизненото равнище и степента на развитие на икономиката;

➤ Като създаващо условия, които допринасят за подобряването на производителността на човешкия фактор;

➤ Като стимулиращо инвестициите и междинното потребление, с което индиректно увеличава БВП.

В същото време, неговата роля и значение не трябва да се абсолютизират. Потреблението осигурява задоволяване на нуждите на икономическите субекти, обемът и структурата му лежат в основата на определянето на жизненото равнище и линията на бедност. Но то *е показател, а не средство за повишаване на жизнения стандарт.*

Размерът и динамиката на потребителските разходи не следва да се разглеждат като *гарантиран фактор на икономическия растеж*. Съвкупните лични разходи на населението са основен елемент на крайното търсене. Прирастът им увеличава еднократно БВП в ролята си на компонент от счетоводния запис на съвкупното производство. Но са възможни два негативни ефекта, които не трябва да се пренебрегват:

Първо: Потреблението на крайни продукти, които са резултат от производството на други икономики, не ускорява растежа, а увеличава отрицателното салдо.

Второ: При изчерпване на възможностите на икономиката да посрещне нарасналото търсене, по-високото потребление рефлектира върху цените в национален мащаб.

В този смисъл, увеличаването на потреблението не може да се разглежда като панацея и като единствен изход, а само като една възможност, която, използвана на подходящ етап от икономическото развитие, в комбинация с други икономически инструменти, би осигурила позитивни изменения на макроикономическите променливи. Точните ефекти от промяната на потреблението зависят от стопанската конюнктура, от модела на потребление на домакинствата, както и от факторите, провокирали промените.

Заклучение

Научната литература със сигурност не дава категорични, още по-малко - универсални отговори. Изолиране на точните последици от един вид държавна политика с общ икономически резултат вероятно е невъзможно. Освен това, връзката между потребление и икономически растеж може да зависи от фактори, които могат да се променят с течение на времето.

Историческият опит свидетелства за това, че нито една от икономическите доктрини не е способна да изработи универсални препоръки, сякаш следване на които ще гарантира успех на икономическата политика и устойчивост на икономическата система. Необходимо е предварителен анализ на реалната икономическа ситуация, за да се изясни, доколко предпоставките на една или друга теория съответстват на текущото икономическо състояние и какви последици могат да се очакват от едни или други предприети действия.

Използвана литература

1. БУХОЛЦ, Т. (1993) *Живи идеи от мъртви икономисти*. София: Христо Ботев.
2. ВЕБЛЕН, Т. (1984) *Теория празного класа*. Москва: Прогресс.
3. КЕЙНС, Дж.М. (1993) *Обща теория на заетостта, лихвата и парите*. София: Хр. Ботев.
4. МАРШАЛ, А. (1983) *Принципи политической экономии*. Москва: Прогресс.
5. НЕСТОРОВ, Л., (2003) *Разходната структура на БВП – тенденции и политика*. Стопански свят, АИ Ценов.

6. РИКАРДО, Д. (2006) *За принципите на политическата икономия и данъчното облагане*. София: Рата.
7. СМИТ, А. (1983) *Богатството на народите: изследване на неговата природа и причини*. София: Партиздат.
8. ТОДОРОВА, С. и др. (2007) *Емпиричен анализ на зависимостите между потреблението, доходите и икономическата активност*. Потребление и икономическа активност на България по пътя към европейския съюз. Варна: Наука и икономика.
9. ATESOGLU, S (1994) *Exports, Capital Flows, Relative Prices And Economic Growth in Canada*. Journal of Post Keynesian Economics. Winter. Vol. 16.
10. MARX, K. (1977) *A Contribution to the Critique of Political Economy*. with some notes by R. Rojas. Moscow: Progress Publishers. [Online]. Available from: <http://www.marxists.org/archive/>. [Accessed: 3/2/2018].
11. MALTHUS, T. (1798) *An Essay on the Principle of Population*. London, Printed for J. Johnson, in St. Paul's Church-Yard. [Online]. Available from: <http://www.esp.org/books/malthus/population/malthus.pdf>. [Accessed: 11/7/2018].
12. PIGOU, A. C. (1950) *Keyness General Theory*. [Online]. London. Available from: <https://archive.org/stream/keynessgeneralth033413mbp#page/n7/mode/2up>. [Accessed: 12/12/2017].
13. PALUMBO, A. (2004) *Contribution to Political Economy*. Vol. 23, issue 1.
14. SAY, J. (1803) *A Treatise on Political Economy, or the production, distribution and consumption of wealth*. [Online]. Available from: <http://econlib.org/library/Say>. [Accessed: 10/7/2018].
15. SIMONDE de SISMONDI, J.C.L. (1819) *Nouveaux principes d'économie politique, ou de la Richesse dans ses rapports avec la population*. [Online]. Available from: <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k89694m>. [Accessed: 3/2/2018].

За контакти:

Гл. ас. д-р Татяна Живкова Иванова
Икономически университет – Варна
tatianai@ue-varna.bg

МЕТОДОЛОГИЧНИ ПРОБЛЕМИ НА ИЗМЕРВАНЕТО НА БОГАТСТВОТО НА ДОМАКИНСТВОТА

Димитър Дамянов

METHODOLOGICAL ISSUES OF THE MEASUREMENT OF HOUSEHOLD WEALTH

Dimitar Damyanov

Abstract

This conference paper looks at the ways in which the inclusion of a wealth module in the survey of household budgets by the National Statistics Institute of Bulgaria could improve the information properties of the data collected and the possibilities to analyse the behavior of households with regard to the accumulation and usage of their wealth. Several examples are used in support of the main points, based on the existing data, as well as on the experience of countries where such a module already exists.

Key words: wealth, national accounts, household surveys.

Въведение

Богатството на домакинствата може да се определи като съвкупността от притежаваните от тях към даден момент във времето физически и финансови активи, както и техния човешки капитал. Зад това сравнително кратко и ясно определение обаче стои голямо разнообразие от компоненти, чиято индивидуална динамика зависи от множество фактори и има различно отражение върху потреблението и спестяването, което от своя страна придава съществено значение на детайлното му познаване и анализ за нуждите на цялостното изследване на поведението на домакинствата на равнище национална икономика. Не е маловажна и необходимостта от отчитане на финансовите задължения и тяхното приспадане от стойността на активите за получаване на стойността на индикатора за нетно богатство, който има своите добре известни преимущества пред този за брутно богатство.

Същевременно, статистиката на домакинското богатство в някои случаи налага известни ограничения при осъществяването на този анализ, поради недостатъчния набор от данни, които предоставя. Тяхното отстраняване изисква адаптиране на подхода и конкретните процедури по събиране на данни към нуждите на икономическото изследване на проблематиката и съответно добавянето към съществуващата статистика на нови елементи, които да позволят по-детайлно описване на структурата, динамиката и разпределението на богатството на домакинствата както на национално, така и на микро-равнище. В този контекст в доклада са разгледани особеностите и ограниченията на информацията, предоставяна от НСИ във финансовите сметки на сектор „Домакинства“ за България, и са дадени някои примери за потенциала за нейното използване за посочените цели. Отделено е внимание на конкретните възможности за усъвършенстване на събираните данни, вкл. в рамките на наблюдението на домакинските бюджети, като са разгледани и потенциални практически приложения на тези данни в анализа на богатството, спестяването и потреблението. Използвани са и сравнения с подобни анализи за страни, в които се използва усъвършенствания подход.

Измерването на домакинското богатство – ограничения и възможности

Във времето от началото на 21 век насам е налице засилен интерес към изследването на богатството на домакинствата, като той намира израз в появата на множество публикации, насочени към анализа на различни негови аспекти. Една част от тях се базират на агрегатни данни и са насочени към изучаване на общата динамика на богатството в рамките на продължителни периоди от време, като са провокирани от значителното му нарастване, наблюдавано през последните три десетилетия на XX век. Други се концентрират върху структурата на богатството и разпределението му между отделните домакинства, като в част от тях анализът разчита на различни из-

точници на данни на микроравнище.¹ Независимо от индивидуалните си цели и резултати, всички тези изследвания допринасят за аргументирането на необходимостта от детайлно познаване на състава, вътрешните изменения и общата динамика на богатството на домакинствата с оглед на неговата роля при формиране на поведението им по отношение на потреблението и спестяването.

В широк смисъл богатството може да се интерпретира като израз на потенциала на притежателя му за потребление или създаване на блага в бъдещето. И докато по отношение на измерването на неговия общ размер и структурата му по видове активи и пасиви в българската практика вече има изградена традиция в лицето на предоставяните данни за финансовите национални сметки, то анализът на разпределението на богатството, както и на взаимовръзките между това разпределение и поведението на неговите притежатели, е затруднен от липсата на подходяща информация. Така например, общата стойност на нетното богатство на домакинствата, дефинирано в тесен смисъл като сумата на жилищните и финансовите активи, притежавани от тях, минус размера на финансовите им задължения, може да бъде проследена за времето от началото на XXI в. (виж табл. 1). В резултат се разкрива характерната за много икономики в този период тенденция към нарастване на богатството до рецесията от 2009 г., последвалия спад и започналото след това възстановяване до стойността от 319,85 млрд. лв. към края на 2015 г.

¹ Виж например PIKETTY, T. & ZUCMAN, G. (2014) Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700–2010. *Quarterly Journal of Economics*, 129 (3), p. 1255–1310; SAEZ, E. & ZUCMAN, G. (2016) Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data. *Quarterly Journal of Economics*, 131 (2), p. 519–578; WALDENSTRÖM, D. (2015) Wealth-Income Ratios in a Small, Late-Industrializing, Welfare-State Economy: Sweden, 1810–2010. *IZA Discussion Paper No. 9408*; BOSWORTH, B. & ANDERS, S. (2008) Saving and Wealth Accumulation in the PSID, 1984–2005. *Center for Retirement Research Working Paper no. 2008-2* и др.

Таблица 1

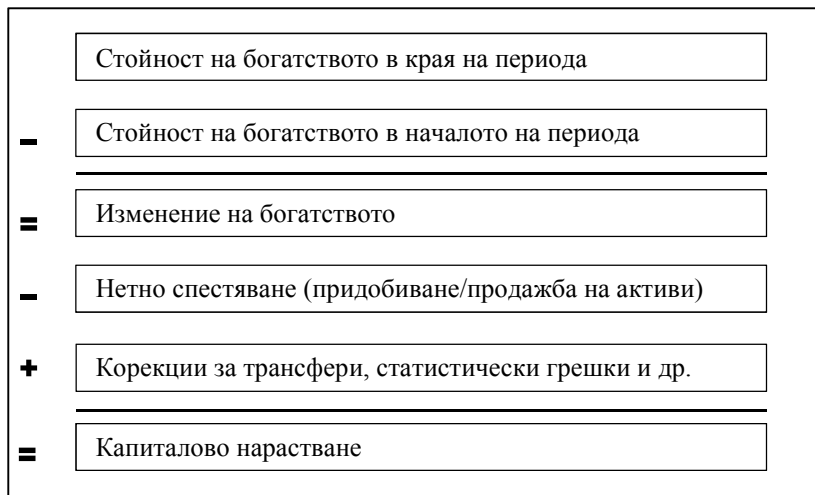
**Съвкупно богатство на домакинствата в България
в края на съответната година, 2000 – 2015 г., в млрд. лв.**

	Жилищно богатство	Финансови активи	Финансови пасиви	Нетно финансово богатство	Съвкупно богатство
2000	73,69	13,76	1,18	12,58	86,27
2001	74,39	17,12	1,64	15,48	89,87
2002	77,76	18,64	2,20	16,44	94,20
2003	94,45	21,43	3,50	17,93	112,38
2004	149,19	25,57	5,14	20,43	169,63
2005	182,10	30,95	8,18	22,77	204,87
2006	214,82	42,74	10,79	31,95	246,77
2007	290,98	66,95	15,92	51,04	342,01
2008	327,24	61,02	24,31	36,70	363,94
2009	242,72	65,93	24,32	41,61	284,33
2010	230,27	69,88	23,48	46,40	276,67
2011	217,06	80,60	24,36	56,24	273,30
2012	214,73	86,47	24,46	62,00	276,74
2013	212,78	104,71	24,65	80,06	292,84
2014	215,96	110,57	25,48	85,09	301,05
2015	226,93	118,83	25,91	92,92	319,85

Изчислено от автора по данни от www.nsi.bg.

На основата на посочените данни може да бъде анализирана и вътрешната динамика на компонентите на богатството и приноса на всеки един от тях за общото му нарастване на това най-агрегирано равнище. Видно е, че определящо значение за измененията в общия размер на нетното богатство имат промените в жилищния компонент, които от своя страна са формирани преди всичко под влияние на вариациите в цените на жилищата. Ефектът на капиталовото нарастване може да бъде косвено идентифициран с помощта на данните за операциите с финансови активи като остатъчна величина след приспадане на придобиването или продажбата на активи от общото изменение в

техния размер между два баланса (виж фиг. 1). Известно е обаче, че при подобен подход е налице висока вероятност за внасяне на допълнителни неточности в получаваните данни. Това затруднява анализа на измененията в структурата на финансовото богатство и обвързването им с вариациите на доходността на отделните компоненти. Поради това, преобладаващата част от изследванията се спират преди всичко на общата динамика на размера на финансовия компонент, което ограничава значително познавателните му възможности.



Фиг. 1. Компоненти на изменението на богатството на домакинствата

Този недостатък на данните налага рестрикции и пред изследването на предпочитанията на домакинствата и избора им на класове активи, в които да съхраняват богатството си, както и на значението за този избор на различията във възвращаемостта на отделните класове активи. Известно е, например, че преобладаващата част от финансовото богатство на българските домакинства се държи под формата на банкови депозити, но причините за този факт, макар и да не са напълно неизвестни, не могат да бъдат категорично определени без подходящ анализ на склонността за поемане на риск срещу възможността за получаване съответната възвращаемост.

Съществува възможността с помощта на различни допускания и апроксимации да бъде подбрана експлицитна ценова променлива за всеки клас активи. Например, за компонента „Собствен капитал“ в баланса на домакинствата като индикатор за темп на изменение на цената може да се приложи избран индекс от изчисляваните от Българска фондова борса за котировките на търгуваните емисии акции. Този подход обаче приравнява множеството различни видове бизнес форми, собствеността върху които се отчита в този компонент, на няколкото големи компании, цените на чиито акции се взимат предвид при определянето на стойността на съответния индекс. Не се отчита и вероятността притежаваните от домакинствата акции и дялове да са от чуждестранни компании и те да носят различна доходност. Сходни примери могат да бъдат дадени и с други класове активи в богатството.

Друго предизвикателство пред изследването на богатството на домакинствата в България, което е свързано с подхода при събиране на информация за него, е невъзможността да бъдат разгледани връзките между неговата динамика и структура и такива променливи като равнището на текущия и постоянния доход, демографската структура на населението, възвращаемостта на активите и др. В резултат от това в анализите не могат да бъдат разгледани реакциите на различните домакинства по отношение на натрупването и използването на тяхното богатство при промени в посочените показатели, както и влиянието на самото богатство върху избора им между потребление и спестяване. Не е възможно, например, да бъдат изследвани различията в поведението на домакинствата с различни доходи при промяна на общия размер на богатството, както и при промени в неговата структура.

Една от малкото налични възможности за изследване на посочените връзки се основава на статистиката на Българска народна банка за депозитите на домакинствата по количествени категории. Обособяването в нея на няколко групи домакинства в зависимост от размера на притежаваните от тях банкови депозити позволява да бъдат очертани различията в динамиката на вложенията по групи и съответните фактори на икономическата среда (виж табл. 2).

Таблица 2

Структура на депозитите на домакинствата в банковата система по количествени категории, 2005 – 2014 г.

	До 1000	1000 – 2500	2500 – 5000	5000 – 10000	10000 – 20000	20000 – 30000	30000 – 40000	40000 – 50000	Над 50000
	Реален темп на изменение на общия размер на депозитите в категорията, % спрямо предходната година								
2006	5,1	4,4	4,8	7,2	7,9	17,6	27,6	30,3	50,0
2007	-4,1	-2,2	2,9	3,4	8,0	15,5	26,4	25,8	42,2
2008	-4,1	1,4	5,8	8,2	11,2	13,7	27,1	24,3	3,6
2009	-3,7	-0,6	4,8	9,1	11,1	16,3	5,9	23,6	14,8
2010	-7,3	-4,2	-0,1	4,0	7,8	7,6	9,7	9,3	15,8
2011	-1,1	1,4	4,4	7,1	8,6	9,3	10,8	11,3	16,4
2012	-5,3	-4,1	-1,5	1,3	4,4	7,5	6,5	6,7	16,5
2013	2,0	3,1	4,1	5,3	7,1	9,2	10,4	11,1	18,9
2014	0,5	1,5	2,5	4,5	6,7	8,4	10,5	12,3	3,2
	Брой на депозитите в съответната категория, хил. бр.								
2005	7661,2	766,3	396,8	286,4	155,5	41,3	15,8	8,1	17,1
2006	8535,5	843,3	452,2	327,7	180,5	52,5	21,5	11,0	25,4
2007	9327,7	948,9	514,9	379,1	216,6	67,3	30,2	15,8	39,6
2008	10155,3	1031,6	584,2	440,5	258,9	82,3	41,1	21,1	47,8
2009	10142,4	1022,8	613,5	483,3	290,4	96,8	44,3	26,2	59,3
2010	9626,9	1017,8	637,8	522,9	325,6	108,4	50,8	29,9	71,7
2011	9577,8	1058,7	682,5	573,3	362,3	121,4	57,9	34,1	84,4
2012	9367,2	1057,9	701,4	605,6	394,4	136,0	64,2	37,9	100,7
2013	8719,2	1074,7	719,3	628,2	415,6	146,1	69,8	41,5	117,2
2014	8145,3	1080,4	731,6	651,3	438,8	157,0	76,5	46,2	126,5

Изчислено от автора по данни от www.bnb.bg и www.nsi.bg.

На базата на тези данни могат да се правят изводи относно различията в реакциите на притежателите на различни по размер депозити в зависимост от фазите на икономическия цикъл, динамиката на лихвените проценти по депозитите и други фактори на поведе-

нието на спестителите. Тези изводи обаче могат да имат само ограничен обхват, поради факта че от една страна структурата на депозитите не може да бъде анализирана съвместно с разпределението на доходите или демографската структура на домакинствата, а от друга страна депозитите представляват само част от тяхното богатство.

Една възможност за подобряване на осигуреността с данни за домакинското богатство и свързването им с информацията за техните доходи е чрез добавянето на специализиран модул към наблюдението на бюджетите на домакинствата, провеждано от Националния статистически институт. Чрез него връзката между понятията доход, потребление, спестяване и богатство (на ниво събиране на данни и на ниво анализ на тези данни) би получила значително по явен и ясно дефиниран израз в единна теоретична и информационна рамка.

От акумулираната в този модул информация могат да се извличат допълнителни зависимости между богатството, потреблението и спестяването и множество други макроикономически променливи. За онагледяване на една от тези възможности е приложена таблица/схема, в която е представено разпределение на богатството между домакинствата по количествени категории на общия му нетен размер (по подобие на разпределението на депозитите) и по видове активи (табл. 3). Тези видове могат да обхващат разнообразието от активи, които домакинствата притежават – недвижими имоти, депозити (ликвидни активи), притежавани акции/дялове от борсовотъргувани компании, движимо имущество, собствен капитал в борсовотъргувани компании, пенсионни права и др. По този начин информацията, съдържаща се в статистиката на финансовите национални сметки, може да бъде дезагрегирана и на тази основа да се направи анализ както на самата структура по количествени категории, така и на нейната зависимост от разнообразни фактори от макроикономическата среда.

**Разпределение на богатството на домакинствата
по количествени категории**

	Видове активи	Финансови задължения	Нетно богатство
Количествени категории	Дялове от общия брой на домакинствата / Средна стойност за категорията		Дялове от общия брой на домакинствата / Средна стойност за категорията

Съществуващите изследвания по тази тематика обръщат внимание на различията в състава на богатството между различните категории. Например, Р. Къртин, Т. Джъстър и Дж. Морган (1989) отчитат, че при домакинствата, които декларират най-нисък общ размер на богатството, преобладават движимите активи (стойността на които се апроксимира от стойността на притежавания автомобил), а при тези в средните категории е много по висок дялът на недвижимо имущество, ликвидните активи и търгуемите акции.² От друга страна, в богатството на домакинствата от най-високите категории доминира собственият капитал в бизнес организации. Различията в доходността и рисковия профил на тези класове активи дават основания на тези и други автори частично да обяснят разликата в доходите на съответните домакинства. Освен този аспект на анализа на богатството, може подробно да бъде разгледана и степента на неговата концентрация сред домакинствата и на тази основа да се търси отговор на въпросите за необходимостта от мерки за промяна на тази концентрация, популярни след публикуването на някои от из-

² Виж CURTIN, R. & JUSTER, T. & MORGAN, J. (1989) Survey Estimates of Wealth: An Assessment of Quality. *The Measurement of Saving, Investment, and Wealth*, ed. by: R. Lipsey & H. Stone Tice, University of Chicago Press, p. 473–552, както и JAPPELLI, T. & PISTAFERRI, L. (2000) The Dynamics of Household Wealth Accumulation in Italy. *Fiscal Studies*, 21 (2), p. 269–295.

ледванията, посочени по-горе.

Друга възможност, която подобен модул към наблюдението на домакинските бюджети предоставя, е анализът на разпределението на богатството по децилни групи на дохода на домакинствата (виж табл. 4). С негова помощ могат да се опишат особеностите в поведението на домакинствата по отношение на натрупването на богатството в зависимост от размера на дохода им, да се изведе връзка между размера на дохода и на богатството, както и да се разкрият предпочитанията на домакинствата с различни доходи между видовете активи.

Таблица 4

**Разпределение на богатството на домакинствата
по децилни групи на дохода**

Децилни групи по доход	Видове активи			Брутно богатство		
	Начална стойност	Придобиване/ продажба през периода	Крайна стойност	Начална стойност	Общо придобивания/ продажби през периода	Крайна стойност

Могат да се приложат и допълнителни примери за възможностите, които информацията за богатството на отделните домакинства предлага за икономическия анализ на проблематиката в рамките на националната икономика, в т.ч. и в България. Сред тях е и възможността за построяване на възрастови профили на богатството (заедно с тези на потреблението и спестяването). Поради своя характер обаче, те не могат да бъдат разгледани в рамките на настоящия доклад.

Обобщение

В доклада бяха представени няколко аргумента в полза на виждането, че изследването на проблемите на натрупването и използването на богатството на домакинствата е сред важните нап-

равления на съвременната икономическа наука. Заедно с това бяха разгледани характеристиките на съществуващите източници на данни за домакинското богатство в България, възможностите за икономически анализ на тяхна основа, както и ограниченията пред него. На тази основа, както и на основата на съществуващия опит в измерването на богатството в други страни, е аргументирана ползата от създаване на допълнителен модул към наблюдението на домакинските бюджети от НСИ, чрез който да се събира и представя информация за богатството на домакинствата на микроравнище. Може да се твърди, че с негова помощ икономическият анализ на проблематиката ще стане по-задълбочен и ще отговаря по-добре на нуждите на икономическата политика.

Използвана литература

1. BOSWORTH, B. & ANDERS, S. (2008) Saving and Wealth Accumulation in the PSID, 1984–2005. *Center for Retirement Research Working Paper no. 2008-2*.
2. CURTIN, R. & JUSTER, T. & MORGAN, J. (1989) Survey Estimates of Wealth: An Assessment of Quality. *The Measurement of Saving, Investment, and Wealth*, ed. by: R. Lipsey & H. Stone Tice, University of Chicago Press, p. 473–552.
3. JAPPELLI, T. & PISTAFERRI, L. (2000) The Dynamics of Household Wealth Accumulation in Italy. *Fiscal Studies*, 21 (2), p. 269–295.
4. PIKETTY, T. & ZUCMAN, G. (2014) Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700–2010. *Quarterly Journal of Economics*, 129 (3), p. 1255–1310.
5. SAEZ, E. & ZUCMAN, G. (2016) Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data. *Quarterly Journal of Economics*, 131 (2), p. 519–578.
6. WALDENSTRÖM, D. (2015) Wealth-Income Ratios in a Small, Late-Industrializing, Welfare-State Economy: Sweden, 1810–2010. *IZA Discussion Paper No. 9408*.

КРИВАТА НА ЛАФЪР: МЕЖДУ ИКОНОМИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ И ИКОНОМИЧЕСКАТА ДЕЙСТВИТЕЛНОСТ

Петко Миран

THE LAFFER CURVE: BETWEEN THE ECONOMIC THEORY AND ECONOMIC REALITY

Petko Miran

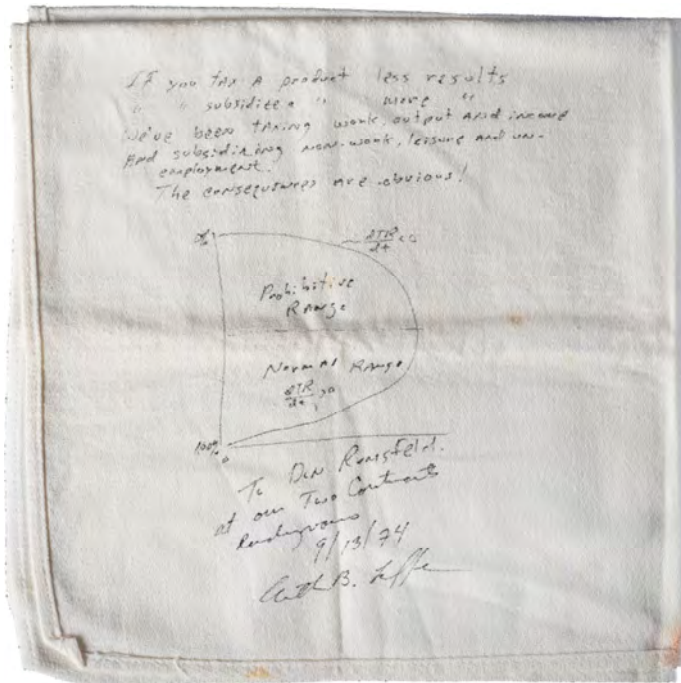
Abstract

At the end of the 70s and the beginning of the 80s the Laffer hypothesis quickly gained popularity not only in policymaking, but also in the economic theory. The main reasons for that are that it sounds logical and is easily understood even by the common people. The empirical data, though, as well as the deeper analysis do not provide much support for the hypothesis. A new hypothesis is proposed here, which might be closer to the real economy.

Key words: Laffer curve, tax rate, tax revenue.

Introduction

In 1974, in a restaurant in Washington DC, the economist Arthur Laffer sketched a curve on a cloth napkin. The curve, later known as “the Laffer curve”, is **supposed** to present the relationship between the taxation rates and taxation revenue.



Source: *The National Museum of American History.*

Fig. 1. Laffer curve napkin

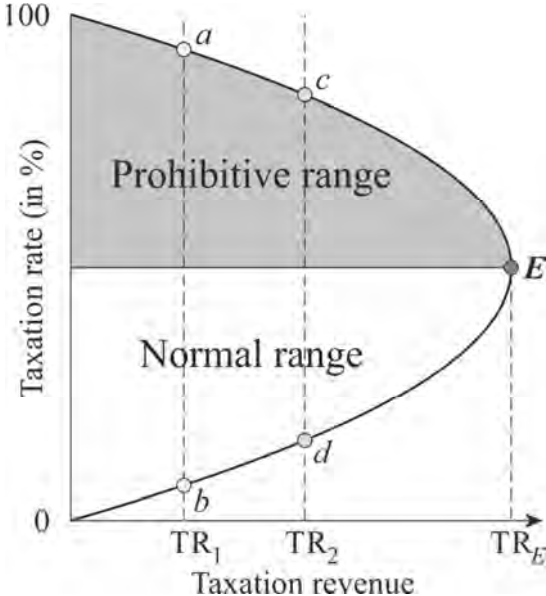
The text on the napkin reads as follows: “If you tax a product less results / If you subsidize a product more results. / We've been taxing work, output and income and subsidizing non-work, leisure and un- / employment. / The consequences are obvious! / To Don Rumsfeld / at our Two Continents / Rendezvous / 9/13/74/Art B. Laffer (The National Museum of American History)”.

The Hypothesis

The idea behind Laffer’s hypothesis is relatively simple. Laffer states that two effects are observed determining the tax rates: 1) arithmetic effect and 2) economic effect. The arithmetic effect consists of the idea that if tax rates are raised, the tax revenues will also be raised by the amount of the increase in the rate and vice versus. The economic effect comprises of the expected negative impact of the higher tax rates on work, employment and output. According to Laffer, the higher the tax

rate, the greater the negative economic effect by “penalizing participation in the taxed activities (Laffer, 2004, p. 2)”. The arithmetic effect is represented by the Normal range, while the economic effect – by the Prohibitive range (See Figure 1 and Figure 2). The two effects work in the opposite directions from one another. The Laffer curve also implies that the taxation revenues will be the same both at higher and lower tax rates. It seems that it does not matter whether economic system applies taxation rates a or b , where a is much greater than b , the taxation revenue will be the same TR_1 . The same is supposed to apply for points c and d , with $c > d$, and taxation revenue TR_2 . At point E the maximum taxation revenue is achieved, namely TR_E – the two effects equalize.

Laffer states that his drawing is *only* “... a graphic illustration of the concept... [and] not the exact levels of taxation corresponding to specific levels of revenue (Laffer, 2004, p. 2)”.



Source: Author’s drawing summarizing various representations and concepts of the curve.

Fig. 2. Laffer curve

This idea, represented by Laffer, is not new to the economics as John M. Keynes stated, more than 40 years before the napkin date, that “Nor should the argument seem strange that taxation may be so high as to defeat its object, and that, given sufficient time to gather the fruits, a reduction of taxation will run a better chance, than an increase, of balancing the Budget (Keynes, 1933, p. 7)”. We have to point out that Keynes expressed this idea *before* the publication of “The General Theory of Employment, Interest and Money” in 1936, where his views on taxation are much more different.

In a relatively confident way, Laffer also states that tax cuts, by creating incentives, “...help balance the budget by reducing means-tested government expenditures. A faster-growing economy means lower unemployment and higher incomes, resulting in reduced unemployment benefits and other social welfare programs (Laffer, 2004, p. 3)”.

Laffer tries to support his hypothesis by several statements, which raise more questions than the answers they provide:

1. President Kennedy reduced the highest federal marginal tax rate by 23% (from 91% to 70%), which led to 233% increase in the incentives (from \$0.09 to \$0.30 per \$1) (Laffer, 2004, p. 3), *but increase in the incentives is not like having advantage of them.*

2. The Harding–Coolidge tax cuts led to the increase of GDP, fall in unemployment and improvement of the average person’s life (Laffer, 2004, p. 4), *but the mentioned period ended with the Great Depression and namely the Keynesian model helped the American economy.*

3. The Kennedy’s tax cuts led to an increase in the federal government income tax revenue (Laffer, 2004, pp. 3-4), *but the American economy was on the same positive trend 5 years before the policy implementation.*

4. “Prior to the tax cut, the economy was choking on high inflation... (Laffer, 2004, p. 8)” – *this implies that there is a direct positive relationship between taxes and inflation, it also contradicts the monetarists theory on the causes of inflation and contradicts the Keynesian theory on consumption and income, and hence inflation.*

5. Laffer *presupposes* that there is a direct connection between tax rates and taxes paid by the rich (Laffer, 2004, p. 9).

6. “Just after a capital gains tax-rate cut, there is a surge in revenues: Just after a capital gains tax-rate increase, revenues take a dive (Laffer, 2004, pp. 10-11).” *The provided examples, though, show preexisting trends and cycles, which is indicative of the effect of other factors. Apart from that, tax changes are seldom announced years before their implementation, so people could not be able to plan their activity as Laffer states.*

7. “Reducing income and capital gains tax rates in 1981 helped to launch what we now appreciate as the greatest and longest period of wealth creation in world history (Laffer, 2004, p. 10).” *The recent data of numerous researches show that this has led to the concentration of wealth in the hands of few, which has a strong negative effect on the economic growth (the PhD Thesis of the author).*

8. Laffer states that “if you tax rich people and give the money to poor people, you are going to have more poor people and less rich people (Al Jazeera English, 2014)”, *but the statistics show that during the period of higher taxation, the poverty rate in the US dropped sharply till the beginning of the Reagan era and the applied tax cuts for the rich, which led to sharp rise in the poverty rate and fluctuation around a higher level (Gabe, 2015).*

9. Laffer presents a figure of few countries in order to support the statement that lower taxes lead to budget surplus (Laffer, 2004, p. 15), *but the neither analyses, nor provided information present the structure and the causes of the government expenditure.*

So the question arises: What made the Laffer hypothesis so influential, that the curve found its way even into *the economic theory books*? Well, first, the hypothesis *sounds logical*. Second, it is *simple*, which makes it easier to be explained to and by the politicians. And third, *the economic situation in the late 70s* in the USA and the UK. As a result of these, many countries worldwide, starting with the United States and the UK, applied taxation cuts at several steps, expecting the hypothesized results.

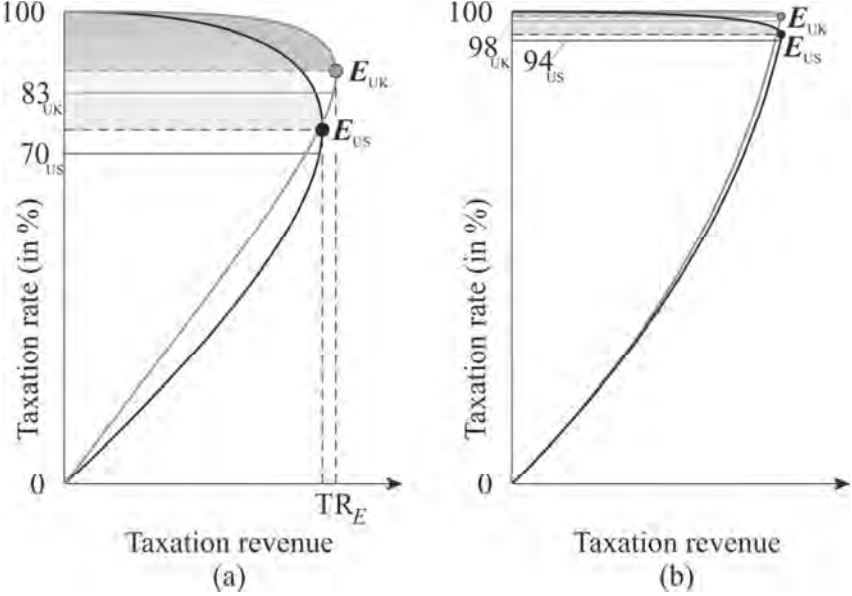
There are hardly any empirical data supporting the Laffer hypothesis. As Mankiw and Taylor pointed out “...the UK... top marginal rate of income tax was cut from 83 per cent to 60 per cent in 1980 and then

again to 40 per cent in 1988. Economists have... found it hard to trace any strong incentive effects of these tax cuts leading to increases in total tax revenue as the Laffer curve would suggest. A study by the UK Institute for Fiscal Studies (IFS)... concluded that *at most about 3 per cent of the increase in tax revenue between 1980 and 1986 could be attributed to the 1980 income tax cut*. In the USA, President Reagan also cut taxes aggressively, but the result was less tax revenue, not more. *Revenue from personal income taxes in the United States... fell by 9 per cent from 1980 to 1984, even though average income... grew by 4 per cent over this period. The tax cut, together with policymakers' unwillingness to restrain spending, began a long period during which the US government spent more than it collected in taxes. Throughout Reagan's two terms in office, and for many years thereafter, the US government ran large budget deficits (Mankiw and Taylor, 2014, p. 752, italics mine).*"

What is more, the expected economic growth did not occur as a result of the tax cuts. However, we can say that it occurred *despite* the tax cuts. The US GDP growth was about 5 times during the higher marginal tax rates in the country for the period 1937-1979, while the GDP growth for the lower tax rates period, namely 1980-2013 is about 2 times (US Bureau of Economic Analysis). The UK GDP growth for the same periods is respectively about 3 times and 2 times (A millennium of macroeconomic data). Considering the income and wealth distribution analyses (the PhD Thesis of the author), tax cuts redistribute income towards the higher income groups (increase in the Gini coefficient), which does not create incentives, but leads to an economic growth well under the potential one, higher poverty rates, higher uncertainty for the business, etc.

The Laffer hypothesis shows one thing for sure: the taxation revenues at 0% and 100% tax rates will be 0. However, it does not say much about the taxation revenues in between these end points. According to Laffer in order for the tax cuts to have effect, the taxation rates has to be so high that they *fall* into the Prohibitive range of the curve (Laffer, 2004, p. 3). But considering the above stated empirical data about the USA and the UK, another question arises: Where does the Prohibitive range start? Is it somewhere above the 83rd percentage point for the UK and above the 70th for the USA (See Figure 3a), or above the top margin

of 98th percentage point for the UK for 17 years and 94% for the USA (See Figure 3b)?



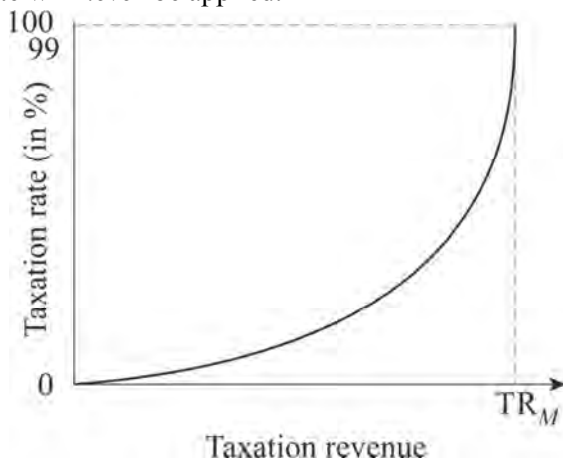
Source: Author's drawing.

Fig. 3. Hypothesized Laffer curves

The Laffer curve might represent a real situation only if the wage rise is due to additional hours worked, or additional qualifications gained. Such a situation is observed predominantly, but not always, in the lower income group and the lower section of the middle income group. Since this situation is not the dominant one and the wages rise due to various other factors, such as: *changes in economic situation, changes in and elasticity of labor demand and supply, consumption, trade unions market power and activities, government interventions, etc.*, the Laffer hypothesis does not reflect the real economy. Considering the higher middle and especially the top income groups, their wage rise is not as a result of the substitution effect, described in microeconomics. It is, more or less, due to their bargaining abilities, power and position in the companies. Therefore, there are no substitutions and disincentives

whatsoever for these groups, and what counts in the end is the potential rise of the *net income*.

Another thing could also be added here – *the economy does not tolerate vacuum*. If a given person sees the after tax income increase as non-stimulating one, another person will value the income more. Therefore, considering the data about the UK and the USA, *we might propose another curve*, which might be much closer to a real economic situation (see Figure 4). As the progressive taxation rates rise from 0, so does the taxation revenues, but initially at a higher rate. A point will be reached, after which higher tax rates will provide relatively lower revenue rates, until taxation revenue maximization (TR_M) is reached probably somewhere around 90+ percent. The curve will *not* bend backwards, and the 100% tax rate will *never* be applied.



Source: Author's drawing.

Fig. 4. Author's proposed tax rate / tax revenue curve

We also have to point out that people would usually try to avoid paying taxes regardless of their income and taxation rates if they have the chance. Of course, this will depend on their *moral philosophy, education, understanding how the economy works, and on the strictness and the severity of the punishments for breaking the law*. This is well observed in Bulgaria with a flat taxation rate = 10%.

Laffer not only advocates for considerable tax reduction, but he goes beyond that by lobbying for the implementation of a flat tax system. He provides examples from the former socialist countries in Europe, stating that the implementation of the flat taxation system led to energetic economic growth (Laffer, 2004, pp. 13-6). As we know, the economic growth is a multifactor phenomenon, and such a statement might be considered, more or less, unscientific, especially when there are so many contradicting data about the countries, including Bulgaria.

Conclusion

The Laffer hypothesis, though sounding logical, needs a great set of prerequisites in order to represent the real economy. As we know, the real economy does not function under the condition: “other things being equal”. The empirical data supporting the hypothesis are scarce, if any, which leads to dropping it out of the theory. Nowadays, the Laffer curve is termed “the Economics of wishful thinking (Al Jazeera English, 2014)” at Oxford University. A survey of the top 40 US economists from Princeton Yale, MIT, Harvard, etc. in 2012 showed that none of them agree with the Laffer curve (Al Jazeera English, 2014). As Bruce Bartlett, who worked with Laffer on the 1981 tax cuts put it “[Laffer has] got a shtick where he’s able to get right-wingers, wealthy people, investment managers to pay him a lot of money to be an entertainer and tell them what they want to hear — that they are vital to the economy and their taxes must be reduced (Institute on Taxation and Economic Policy, 2013)”. Warren Buffet, the 2nd richest person on the planet (Forbes, 2017), stated “I have worked with investors for 60 years and I have yet to see anyone... shy away from a sensible investment because of the tax rate on the potential gain. People invest to make money, and *potential taxes have never scared them off* (Buffet, 2011, italics mine).”

Since the Laffer hypothesis is so much questioned by the leading economists and experts, and considering the lack of empirical support, there has to be *another relationship* between the taxation rate and taxation revenues, presenting the real economy, which might be the one suggested above.

Bibliography

1. AL JAZEERA ENGLISH. (2014) *Head to Head - Inequality: Are the rich cashing in?*. [Online] Available at <<https://www.youtube.com/watch?v=JNeGadtnUJo>> [Accessed: 25/07/2016].
2. BANK OF ENGLAND. *A millennium of macroeconomic data*. [Online] Available at <http://www.bankofengland.co.uk/research/Documents/datasets/millenniumofdata_v3_final.xlsx> [Accessed: 12/10/2017].
3. BUFFETT, W. (2011). Stop Coddling the Super-Rich. *The New York Times*. [Online] Available at <<http://www.nytimes.com/2011/08/15/opinion/stop-coddling-the-super-rich.html>> [Accessed: 15/10/2017].
4. GABE, T. (2015). *Poverty in the United States: 2013*. Congressional Research Service. [Online] Available at <<https://fas.org/sgp/crs/misc/RL33069.pdf>> [Accessed: 23/09/2017].
5. INSTITUTE ON TAXATION AND ECONOMIC POLICY. (2013). *Politico: Arthur Laffer is back as GOP tax man*. [Online] Available at <<https://itep.org/politico-arthur-laffer-is-back-as-gop-tax-man/>> [Accessed on 18/08/2015].
6. KEYNES, J. (1933). *The Means to Prosperity*. Edinburgh: R. & R. Clark, Limited. [Online] Available at <<https://gutenberg.ca/ebooks/keynes-means/keynes-means-00-h.html>> [Accessed on 8/10/2017].
7. KEYNES, J. (2003). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. [Online] Available at <<https://cas2.umkc.edu/economics/people/facultypages/kregel/courses/econ645/winter2011/generalththeory.pdf>> [Accessed on 8/10/2017].
8. LAFFER, A. (2004). The Laffer Curve: Past, Present and Future. *Executive Summary Backgrounder*. [Online] 1765. The Heritage Foundation. Available at <<http://www.heritage.org/taxes/report/the-laffer-curve-past-present-and-future>> [Accessed: 5/10/2017].
9. MANKIW, N. AND TAYLOR, M. (2014). *Economics*. 3rd Ed. Andover: Cengage Learning EMEA.

10. THE NATIONAL MUSEUM OF AMERICAN HISTORY. *Laffer Curve Napkin*. [Online] Available at <http://americanhistory.si.edu/collections/search/object/nmah_1439217> [Accessed: 8/10/2017].
11. FORBES. (2017). *The World's Billionaires*. [Online] Available at <<https://www.forbes.com/billionaires/list/>> [Accessed: 16/10/2017].
12. US BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. *US Real GDP by Year*. [Online] Available at <<http://www.multpl.com/us-gdp-inflation-adjusted/table>> [Accessed: 12/10/2017].

Contact details:

Petko Miran, PhD; Email: miran@ehsem.org;
Organization address: European Higher School of Economics and
Management, 18, Zadruga Street, Plovdiv, 4004, Bulgaria.

РОЛЯТА И СТЕПЕНТА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ТЕОРИЯТА ВЪРХУ ФОРМИРАНЕТО НА ПАЗАРА НА ТРУДА

Живка Устапеткова

THE ROLE AND THE EXTENT OF INFLUENCE OF THEORY ON THE FORMATION OF THE LABOR MARKET

Zhivka Ustapetkova

Abstract

The paper discusses the discourses on and the different concepts of the labor market. The theory and the politics of the labor market are being characterized in relation to the neo-classical school and the institutionalism. The conclusions and evaluations arrived at are the result of the juxtaposition of the two theories.

Key words: *labor market, neoclassical theory, institutionalism, wages and employment, labor demand and supply, marginal approach.*

Въведение

Различните схващания относно процесите протичащи на пазара на труда, както и резултатите от дискусиите по трудовите проблеми са от изключително значение за насоката на икономическата и социалната политика, особено като се има предвид драстичното разширяване на правителствената намеса в пазара на труда (например по въпросите на минималната работна заплата, здравното осигуряване, заплащането на извънработното време, правилата за здравето и безопасните условия на труд, пенсионната възраст и осигуряване и т.н.). Всеки предложен или действащ правителствен закон за труда, твърди Рей Маршал (Ray Marshall - бивш американски секретар по труда) се базира или обяснява от една експлицитна или имплицитна теория за пазара на труда. (Цит. по *Kaufman, Bruce E., Julie L.*

Hotchkiss, 2003, The Economics of Labor Markets, Thomson, South-Western, Sixth Edition, p. 37.)

В настоящата работа са разгледани някои основни концепции на теорията за пазара на труда. Те са свързани с дискусиите и разнопосочните схващания като причина за възникването на различните възгледи и парадигми в икономиката на труда.

Изложение

Представа за еволюцията в теорията и политиката на пазара на труда дават главно двете основни направления в икономическата теория – **неокласическото и институционализмът**. **Неокласическото** направление, възникнало на основата на класическата теория и маржинализма (в края на 19 и началото на 20 век) е едно от водещите днес. Неговите източници следва да се търсят в класическата школа на така известните икономисти, като А. Смит, Д. Рикардо, Ж. Б. Сей, Дж. Ст. Мил и др. С името на **Алфред Маршал** (преподавател в Кеймбриджкия университет, 1885-1908) се свързва не само началото на неокласицизма, но и концепцията за трудовия пазар. А.Маршал не се занимава с конкретните проблеми на труда, но неговите изследвания по микроикономика и свързаните с тях дискусии полагат основата върху която по-късно се изгражда неокласическата теория за пазара на труда. В „ *Принципи на икономикса* ” (*“The Principles of Economics”, 1890, преиздаван няколко пъти*) Маршал анализира връзката между цената и търсеното количество на стоката, формулира закона за търсенето, разработва теорията за производството и предлагането. Към тях следва да се добави също концепцията за равновесието и еластичността. Неговият отговор на въпроса, кой определя цената е категоричен: „потребителят и производителят”, т.е. търсенето и предлагането (Вж. *Бухолц, Т. 1993 г., Живи идеи от мъртви икономисти, ИК „Х.Ботев”, С., с.189*).

Като анализира въздействието на търсенето и предлагането върху производството, Маршал стига до идеята за маржиналната /пределната/ възвръщаемост на капитала и труда и равновесното състояние на фирмата. Той счита, че теорията за маржиналната полезност на потребителя е също толкова валидна и за производителя. Работодателят ще инвестира в нова техника, а не в нови работни

места, като същевременно съкрати работната сила, ако това му носи по-голяма печалба. Процесът ще продължи докато маржиналната възвръщаемост на капитала се изравни с маржиналната възвръщаемост на труда. Ако при установилото се равновесие работните заплати се повишат, пределната полезност на труда ще се намали. За да компенсира намалената възвръщаемост на труда фирмата ще въведе нови машини и съкрати ръчния труд. Процесът отново ще продължи до изравняване на маржиналната възвръщаемост и възстановяване на равновесието. Според А. Маршал, ако синдикатът се бори за повече ръчен труд и по-високи работни заплати това може да доведе до отрицателни последици за неговите членове.

Следващият етап в развитието на неокласическата икономика на труда (30-те год. на XX в.) се свързва с творчеството на двамата носители на нобелова награда – Джон Ричард Хикс (John Richard Hicks от университета в Оксфорд) и Пол Дъглас (Paul Douglas от университета в Чикаго). В концепциите на **Хикс** преобладават теоретичните проблеми на търсенето на труд и предлагането на труд, в което се състои и основният му принос (*Hicks John R., 1932, The Theory of Wages New York: Macmillan*). Неговите теории за маржиналната производителност, конкуренцията и пазарното равновесие представляват по-нататъшно развитие на теорията на А. Маршал за маржиналната възвръщаемост на капитала и труда. По отношение на заплатите Хикс фокусира вниманието си върху ролята на колективното трудово договаряне, синдикатите и икономическата политика. Отношението му към свързаните с тях проблеми обаче, не се съпътстват с каквито и да било насоки за промени и решение. **Дъглас** (*Paul N. Douglas, 1934, The Theory of Wages (New York: Macmillan)*), има заслуга за емпиричното доказване на концепцията за търсенето и предлагането на труд, на базата на икономикостатистическите данни. Дъглас не отрича теорията за маржиналната производителност на труда но счита, че в условия на несъвършена конкуренция на трудовия пазар поради слабата защита на интересите на труда, заплатите не са в състояние да достигнат маржиналната производителност. За капитала обаче тя е в значителна степен осигурена. При тези обстоятелства, за да се възстанови равновесието на па-

зара на труда, това предполага първо да се изравни маржиналната производителност труда с тази на капитала. Но това може да се случи само когато се осигурят условия за заплатите на работниците да достигнат маржиналната производителност на труда. За да се осигури защитата на работниците и съответното заплащане на труда Дъглас смята, че е необходима намесата на икономическата политика на правителството и синдикатите. Оставайки на неокласическите си позиции, същевременно той оценява значението на държавата и ролята на трудовите съюзи.

Приблизително две десетилетия по-късно – около средата на *50-те години на XX век* се наблюдава *нов забележителен тласък в неокласическата теория*. Приносът изцяло се дължи на широко известните икономисти от **Чикагската школа**: лауреатът на нобелова награда Милтън Фридман (Milton Friedman), Джордж Стигълър (George Stigler), Теодор Шултц (Theodore Shultz), Гари Бекер (Gary Becker), Якоб Минцер (Jacob Mincer) и др. През този период специфичните характеристики на неокласическите концепции за пазара на труда се отнасят до теоретическата рамка и методологическия подход на изследване. Представителите на Чикагската школа поставят началото на съвременния етап в развитието на съвършено конкурентния модел на трудовия пазар. Обектът на техния анализ се пренася главно върху функционирането на пазарния механизъм и върху това, как пазарните сили на търсенето и предлагането определят заплатите и заетостта. Що се касае до институционалните сили – правни, бизнес и синдикални институции, както и до фактори, като потребителски вкусове и предпочитания в теорията се разглеждат като дадени. За преодоляване на ускоряващите се темпове на инфлация например, М. Фридман препоръчва да се прекрати „неуспешната”, според него политика на стимулиране на търсенето и стремежът за постигане на високо равнище на заетост.

За новия подход на Чикагската школа убедителен пример дават теориите на **Г. Бекер** за човешкия капитал и дискриминацията. С *модела за рационалното икономическо поведение* Бекер дава нов тласък в по-нататъшното развитие на неокласическата теория на трудовия пазар. Икономическият подход е основан на предположението за макси-

мизиращото поведение в широк смисъл, стабилност и предпочитания по отношение към „основополагащи обекти на избора (такива като здраве, престиж, престъпление, брак, наркомания, доброжелателност или завист)“ (Г.С.Бекер, 2003, *Избранные труды по экономической теории, Человеческое поведение, Экономический подход*, Москва, ГУ ВШЭ,). В модела на Бекер индивидите внимателно преценяват изгодата и загубата на алтернативния избор и селектират оптималния, т.е. този който максимизира полезността. Изключително значение имат предложенията на Бекер за ограничаване на дискриминацията на жените, расизма, бедността, различията в заплащането чрез използване на общообразователни и квалификационни програми.

Един общ поглед върху развитието на неокласическата теория за пазара на труда дава основание да се обособят две направления. *Първото направление* на изследване се отнася до **човешкото поведение**. Неокласиците изхождат от предположението, че: поведението на индивидите е рационално и мотивирано; човек винаги се стреми към максимизиране на благосъстоянието си; в поведението и предпочитанията си той е индивидуалист и до голяма степен независим от външните обстоятелства. *Второто направление*, обединяващо изследванията на неокласиците се отнася се до **същността на пазара**. Пазарът на труда е специфичен пазар и въпреки относителната си самостоятелност в много отношения е сходен, както с факторните, така и с продуктовия пазар. Традиционно неокласиците определят трудовия пазар като съвършено конкурентен, за който са валидни всички онези предпоставки, които са валидни и за продуктовия пазар: купувачите и продавачите на труд са много на брой; влизането и излизането на пазара е сравнително леко; информацията за свободните работни места – достъпна; трудовият пазар е хомогенен. За неокласиците, при тези и други подобни предположения детерминиращ фактор на заплатите и заетостта са пазарните сили на търсенето и предлагането на труд.

От *методологически позиции* следва да отбележим, че при изследване на пазара на труда неокласиците дават предимство на *дедуктивния метод*, тъй като считат че той е по-ефективен. Друг важен момент от методологически аспект е опитът икономическото поведение на фирмата и индивида да се обясни с помощта на *маржиналния принцип*. Неокласиците обясняват поведението на фир-

мата при търсенето на труд например, с маржиналните разходи и маржиналната изгода. Оптималният резултат е постигнат когато разходите и резултатите се изравнят.

Институционализмът, появил се в края на 19 век (САЩ) е основният опонент на неокласическата теория за пазара на труда. В историята на икономическата мисъл се разглежда като направление на икономическата теория, която концентрира внимание върху функционирането на стопанските системи под въздействието на институционалните сили. За основатели и негови представители се считат икономисти като: Торстейн Веблен (Thorstein Veblen – 1854/1929), Джон Р. Комънс (John R. Commons – 1862/1945) и Уесли С. Митчел (Wesley C. Mitchell – 1874/1948). Старият институционализъм (наричан още американски) е известен с критиката си на ортодоксалните икономисти, които разчитат главно на теоретични и математически модели, и с вниманието си насочено към обществените закони и институции.

Историята на институционализма в икономиката на труда е твърде динамична и разнообразна. Началото ѝ *датира от 1900 г. до края на 1930 г.*, като се свързва с името на **Джон Комънс** и неговите последователи. *Комънс* изследва еволюцията „от пазара на стоки към пазара на труда”, като насочва внимание към трудовите движения и конфликти (*John, R., 1934, Common, Institutional Economic*). В процеса на взаимодействието между двете страни на пазара на труда възникват конфликти, които според Комънс могат да бъдат разрешени с помощта на колективните действия на институционалните сили. Негова главна заслуга е теорията за транзакциите в основата на която лежи неокласическата теория за оскъдността на ресурсите. Общото за институционализма през този период е критиката им на ортодоксалните икономисти за това, че разчитат главно на теоретични и математически модели за анализ на трудовия пазар, а пренебрегват институционалната му страна. В техните изследвания ударението на трудовите пазари се поставя не толкова върху икономическите проблеми, а на обществените, социалните проблеми. Затова съответно и решаването на тези проблеми се счита за възможно преди всичко със законовите и социалните реформи на правителството и синдикатите.

Развитието на трудовата теория бележи *нов етап* в периода *от 40-те и 50-те години на XX век*. Особеното за неоинституциона-

листите, отличаващо ги от техните предшественици, е вниманието което концентрират върху това, как работят пазарите на труда. Именно с тези си позиции представители на институционализма, като Джон Дънлоп (John Dunlop), Кларк Кер (Clark Kerr), Артур Рос (Arthur Ross), Ричърд Лестър (Richard Lester) и др., се доближават до позициите на неокласиците.

В края на 1960 г. в развитието на институционализма, се появява нова теория за трудовия пазар, известна като теория за „**двойствен**” или „**сегментиран пазар на труда**” (Segmented Labour Market – SLM). Неоинституционалистите (Peter Doeringer, Michael Piore, Bennett Harrison) представят пазара на труда като институционализиран пазар, където политиката на съюзите и фирмите, както и ефектът на социалните сили разделят трудовия пазар и деформират пазарния механизъм на съвършената конкуренция. Според тази теория пазарът на труда е сегментиран на два относително самостоятелни пазара. На първичния пазар на труда се намират подобрите работни места, което предполага и по-високи заплащания, възможност за израстване в кариерата, справедливост, безпристрастност. На вторичния пазар на труда са предлаганите работни места, считани за не толкова привлекателни. Работниците, които ги заемат са без или с ниска квалификация и заплащане.

В основата на *новия институционален икономикс*, възникнал в средата на 1980 г. и придобил широка известност през 1990 г, е идеята за **транзакционния разход** (transaction cost) – разходи по споразумение преди и след икономическата размяна. Идеята първо е развита от **Комънс** а след това от **Роналд Коуз** (*Ronald Coase – The Nature of the firm: Economica 4.XI.1937*). В *транзакционните разходи* неоинституционалистите включват не само обмен на ресурси, стоки или услуги, но и разходите за отчуждение правата на собственост и свобода, създавани в обществото. На тях принадлежат разработки отнасящи се до пазара на труда, като например за функционирането на вътрешен трудов пазар и за политиката по заетостта.

Независимо от различията в позициите на институционалистите се наблюдават и някои общи моменти в теорията и методологията им, с които именно се отличават от неокласиците. Обединяващо в

разнородните им схващания е тяхната **критичност към метода** на неокласиците и категориите, които те използват. Институционалистите за разлика от неокласиците считат, че човешкото поведение се характеризира с „ограничена рационалност” и хората не винаги максимизират целите си, докато неокласиците представят поведението като процес на вземане на съзнателни и целесъобразни решения, винаги насочени към максимизиране равнището на благосъстояние. Предпочитанията неокласиците обясняват с теорията за *рационалния избор на индивидите*. Според тях те са стабилни и имат *ендогенен (вътрешен) характер* и върху тях не оказват въздействие външните фактори. Институционалистите считат, че предпочитанията на хората не са *екзогенни* или дадени, а са *ендогенни*, но се оформят и променят с икономическата система, т.е. под въздействието на външните фактори. Въпреки нюансите във възгледите на различните течения, като цяло институционалистите споделят еднакви позиции за функционирането на пазара на труда. При изследване на *заплатите и заетостта*, **неокласиците** поставят ударение *върху* конкурентните *пазарни сили* на търсенето и предлагането на труд, като насочват вниманието към икономическите фактори, докато **институционалистите** – поставят ударението *върху институционалните и социалните сили*. Институционалните сили (различните съюзи - на работодатели, работници и др.) и социалните фактори, деформират механизмът на съвършения пазар на труда, ограничават конкуренцията и мобилността на работна сила, отслабват действието на законите за търсенето и предлагането на труд. Пазарните недостатъци като твърдите заплати, бариерите на трудовата мобилност и слабата информираност засилват ролята на институционалните сили – на съюзите, фирмите и другите социални фактори при определяне на заплатите и заетостта. За институционалистите проблемите на трудовите пазари са не толкова икономически, отколкото обществени, социални. Затова и в техните изследвания преобладава **интердисциплинарния подход**.

Заклучение

Колкото разностранни и противоречиви да са възгледите за трудовия пазар, те могат да бъдат отнесени към едно от двете направления – неокласическото школа или институционализмът. И днес обаче функционирането на икономиката, в резултат на задъл-

бочени и обстоятелствени изследвания на известни икономисти, продължава да се обяснява главно с неокласическата теория. „Съвременната наука категорично и недвусмислено идентифицира неокласическата школа като самостоятелна школа (направление) на икономическата мисъл в съвременните условия. Нещо повече: тя се определя единодушно като господстващата днес теоретична парадигма” . (Вж. по-подробно: Младенова, З., 2011, *Неокласическата теория в края на XX – началото на XXI век (постижения, проблеми, перспективи)*, част първа, ИК „Стено”, с.45).

Въпреки кратки, неизчерпателни разгледаните особености и тенденции за пазара на труда позволяват да се очертаят следните **изводи**:

1. На съвременния етап не съществува само един модел или парадигма в теорията за икономиката на труда, нито единна методология на изследване.

2. Неокласическата школа е основната, доминиращата теоретична парадигма в икономиката на пазара на труда. С конкурентния модел на пазарното търсене и предлагане на труд, основният постулат на неокласиците се определя размера на заплатите, равнището на заетостта и разпределението на доходите. Конкурентният механизъм на трудовите пазари се проявява в различна степен в различните страни, сфери, време, фактори.

3. Институциите и социологическите сили имат значителна роля за ефективното функционирането на трудовите пазари. Дискусионен си остава въпроса за границите и ролята на институционалните програми и реформи в повишаване конкурентно способността на трудовия пазар.

4. Двете теоретични направления на трудовия пазар рефлектират по различен начин върху икономическата политика: неокласиците, като изхождат от схващането за превъзходството на конкурентния модел са за минимална намеса на правителството; институционалистите придават по-голямо значение на недостатъците на пазарния механизъм и ролята на правителството.

5. Различните направления на трудовата теория за пазарните, социални и институционални сили придават различна степен на

влиянието им върху пазара на труда (работна заплата, заетост, осигуровки и др.). При оценяване ролята на една или друга теория за пазара на труда определящо значение имат емпиричните доказателства затова, доколкото тя реално отговаря на фактите от обективната реалност.

Използвана литература

1. HICKS, J., (1932) The Theory of Wages: New York: Macmillan.
2. DOUGLAS Paul N., (1934) The Theory of Wages: New York: Macmillan.
3. MARSHAL, R. (1979) "Implications of Labor Market Theory of Employment Policy," in Gordon Swanson and Jan Michaelson, eds., Manpower Research and Labor Economics :Beverly Hills, Calif: Sage, p. 18.
4. KAUFMAN, B. and HOTCHKISS J. (2003), The Economics of Labor Markets, Thomson, South-Western, Sixth Edition, p.37.
5. БЕКЕР .Г. (2003), Избранные труды по экономической теории, Человеческое поведение, Экономический подход, Москва, ГУ ВШЕ.
6. БУХОЛЦ, Т. (1993) Живи идеи от мъртви икономисти, ИК „Хр. Ботев”, С., с.189.
7. МЛАДЕНОВА, З., (2011), Неокласическата теория в края на ХХ – началото на ХХІ век (постижения, проблеми, перспективи), част първа, ИК „Стено”, с.45.

За контакти:

Доц. д-р Живка Иванова Устаеткова
Катедра „Икономическа теория и МИО“
Стопански факултет
ВТУ „Св.св. Кирил и Методий“
Ул. „Арх. Георги Козарев“ № 1
Гр. Велико Търново
Тел. за връзка 0886 36 43 98
ustapetkova@abv.bg

**БЪЛГАРСКАТА ФИСКАЛНА ПОЛИТИКА
И МЕЖДУНАРОДНИЯТ ПАЗАР
НА ДЪРЖАВНИ ЦЕННИ КНИЖА**

Вениамин Тодоров

**THE BULGARIAN FISCAL POLICY
AND THE INTERNATIONAL DEBT
SECURITIES MARKET**

Veniamin Todorov

Abstract

The paper studies the relation between the international government debt securities market (IGDSM) and the way the Bulgarian fiscal policy operates. The time period is from the 3rd quarter of 1994 to the 1st quarter of 2017. First, the connection between the fiscal stance, the budget deficit financing and the IGDSM is defined. Second, the participation of the Bulgarian government in the IGDSM is analyzed. Four strands of analysis define the framework of the study: 1) the amount of debt denominated in international securities; 2) the choice of market segment – the international money market or the international bond market; 3) the interest rate structure – the choice between fixed and floating interest rate instruments; 4) the currency structure – the choice of different currencies of denomination. The dynamics and trends are identified and characterized. Moreover, the different determinants that stand behind them are defined and analyzed.

Key words: *fiscal policy, international government debt securities market, budget deficit financing.*

Фискалната политика в България е обект на различни изследвания и засилен интерес в научната литература в последните две десетилетия. Един от анализирания аспекти е финансирането на бюджетните дефицити.

Важно значение в това отношение има управлението на българския държавен дълг чрез участието на правителството на международния пазар на държавни ценни книжа (ДЦК)¹. Обект на сделки

¹ Понятията „международен пазар на ДЦК“ и „пазар на международни ДЦК“ в настоящата публикация се използват като равнозначни.

на този пазар са дългови ценни книжа, емитирани от правителства в страна, различна от тази на емитента.

1. Възможности за финансиране на бюджетните дефицити в България

Ако бюджетните разходи в България (θ) превишават бюджетните приходи (γ), то съществуват пет основни варианта за покриване на разликата.

$$\theta - \gamma = \Delta\mu + \Delta\psi + \Delta\omega + \Delta\nu + \Delta\varphi$$

Първият е да се промени паричното предлагане (μ). Увеличаването му би могло да осигури нужните средства на държавния сектор. Подобен вариант не се препоръчва поради силния инфлационен ефект². България има опит в това отношение. Финансовата криза от 1996-1997 г. до голяма степен е резултат от подобен тип финансиране на бюджетите. Това обаче не е началото на тази практика в страната. Димитрова (2011) например изследва периода от създаването на БНБ през 1879 г. до 1947 г., когато се осъществява национализацията на икономиката и се преминава към централно-планова система, при която не се реализира логиката на пазарната икономика (което важи и за отчитането на бюджетни дефицити и инфлация). На базата на различни изследователски подходи – исторически, статистически и иконометричен, тя доказва, че е имало фискално влияние върху паричната база, което чрез различни трансмисионни механизми се е пренесло и върху поведението на цените.

² Хиперинфлациите назад в историята са били резултат именно от монетизацията на бюджетните дефицити. Поради тази причина в редица страни има дори изрична формална забрана на подобни практики. Например в чл. 123 ал. 1 на Договора за функционирането на Европейския съюз е записано: „Забранява се предоставянето на овърдрафти или други видове кредитни улеснения от Европейската централна банка или централните банки на държавите-членки, наричани по-нататък „национални централни банки“, в полза на институциите, органите, службите или агенциите на Съюза, централното управление, регионалните, местни или други органи на публична власт, на други органи, регулирани от публичното право, или на публични предприятия на държавите-членки, както и закупуването пряко от тях на дългови инструменти от Европейската централна банка или от националните централни банки.“

Втори вариант е формирането и използването на резервен фонд (ψ). Средствата в него могат да се акумулират по различни начини: от бюджетни излишъци, приватизация и др. При наличието на дефицит фондът играе ролята на буфер и чрез него се осигурява финансово реализирането на бюджетните разходи, непокрити с приходи. В България такава роля играе фискалният резерв, който е част от баланса на БНБ.

Трета алтернатива е договарянето на заеми от търговски банки (ω). Исторически това е често използван от правителството в България вариант. По време на централно-плановата система кредитите от западния свят са предимно под тази форма.

Друга алтернатива е официалното финансиране (ν). То се състои в сключването на кредитни споразумения с международни финансови институции (МВФ, СБ и ЕБВР, ЕИБ и др.), други правителства, чужди централни банки и др. Българското правителство във времето е сключвало различни кредитни споразумения с подобни институции.

Петият вариант е най-прилаганият в съвременните условия – емитирането на ДЦК (φ). Именно тук се проявява ролята на международния пазар на ДЦК.

2. Финансиране на българския държавен бюджет чрез международни ДЦК

2.1. Методология

При централно-плановата система нуждата от допълнително финансиране от една страна е свързана със системата от връзки в Съвета за икономическа взаимопомощ, а от друга с договорирането на заеми от западния свят. Емитирането на международни ДЦК през това време не е предпочитана форма акумулиране на средства.

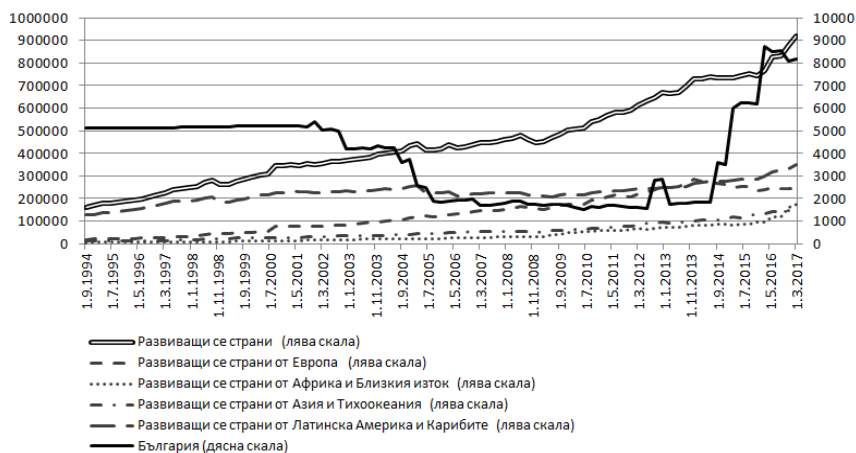
През втората половина на 80-те години на XX в. размерът на българския държавен дълг се увеличава прекомерно и през 1990 г. годишните погашения се оказват твърде големи. Правителството на Андрей Луканов обявява мораториум. През следващите години дългът е предоговорен и този към Лондонския клуб е оформен спрямо условията на плана Брейди. През 1994 г. са емитирани брейди облигации в три разновидности: FLIRB, DISC и IAB. Така българското правителство сериозно навлиза на международния пазар на ДЦК.

С оглед на посоченото разглежданият период започва от трето-то тримесечие на 1994 г. Данните, които се използват са на Банката за международни разплащания и са налице в сайта на институцията (www.bis.org). Стойностите са тримесечни, а динамичният ред се простира до първото тримесечие на 2017 г. Допълнителна информация е взета от Министерството на финансите на Република България чрез сайта на министерството (www.minfin.bg).

Анализът включва динамиката, характеристиките и детерминантите на дълга и ще се извърши в **четири направления**: 1) размер на дълга; 2) срочност на дълга (избор между международния паричен и облигационен пазар); 3) лихвена структура (избор между фиксирана и плаваща лихва); 4) валутна структура (избор между валути на деноминирание на дълга).

2.2. Размер на дълга

След постигането на нова договореност с Лондонския клуб дългът е редуциран от 8,16 млрд. щ. д. банкови заеми до 5,1 млрд. щ. д., емитирани като брейди облигации.



Източник: Банка за международни разплащания.

Фиг. 1. Държавен дълг на България и на развиващите се страни, емитиран и търгуван на международния пазар на ДЦК в периода от третото тримесечие на 1994 г. до първото тримесечие на 2017 г. (в млн. щ. д.)

Данните показват, че за разглеждания период финансирането чрез международни ДЦК играе важна роля за провеждането на фискалната политика в България.

По отношение на динамиката на дълга могат да се идентифицират **пет основни подпериода**.

Първият е от 1994 г. до 2001 г. През това време правителството навлиза на пазара. Дългът е под формата единствено на брейди облигации, като едва в края на подпериода, през 2001 г. е пласирана пилотна емисия еврооблигации – регистрирани на Люксембургската борса с матуритет пет години и три месеца и номинал от 250 млн. евро³. Размерът на дълга остава относително стабилен.

Вторият подпериод е от 2002 г. до 2005 г. Динамиката тук е различна, като се реализира сериозен спад. От 5,4 млрд. щ. д. в края на 2001 г. дългът се редуцира до 1,84 млрд. щ. д. в края на 2005 г.

Новата тенденция може да се обясни с две основни детерминанти.

Първата е целенасочените действия за намаляване на брейди задълженията – насока на дълговия мениджмънт, официално залегнала в стратегията по управлението на държавния дълг. Извършва се суап по дълга. Пласират се две нови емисии през 2002 г. под формата на глобални облигации с номинал 835,5 млн. евро⁴ и 511,5 млн. евро⁵. С приходите се изкупуват предсрочно голяма част от брейди облигациите. Новата посока в управлението на дълга продължава до края на подпериода, като от 2005 г. всички брейди облигации са изкупени и премахнати като форма на финансови задължения.

Втората детерминанта е рестриктивната фискална политика, провеждана през подпериода. Реализират се целенасочено бюджетни излишъци, част от които се използват за намаляване на задълженията.

Третият подпериод е от 2006 г. до второто тримесечие на 2012 г. Равнището на дълга остава относително стабилно. Излишъците в

³ Точната дата на емисията е 12.11.2001.

⁴ Точната дата на емисията е 10.4.2002.

⁵ Точната дата на емисията е 9.10.2002.

началото на подпериода помагат за финансирането на дефицитите след това. Това се осъществява чрез фискалния резерв, който има буферна роля. Икономиката навлиза в рецесия през 2009 г. и излиза от нея през следващата година. Причината е външното влияние на световната икономическа криза. Въпреки че държавният бюджет от суфицитен става дефицитен, правителството съумява да не увеличи значително държавните задължения и особено дългът на международния пазар на ДЦК.

Четвъртият подпериод започва от третото тримесечие на 2012 г. и се простира до първото тримесечие на 2016 г. Динамиката значително се променя. Налице е сериозно увеличаване на размера на дълга.

Дефицитите продължават и нуждата от ново финансиране нараства. От една страна правителството целенасочено съставя бюджетите с дефицит. От друга страна, някои специфични фактори стоят в основата на новата тенденция. Първо, на 15 януари 2013 г. и 15 януари 2015 г. е падежът на съответно първата и втората емисия глобални облигации от 2002 г. Необходими са нови средства с цел рефинансиране на задълженията и прехвърляне на тежестта върху бюджета за бъдещ период. Второ, негативната ситуация в банковия сектор продикува нуждата от държавната подкрепа за стабилността ѝ. Фалитът на Корпоративна търговска банка и Търговска банка „Виктория“ ЕАД и значителното изтегляне на депозити от Първа инвестиционна банка принуждават правителството да се намеси, за да възстанови доверието към банките, за което е нужна допълнителна ликвидност.

С оглед на това са пласирани четири нови емисии еврооблигации: 3.7.2012 (950 млн. евро); 27.6.2014 (1,493 млрд. евро); 20.3.2015/14.11.2015 (3,15 млрд. евро); 15.3.2016 (1,994 млрд. евро).

С определена условност заради краткия брой тримесечия може да се дефинира пети подпериод от второто тримесечие на 2016 г. до първото тримесечие на 2017 г. В рамките на тази година нивото на дълга се стабилизира и остава относително постоянно при равнище над 8 млрд. щ. д. Нуждата от финансиране се покрива чрез емисии на ДЦК на вътрешния пазар.

Общата тенденция за развиващите се страни през разглеждания период е различна от тази на България. Държавният дълг емитиран и търгуван на пазара на международни ДЦК показва стабилна възходяща тенденция. Последното е валидно както за цялостния тренд, така и за отделните райони (Европа, Африка и Близкия изток, Азия и Тихоокеания, Латинска Америка и Карибите). Това потвърждава анализа по-горе. Пазарните тенденции за българския дълг не са резултат предимно от общите фактори за пазара, а са следствие най-вече от специфични детерминанти за страната и фискалната ѝ политика.

2.3. Международен паричен и облигационен пазар на ДЦК

Друг аспект е изборът между паричния и облигационния пазар на международни ДЦК. Данните показват, че предпочитанията на българското правителство е към средносрочното и дългосрочното финансиране. Участието е единствено на облигационния пазар.

Обяснението е в мениджмънта на ликвидността, залегнало в стратегията по управление на държавния дълг. Целта е да се избягва краткосрочно натоварване на бюджета. Стремешт е към равномерно разпределение на дълговото бреме, което да не измества в голяма степен другите видове публични разходи.

2.4. Лихвена структура

Лихвената структура претърпява сериозна промяна.

В началото на периода доминират плаващите лихви. Брейди облигациите са свързани с шестмесечния Libor в щ. д. плюс 13/16% фиксирана надбавка. Размерът на лихвата е обвързан с текущите пазарни условия.

Емитираните от 2001 г. нататък еврооблигации и глобални облигации са с фиксирана лихва. Така с хода на времето (след 2005 г. вече правителството няма брейди облигации) се преминава от плаваща към фиксирана лихва.

Основната причина за трансформацията е стремешт да се осигури предсказуемост на бъдещите парични потоци, което стана част от стратегията по управление на държавния дълг. Така тежестта за бюджета в бъдеще може да се планира и управлява по-лесно.

2.5. Валутна структура

Значително изменение има и при валутната структура.

В началото на периода дълговите инструменти са деноминирани в щ. д. Това е обичайна практика, когато става въпрос за брейди облигации. Освен това основната чуждестранна валута, с която се оперира в страната е именно американският долар.

Факторът, който води до промяна на валутната посока при дълговия мениджмънт, е въвеждането на паричен съвет в страната. Той се прилага като мярка за извеждане на страната от сериозната финансова криза и за стабилизиране на икономическото развитие. В сила е от 1 юли 1997 г. Резервната валута е еврото⁶. Освен това стратегията за излизане от валутния борд е присъединяването на страната към еврозоната. Фиксираният курс и перспективата еврото да бъде местна валута елиминират валутния риск⁷.

Всички емисии на еврооблигации и глобални облигации са деноминирани в евро. Изключение прави едва една емисия (през 2002 г.), която е в щатски долари, но в края на периода тя вече не е част от задълженията на правителството поради настъпилия падеж на 15 януари 2015 г. С оглед на това, че от 2005 г. всички брейди облигации са погасени, в последните три подпериода дългът е деноминиран почти изцяло в евро.

Заклучение

Анализът показва, че е налице пряка връзка между начина на провеждане на фискалната политика в България и международния пазар на държавни ценни книжа. Последният се налага с времето като значим канал за финансиране на бюджетните дефицити. В края на периода дългът под формата на международни ДЦК е 73,5% от външния дълг на правителството и 56% от общия държавен дълг.

⁶ С въвеждането на паричния съвет левът е фиксиран към германската марка, но още тогава е ясно, че еврото ще я замени. Това заляга и в Закона за БНБ – от 1999 г. с появата на еврото то става резервната валута.

⁷ В някаква степен все пак той все още съществува, доколкото има някаква хипотетична вероятност за излизане от паричния съвет без страната да се включи в еврозоната.

Могат да се направят следните изводи за подпомагането на фискалната политика чрез международния пазар на ДЦК.

Първо, динамиката на дълга е различна от тази на държавния дълг на развиващите се страни. Това е валидно както за общата тенденция, така и за тенденцията по отделни региони (Европа, Африка и Близкия изток, Азия и Тихоокеания, Латинска Америка и Карибите).

Второ, могат да се идентифицират пет подпериода в рамките на цялостния разглеждан период, през които се наблюдава специфична динамиката на дълга.

Трето, предпочитанията на българското правителство е към средносрочното и дългосрочното финансиране, поради което участието е единствено на облигационния пазар.

Четвърто, дълговия мениджмънт по отношение на лихвената структура претърпява сериозно изменение. От инструменти с плаваща лихва правителството се насочва към такива с фиксирани лихвени плащания.

Пето, въвеждането на паричния съвет и перспективата за излизане чрез присъединяване към еврозоната са основната детерминанти по отношение на избора на валутата, в която да се деноминира дълга. Те предизвикват значителна промяна на посоката – предпочитания се изместват от щатския долар към еврото.

Използвана литература

1. ДИМИТРОВА, К. (2011). Монетизиране на фискалните дефицити в България: уроци от миналото. *Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“*, Стопански факултет, том 9, София, Унив. изд. „Св. Климент Охридски“.
2. МИНАСЯН, Г. (2005). Брейди одисеята на България. БНБ, Дискусионни материали No. 51.
3. ТОДОРОВ, В. (2010). Финансови кризи и странови риск на нововъзникващите пазари. *Годишник на ИУ-Варна*, Т. 82, Варна, Наука и икономика, с. 363-403.
4. ТОДОРОВ, В. (2013). Специфика на страновия риск на България в сравнение с останалите нововъзникващи пазари. *Перспективи пред индустриалния бизнес*, Варна, Ико-консулт, с. 79-83.

5. ALEXANDROV, S. (1995). Bulgarian Brady Bonds, Bank Review, Bulgarian National Bank, BNB Quarterly Journal, 1/1995.
6. BUDINA, N., AND T. MANTCHEV (2000a). Determinants of Bulgarian Brady Bond Prices: An Empirical Assessment. Policy Research Working Paper No. WPS 2277, The World Bank, Washington D.C.
7. BUDINA, N., T. MANCHEV (2000b). Fundamentals in Bulgarian Brady Bonds: Price Dynamics. Bulgarian National Bank, Discussion Paper No. 12.
8. IZVORSKI, IV. (1998). Brady Bonds and Default Probabilities. IMF Working Paper No. 98/16.
9. MINASSIAN, G. (2007). Conversion of Bulgarian Brady Bonds: Five Years After. *Economic Thought*, Yr. XXII, Issue No: 7, pp.3-26.
10. PIRIAN, A. (2003). Bulgarian Brady Bonds And The External Debt Swap Of Bulgaria. NISPAcee occasional papers. Vol. 4, No. 2, pp. 3-15.
11. SIEGFRIED, N., E. SIMEONOVA, C. VESPRO (2007). Choice of Currency in Bond Issuance and the International Role of Currencies. ECB, Working Paper No. 814.
12. STRAHILOV, K. (2006). The Determinants of Country Risk in Eastern European Countries. Evidence from Sovereign Bond Spreads. College of Europe, BEER Paper No. 8.
13. YORDANOV, V. (2012). The Bulgarian Foreign and Domestic Debt – A No-Arbitrage Macrofinancial View. William Davidson Institute Working Paper No. 1032.

За контакти:

Вениамин Павлов Тодоров
 Икономически Университет – Варна
 Катедра „Обща икономическа теория“
 бул. "Княз Борис I" № 77
 9002, Варна
 България
 vntodorov@ue-varna.bg

ОТНОСНО ВРЪЗКАТА МЕЖДУ ФИНАНСОВОТО РАЗВИТИЕ И ДОХОДНОТО НЕРАВЕНСТВО

Свилена Михайлова

ON THE RELATIONSHIP BETWEEN FINANCIAL DEVELOPMENT AND INCOME INEQUALITY

Svilena Mihaylova

Abstract

Despite the rising interest towards the problem of income inequality in recent years, the literature on the distributional impact of financial development is still nascent and ambiguous. The article reviews the existing theoretical and empirical research on the relationship between financial development and income inequality and tries to highlight the achievements and the challenges in this research area.

Key words: financial development, banks, stock markets, income inequality.

Въведение

Значителен обем теоретични и емпирични изследвания от последните няколко десетилетия са посветени на връзката между финансовото развитие и икономическия растеж, като по-голямата част от тях установяват благоприятстващ ефект на финансовия сектор върху растежа. Сравнително нов, неясен и недостатъчно изследван обаче е въпросът как финансовото развитие въздейства върху разпределението на доходите в обществото. Въпреки засилването на интереса към доходното неравенство след глобалната криза от 2008 г., изследванията относно разпределителния ефект на финансовото развитие достигат до нееднозначни резултати, поради което в научните среди отсъства консенсус по този въпрос. С оглед на това, настоящият доклад има за цел да изясни теоретичните основи на връзката „финансово развитие - доходно неравенство“, както и да очертае достиженията и предизвикателствата пред емпиричните изследвания по този проблем.

Финансово развитие и доходно неравенство: теоретични основи

Теориите относно влиянието на финансовото развитие върху доходното неравенство предлагат противоположни възгледи относно същността на тази взаимовръзка. От една страна, като разширява достъпа до финансови услуги за бедните и по този начин подобрява възможностите им за получаване на образование и стартиране на нов бизнес, финансовото развитие може да намалява доходното неравенство. От друга страна, ако финансовото развитие води предимно до по-висока възвръщаемост на капитала и по-високи възнаграждения за заетите във финансовия сектор, а ползите за бедните са ограничени, тогава крайният резултат би могъл да бъде изостряне на доходното неравенство (Park и Shin, 2015).

Освен горепосочения директен канал на влияние на финансовото развитие върху разпределението на доходите, теорията откроява и индиректни канали на въздействие. Както отбелязват Demirgüç-Kunt и Levine (2009), промените във финансовата система могат да влияят върху съвкупното производство и разпределението на кредит, които от своя страна могат да променят търсенето на ниско и високо квалифициран труд и по този начин да въздействат върху доходното неравенство. Ако подобренията във финансовия сектор повишават търсенето на ниско квалифициран труд, неговото възнаграждение се покачва, допринасяйки за по-ниско доходно неравенство. Ако по-обхватните финансови услуги увеличават търсенето на високо квалифициран труд и съответно неговото относително възнаграждение, доходното неравенство би могло да нарасне.

Сред теоретичните разработки относно влиянието на финансовото развитие върху доходното неравенство се открояват две направления, всяко от които предлага различна интерпретация на тази взаимовръзка. Според едното теоретично направление тя има нелинеен характер и приема обърната U-образна форма, а според другото зависимостта е линейна. Централно място в първото направление заема трудът на Greenwood и Jovanovic (1990), според които разпределителният ефект на финансовото развитие зависи от равнището на икономическо развитие. В ранните стадии на развитие само бо-

гатите имат достъп до финансови услуги поради разходите, свързани с тяхното ползване, което води до нарастващо доходно неравенство. След достигане на определено ниво на финансово и икономическо развитие обаче, финансовата система става достъпна за бедните, тъй като човешкият капитал замества физическия капитал като основен двигател на растежа и тогава финансовото развитие започва да намалява доходното неравенство.

Според другото теоретично направление връзката между финансовото развитие и доходното неравенство е линейна (Galor и Zeira, 1993 и Galor и Moav, 2004). Несъвършенствата на финансовите пазари, като например информационните и транзакционните разходи, могат да бъдат силно рестриктивни за индивидите с ниски доходи, които не разполагат с обезпечение и кредитна история. В този смисъл намаляването на ограниченията пред достъпа до кредит подпомага нискодоходните групи, подобрявайки ефективността в разпределението на капитала и редуцира доходното неравенство чрез улесняване на кредитирането на индивиди с ниски доходи и перспективни инвестиции. От тази гледна точка финансовото развитие благоприятства нискодоходните групи както чрез постигане на по-ефективно разпределение на капитала, което стимулира растежа, така и чрез намаляване на ограниченията пред кредитирането, като по този начин допринася за намаляване на доходното неравенство.

Въпреки че представените теории дават насоки относно потенциалните механизми, свързващи функционирането на финансовия сектор и доходното разпределение, може да се твърди, че теоретичните основи на разглежданата зависимост не са еднозначни. В този смисъл, както отбелязват Demirguc-Kunt и Levine (2009), много от ключовите въпроси относно същността на връзката между финансовото развитие и доходното неравенство са от емпиричен характер.

Финансово развитие и доходно неравенство: емпирични проявления

Според Наан и Sturm (2016) емпиричните изследвания относно разпределителния ефект на финансовото развитие достигат до противоположни резултати: според една група изследвания страни с по-високо равнище на финансово развитие имат по-ниско доходно

неравенство; втора група разработки потвърждава наличие на нелинейна зависимост, а трета група автори достигат до извода, че финансовото развитие изостря неравенството.

Към първата група изследвания, установяващи смекчаващ неравенството ефект на финансовото развитие, спада това на Li, Squire и Zou (1998). На база на данни за 49 страни в периода 1947-1994 г., авторите установяват силна зависимост между доходното неравенство и финансовото развитие, измерено като отношение между паричния агрегат M2 и БВП. Използвайки данни за 65 страни в периода 1960-2005 г., Beck, Demirguc-Kunt и Levine (2007) също намират отрицателна връзка между измерителя за финансово развитие (дела на частния кредит в БВП) и темпа на нарастване на коефициента на Джини, измерващ доходното неравенство. Използвайки сходен модел, по-голям брой страни (83) и по-кратък времеви период (1960-1995 г.), Clarke, Xu и Zou (2006) също установяват, че финансовото развитие намалява неравенството. Kappel (2010) анализира крос-секشن данни за 59 страни и панелни данни за 78 страни в периода 1960-2006 г. и стига до извода, че финансовото развитие намалява доходното неравенство в страните с високи доходи, но не оказва никакъв ефект в страните с ниски доходи. Namori и Hashiguchi (2012) използват панелни данни за 126 страни в периода 1963-2002 г. и установяват, че и двата измерителя за финансово развитие (отношението между паричния агрегат M2 и БВП, както и дела на частния кредит в БВП) намаляват неравенството в доходите.

Прави впечатление, че повечето изследвания акцентират основно върху размера на финансовия сектор и неговото влияние върху доходното неравенство, но това дава ограничена представа за ефекта на финансовото развитие, доколкото то има и други измерения като достъп, ефективност и стабилност. Тези характеристики на финансовия сектор получават внимание в малко на брой и сравнително по-нови изследвания, като в най-голяма степен се откроява това на Naceur и Zhang (2016). Авторите използват данни за 143 страни в периода 1961-2011 г. и анализират четири характеристики на финансовото развитие, а именно – достъп, ефективност, дълбо-

чина и стабилност. Според резултатите всички горепосочени характеристики на финансовия сектор спомагат за значително намаляване на доходното неравенство и бедността, а финансовата либерализация води до тяхното задълбочаване.

Втора група изследвания стигат до извода за наличие на нелинейна връзка между финансовото развитие и доходното неравенство. Тук следва да се споменат две изследвания от последните няколко години – тези на Kim и Lin (2011) и Law, Tan и Azman-Saini (2014). На база на данни за 65 страни в периода 1960-2005 г., Kim и Lin (2011) установяват, че ползите от финансовото развитие по отношение на разпределението на доходите се проявяват само, ако страната е достигнала определено ниво на финансово развитие. Под това равнище финансовият сектор изостря доходното неравенство. Второто изследване използва данни за 81 страни в периода 1985-2010 г. и основният резултат, до който стига е, че финансовото развитие намалява доходното неравенство само след като е достигнато определено ниво на качество на институциите. Под това равнище финансовото развитие не оказва въздействие върху доходното разпределение.

Трета група автори установяват наличие на положителна връзка между финансовото развитие и доходното неравенство. Например Jauch и Watzka (2012) прилагат метода на фиксирания ефект към панелни данни за 138 страни в периода 1960-2008 г. и достигат до извода, че финансовото развитие увеличава неравенството в доходите. В изследване върху 51 страни между 1981 г. и 2003 г. Jaumotte, Lall и Papageorgiou (2013) също намират статистически значима положителна връзка между финансовото развитие и неравенството. До сходен резултат достигат Li и Yu (2014), които анализират 18 азиатски страни в периода 1996-2005 г. На база на данни за 33 страни от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие, Denk и Courneade (2015) също разкриват задълбочаващ неравенството ефект на финансовото развитие.

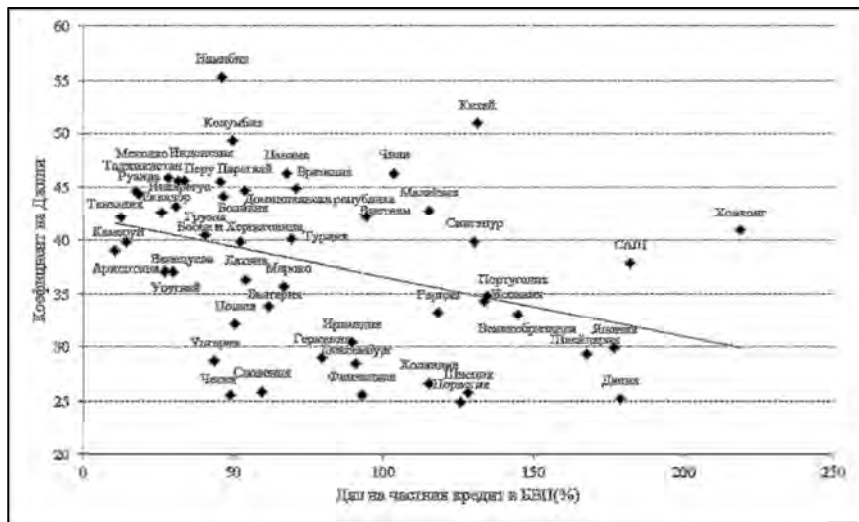
Прегледът на емпиричните изследвания показва, че повечето от тях не изучават в детайли каналите, по които се осъществява въздействието на финансовото развитие върху доходното неравен-

тво. Едни от малкото разработки, които разглеждат каналите, свързващи банковия сектор и капиталовия пазар от една страна и доходното неравенство от друга, са тези на Gimet и Lagoarde-Segot (2011) и Naceur и Zhang (2016). Изводът, до който и двете изследвания достигат е, че разпределителният ефект на финансовото развитие се дължи в много по-голяма степен на банковия сектор, отколкото на капиталовия пазар.

Отчитайки сложната връзка между финансовото развитие и доходното неравенство, някои автори акцентират и върху ролята на институциите, като фактор от който зависи проявлението, посоката и интензитета на разпределителния ефект на финансовото развитие. Например, при ниско качество на институциите финансовото развитие би могло да не влияе върху неравенството поради липса на правна защита на индивидите с ниски доходи (Chong и Gradstein, 2007). Rajan и Zingales (2003) също отчитат ролята на институциите и установяват, че когато те са на високо ниво, финансовото развитие спомага за намаляване на доходното неравенство. Значението на политическите институции е изследвано и от Наан и Sturm (2016), които освен влиянието на финансовото развитие върху доходното неравенство, изучават и разпределителния ефект на финансовата либерализация и кризите в банковия сектор. Според резултатите от анализа им всички променливи, свързани с финансовия сектор, повишават доходното неравенство. За разлика от Rajan и Zingales (2003), в това изследване ролята на политическите институции не е изведена като фактор, от който зависи влиянието на финансовото развитие върху неравенството, но същевременно от тяхното качество зависи разпределителният ефект на финансовата либерализация.

Прегледът на емпиричната литература относно връзката между финансовото развитие и доходното неравенство показва, че изследванията в тази област достигат до разнопосочни резултати. Някои автори като Naceur и Zhang (2016) считат, че за разлика от противоречивите теоретични основи на връзката между финансовото развитие и доходното неравенство, преобладаващата част от емпиричните разработки потвърждава, че финансовото развитие намалява неравенството. Наличието на толкова разнопосочни резултати в от-

делните изследвания обаче по-скоро дава основание да се твърди, че връзката между финансовото развитие и разпределението на доходите е сложна и нееднозначно определена. За това загатват и данните, изложени на фигура 1.



Източник: Standardized World Income Inequality Database; Global Financial Development Database.

Фиг. 1. Финансово развитие и доходно неравенство

Използваните данни на Фигура 1 относно коефициента на Джини и дела на частния кредит в БВП за 50 страни през 2014 г. загатват за отрицателна връзка между финансовото развитие и доходното неравенство. Както показва графиката, някои страни от Централна и Южна Америка и Африка с ниско равнище на финансово развитие имат едни от най-високите нива на доходно неравенство. Същевременно много от развитите икономики с по-висок дял на частния кредит в БВП се отличават с по-ниски или средни стойности на коефициента на Джини. Тук обаче е важно е да се уточни, че представената по този начин зависимост не разглежда данните в динамика, а ниският коефициент на детерминация (0,14) подсказва, че върху доходното неравенство влияят много други фактори освен

финансовото развитие, като същевременно е силно вероятно връзката между финансовото развитие и неравенството да е нелинейна и да зависи от определени фактори. Това още веднъж потвърждава сложния характер на връзката „финансово развитие-доходно неравенство“ и мотивира необходимостта от бъдещи емпирични изследвания по този проблем.

Заклучение

Направеният преглед на теоретичните и емпиричните изследвания относно влиянието на финансовото развитие върху доходното неравенство дава възможност да се обобщи, че икономическата теория не дава еднозначна интерпретация на разпределителния ефект на финансовото развитие, което е причина все повече автори да се опитват да установят тази зависимост по емпиричен път. Същевременно резултатите от емпиричните изследвания също са противоречиви и въпреки че голяма част от тях установяват намаляващ неравенството ефект на финансовото развитие, основателно е да се твърди, че връзката между тези две променливи е нееднозначно определена и нейното проявление, посока и сила зависят от редица фактори, като степента на икономическо развитие и ролята на институциите. Значимостта на проблема аргументира необходимостта изследванията в тази насока да продължават и в бъдеще, като се поставя по-голямо внимание върху каналите на влияние на финансовото развитие върху неравенството, отделните характеристики на финансовия сектор (равнище на конкуренция, концентрация, стабилност, ефективност и др.), както и ефекта на различни политики в тази област.

Използвана литература

1. BECK, T., DEMIRGÜÇ-KUNT, A. and LEVINE, R. (2007) Finance, Inequality and the Poor. *Journal of Economic Growth*. 12(1). p. 27–49.
2. CHONG, A. & GRADSTEIN, M. (2007) Inequality and Institutions. *The Review of Economics and Statistics*. 89(3). p. 454–465.

3. CLARKE, G., XU, L. C. and ZOU, H. (2006) Finance and Income Inequality: What Do the Data Tell Us? *Southern Economic Journal*. 72. p. 578–596.
4. DEMIRGUC-KUNT, A. & LEVINE, R. (2009) Finance and Inequality: Theory and Evidence. *Annual Review of Financial Economics*. 1(1). p. 287–318.
5. DENK, O. & COURNEDE, B. (2015) Finance and Income Inequality in OECD Countries. OECD Economics Department Working Papers 1224. OECD Publishing, Paris.
6. GALOR, O. & MOAV, O. (2004) From Physical to Human Capital Accumulation: Inequality and the Process of Development. *Review of Economic Studies*. 71. p. 1001–1026.
7. GALOR, O., & ZEIRA, J. (1993) Income Distribution and Macroeconomics. *Review of Economic Studies*. 60(1). p. 35–52.
8. GIMET, C. & LAGOARDE-SEGOT, T (2011) A Closer Look at Financial Development and Income Distribution. *Journal of Banking and Finance*. 35. p. 1698–1713.
9. GREENWOOD, J. & JOVANOVIC, B. (1990). Financial Development, Growth, and the Distribution of Income. *Journal of Political Economy*. 98. p. 1076–1107.
10. HAAN, J. & STURM, J. (2016) Finance and income inequality: A review and new evidence. DNB Working Papers 530. Netherlands Central Bank Research Department.
11. HAMORI, S. & HASHIGUCHI, Y. (2012) The Effect of Financial Deepening on Inequality: Some International Evidence. *Journal of Asian Economics*. 23(4). p 353–359.
12. JAUCH, S. & WATZKA, S. (2012) Financial Development and Income Inequality: A Panel Data Approach. CESifo Working Papers 3687. CESifo, Munich.
13. JAUMOTTE, F., LALL, S. and PAPAGEORGIOU, C. (2013) Rising Income Inequality: Technology, or Trade and Financial Globalization? *IMF Economic Review*. 61(2). p. 271–309.
14. KAPPEL, V. (2010) The Effects of Financial Development on Income Inequality and Poverty CER-ETH Working Paper 10/127. ETH, Zürich.

15. KIM, D. & LIN, S. (2011) Nonlinearity in the Financial Development-Income Inequality Nexus. *Journal of Comparative Economics*. 39(3). p. 310–325.
16. LAW, S.H., TAN, H.B. and AZMAN-SAINI, W.N.W. (2014) Financial Development and Income Inequality at Different Levels of Institutional Quality. *Emerging Markets Finance & Trade*. 50 (Supplement 1) p. 21–33.
17. LI, H., SQUIRE, L. and ZOU, H. (1998) Explaining International and Intertemporal Variations in Income Distribution. *The Economic Journal*. 108 (January) p. 26-43.
18. LI, J. & YU, H. (2014) Income Inequality and Financial Reform in Asia: The Role of Human Capital. *Applied Economics*. 46(24). p. 2920-2935.
19. NACEUR, S.B. & ZHANG, R. (2016) Financial Development, Inequality and Poverty: Some International Evidence. IMF Working Paper 16/32.
20. PARK, D. & SHIN, K. (2015) Economic growth, financial development and income inequality. Asian Development Bank Working Paper Series No. 441.
21. RAJAN, R.G. & ZINGALES, L. (2003) The Great Reversals: The Politics of Financial Development in the Twentieth Century. *Journal of Financial Economics*. 69(1). p. 5–50.

За контакти:

Email: s.mihaylova@ue-varna.bg

Адрес: бул. „Княз Борис I“ 77, гр. Варна 9002,
кафедра „Обща икономическа теория“,
Икономически университет – Варна

ПУБЛИЧНО И ЧАСТНО ВЪТРЕШНО ТЪРСЕНЕ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ

Николай Величков

PUBLIC AND PRIVATE DOMESTIC DEMAND AND ECONOMIC GROWTH IN BULGARIA

Nikolay Velichkov

Abstract

This research aims at studying the public and private domestic demand in Bulgaria, their relative significance, and the contribution of their components to the rate of GDP growth. The obtained results reveal pronounced specificities in public and private domestic demand dynamics and their macroeconomic projections for the 2001-2016 period.

Key words: public domestic demand, private domestic demand, economic growth.

Постановка на емпиричния анализ

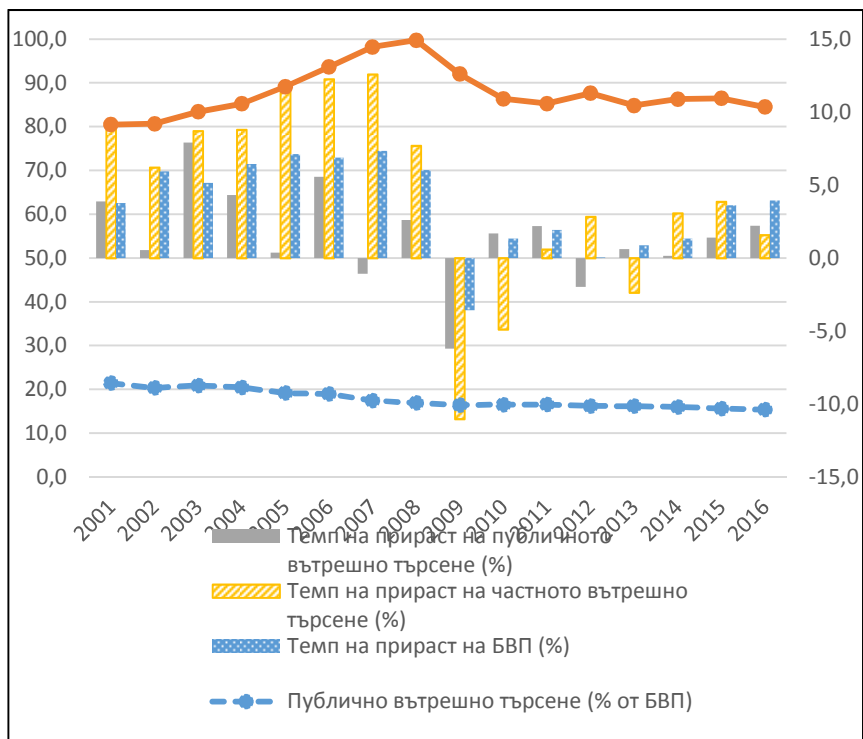
Динамиката на БВП през призмата на неговата разходна структура се представя като детерминирана от измененията в съвкупното търсене, което включва вътрешното и външното търсене. От своя страна вътрешното търсене може да бъде разграничено на публично и частно търсене. В настоящата разработка публичното търсене се разглежда като проекция на поведението на правителственото потребление, което включва колективното потребление и разходите на правителството за индивидуално потребление, а частното търсене като отразяващо динамиките на личното потребление, към което се отнася потреблението на домакинствата и на НТООД, и бруто капиталообразуването.

При така представеното структуриране на вътрешното търсене на публично и частно, следва да се подчертае, че техните общи равнища и динамика, както и промените в отделните им елементи, оказват своеобразно влияние върху макроикономическата актив-

ност като цяло. Във връзка с това целта на доклада е да се анализират измененията в публичното и частното вътрешно търсене в България за периода 2001-2016 г., тяхната относителна значимост и приноса на съставните им компоненти за темпа на прираст на реалния БВП.

Емпирични резултати

Динамиките на публичното и частното вътрешно търсене за периода 2001-2016 г. се характеризират с ясно изразена неравномерност. Частното търсене в реално изражение бележи увеличение през повечето години на изследвания времеви интервал, като единствените изключения са през 2009 г., 2010 г. и 2013 г., когато се регистрира спад съответно с 11%, 4,9% и 2,4% (вж. фиг. 1). Периодът се отличава с нехомогенност по отношение на конкретните темпове на изменение на частното вътрешно търсене. Максимално нарастване на частното търсене от 12,6% е отчетено през 2007 г., като то е 21,1 пъти по-високо от неговото минимално увеличение през 2011 г. Средното увеличение за периода е 4,4%, като след 2008 г. съответните темпове са под тази средна стойност. През 2009 г. частното вътрешно търсене намаляват с 11%, което е първото му понижение в рамките на изследвания времеви интервал. През следващите години се наблюдават както положителни, така и отрицателни темпове, като за периода 2009-2016 г. средният темп на прираст е отрицателен на равнище от 0,8%.



* Данните за темповете на прираст на публичното и частното вътрешно търсене и на БВП (в %) са по дясната скала, а данните за публично-то и частното вътрешно търсене като % от БВП са по лявата скала.

Източник: собствени изчисления по данни на НСИ.

Фиг. 1. Публично и частно вътрешно търсене (в % от БВП) и темпове на прираст на реалното публично и частно търсене и реалния БВП (в %), 2001 – 2016 г.

През преобладаващата част от периода възходящите изменения на частното вътрешно търсене са съпроводени с увеличаване на неговия относителен дял в БВП, който варира между 80,5% и 99,7% от brutния продукт. Причината за това е в изпреварващия ръст на частното търсене спрямо увеличението на БВП. Последното е показателно за ограничаване на ефекта на частното вътрешно търсене върху макроикономическата активност като цяло, което е свързано с динамиката на вноса и наличието на ефект на изтласкване.

Що се отнася до съставните компоненти на частното вътрешно търсене, през разглеждания период по-големи амплитуди в темповете на прираст са присъщи на брутните инвестиции, като разликата между максималната и минималната им стойност е 46,9 процентни пункта, което е около 2,7 пъти по-високо от отклонението при личното потребление (вж. табл.1). Най-значителен ръст на бруто капиталобразуването е отчетен през 2005 г., 2006 г. и 2008 г., като през 2008 г. инвестициите достигат и най-високата си стойност като процент от БВП. При личното потребление пиковото увеличение е през 2007 г. – с 12,6%, когато е регистрирано и максимално нарастване на частното вътрешно търсене.

За времето след 2008 г. за брутните инвестиции са присъщи, както възходящи, така и низходящи изменения, като последните имат доминираща роля. Най-силно намаляване на бруто капиталобразуването – с 22,9%, е отчетено през 2009 г., когато е регистрирано и единственото за периода намаление на реалния брутен продукт с 3,6%. През същата година понижението се отнася и за личното потребление, но то е с около 5 пъти по-малко от намаляването на инвестициите.

Таблица 1

**Темпове на прираст на компонентите на реалното
Публично и частно вътрешно търсене (в %), 2001-2016 г.**

Година	Частно вътрешно търсене		Публично вътрешно търсене	
	Лично потребление	Бруто капиталобразуване	Индивидуално потребление на правителството	Колективно потребление
2001	7,7	13,5	11,4	-3,3
2002	5,8	7,3	2,2	-1,2
2003	6,4	15,1	8,0	7,8
2004	9,4	7,1	-0,6	9,9
2005	7,5	24,0	-5,4	6,3
2006	8,6	20,6	6,8	4,4
2007	12,6	12,5	-0,1	-2,0

2008	3,4	16,6	12,9	-7,2
2009	-4,5	-22,9	-9,1	-2,8
2010	1,4	-19,1	-2,9	6,7
2011	2,0	-3,3	3,4	1,0
2012	3,0	2,3	-3,5	-0,5
2013	-2,5	-2,1	-0,2	1,4
2014	2,7	4,1	1,1	-0,8
2015	4,5	2,1	-0,2	2,9
2016	3,5	-4,4	1,8	2,6

Източник: собствени изчисления по данни на НСИ.

Публичното вътрешно търсене се отличава с по-малка изменчивост във времето в сравнение с частното търсене. Правителственото потребление нараства най-силно през 2003 г., а най-голяма понижение е отчетено през 2009 г. Отклонението между посочените пикови стойности в темпа на изменение на публичното търсене е 14,1 процентни пункта.

По отношение на зависимостта между темповете на прираст на публичното вътрешно търсене и на реалния БВП, изследвания времеви период се характеризира предимно с по-ниско нарастване на правителственото потребление в сравнение с нарастването на брутния продукт, което кореспондира и с намаляване на неговия дял в БВП. Най-голяма разлика между темповете на прираст на правителственото потребление и реалния БВП от 8,4 процентни пункта е отчетена през 2007 г., докато през всички останали години разминаването е по-малко в абсолютно изражение. Обстоятелството, че тази година се характеризира с най-силно нарастване на БВП, е показателно за това, че фискалната политика има определена антициклична насоченост. През следващите години са регистрирани както възходящи, така и низходящи изменения на публичното търсене, като най-висок спад е налице през 2009 г. Посоченото намаление възлиза на 6,2%. Като се има предвид, че това намаление се съчетава с отрицателен прираст на БВП, може да се отбележи, че дискреционната правителствена политика не съдейства за ограничаване на икономическия спад.

В рамките на изследвания интервал е регистрирано приблизително еднакво средно нарастване при колективното потребление и при индивидуалното потребление на правителството. Подобно сходство е отчетено и по отношение на средното значение на техните тегла в БВП. В същото време колективното потребление показва по-слаба изменчивост във времето, като несъответствието между минимума и максимума при неговия темп на изменение е 17,1 процентни пункта, докато при индивидуалното потребление на правителството е с около 4,9 процентни пункта по-високо.

Оценяването на влиянието на публичното и частното вътрешно търсене и съставните им компоненти върху макроикономическата активност става чрез пресмятане на техните приноси в динамиката на реалния БВП (вж. табл.2). През анализирания времеви период средният принос както на публичното, така и на частното вътрешно търсене за ръста на брутния продукт е положителен. Приносът на частното търсене възлиза на 3,72 процентни пункта, докато приносът на публичното търсене е около 12,4 пъти по-нисък. Най-силно положително влияние върху ръста на БВП от страна на частното вътрешно търсене има през 2005 г., 2006 г. и 2007 г. – над 10 процентни пункта.

Таблица 2

**Принос на компонентите на публичното и частното
вътрешно търсене в темпа на прираст на реалния БВП
(в процентни пункта), 2001-2016 г.**

Година	Частно вътрешно търсене	Частно търсене		Публич- но вът- решно търсене	Индив. потребл. на пра- вит.	Колек- тивно потребле- ние
		Лично потребле- ние	Бруто капита- лообра- зуване			
2001	7,00	4,41	2,59	0,83	1,19	-0,36
2002	4,99	3,46	1,53	0,12	0,24	-0,12
2003	7,02	3,80	3,22	1,61	0,86	0,75
2004	7,33	5,67	1,66	0,90	-0,07	0,97
2005	10,24	4,60	5,64	0,08	-0,56	0,64

2006	10,93	5,33	5,60	1,07	0,62	0,45
2007	11,77	7,95	3,83	-0,20	-0,01	-0,20
2008	7,56	2,22	5,34	0,46	1,10	-0,65
2009	-11,01	-2,92	-8,09	-1,05	-0,82	-0,22
2010	-4,52	0,89	-5,40	0,28	-0,25	0,52
2011	0,51	1,25	-0,74	0,36	0,28	0,08
2012	2,40	1,91	0,50	-0,33	-0,29	-0,04
2013	-2,08	-1,62	-0,46	0,10	-0,02	0,11
2014	2,61	1,74	0,86	0,02	0,09	-0,06
2015	3,33	2,87	0,46	0,22	-0,01	0,24
2016	1,36	2,30	-0,94	0,35	0,14	0,21

Източник: собствени изчисления по данни на НСИ.

За всички години от интервала 2001-2008 г. приносът на частното и публичното вътрешно търсене е положителен, като единственото изключение е през 2007 г. при публичното търсене. Следва да се отбележи, че в рамките на този подпериод средният принос на частното вътрешно търсене значително превишава регистрирания темп на прираст на реалния БВП. Това потвърждава още веднъж направената по-горе констатация за наличието на ефекти на изтласкване по линия на външната търговия на стимулиращото влияние от страна на частното вътрешно търсене върху икономическия растеж.

Що се отнася до отделните компоненти на частното вътрешно търсене, доминираща роля върху възходящите изменения в реалния БВП има личното потребление, като средният му принос е 4,68 процентни пункта, докато средният принос на брутните инвестиции е 3,68 процентни пункта. По отношение на съставните елементи на публичното търсене, водещо значение имат разходите на правителството за индивидуално потребление, чиито принос за динамиката на брутният продукт е около 2,3 пъти по-голям от приноса на разходите за колективно потребление. Като цяло сумарният положителен ефект на индивидуалното и колективното потребление на правителството върху темпа на икономически растеж е значително по-нисък от стимулиращия ефект както на личното потребление, така и на бруто капиталобразуването.

За подпериода 2009-2016 г. средният принос на частното вътрешно търсене в динамиката на реалния БВП е отрицателен. В същото време отрицателно значение се регистрира и при средния принос на публичното търсене. Най-силен негативен ефект на частното и публичното вътрешно търсене върху ръста на БВП е отчетен през 2009 г., като той възлиза съответно на -11,01 процентни пункта и -1,05 процентни пункта. Това е показателно, че отрицателната роля на личното потребление и инвестициите за измененията в брутния продукт се допълва и от дестимулиращо въздействие от страна на правителствените разходи, което обаче е значително по-слабо. Посочената динамика на публичното търсене свидетелства, че разходната фискална политика не съдейства за преодоляване на рецесияния спад на БВП, а се характеризира с процикличност. През разглежданата година отрицателен принос имат както разходите на правителството за индивидуално потребление, така и колективното потребление, като конкретните стойности на този принос са съответно -0,82 процентни пункта и -0,22 процентни пункта. През следващите години на интервала приносите на колективното и индивидуалното потребление на правителството приемат както положителни, така и отрицателни стойности, което води до потвърждение на извода за отсъствие на ясно изразена насоченост на фискалната политика.

Заклучение

Въз основа на осъществения анализ може да се направи заключението за наличие на своеобразия в динамиките на публичното и частното вътрешно търсене и техните макроикономически проекции в България за периода 2001-2016 г. На частното вътрешно търсене са присъщи по-силно изразени вариации в отчетените темпове на прираст, като по-силна изменчивост има бруто капиталотообразуването в сравнение с изменчивостта при личното потребление. Личното потребление има доминираща роля за възходящите изменения в реалния БВП, докато инвестициите са от второстепенно значение. Наред с това се наблюдава и ограничаване на ефектите на частното вътрешно търсене върху икономическия растеж, което е обусловено от промените във външната търговия.

Динамиката на публичното търсене се характеризира предимно с по-ниски темпове на прираст в сравнение с нарастването на брутния продукт, което кореспондира и с намаляване на неговия дял в БВП. Приносът му в регистрираните темпове на икономически растеж е значително по-нисък в абсолютно изражение в сравнение с приноса на частното вътрешно търсене. В същото време промените в публичното търсене са показателни за липсата на ясно изразена насоченост на фискалната политика, което има най-силно проявление по време на рецесионния спад на БВП, когато този спад се допълва и от дестимулиращото влияние от страна на правителствените разходи.

За контакти:

Гл. ас. д-р Николай Величков,
Университет за национално и световно стопанство (УНСС),
катедра „Икономикс“, e-mail: nn_velichkov@unwe.bg

ИКОНОМИЧЕСКАТА КОНЦЕНТРАЦИЯ В БЪЛГАРИЯ НА ПРИМЕРА НА КАПИТАЛ 100

Александър Тодоров

ECONOMIC CONCENTRATION IN BULGARIA – THE CASE OF CAPITAL 100

Aleksandar Todorov

Abstract

The paper provides a descriptive analysis of the concentration and inequality among the 100 largest companies in the Bulgarian non-financial sector in the period from 2000 to 2015. For this purpose, data used are sales figures provided by the annual ranking *Capital 100*. Established statistical measures of concentration and disparity are applied to the data: concentration ratio, Herfindahl index and Gini coefficient. The empirical results suggest stabilization of the positions of the 10 largest companies, but at the same time growing importance of companies in the second half, i.e. of these with positions from 51 to 100.

Key words: *concentration, large companies, inequality, economic power, market power.*

Въведение

Въпросът за концентрацията на големите компании в пазарната икономика е обект на икономически изследвания повече от 100 години. Този интерес е продиктуван от възможността за натрупване на икономическа мощ от по-едрите фирми. Потенциалът за упражняването на тази икономическа мощ би могъл да се реализира в две принципни направления, чрез които да повлияе на общото благосъстояние на дадена икономика. Първото се отнася до влиянието и ролята на големите компании за конкуренцията в отделните пазари, а второто – до възможността за трансформирането на акумулираната икономическа мощ в политическа такава.

Възникването и трайното установяване на големи компании в икономиката е феномен, който се появява в развитите пазарни ико-

номики с началото на индустриализацията и придобива особено важно значение и в бившите планови икономики в процесите на трансформация, глобализация и разрастването на транснационалните компании. Големите компании натрупват значителни ресурси и опит, което в много случаи им гарантира по-бърз и лесен достъп до нови пазари в сравнение с по-малките фирми.

Същевременно нарастващата концентрация сред големите компании в една икономика увеличава вероятността за олигополно съгласуване на отделните пазари. Това важи с особена сила за икономики с малки пазари, както и за икономики, в които регулаторните институции не успяват да отговорят адекватно на пазарните предизвикателства. Връзката между концентрацията на големите компании и политическа мощ крие опасност за употреба на контролираните икономически ресурси за неоправдано влияние върху политическия процес.

В този контекст настоящото изследване си поставя за цел да се определи значението и степента на концентрацията на най-големите компании в българския нефинансов сектор за периода от 2000 до 2015-та година, като за целта са използвани данни 100-те най-големи компании в страната на базата на годишната класация *Капитал 100*.

Теоретична рамка на изследването

Под „концентрация“ в настоящото изследване, се разбира абсолютното и относителното разпределение на дадена икономическа величина, например приходи от продажби, между различни самостоятелни единици, в случая – фирми (Hexter & Snow 1970). Целта на емпиричната оценка на икономическата концентрация е да се придобие представа за степента на контрол, упражняван от определен малък брой фирми върху дадена икономическа дейност (Lipczynski, Wilson & Goddard, 2005).

В зависимост от изследователския въпрос концентрацията може да бъде измервана на две нива: (1) за всички фирми, които могат да бъдат причислени към определен пазар или отрасъл, и (2) за най-големите фирми в дадена икономика. Измерената на ниво пазар или отрасъл концентрация се описва като „пазарна концентрация“ и

често се възприема като косвен индикатор за наличието на пазарна власт в съответния пазар. Концентрацията на най-големите фирми в една икономика се описва като „агрегирана“, или съвкупна за икономиката, и се възприема като индикатор за степента на икономическа мощ (Gal & Cheng 2016).

Високи нива на съвкупна концентрация е феномен характерен за множество икономики по света. Не е изненадващо например, че съвкупната концентрация е по-висока в по-малките икономики, както и че е налице корелация между нивото на развитие на една икономика и съвкупната концентрация, като ниски нива на развитие кореспондират с високи нива на съвкупна концентрация (Gal 2003). Предвид историческото развитие на икономиките от Източна и Югоизточна Европа въпросът за нивото и тенденциите на съвкупната концентрация е уместен, още повече и предвид постепенната интеграция на част от тези икономики в рамките на Европейския съюз.

Икономическите ефекти на висока или нарастваща съвкупна концентрация могат да се търсят в две направления. От една страна това са ефекти касаещи пряко конкуренцията на отделните пазар, а от друга – ефекти, различни от конкурентните, които пряко или косвено влияят върху общественото благосъстояние.

На първо място, съвкупната концентрация в икономиката зависи положително от една страна от концентрацията в отделните сектори, като нивата на концентрация в сектори с по-голямо значение за икономиката имат по-голяма тежест при орпеделяне на нивото на концентрация за цялостната икономика (Clarke & Davies 1983). Същевременно съвкупната концентрация се определя и от степента на диверсификация на компаниите в икономиката – колкото по-диверсифицирани са те, толкова по-високо е нивото на съвкупна концентрация. Нещо повече, нивото на съвкупна концентрация е толкова по-високо, колкото по-диверсифицирани са най-големите компании в икономиката.

Второ, високата или нарастваща икономическа концентрация сред големите компании увеличава вероятността за олигополно съгласуване на отделни пазари. Това важи с особена сила за икономики с малки пазари, както и за икономики, в които регулаторните

институции не успяват да отговорят адекватно на пазарните предизвикателства. В много страни правната рамка за защита на конкуренцията отчита не само картелирането като форма на съгласувано поведение, но и наличието на колективна пазарна власт в ситуации, в които пазарните условия предполагат наличието на стабилни олигополни взаимоотношения.

Трето, измерването и оценката на съвкупната концентрация може да разкрие тенденции в икономическото значение на големи и диверсифицирани фирми, които обикновено остават скрити при анализа на концентрацията на отделни пазари. Дори и в случаите, когато големите диверсифицирани компании не притежават значителна пазарна власт, те биха могли да влияят на пазарната конкуренция – пряко или косвено – посредством тяхното едновременно участие на различни пазари, което би могло да им предостави възможност за едностранно или колективно упражняване на пазарна власт. Като се има предвид възможността за конкуренция на няколко различни пазара едновременно, т.нар. мултипазарни контакти, диверсифицираните компании имат икономическия стимул да създават и поддържат реципрочно статукво на пазарите, на които участват.

Четвърто, високата или нарастваща съвкупна концентрация може да се възприема като индикатор както за наличието на икономическа мощ, така и за латентна политическа такава. Това се отнася както за упражняването непропорционално влияние върху регулаторните процеси, така и върху политическата и икономическата система като цяло. Според тази хипотеза социалните разходи на високата съвкупна концентрация възникват в случай от систематичен фалит на фирми (криза) – разходи, които са съответно по-ниски във фрагментирани отрасли и по-високи в концентрирани отрасли (Shaffer 2007).

Методология

За емпиричната оценка на съвкупната концентрация в България настоящото изследване използва база данни за най-големите 100 компании в България според класацията *Капитал 100* за периода от 2000 до 2015 година (Капитал 2016). Основните критерии на класацията са общият размер на приходите от продажби и броят служители на компаниите за дадена отчетна година. Трябва да се

отбележи, че класацията за съответна година се базира на данните от предходната отчетна година. Например, класацията за 2016 година класира компаниите по признаци от предходната 2015 година.

Показателят „приходи от дейността“ е избран поради факта, че в него се включват както приходите от продажби, така и формираните през годината финансови приходи (например от валутни разлики), които са важна част от постъпленията в секторите с активен внос и износ на стоки и услуги. Приходите от дейността се оказват сравнително удачен и коректен критерий за измерване и сравняване на мащаба на дейността на една българска компания. Сравнения по пазарна капитализация в България са трудни за осъществяване поради малкия брой търгувани на фондовата борса дружества.

Данните за класацията се събират от публични източници, като Търговски регистър, регулаторни органи или от самите компании. Събраните по този начин данни обхващат между 80% и 90% от българските дружества с годишни приходи над 100 млн. лева. Това изчисление се прави на базата на справка за най-големите 300 компании по общи приходи от една отчетна година преди тази за съответната класация. Класацията обхваща само нефинансови дружества, регистрирани в България, и не включва банки, застрахователи, лизингови компании, инвестиционни посредници и дружества със специална инвестиционна цел (АДСИЦ).

За настоящия анализ са подбрани три утвърдени статистически метода за измерване на концентрация и неравенство. Това са коефициент на концентрация, индекс на Хърфиндал, и коефициент на Джини. Коефициентът на концентрация, т. нар. коефициент на п-фирмена концентрация, е сред най-често използваните показатели в емпиричните изследвания. Изчислява се като относителен дял на първите n най-големи фирми, изразен в процент. За анализ на агрегираната концентрация броят на водещите n фирми би могъл да се подбере за първите 5, 10, 15, 25 или 50 фирми от наличната извадка.

Вторият показател на концентрация, който намира приложение в настоящия анализ, е индексът на Хърфиндал. Той се дефинира като сумата от квадратите на относителните дялове на всички фирми в разглежданата извадка. При положение, че фирмите притежават

безкрайно малки равни относителни дялове, или броят на фирмите с равни дялове клони към безкрайност, то минималната стойност на индекса клони към 0. Например, ако $N = 100$, какъвто е случая в настоящото изследване, то минималната стойност на индекса е 0,01.

Третият показател, който намира приложение в настоящия анализ, е коефициентът на Джини. Той дава количествена стойност на неравномерността в разпределението на дадена величина. При интерпретацията на коефициента на Джини трябва се има предвид, че колкото е по-висока стойността на коефициента на Джини, толкова е по-голямо измереното неравенство в извадката от компании. Изчислението на този индекс в случая е подходящо поради непроменящият се размер на извадката. Това позволява сравнение както във времето така и между различните сектори.

Емпирични резултати

За да се добие първоначална представа за ролята на 100-те най-големи компании в икономиката на България, е подходящо да се разгледат техните приходи, като основен показател за размера на една компания в използваната тук извадка, в съотношение спрямо друг аналогичен показател за икономиката като цяло. В случая като такъв показател биха могли да се използват годишно декларираните приходи от икономически активните фирми пред Националната Агенция по Приходите (НАП). Във таблица 1 са представени приходите на най-големите 100 компании, както и на всички фирми, декларирали положителни приходи пред НАП, за периода от 2000 до 2015 година.

Таблица 1

Динамика на приходите за периода от 2000 до 2015

Период	Декларирани приходи	Приходи на топ 100	Дял на топ 100 от декларирани приходи
	<i>текущи цени</i>	<i>текущи цени</i>	<i>съотношение</i>
<i>година</i>	<i>млн. лв.</i>	<i>млн. лв.</i>	<i>процент</i>
2000	68 842	22 167	32,2
2001	77 404	24 113	31,2

2002	83 720	24 721	29,5
2003	94 224	26 130	27,7
2004	112 097	37 845	33,8
2005	140 719	37 690	26,8
2006	196 226	36 487	18,6
2007	204 209	45 443	22,3
2008	266 441	53 306	20,0
2009	225 810	44 621	19,8
2010	226 429	51 515	22,8
2011	291 591	59 506	20,4
2012	283 779	61 611	21,7
2013	273 259	61 060	22,3
2014	276 630	57 558	20,8
2015	328 110	60 178	18,3

Източник: Собствени изчисления на базата на Капитал 2016 и НАП 2016.

Прави впечатление, че дялът на приходите на най-големите 100 компании в България от общо декларираните приходи намалява значително от 2000 до 2006 година. Ако в началото на разглеждания период този дял е малко над 30%, то в края на периода, през 2006 година той е вече малко под 20%. След 2006-та година този дял се стабилизира при средно стойност от около 20% и остава сравнително постоянен до 2015 година. Тези тенденции са по-комплексни отколкото изглеждат на пръв поглед. За да се разкрие по-детайлна картина, са изчислени относителните дялове на приходите на компаниите по децилни групи. Резултатите са представени в таблица 2.

Таблица 2

**Относителен дял на приходите по децилни групи
за периода от 2000 до 2015**

Год.	Относителен дял на съответната група (в %)										
	1 - 10	11 - 20	21 - 30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	61 - 70	71 - 80	81 - 90	91 - 100	1 - 100
2000	16,60	5,07	2,72	1,86	1,39	1,13	0,98	0,89	0,81	0,76	32,20
2001	13,55	5,20	3,11	2,24	1,81	1,41	1,14	1,00	0,88	0,82	31,15
2002	13,73	4,14	2,83	2,02	1,63	1,34	1,15	1,02	0,88	0,79	29,53
2003	12,22	4,02	2,82	2,02	1,58	1,30	1,11	0,98	0,88	0,81	27,73
2004	14,27	5,32	3,41	2,45	1,99	1,69	1,35	1,18	1,09	1,01	33,76
2005	11,25	4,24	2,72	1,95	1,58	1,35	1,07	0,94	0,87	0,81	26,78

2006	7,61	3,02	1,88	1,32	1,09	0,91	0,83	0,73	0,65	0,57	18,59
2007	10,22	3,29	2,05	1,48	1,26	1,00	0,87	0,77	0,69	0,63	22,25
2008	9,43	2,80	1,78	1,38	1,08	0,90	0,77	0,69	0,63	0,54	20,01
2009	8,53	3,10	1,94	1,45	1,15	0,97	0,81	0,67	0,60	0,54	19,76
2010	9,92	3,23	2,20	1,69	1,36	1,14	0,97	0,82	0,75	0,66	22,75
2011	9,05	2,68	1,90	1,50	1,23	1,03	0,95	0,78	0,68	0,62	20,41
2012	9,88	2,73	2,14	1,68	1,36	1,12	0,89	0,71	0,63	0,57	21,71
2013	9,66	2,64	2,13	1,65	1,41	1,26	1,09	0,94	0,82	0,73	22,35
2014	8,74	2,53	1,98	1,63	1,37	1,17	1,00	0,88	0,79	0,73	20,81
2015	7,00	2,27	1,87	1,58	1,24	1,09	0,99	0,88	0,77	0,65	18,34

Източник: Собствени изчисления на базата на Капитал 2016 и НАП 2016.

В таблица 2 се вижда, например, че икономическото значение на най-големите компании в извадката намалява във времето. Ако, през 2000 година приходите на първите 20 компании са съставлявали малко над 20% от общо декларираните приходи в страната, то през 2015 година този дял е малко под 10%. Относителните дялове останалите по-малки компании следват обща тенденция, която се характеризира с първоначално покачване на съвкупната концентрация с максимум през 2004 година. След това концентрацията драстично спада и започва отново плавно да се покачва, достигайки пик през 2013 година.

В таблица 3 е представен коефициентът на Джини, изчислен на базата на приходите на най-големите 100 компании за разглеждания период.

Таблица 3

**Коефициент на Джини (G) за приходите
на топ 100 от 2000 до 2015 година**

Година	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
G	0,5917	0,5273	0,5287	0,5086	0,4996	0,4981	0,4845	0,5269
Година	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
G	0,5339	0,5114	0,4999	0,4948	0,5175	0,4701	0,4583	0,4209

Източник: Собствени изчисления на базата на Капитал 2016.

Резултатите потвърждават установената обща тенденция за намаляваща съвкупна концентрация през разглеждания период от време. Неравенството и концентрацията в приходите нараства леко в периода 2006-2007-а година, след което плавно намалява и достига най-ниската си стойност от 0,42 през 2015-а година. Резултатите от изчислението на индекса на Хърфиндал са аналогични (вж. също Тодоров, 2015).

Заклучение

Докладът представя дескриптивен анализ на значението и концентрацията на най-големите 100 компании в България за периода от 2000 до 2015 година. За тези 16 години относителният дял на приходите на най-големите 100 дружества в България намалява и се стабилизира до около 20% от всички деклариранни приходи в страната. Все по-малко е значението на първите 20 компании за сметка на компаниите с по-ниски позиции. Тенденцията в индекса на Джини за приходите на компаниите показва, че неравенството между тях намалява значително.

Тези тенденции трябва да разглеждат в контекста на намаляващо държавно участие в икономиката през годините, навлизането на преки чуждестранни инвестиции, както и ефектите от кризата след 2009 година – ефекти, които засягат силно големите компании и в крайна сметка успяват да накарат по-малките да изглеждат по-големи. Бъдещи изследвания биха могли да използват изведените тук данни за по-дълбок анализ на причините и ефектите от динамиката на съвкупната концентрация, като последните са от особено значение за икономическата политика в сферата на конкуренцията.

Използвана литература

1. КАПИТАЛ (2007-2016) *Капитал 100 – Най-големите компании в България*. София: Икономедиа.
2. НАЦИОНАЛНА АГЕНЦИЯ ПО ПРИХОДИТЕ (НАП) (2016). *Решение № РЦУ-6/26.01.2017 – Декларирани приходи в годишните данъчни декларации по Закона за корпоративното подоходно облагане за периода 2000 г. – 2015 г.*, София.
3. ТОДОРОВ, А. (2015) Емпириичен анализ на икономическата концентрация в най-големите български фирми за периода 2006-2013. *Диалог*, 2015(1), стр. 45-57.

4. CLARKE, R., DAVIES, S. (1983) Aggregate Concentration, market concentration and diversification. *The Economic Journal*, 93(369), pp. 182-192.
5. GAL, M. (2003) *Competition Policy for Small Market Economies*. Cambridge University Press.
6. GAL, M., CHENG, T. (2016) Aggregate concentration: an empirical study of competition law solutions. *Journal of Antitrust Enforcement*, 4(2), pp. 282-322.
7. HEXTER, S. SNOW, J. (1970) An entropy measure of relative aggregate concentration. *Southern Economic Journal*, 36(3), pp. 239-243.
8. LIPCZYNSKI, J., WILSON, J., GODDARD, J. (2005) *Industrial Organization: Competition, Strategy, Policy*. 2nd Ed. Harlow: Prentice Hall.
9. SHAFFER, S. (2007) Aggregate concentration and the cost of systemic risk. *Applied Economic Letters*, 14, 425-428.

За контакти:

гл. ас. д-р Александър Б. Тодоров,
E-mail: atodorov@ue-varna.bg
Катедра „Обща икономическа теория“, каб. 444,
Икономически университет – Варна,
бул. „Княз Борис I“ 77, 9002 Варна.

ГЛОБАЛНАТА ЛОГИСТИКА В КОНТЕКСТА РАЗВИТИЕТО НА КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИ КОРИДОРИ

Иво Йоцов

GLOBAL LOGISTICS IN THE CONTEXT THE DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF BUILDING ECONOMIC CORRIDORS

Ivo Yotsov

Abstract

The transport is one of the main factors for the intensive development of international economic relations. At the same time, infrastructure and transport are not a reason, but a condition for turning potential opportunities into a real economic interaction. A relatively new concept is the construction of transport corridors as the basis for a transition into logistics and the creation of conditions for economic growth and sustainable development. This creates conditions for the provision of quality global logistics services that increase the efficiency of supply chains.

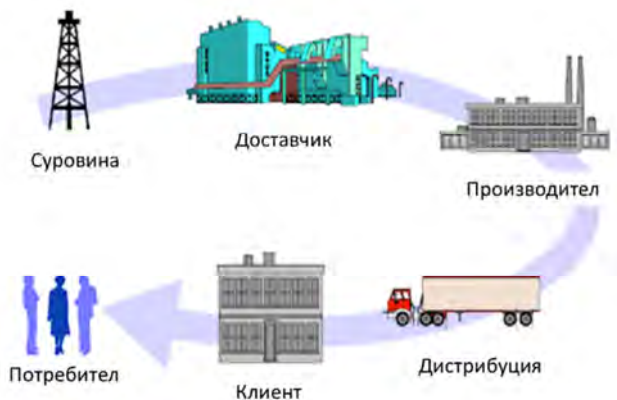
Key words: *economic corridors, transport corridors, logistic corridors, logistics, global logistics operator.*

Въведение

Глобализирането на икономическата дейност и развитието на международната търговия създадоха условия за изграждане на глобални производствени вериги. Концепцията за управление на веригите за доставки е следствие от стремежа на фирмите непрекъснато да се адаптират към динамично променящата се икономическа среда и търсенето на конкурентни предимства чрез усъвършенстване на веригите за доставки, повишаване на тяхната ефективност и все по-пълно удовлетворяване изискванията на клиентите.

Веригата за доставки е определена като поредица от събития в потока от стоки, която добавя стойност към стойността на конкретна стока. Глобалната верига за доставки пресича международните граници, като свързва производителите, доставчиците, дистрибуто-

рите и потребителите. (фигура 1) Нейното управление включва всички необходими дейности за стратегическото управление на потоците, съхранението на суровините, компонентите, материалните запаси в процесите и крайните продукти, така че те да са в точното количество, в правилната форма, на правилното място, с минимални разходи и в точното време. По този начин глобалната логистика се превърна в ключов сектор и фактор за развитие на конкурентни предимства. (Rosa, 2015)



Източник: Hiroaki Akimoto, Ron Kalafsky, David Palmer, Yoshihiko Shibata, 2013.

Фиг. 1. Веригата за доставки,

„Веригата за доставки се състои от всички етапи, съпричастни директно или индиректно към удовлетворяването на потребителските изисквания. Тя включва не само производителите и доставчиците, а и транспорта, складирането, търговията на дребно и самите потребители“ (Sunil Chopra, Peter Meind, 2013).

Управлението на трансграничния поток от стоки, информация и финансови средства е изключително сложен, регулиран и динамичен процес. Всички международни компании в крайна сметка достигат до вземане на решение по отношение на управлението на международната търговия. Това е основна компетентност, която оправдава непрекъснатото инвестиране в хора, технологии и ресур-

си или е процес, управляван от партньор, чийто основен фокус и бизнес е постигането на върхови постижения при предоставянето на услуги в тази област.

С други думи глобалните вериги за доставки се превръщат във все по-сложни и динамични системи, обхващащи множество коренно различни държави, които са основа за икономическо развитие и ефективност на глобалната икономика. За това е важно да се разбира същността на процесите в тях, особено на стратегическо ниво и да се осигуряват условия както за навлизането на нови пазари, така и за своевременно изграждане на нужната за функционирането им инфраструктура.

1. Роля на транспорта и логистиката в развитието на икономическите коридори

Обръщайки се назад към историята виждаме, че точно развитието на транспорта е един от главните фактори за интензивното развитие в международните икономически отношения. Следва да се подчертае, че инфраструктурата и транспорта не са причина, а условие за превръщането на потенциалните възможности в реално икономическо взаимодействие. При това прилагането на коридорния подход е особено подходящо, защото той се основава на връзката между исторически формиралите се икономически центрове и цели развитието на инфраструктурата като основа за понататъшното икономическо развитие. В този смисъл, относително нова концепция е тази за развитието на икономическите коридори. (Overview on Some Political and Economic Aspects for Bulgaria in the Context of the New Eurasian Economic Corridors, 2017) В основата ѝ е не простата връзка между две географски точки, а добре развитата концепция за изграждане на транспортни коридори, като основа за преминаване в логистични и създаване на условия за икономически растеж и устойчиво развитие. (фигура 2)



Фиг. 2. Еволюция на концепцията за развитие на коридори

При това еволюционните етапи в развитието са:

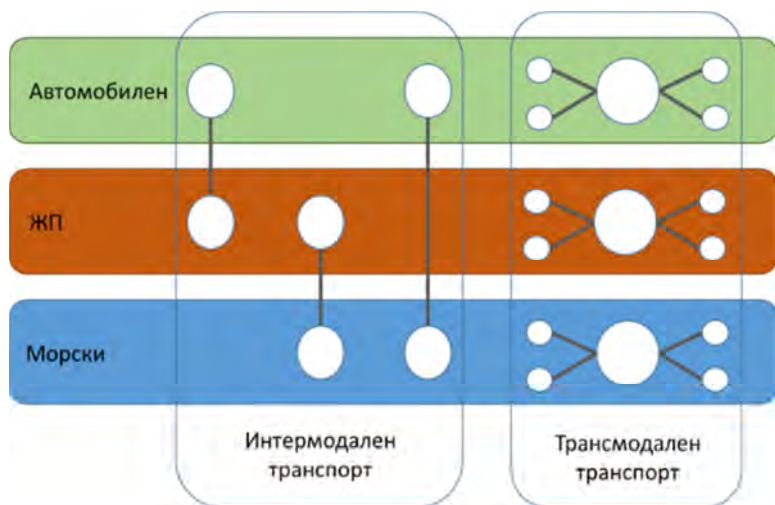
- **международен транспортен коридор** – физическата връзка между определени зони или региони (Vanomyong, 2010);
- **логистичен коридор** – не само свързва физически области или региони, но също така хармонизира институционалната рамка на коридора с цел улесняване на ефективно движение и съхранение на товарите и свързаните с това финансови потоци, хора и информация (Vanomyong, 2010);
- **икономически коридор** - коридор, който е в състояние да привлича инвестиции и да генерира икономически дейности в по-слабо развити области или региони. Физическите връзки и развитието на логистиката са необходимо условие за развитието на икономическите коридори.

Във връзка с развитието на транспортните коридори съществуват няколко допълнителни концепции, които по естествен път водят до интегрирането на различните видове транспорт и превръщането им в основа на икономическия растеж:

- **интермодален транспорт** – транспортиране на товари с използване на интермодални контейнери или превозни средства, като се използват множество видове транспорт (железопътен, морски, речен или автомобилен), без да се обработва самия товар при смяна на вида транспорт;

- **мултимодален (комбиниран) транспорт** - превоз на стоки под един договор, но изпълняван с най-малко два различни вида транспорт; Превозвачът носи отговорност (в правния смисъл на думата) за целия превоз, въпреки че се извършва с няколко различни вида транспорт. Обикновено превозвачът не е собственик на всички транспортни средства и превозът се извършва от подизпълнители. Превозвачът, отговарящ за целия превоз, се нарича Мултимодален Транспортен Оператор (МТО) или Глобален Логистичен Оператор (ГЛО);

- **трансмодален транспорт** – превоз на товари, осъществяван от различни сегменти в рамките на един и същ вид транспорт.



Източник: (Jean-Paul Rodrigue, Claude Comtois, Brian Slack, William Anderson, John Bowen, Laetitia Dablanс, Cesar Ducruet, Markus Hesse, Theo Notteboom, Shih-Lung Shaw, 2013).

Фиг. 3. Интермодален и трансмодален транспорт

Икономическите коридори имат три основни предимства пред транспортните. **Първо**, икономическите коридори спомагат за облекчаване на търсенето на инфраструктура посредством увеличаване на нейните възможности. **Второ**, ефективните мрежи на икономическите коридори са важни за регионалното сътрудничество, тъй

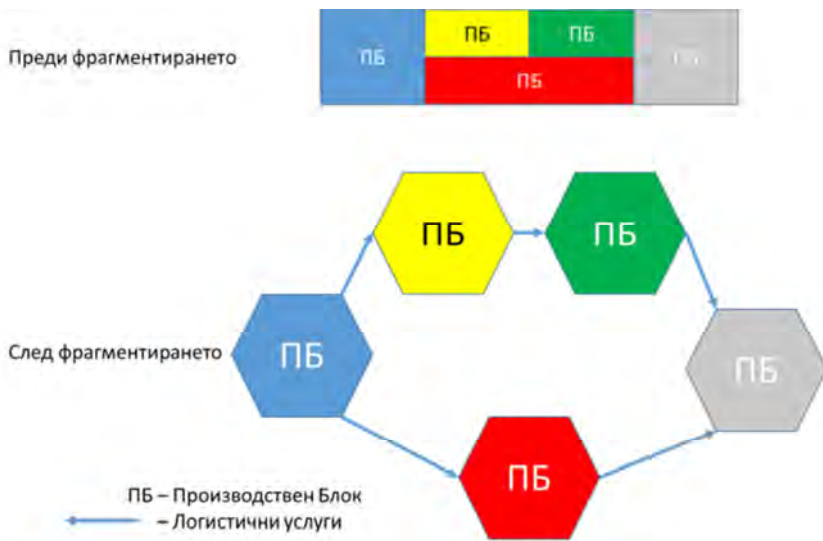
като се намаляват ограниченията в международната търговия. Освен това те спомагат за улесняване на търговията и инвестициите и насърчаване на регионалната интеграция. **Трето**, по-добрата инфраструктура насърчава фрагментирането на производството в регионите посредством формиране на високоефективни и динамични вериги за доставки и засилва регионалната и световната търговия, като ускорява регионалната интеграция. (De, 2014) Така те се превръщат в съществен фактор на растежа.

Подобрената инфраструктура намалява търговските разходи, генерирайки по-високи търговски потоци чрез промяна в относителните предимства. Интензифицирането на търговията улеснява регионалната интеграция в дългосрочен план. И накрая, за да се поддържа интеграцията, е необходимо по-силно регионално сътрудничество.

2. Глобалните логистични оператори – оптимизиране на логистичните услуги на глобално равнище

Чрез намаляване на търговските разходи и бариерите пред глобалните логистични услуги страните могат да реализират потенциала на споразуменията за съвместно производство. Стимулите за ръста в международната търговия излизат отвъд относителните предимства, като например допълнителното използване на информация, комуникационни технологии и природните географски особености (групиране, агломерация и ефекти от мащаба на производството). Ключът към привличането на фрагментирани производствени блокове (фигура 4) е:

- подобряване на предимствата от местоположението, например чрез разработване на специални икономически зони с подобрен инвестиционен климат и;
- намаляване на разходите за обслужващи връзки, които свързват отдалечени производствени блокове чрез подобряване на търговските и транспортните съоръжения.



Фиг. 4. Производствени блокове и логистични услуги

Предвид бързия растеж на регионалните икономически дейности икономическите коридори се превръщат в катализатор на регионална икономическа интеграция. Развитието на инфраструктурата в региона, особено транспортните връзки и енергийните трасета, може да допринесе за интеграцията чрез намаляване на транспортните разходи и улесняване на вътрешнорегионалната търговия и услуги. (De, 2014)

Логистичните и дистрибуторски услуги обхващат изключително разнообразни дейности и се състоят от сложна комбинация от традиционни транспортни услуги и разпределение на стоки. Въпреки че в сектора съществуват много ниши, съществува основна тенденция към фрагментиране на веригата за доставки, съчетано с повишена степен на концентрация в по-малък брой големи логистични фирми. Растежът е чрез сливане и придобиване, както и чрез мрежови съюзи, което е особено важно в този сектор, тъй като фирмите се стремят да предоставят глобални услуги. Така по същество се извършва трансформация от транспортни компании в доставчици на глобални логистични услуги.

Глобалният логистичен оператор предоставя услуги в шест ключови области:

- **стратегически решения** на проблемите, свързани със снабдяването и движението на материалните потоци на дълги разстояния;
- предоставяне на **мултимодални транспортни услуги** с използване на възможностите и предимствата на различните видове транспорт, с цел избягване на вътрешно системната конкуренция в транспортната система и оптимизиране на транспортните операции;
- **подобряване на качеството** на услугата за крайни клиенти като се гарантира, че стоките пристигат в качествено състояние до предварителен график с нулев процент на неуспех;
- **повишаване на печалбите**, резултат от пазарни и финансови ползи, присъщи за глобалната логистична система;
- **управление на „компромисите“**, които са неизбежни в рамките на веригата за доставки;
- напълно **аутсорсвана услуга за управление** на веригата за доставки.



Източник: (Dicken, 2011).

Фиг. 5. Глобален логистичен оператор

Клиентите на глобалния логистичен оператор включват практически всички сектори на икономиката – автомобилостроене, търговия на дребно, производство на вино и спиртни напитки, обувки,

модни облекла, спортни стоки и електроника. (Branch, 2009) Глобалните логистични оператори насочват вниманието към:

- управление на веригите за доставки;
- доставка и митнически услуги;
- управление на дистрибуцията;
- вносна логистика и изходяща дистрибуция. (Branch, 2009)

По този начин глобалният логистичен оператор се превръща по същество в мултимодален оператор, като предоставя комплексна услуга на своите клиенти, а отношенията с транспортните оператори са негов обект и отговорност.

От друга страна развитието на глобалните логистични оператори е допълнителен фактор както за развитието и усъвършенстването на транспортните услуги, така и за развитието на икономическите коридори, защото действа като поддържаща основа за развитието на останалите икономически сектори.

Заклучение

Усъвършенстването на транспорта и логистиката са фактори, които позволяват динамично развитие на производствените сектори и повишаване на тяхната конкурентоспособност. Това обуславя необходимостта от оптимизирането на инфраструктурата като основа за изграждане на икономически коридори. (Roca, 2015)

Използвана литература

1. BANOMYONG, R., 2010. Benchmarking Economic Corridors logistics performance: a GMS border crossing observation. *World Customs Journal*, 4(1), pp. 29-38.
2. BOYAN MEDNIKAROV, SIYANA LUTZKANOVA, IVO YOTOSOV, 2017. *Overview on Some Political and Economic Aspects for Bulgaria in the Context of the New Eurasian Economic Corridors*. Varna, International Association of Maritime Universities.
3. BRANCH, A. E., 2009. *Global supply chain management and international logistics*. Abingdon(Oxon): Routledge.
4. DE, P., 2014. Economic Corridors and Regional Economic Integration. In: K. I. Prabir De, ed. *Developing economic corridors in South Asia*. Mandaluyong City: Asian Development Bank.
5. DICKEN, P., 2011. *Global shift: mapping the changing contours of the world economy*. 6 ed. New York: The Guilford Press.

6. HIROAKI AKIMOTO, RON KALAFSKY, DAVID PALMER, YOSHIHIKO SHIBATA, 2013. *Global economy*. [Online]
7. Available at: http://cgge.aag.org/GlobalEconomy1e/CaseStudy6_Japan_Feb13/CaseStudy6_Japan_Feb13.html [Accessed 12 August 2017].
8. JEAN-PAUL RODRIGUE, CLAUDE COMTOIS, BRIAN SLACK, WILLIAM ANDERSON, JOHN BOWEN, LAETITIA DABLANC, CESAR DUCRUET, MARKUS HESSE, Theo Notteboom, Shih-Lung Shaw, 2013. *Integrated Freight Transport Systems: Intermodal and Transmodal Connectivity*. [Online]
9. Available at: https://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch3en/conc3en/intermodal_transmodal.html [Accessed 7 August 2017].
10. MOLINS, A., 2011. *Logística Internacional*. s.l.:Escuela de organización industrial.
11. RAM GANESHAN, TERRY P. HARRISON, 1995. *An Introduction to Supply Chain Management*. [[Online]
12. Available at: https://mason.wm.edu/faculty/ganeshan_r/documents/intro_supply_chain.pdf [Accessed 16 August 2017].
13. ROCA, J. A., 2015. *Guía logística internacional 2015*. s.l.: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones - PRO ECUADOR.
14. SUNIL CHOPRA, PETER MEIND, 2013. *Supply chain management : Strategy, Planning, and Operation*. 5th ed ред. Upper Saddle River(New Jersey): Pearson Education, Inc.

За контакти:

Иво Веселинов Йотцов
 i.yotsov@naval-acad.bg; ivo.yotsov@nvna.eu
 катедра „Мениджмънт и логистика“
 ВВМУ „Н. Й. Вапцаров“, ул. „Васил Друмев“, №73,
 Варна 9026

Ivo Veselinov Yotsov
 i.yotsov@naval-acad.bg; ivo.yotsov@nvna.eu
 Department Management and Logistics
 Nikola Vaptsarov Naval Academy, Varna 9026,
 73 Vasil Drumev str.

СТРУКТУРНИ ИЗМЕНЕНИЯ НА РАЗХОДИТЕ ЗА ПОТРЕБЛЕНИЕ В БЪЛГАРИЯ В УСЛОВИЯТА НА ЗАСТАРЯВАНЕ НА НАСЕЛЕНИЕТО

Ваня Стоянова

STRUCTURAL CHANGES IN CONSUMPTION EXPENDITURE IN BULGARIA IN THE CONDITIONS OF POPULATION AGING

Vanya Stoyanova

Abstract

The report examines the structural change in the consumption expenditure in aging populations. Based on the life-cycle theory of income, consumption and savings, hypotheses are formulated, which are verified by empirical research. Measurement of structural changes is done through two approaches. The relative share of the change from the maximum possible change is also measured.

Key words: *Consumption expenditure, Population aging, Structural changes.*

Въведение

Потреблението е икономическа категория, която изразява изразходваните средства от домакинствата за задоволяване на техните потребности. Като макроикономически показател тази категория се изразява чрез разходите на домакинствата за потребление. В системата от макроикономически показатели той си взаимодейства с доходи, спестявания, брутен вътрешен продукт и им оказва влияние, а също така и се влияе от тях. В съвременните условия икономиката функционира при променени демографски характеристики. В световен мащаб се отчита застаряване на населението, което оказва влияние на пазара на труда, а оттам и на доходите, потреблението и спестяването. Тенденцията на застаряване на населението се запазва и това налага да се изследват новите условия, при които се развива икономиката и да се отчитат измененията, които предизвикват.

Обект на настоящия доклад е населението на България, а предмет са разходите за потребление. Целта, която си поставя това из-

ледване е да се измерят измененията, настъпили в структурата на разходите за потребление. Разглежданият период е 2000 – 2016 година.

Теоретични основи на изследването

В икономическата теория съществуват редица подходи при изследване на потреблението. Един от тях е изразен от Модилияни и Брамберг (1957), които изграждат теорията за жизнения цикъл на дохода, потреблението и спестяването. В тази теория авторите изхождат от предположението, че при планиране на потреблението и спестяването си хората вземат под внимание вероятността за продължителността на живота си. Осъвременен вариант на теорията Модилияни представя в лекцията си при връчването му на Нобелова награда (1985). Жизненият цикъл на дохода е представен чрез три етапа. Първият е свързан с младежките години, когато човек прави повече разходи за образованието си, ползва кредити и спестяването отсъства или е на много ниско ниво. Вторият етап е свързан с активната трудова дейност, когато доходите нарастват, заемите се изплащат и хората имат възможност и желание да спестяват част от дохода си, за да осигурят бъдещото си потребление. Третият етап настъпва, когато хората са приключили своята трудова дейност и използват спестяванията си, за да задоволяват потребностите си. При емпиричната проверка на модела се извеждат и някои основни изводи, а именно 1) на третия етап от жизнения цикъл спестяването отсъства или е отрицателна величина и това може да доведе до изменение на потреблението в посока намаление; 2) ако източникът на растеж на нацията е населението, то спестяване и потребление се увеличават; 3) спестяването има тенденция да намалява с увеличаване на броя на децата в семейството за сметка на потреблението. На базата на проведени конкретни емпирични изследвания, в които някои от хипотезите на теорията не се потвърждават, са отправени и критики към този модел. Авери и Кеникел (1991) установяват, че спестяванията в пенсионна възраст не се намаляват толкова бързо и нивото на потреблението се запазва. Карол и Самърс (1991) разкриват, че в страни с по-голям относителен дял на младо население се наблюдава ниска склонност към спестяване. Дейтън (2005) посочва,

че в Югоизточна Азия се наблюдават страни с високи спестявания и с голям относителен дял на възрастно население и на деца. Теорията на Модилияни не бива да се абсолютизира и е необходимо да се направи допускане, че изведеният модел ще има различно проявление в страни с различни демографски характеристики.

В съвременния свят развитите страни са изправени пред проблема със застаряването на населението, който произтича от високото качество на живот и по-добро здравеопазване, а в резултат на това и по-висока средна продължителност на живота. В същото време младите хора оставят на заден план създаването на семейство и потомство като дават приоритет на образованието и професионалното си развитие. Всичко това води до поява, развитие и запазване на тенденцията към застаряване на населението. Според статистическата практика застаряването на населението се оценява чрез относителния дял на населението на възраст над 65 години. Според скалата на ООН (1983) за стареене на населението, ако този относителен дял е 7% или повече населението се счита за старо. Увеличението на населението на възраст 65 и повече години само по себе си не е чак такъв проблем, защото се дължи на увеличената продължителност на живота. Този вид застаряване е известно като стареене отгоре. По-опасно и с повече негативни последици за обществото е т.нар. стареене отдолу, което се дължи на намаляващата раждаемост. В България са налице и двете предпоставки, като процесът на стареене допълнително се задълбочава от високото ниво на емиграция на лица от възрастовия интервал 15-64 години.

На базата на разгледаните теоретични постановки могат да се формулират няколко предположения за изменението на потреблението и неговата структура под влияние на застаряването на населението в България.. 1) Относителният дял на разходите за храна в потребителските разходи вероятно ще намалее, тъй като намалява и населението като абсолютен брой. Тази причина би оказала много по-силно влияние върху споменатата категория разходи отколкото застаряването на населението. В теорията на Модилияни потреблението на третия етап от жизнения цикъл не се променя от намалението на дохода тъй като се компенсира чрез спестяванията. Така се

запазва установеният стандарт на потребление през годините преди този етап на жизнения цикъл. В България намалението на дохода при навлизане в пенсионна възраст е чувствително, но част от домакинствата получават доход от емигриралите и освен това в нашата страна има традиции домакинствата да използват за прехрана хранителни продукти, произведени в собствено стопанство. 2) В структурата на потреблението може да се очаква изменение в посока увеличение на нивото на разходите за здравеопазване, за жилище и за свободно време. Очакванията за по-висок относителен дял на разходите за здравеопазване са предизвикани от застаряването на населението в България, което не се дължи на по-добри условия на живот. В разходите за жилище се включват тези за електроенергия, вода и горива, които в последните години нарастват и това обяснява предположението за техния по-висок относителен дял. По отношение на разходите за свободно време, от една страна се очаква те да се увеличават поради по-големия относителен дял на населението в пенсионна възраст, но от друга - намалението на дохода въздейства в обратна посока. Тъй като тези разходи се правят за задоволяване на вторични потребности и не са свързани с поддържане на живота на индивидите, те в много по-голяма степен ще са чувствителни към намалението на дохода, отколкото към прекратяването на трудовата дейност.

За измерване на структурните изменения се използват два подхода. Първият от тях се основава на изчисляването на интегралния коефициент на структурни изменения на К. Гатев (2007, с. 44).

$$K_s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^k (v_{it} - v_{i0})^2}{\sum_{i=1}^k v_{i0}^2 + \sum_{i=1}^k v_{it}^2}}$$

Вторият е на К. Харалампиев (2010, с. 3-9) и предлага геометрично решение при измерването на измененията. За целта двете структури се представят като вектори, а изменението се измерва чрез косинуса на ъгъла между тях. Този подход дава възможност да се определи и каква част представлява това изменение от максимално възможното.

$$B^{\cdot} A_k = \sqrt{\sum_{i=1}^m (p_i^{\cdot})^2 - 2 \cdot p_k^{\cdot} + 1}$$

Цитираната формула се използва за измерване на относителния дял на изменението в максимално възможната промяна. За измерване на структурните изменения се използва следната формула:

$$B^{\cdot} B'' = \sqrt{\sum_{i=1}^m (p_i'' - p_i^{\cdot})^2}$$

Резултати от изследването

По данни на Националния статистически институт през периода 2000-2016 година в България настъпват чувствителни демографски изменения. Населението намалява от 8 149 468 души на 7 101 859. Естественят прираст, който е разликата между броя на родените и броя на умрелите, през 2000 година е -5,1 на 1000 души, а през 2016 година този коефициент е -6 на 1000 души. Механичният прираст, който е разликата между броя на имигриралите в страната и броя на емигриралите от страната е - 9 329 души за 2016 г. Най-голяма стойност на този показател е изчислена за 2010 г. -24 190 души. Общо за разглеждания период населението на България намалява поради миграционни процеси с 67 870 души. Тези данни обясняват намалението на населението с над 1 млн. души. Относителният дял на лицата над 65 години през 2000 г. е 16%, а през 2016 г. е 21%. Според критериите на ООН населението в България е старо още през 2000г., но за този период процесът на застаряване продължава и няма индикации за промяна в тази негативна тенденция.

Потреблението се измерва от НСИ чрез показателите разходи за потребление на домакинство и на едно лице. В настоящото изследване се използва втория показател. Данните за потребителските разходи и тяхната структура за 2000 г. и 2016 г. са представени в таблица 1.

Разходи за потребление за 2000 и 2016 година

Видове разходи за потребление	2000 година		2016 година	
	На 1 лице лв.	Относит. дял	На 1 лице лв.	Относит. Дял
Храна	610	0,52	1464	0,37
Алкохол и тютю-неви изделия	53	0,04	206	0,05
Облекло и обувки	56	0,05	172	0,04
Жилище, вода	169	0,15	681	0,18
Жилищно оба-веждане	39	0,03	175	0,04
Здравеопазване	50	0,04	263	0,08
Транспорт	72	0,06	326	0,08
Съобщения	35	0,03	211	0,05
Свободно време	45	0,04	226	0,06
Разнообр. стоки и услуги	45	0,04	202	0,05
Общо	1174	1,00	3926	1,00

Източник: НСИ и изчисления на автора.

От таблицата се вижда, че се потвърждава направеното предположение за намаление на относителния дял на разходите за храна – с 15 процентни пункта. В по-голяма степен това се дължи на намаляването на общия брой на населението, отколкото на застаряването. Разходите за храна зависят от дохода и неговото намаление може да се компенсира чрез спестяванията и чрез изпращаните помощи от емигрирали близки, а също така тези разходи зависят и от установените навици (стандарт) за предходните периоди. Общото намаление на населението на България е твърде голямо и това неизбежно води до последици и промени за всички икономически показатели. За разглеждания период това изменение на населението се дължи не само на ниската раждаемост, но и на отрицателния механичен прираст, дължащ се на миграционни процеси. За съжаление, емиграцията се наблюдава най-вече сред трудоспособното население и това задълбочава демографската криза.

Потвърждава се и формулираната хипотеза за увеличаване на относителните дялове на разходите за жилище, електроенергия, вода и горива, за свободно време и за здравеопазване, като последните се увеличават двойно. Дори и за държави, в които застаряването е резултат от по-висока продължителност на живота тези разходи са високи. Тъй като за България това не е водещата причина за застаряване, то няма изненада по отношение на изменението на тази категория разходи.

Изчисленият коефициент на структурни изменения има стойност 0,22 и тази стойност показва, че са налице слаби структурни изменения. Изчислената големина на изменение чрез подхода на К. Харалампиев е 0,16 като тази стойност макар и по-ниска е много близо до изчислената при другия подход и се тълкува по същия начин, т.е. настъпили са слаби структурни изменения в разходите за потребление през разглеждания период. След като се съпостави с максимално възможната промяна се установява, че измереното изменение е 13,78% от реалната максимално възможна промяна.

Заклучение

Застаряването на населението в България следва установената тенденция в световен мащаб в това отношение, но се отличава с някои особености. Това изменение на възрастовата структура на населението не се дължи само на по-високата продължителност на живота, а и на отрицателния естествен и механичен прираст, което се отразява директно върху възрастовите групи на децата и трудоспособното население. Изменението на структурата на потреблението, макар и слабо, е очаквано и предвидимо. В най-голяма степен се изменят относителните дялове на разходите за храна и за здравеопазване, което може логично да се обясни с по-високия относителен дял на хората в пенсионна възраст. Измерената промяна е малка част от максимално възможната, а това предполага при запазване на същата тенденция да се наблюдава още по-голямо задълбочаване на демографската криза. Интерес представлява и количественото измерване на връзката между изменението на разходите за потребление и изменението на възрастовата структура на населението, което може да бъде тема на следваща разработка.

Използвана литература

1. ГАТЕВ, К. (2007) *Методи за анализ на структури и структурни ефекти*. София. Унив.изд. „Стопанство“
2. НСИ (2000-2017) *Парични разходи*. [Online] Достъпен на: <http://www.nsi.bg>
3. ХАРАЛАМПИЕВ, К. (2010) *Още една гледна точка към измерителите за структурни изменения*. [Online] Достъпен на: <http://kaloyan-haralampiev.info/wp-content/uploads/2010/03/statija10.pdf>
4. AVERY, R. B., KENNICKELL, A. B. (1991) Household saving in the US. *Review of Income and wealth*. V.37 p. 409-430
5. CARROL, CH. D., SUMMERS, L. H. (1991) Consumption growth parallels income growth: Some new evidence. *National saving and economic performance*. Chicago: Chicago University Press for NBER. p. 305-343
6. DEATON, A. (2005) Franco Modigliani and the life cycle theory of consumption. *Research program in Development studies and Center for health and wellbeing*. Princeton: Princeton University. p. 22
7. MODIGLIANI, F., BRUMBERG, R. (1954) *Utility analysis and the consumption in Post-Keynsian economics*. New Brunswick: Ruttgers University Press.
8. MODIGLIANI, F. (1985) *Life cycle, individual thrift and the wealth or the nations*. . [Online] Economic Sciences. Available from: <http://www.piketty.pse.ens.fr/Prize>
9. UN (1983) *Indirect Techniques for Demographic Estimation*. [Online] New York. Available from: <http://www.un.org/esa/population/publications/worldageing/19502050/>

За контакти:

vstoyanova@ue-varna.bg

ДИНАМИКА И ЦИКЛИЧНИ КОЛЕБАНИЯ НА СРЕДНАТА БРУТНА ЗАПЛАТА В БЪЛГАРИЯ

Димитрия Карадимова

DYNAMICS AND CYCLICAL FLUCTUATIONS OF THE AVERAGE GROSS SALARY IN BULGARIA

Dimitria Karadimova

Abstract

This report explores the dynamics of the average gross salary of employees in the public and private sectors and in total for Bulgarian economy. Spectral analysis is applied to detect cyclical fluctuations in the research time series. The results from the survey show, that there is a difference in the rate of salary increases in the public and in the private sectors. There are seasonal and cyclical fluctuations. The local maximum of the periodic component of the research time series corresponds to a wavelength of 104 months.

Key words: *Average salary; Cyclical fluctuations; Inflation; Public sector; Private sector.*

Въведение

Динамиката на средната работна заплата се намира в тясна връзка с макроикономическите процеси, свързани с икономическата конюнктура на страната. Цикличните флукуации в показателя могат да бъдат силно разсеяни в различните сектори на националната икономика, но в същото време те си остават в значителен синхрон с преобладаващите макроикономически показатели, характеризиращи стопанската конюнктура. В своя публикация Мавров развива идеята, че задълбочаването на доходното неравенство ограничава възможностите за инвестиране в човешкия капитал и поради това се явява пречка пред производителността и икономическия растеж (2017, с. 269-274). Михайлова (2017, с. 418-423) използва коефициента на концентрация и коефициента на Джини за емпирично изследване на неравенството в работните заплати в България през периода 2000-2015 г. Манолева (2017, с. 449-455) анализира диферен-

циацията в общия доход на домакинствата и в отделните източници на доходи през периода 1993-2015 г. и установява, че доходите от работна заплата имат най-голям принос за общото доходно неравенство. Актуалността на изследването на динамиката и цикличните колебания на работната заплата в България се увеличава в условията на структурните промени на националната икономика и очакванията за стабилност и покачване на доходите на населението. Обект на изследване в настоящия доклад е средната брутна заплата на наетите лица по трудово и служебно правоотношение в България, а предмет на изследване са динамиката и цикличните ѝ колебания през периода 2000-2017 г. Изборът на началния период се обосновава с макроикономическата стабилност на страната след този период.

1. Динамика на средната брутна заплата на наетите лица по трудово и служебно правоотношение по форма на собственост

Мерките в държавната икономическа политика, които намират израз в държавния бюджет, през последните години са насочени към нарастване на икономическия растеж в страната. Социалният ефект е свързан с повишаване, макар и с ниски темпове, на доходите на населението – пенсии и минимална работна заплата. В краткосрочен план те биха допринесли за по-голямо търсене и потребление на стоки и услуги. Увеличението на осигурителните ставки през следващите години обаче могат да имат негативно влияние върху реалния доход на домакинствата, търсенето на пазара на труда и увеличаване на дела на сивия сектор в икономиката. В научна публикация Ралева (2013) изследва поведението на работната заплата и средната производителност на труда. Авторът очертава връзката на анализирани показатели и наблюдаваните между тях съответствия с динамиката на общото ценово равнище.

Анализът на общото развитие на средната брутна заплата на наетите лица е реализиран въз основа на годишни данни за периода 2000-2015 г. по отношение на: 1) обществения сектор; 2) частния сектор и 3) общо за икономиката. Общото развитие на номиналната средна брутна годишна заплата в България включва две групи показатели: абсолютни и относителни (таблица 1). В анализа се използва

подхода за съпоставяне на изменението на средната брутна годишна заплата с изменението на инфлацията за периода вместо дефлиране на доходите от заплата.

Таблица 1

Темпове на прираст на средната брутна заплата на наетите лица по трудово и служебно правоотношение по форма на собственост

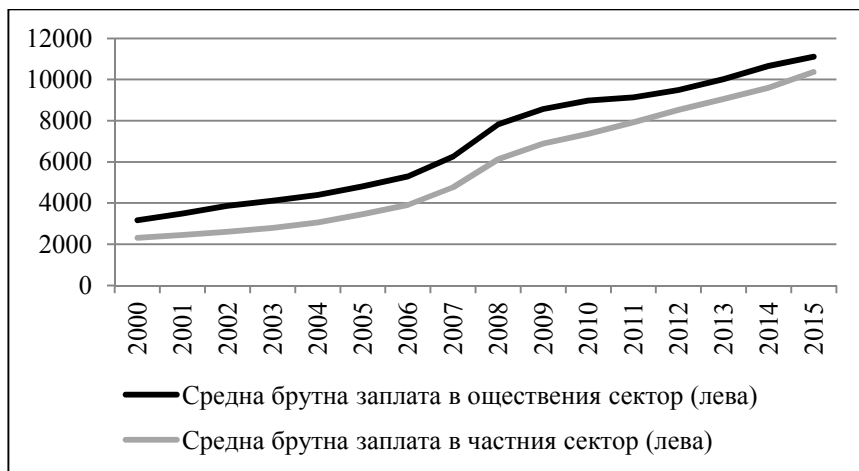
(проценти)

Година	Базисни			Верижни			Средногодишен ИПЦ (предходната година=100)
	Общо	Обществен сектор	Частен сектор	Общо	Обществен сектор	Частен сектор	
2001	6,90	10,51	6,15	6,90	10,51	6,15	107,36
2002	14,74	22,54	13,12	7,33	10,89	6,57	105,81
2003	21,75	30,36	20,78	6,11	6,38	6,77	102,35
2004	30,25	39,28	31,99	6,98	6,85	9,28	106,15
2005	44,21	52,30	49,83	10,72	9,34	13,51	105,04
2006	60,50	67,52	69,57	11,30	10,00	13,18	107,26
2007	91,80	98,04	106,06	19,50	18,22	21,52	108,40
2008	142,69	147,26	164,68	26,53	24,86	28,45	112,35
2009	171,31	171,07	198,10	11,79	9,63	12,63	102,75
2010	188,68	184,36	218,87	6,40	4,90	6,97	102,44
2011	205,49	189,11	243,12	5,82	1,67	7,60	104,22
2012	225,65	200,60	269,18	6,60	3,97	7,60	102,95
2013	245,25	217,41	291,95	6,02	5,59	6,17	100,89
2014	266,00	237,26	315,67	6,01	6,25	6,05	98,58
2015	291,05	251,66	348,27	6,85	4,27	7,84	99,90

Източник: Изчисления на автора.

През всяка една година на изследвания период номиналната средната брутна годишна заплата на наетите лица се увеличава в сравнение с базисната 2000 г. В края на периода тя е нарастнала в

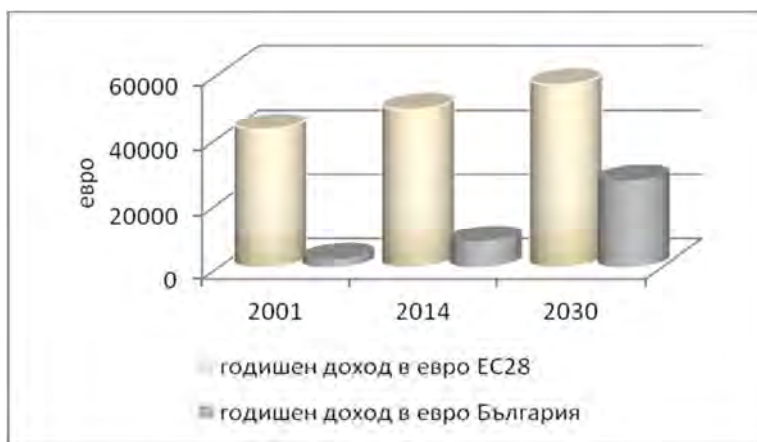
абсолютно изражение с 7841 лева или с 291,05%, докато цените на стоките и услугите са се увеличили с 90,03%. През изследвания период средното годишно увеличение на средната заплата общо за икономиката е с 8,56%, а на инфлацията с 4,37%. Равнището на работната заплата в обществения сектор е по-високо от частния сектор, макар че правят впечатление по-високите темпове на прираст на заплатите в частния сектор (фигура 1). Това е свързано с недействителното отчитане на компенсациите на работната сила от работодателите с цел намаляване на данъчно-осигурителната тежест. През периода 2000-2008 г. разликата в годишните работни заплати в двата сектора се задълбочава и в края на периода достига 1697 лв. От 2009 г. се наблюдава тенденция на намаление на диференциацията в заплащането на труда в двата сектора, което се свързва от една страна с по-високите темпове на прираст в частния сектор, а от друга – с мерките за реално отчитане на средствата за работна заплата от работодателите. Средногодишно заплатите в обществения сектор нарастват с 7,35%, докато в частния увеличението е с 9,43%.



*Източник на данните: Национален статистически институт
<https://www.nsi.bg>*

Фиг. 1. Динамика на средната брутна годишна заплата в обществения и в частния сектор

Верижните показатели на общото развитие на работната заплата показват, че тя се е увеличавала през всяка следваща година от анализирания период спрямо предходната. През периода 2005-2009 г. се наблюдава най-съществен ръст на доходите. Най-значително е увеличението им през 2008 г. Общо за икономиката годишната заплата се увеличава с 1371 лева. Увеличението през тази година в общественения и частния сектор е съответно с 1555 и 1354 лева. Най-високият ръст на инфлацията се регистрира през същата година, когато международните и националните икономически условия започват да се влошават като отражение на глобалната финансова криза, която започва от високорисковите ипотечни кредити в САЩ. Въпреки ясно изразената тенденция на увеличение на работната заплата в общественения и в частния сектор, България остава с най-ниското равнище на доходите в ЕС.



Източник: <https://www.iki.bas.bg/godishen-doklad-2016> Годишен доклад 2016.

Фиг. 2. Прогнозна оценка за догонване на равнището на доходи от заплащане на труда в България и в ЕС-28 (на семейство с двама работещи на пълен работен ден и две деца)

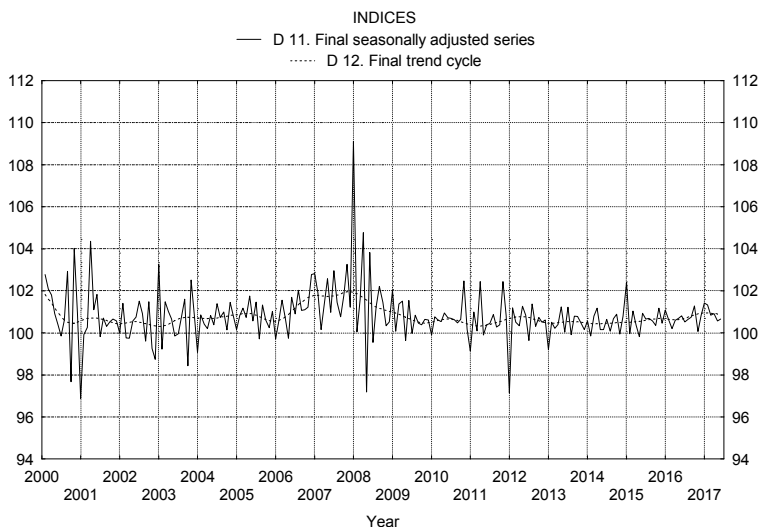
Според оценките и очакванията, публикувани в Годешния доклад на Института за икономически изследвания при БАН (2016), през 2001 г. в България средното ниво на доходи от заплати на се-

мейство от двама възрастни, заети на пълен работен ден и с две деца, е близо 19 пъти по-ниско от средноевропейското равнище за същия тип семейство. Равнището на заплащане в България през 2014 г. е под 1/5 от това в ЕС-28 (фигура 2). Ако се допусне, че тенденцията на нарастване се запази същата, то през 2030 г. заплащането в страната ни ще бъде близо 50% от това в ЕС-28.

2. Анализ на цикличните колебания на индексите на средната брутна месечна заплата на наетите лица по трудово и служебно правоотношение

Цикличните колебания на средната брутна месечна заплата на наетите лица в икономиката, измерени с верижните индекси, са свързани с икономическата конюнктура. В икономиката обикновено взаимодействията между явленията е двупосочно. В някои случаи е трудно да се определи, кой е факторът и кой е резултатът. Цикличните колебания на работната заплата от една страна са породени от колебанията на макроикономическите показатели, характеризиращи стопанската конюнктура, но от друга страна могат да доведат до циклични колебания в потреблението, спестяванията и икономическия растеж. Систематичните колебания на верижните индекси на работната заплата се анализират с помощта на спектралния анализ. Флукуациите, подобни на икономическите цикли, могат да бъдат описани като сбор от определено число синусоиди в подбрана последователност от амплитуди и фази с почти равни периоди. Спектралният анализ е способ за определяне на реалността на циклите, като се пояснява, дали те се включват в честотните характеристики, свързани с разглеждания цикъл и тяхното влияние на общата дисперсия. Спектърът на динамичния ред на индексите на средната брутна месечна заплата на наетите лица в икономиката представлява разлагане на дисперсията на реда по честоти, като целта е да се определят съществените хармонични компоненти. За изложение на методологията на спектралния анализ е използвана научна публикация на Величкова (1981, с. 205-228). Оптимални резултати от експериментирането на спектралния анализ се получават при динамични редове, които съдържат най-малко 100 наблюдения. Динамичният ред на индексите на работната заплата за периода февруа-

ри 2000 – юни 2017 г. включва 209 наблюдения. Анализът позволява да се установи дали съществуват нерегулярни колебания в развитието на изследвания динамичен ред и да се отговори на въпроса при каква честота са максималната/ите стойност/и на спектралната функция.



Източник: Изчисления на автора.

Фиг. 3. Коригиран за сезонност и тренд циклически компонент на индексите на средната месечна работна заплата на наетите лица в икономиката

Динамичният ред за средната работна заплата е сезонно коригиран, като е използван вариант X-11 на метода Census II. Резултатите са визуализирани във фигура 3. Когато дължината на вълната е до 12 месеца, в годишния цикъл преобладават сезонни колебания. Те са свързани с получените допълнителни трудови възнаграждения, които увеличават равнището на средната брутна заплата в края на всяко тримесечие и най-вече в края на годината. Нормираният спектър от новополучения динамичен ред се оценява по формулата:

$$\hat{G}_f = 2 \left[1 + 2 \sum_{s=1}^{N-1} \lambda_s r_s \cos 2\pi f s \right]$$

където:

\hat{G}_f - нормиран спектър;

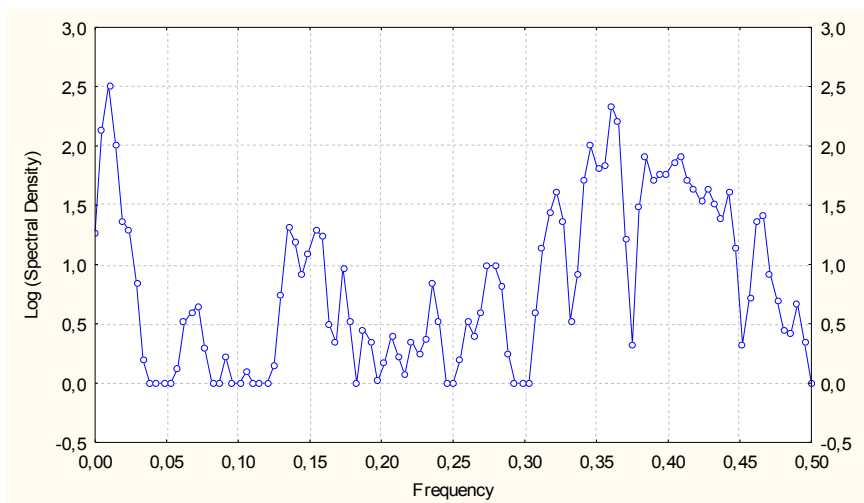
λ_s - специално подбрано тегло, наречено корелационен прозорец;

r_s - емпирични коефициенти на автокорелация;

Изглаждането на спектъра е равносилно на пропускането му през някакъв прозорец. Той подсилва едни честоти и отслабва други. За да се уточни честотата на основното циклично колебание, което се наблюдава при верижните индекси на работната заплата в изследването се използва корелационния прозорец на Tukey. Чрез него се получават изгладените оценки на спектъра:

$$\lambda_s = \begin{cases} \frac{1}{2} \left[1 + \cos \frac{\pi s}{L} \right], & s \leq L \\ 0, & s > L \end{cases}$$

Оптималната ширина на корелационния прозорец L при малък брой наблюдения е от порядъка на $N/5$ или $N/6$ (Величкова 1981: 210). Броят на наблюденията на индексите на средната брутна месечна заплата е 208 месеца, следователно ширината на корелационния прозорец на Tukey е $L=35$. Ширината на корелационния прозорец L определя броя на автоковариационните коефициенти, които се използват за оценката на спектъра. В изследването са експериментирани корелационния прозорец на Tukey при ширини $L=35$ и $L=5$.



Източник: Изчисления на автора.

Фиг. 4. Спектрална плътност на индексите на средната брутна месечна работна заплата на наетите лица в икономиката

При експеримента с по-голяма ширина се получават пикови стойности на вълната на верижните индекси на средната работна заплата при същите честоти, но с по-ниски стойности на спектралната плътност. Спектралната плътност на динамичния ред с ширина на корелационния прозорец на Tukey $L=5$ е визуализирана във фигура 4. За оценката на параметрите, получени от спектралния анализ се използва методологията, заложена в иконометричния софтуер STATISTICA на StatSoft (Хаджиев и др., 2009: 174, 185-188). Най-същественият периодичен компоненти (пик) е при честота: 0,0096. Тя показва частта от периодичната вълна, която се реализира за единица време, а реципрочната ѝ стойност показва за какъв период се реализира една вълна за единица време. Данните за индексите на средната брутна заплата на наетите лица са с месечна периодичност и в случая за единица време се приема един месец. Локалният максимум на периодичния компонент на динамичния ред отговаря на дължина на вълната 104 месеца.

Заклучение

Резултатите от изследването показват тенденция на увеличение на доходите от работна заплата в номинално и реално изражение. През изследвания период ръстът на заплатите изпреварва увеличението на цените на стоките и услугите. Наблюдава се разлика в скоростта на увеличение на средната работна заплата в обществения и в частния сектор. Тя нараства с по-високи темпове в частния сектор. Въпреки това, компенсациите на наетите лица в частния сектор остават по-ниски през целия период. Средногодишно заплатата в обществения сектор се увеличава с 7,35%, а в частния с 9,43%.

Наблюдават се сезонни и циклични колебания в развитието на верижните индекси на средната работна заплата. Сезонните колебания са свързани с получените допълнителни трудови възнаграждения в края на всяко тримесечие и най-вече в края на годината. Спектралният анализ на цикличните колебания през изследвания период показва, че най-съществения периодичен компонент е при честота 0,0096, която отговаря на дължина на вълната 104 месеца.

Използвана литература

1. ВЕЛИЧКОВА, Н., (1981). Статистически методи за изучаване и прогнозиране развитието на социално-икономически явления. София: Изд. Наука и изкуство
2. МАВРОВ, ХР., (2017). Доходното неравенство, човешки капитал и икономическия растеж. *VIII международна научна конференция Икономиката в променящия се свят – национални, регионални и глобални измерения*. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, с. 269-274.
3. МАНОЛЕВА, С., (2017). Тенденции в доходното неравенство в България през периода 1993-2015 г. *VIII международна научна конференция Икономиката в променящия се свят – национални, регионални и глобални измерения*. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, с. 449-455.
4. МИХАЙЛОВА, СВ., (2017). Неравенството в работните заплати в контекста на структурните промени в българската икономика. *VIII международна научна конференция Икономиката в променящия се свят – национални, регионални и глобални измерения*.

- няция се свят – национални, регионални и глобални измерения.*
Варна: Унив. изд. Наука и икономика, с. 418-423.
5. РАЛЕВА, СТ., (2013). Структурни източници и характеристики на инфлацията в България (1992-2010). *Икономически изследвания*, №1.
 6. ХАДЖИЕВ, В., (2009). Статистически и иконометричен софтуер. Варна: Изд. Наука и икономика.
 7. ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ ПРИ БАН. Годишен доклад 2016 “Икономическо развитие и политики в България: оценки и очаквания”. [Online]. Available from: https://www.iki.bas.bg/files/Doklad_2016_0.pdf. [Accessed: 20/10/ 2017].
 8. НАЦИОНАЛЕН СТАТИСТИЧЕСКИ ИНСТИТУТ, (2017). Средна брутна заплата на наетите лица по трудово и служебно правоотношение. [Online]. Available from: <http://www.nsi.bg> . [Accessed: 20/10/2017].

За контакти:
d.karadimova@ue-varna.bg

СТОПАНСКИЯТ ВЪЗХОД НА РАЗВИВАЩИТЕ СЕ СТРАНИ

Васил Гечев

THE ECONOMIC RISE OF DEVELOPING COUNTRIES

Vasil Gechev

Abstract

Back in 1990 the Report of the South Commission – in a nod to I. Wallerstein’s ‘The Modern World – System’, qualified developing countries (also called the South) as ‘largely bypassed by the benefits of prosperity and progress’, ‘unfavorably placed in the world economic system’ and ‘existing on the periphery of the developed countries of the North’. Who would have imagined that after nearly 25 years – a short period from an historical perspective, the global economic landscape would be radically changed, with developing countries having a prominent role in the world economy and their dependency substituted by significant shares in world trade and FDI flows. Based on historical and comparative analyses, this paper examines the economic rise of developing countries and outlines the key factors behind the vast economic transformation.

Key words: *Developing countries, World Economy, International Trade, Foreign Direct Investment.*

Въведение

Амбициите на развиващите се страни¹ за по-съществена роля в международната икономика и политика са изразени за първи път през 60 – те години на XX в., непосредствено след края на колони-зационната епоха. На 15.06.1964 г. 77 развиващи се страни създават групата Г-77, с намерението да отстояват своите икономически ин-тереси и да подобрят преговорният капацитет в рамките на Органи-зацията на обединените нации (ООН).[1] По това време е и първото заседание на Конференцията на ООН за търговия и развитие², която

¹ Наричани още и „Страни от Юг-а“, в контраст с развитите страни от се-верната част на планетата.

² UNCTAD – United Nations Conference for Trade and Development.

е създадена като специализирана структура с цел подпомагане участието на развиващите се страни в международната търговия – посредством техническа и правна помощ, икономически и маркетингови анализи, обучение на кадри, договаряне на търговски преференции от развитите страни и пр. Заявката за по-активна роля на най-високо политическо ниво е достатъчно сериозна, но в следващите 25 години стопанските предизвикателства пред страните от Юг-а – свързани с конкретни политически и социално – културни специфики, с пост – колониалното наследство и с обвързаностите по време на т.нар. „Студена война“ – се оказват твърде голямо препятствие за повечето тях.

През 1990 г. докладът на Комисията за Юг-а, озаглавен „Предизвикателствата пред Юг-а“,[2] описва развиващите се страни като немощни играчи на световната икономическа сцена, които продължават да бъдат зависими от икономиките на развитите страни. Заимствана е тезата на Емануел Валерщайн за „Модерната световна система“ (в която страните са разделени на ядро, полупериферия и периферия)[3] и страните от Юг-а са поставени в периферията на Север-а. За разлика от 25-те години след 1964 г., обаче, 25-те години след 1990 г. са белязани от фундаментални социално - политически и икономически промени в световен мащаб, а засилващото се влияние на развиващите се страни става една от основните теми в модерната стопанска дискусия. В тази област попада и настоящото изследване, чиито основни цели са: 1) Да представи икономическите измерения на това засилващо се влияние към наши дни – при БВП, международната търговия и преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) и 2) Да посочи причините за възхода на развиващите се страни.

I. Параметри на стопанския възход на развиващите се страни

1. Брутен вътрешен продукт

От началото на 80-те години до средата на 90-те години на ХХ в. растежът на БВП в развиващите се страни е сходен с този в развитите страни, като през някои от годините дори е по-бавен. След 1995 г. динамиката рязко се променя и от тогава до наши дни тем-

повете на икономически растеж в развиващите се страни неизменно са по-високи и това е устойчива тенденция: [4, 5]

Таблица 1

Динамика на растежа на БВП

	1991-2000	2001-2008	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Развити страни	2.6%	2.2%	0%	1.5%	1.1%	1.2%	1.8%	2.2%	1.7%
Развиващи се страни	4.8%	6.2%	5.3%	5.9%	4.9%	4.8%	4.4%	3.8%	3.6%

Източник: Trade and Development Report 2017 (с. 2).

За първи път, през 2008 г. делът на развиващите се страни в световния БВП (измерен по метода „Паритет на покупателната способност“) е по-голям от този на развитите страни – само 18 г. след като „Комисията за Юг-а“ ги квалифицира като „слаби и уязвими“ и „периферия на развития Север“.

Таблица 2

Дял на развитите и развиващите се страни в световния БВП

	1990	1995	1998	2000	2005	2008	2011	2013	2016
Развити страни	63.7%	58.2%	57.4%	57%	52.7%	48.8%	45.3%	43.5%	41.9%
Развиващи се страни	36.3%	41.8%	42.6%	43%	47.3%	51.2%	54.7%	56.5%	58.1%

Източник: МВФ, World Economic Outlook Database (April, 2017).

Забележка: БВП е изчислен по метода „Паритет на покупателната способност“.

В номинално изражение, развитите страни продължават да имат превес към 2016 г.: 61.2% (\$46.07 трлн.) срещу 38.8% (\$29.2 трлн.), но промяната спрямо 1990 г. е съществена, защото тогава делът на развитите страни в световния БВП е бил 78.2%. В крайна сметка, за периода 1990 – 2016 г. развитите страни увеличават своя БВП със 151%, а развиващите се с 469.4%. [6]

При БВП/глава от населението, измерен по метода „Паритет на покупателната способност“, тенденциите са сходни: за периода 1990 – 2016 г. при развитите страни увеличението е със 139.9%, а при развиващите се е с 365.9%. Все пак, следва да се отбележи, че въпреки по - динамичният растеж, при БВП/глава от населението развиващите се страни продължават да изостават значително: \$11171.05 срещу \$47382.6 за развитите страни (2016 г.) [7]

Важен момент в анализа при промените на БВП е обстоятелството, че динамиката на растежа не е сходна при отделните развиващи се страни. Например, за периода 1991 – 2016 г. средногодишният прираст на БВП в Китай е 8.76%, в Мексико е 2.27%, в Индия е 6.81%, а в Бразилия е 1.54%. [8] Ето защо, в края на тази точка следва да се уточни, че въпреки някои съществени общи характеристики, развиващите се страни не бива да бъдат възприемани като хомогенна група държави.

2. Международна търговия и ПЧИ

Международната търговия е един от най-динамично развиващите се отрасли на световното стопанство, като за периода 1990 – 2016 г. стойността на търгуваните стоки нараства от \$7.09 трлн. до \$32.18 трлн. (+454%); при услугите нарастването е от \$1.61 трлн. до \$9.02 трлн. (+560%, за периода 1990 – 2013 г.). [9] За сравнение, за периода 1990 – 2016 г. световният БВП нараства от \$23.47 трлн. до \$75.28 трлн. (+320%). [10] Развиващите се страни имат съществена роля в развитието на международната търговия и затова могат да бъдат посочени следните емпирични доказателства:

1. За периода 2000 – 2015 г. делът на развиващите се страни в световния износ и внос се увеличава, респ. от 31% до 43% и от 27% до 41%. [11]

2. Търговията с други развиващи се страни започва да има все по-голямо значение, за сметка на търговията с развитите страни. За периода 1990 – 2015 г. делът на търговията на развиващите се страни с други развиващи се страни нараства от 29% до 52% (от общата им търговия). [12]

Подобно на динамиката при БВП и тук са налице съществени разлики между отделните развиващи се страни:

Годишна промяна, в % по групи развиващи се страни

РЕГИОН	Обем на износа				Обем на вноса			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
Африка	-1.6	-2.0	0.6	2.9	6.8	3.6	0.7	-4.6
Латинска Америка	2.4	2.3	3.2	2.3	3.8	0.0	-2.0	-4.2
Източна Азия	6.7	4.9	-0.6	0.6	7.0	3.4	-1.1	2.2
Южна Азия	0.0	1.1	-1.4	18.1	-0.4	4.7	7.4	8.9
Югоизточна Азия	5.0	3.7	3.7	3.9	4.2	2.4	5.7	4.4

Източник: Trade and Development Report 2017 (с. 8).

В последните 5 години държавите от Югоизточна Азия имат най-добри показатели при износа и вноса, но най-силно е влиянието на развиващите се страни от Източна Азия. Например, за периода 1990 – 2016 г. Китай увеличава износа на стоки и услуги от \$50.6 млрд. до \$2.2 трлн. (+4347%),[13] като през 2013 г. измества САЩ като най-търгуващата нация в света. [14]

Нарастващият дял на развиващите се страни в световната търговия се дължи главно на подобряване на технологичните нива, т.е. преобладаващи са интензивните, а не екстензивните фактори – като например, увеличаване на износа на полезни изкопаеми, чиито *реални* цени са на нивата от края на 80 – те години на ХХ в.[15] За периода 2010 – 2015 г. делът на развиващите се страни в ежегодната инсталация на индустриални работи се увеличава от 41% до 52.9%, а при развитите страни този дял намалява от 56.6% до 42%.³ Все пак, към 2015 г. развитите страни имат по-висок дял в общия брой на действащите индустриални работи (58.7%), но в случай че тенденциите се запазят превесът на развиващите се страни е въпрос на време.

³ Оставащите проценти до 100% се запълват от страните от ОНД и други държави (по класификацията на ООН).

През 80-те и 90-те години на ХХ в. технологичните подобрения в развиващите се страни се дължат предимно на ПЧИ от развитите страни – чиито корпорации пренасят производствата си, за да се възползват от ниската себестойност на труда. В наши дни тези ПЧИ имат променен профил, дотолкова доколкото част от развиващите се страни (Бразилия, Южна Корея, Тайван, Виетнам, Китай, Индия и др.) имат достатъчно голям/платежоспособен вътрешен пазар, който привлича значими инвестиции извън експортния сектор. Освен това, благодарение на десетилетията интензивен стопански растеж, много от развиващите се страни имат значително подобрени вътрешни ресурси за инвестиции – както у дома, така и в чужбина.

За периода 1990 – 2016 г. ПЧИ в развиващите се страни се увеличават от \$30 млрд. до \$646 млрд. (+2153%), като и тук темпът е по-висок от развитите страни – за същия период ПЧИ там нарастват от \$152 млрд. до \$1.03 трлн. (+679%). Съотношението на дяловете (развиващи се/развити) се променя от 17%/83% през 1990 г. до 37%/63% през 2016 г. За разлика от БВП и международната търговия, обаче, при ПЧИ в последните 5 години не може да се установи трайна тенденция на увеличаващ се дял на развиващите се страни – единствено през 2014 г. те успяват да привлекат повече ПЧИ от развитите страни (53%/47%), но през 2015 г. и 2016 г. развитите страни отново имат превес и се очаква това положение да се запази и през 2017 г.[16]

По отношение на разпределението на ПЧИ в развиващите се страни, традиционно най-голям е дялът на Азия. Например, за 2016 г. привлечените ПЧИ там са \$443 млрд. – срещу \$142 млрд. за Латинска Америка и \$59 млрд. за Африка.

II. Причини за стопанския възход на развиващите се страни

Биха могли да бъдат посочени 4 основни причини за стопанският възход на развиващите се страни:

1. Широко – обхватни икономически реформи през 80 – те и 90 – те години на ХХ в. Това е времето, когато повечето развиващи се страни изоставят стратегията за заместване на вноса и преориентират икономиките си към по-активно участие в международната тър-

говия. Реформите включват: намаляване на държавното участие в икономиката – чрез приватизация и ограничаване на регулациите, насърчаване на частната инициатива и правото на собственост, данъчни стимули и др. законови преференции за ПЧИ (в противовес на идеологията за чуждо влияние в икономиката и стопанска зависимост от развитите страни), либерализация на търговския режим – в т.ч. едностранно намаляване на митническите ставки, с цел увеличаване на конкуренцията на вътрешния пазар.[17, 18]

2. Преодоляването на „Кризата на дълговете“ от 80 – те години на XX в. – породена от втория петролен шок (1979 г.) и последвалите увеличения на лихвите в развитите страни. Кризата води до икономически застои и стагнация на доходите в повечето латиноамерикански и африкански държави, а периодът 1980 – 1990 г. за тях е определян като „Изгубеното десетилетие“.[19, 20, 21] Благодарение на реформите от т.1 и прилагането на плана „Брейди“, с който главниците на дълговете са редуцирани в диапазона 30 – 50%,[22] през 90 – те години на XX в. тези развиващи се страни се завръщат на пътя на икономическия прогрес – макар и с твърде различна успеваемост.

3. Либерализация на международната търговия в рамките на ГАТТ и Световната търговска организация, посредством значителни редукиции на тарифните ставки и ограничаване прилагането на немитнически бариери. Освен това, съгласно нормативните документи на СТО, развиващите се страни се ползват със специално и диференцирано третиране, включващо: по-дълги срокове за прилагане на споразуменията, техническа помощ за изграждане на административен капацитет, мерки за увеличаване на търговските възможности и пр.

4. Създаването на интеграционни общности, които спомагат за икономическото развитие – АСЕАН, Меркосур и др., съставени почти изцяло от развиващи се страни.

Обстойното проследяване на тези 4 причини може да даде отговор на въпросите, свързани със значителните стопански разлики между отделните развиващи се страни. Например, източно – азиатските икономики най-рано прилагат концепцията за отвореност към

външната търговия – т.нар. „Азиатски тигри“ още през 60 – те години насочват усилията към бърза индустриализация чрез насърчаване на износа и привличане на инвестиции.[23] В резултат от тези политики към днешна дата БВП на глава от населението в Южна Корея, Хонг Конг, Сингапур и Тайван е по-висок отколкото в някои страни – членки на ЕС. Специално Южна Корея е държавата с най-висока концентрация на индустриални работи в света – 360 на 10 000 работника; за САЩ, Германия и Япония този показател е респ. 145, 180 и 320.[24]

Заклучение

Периодът след 1990 г. може да се определи като изключително успешен за развиващите се страни, но с уговорката, че тази констатация е валидна само когато те са разглеждани като група държави. Механичното пренасяне на успеха на групата към всяка отделна държава би било подвеждащо, защото възходът на развиващите се страни се дължи най-вече на стопанските трансформации в Източна и Югоизточна Азия; на другият полюс са повечето държави на юг от Сахара, които поради комплекс от причини – политически, социални и икономически, за последните 30 г. почти не са прогресирали. Разбира се, мнозинството развиващи се страни отбелязват значителен напредък, особено като се имат в предвид техните стопански проблеми от 80 – те години, но считам че този успех не бива да бъде преувеличаван. Вече споменахме, че към 2016 г. разликата при БВП/глава от населението е 4:1 в полза на развитите страни.

В случай, че тенденциите при БВП и търговията се запазят в дългосрочен период икономическото влияние на развиващите се страни ще продължава да се засилва, но към днешна дата изглежда твърде неясно дали това ще се случи по начина, по който този процес протече през последните 25 – 30 години. От една страна, последиците от Световната финансова криза (2007 – 2008 г.) все още не са напълно преодолени, а друга все по-ясно се очертава фундаменталната промяна при енергоизточниците и ползването на енергията: енергията от слънце и вятър вече е напълно конкурентоспособна (при наличие на подходящи климатични условия) на енергията от изкопаеми енергоизточници (въглища, петрол и природен газ) [25,

26, 27] С други думи, просперитетът на развиващите се страни до голяма степен зависи от тяхната способност да се адаптират към 1) икономическа реалност, включваща сравнително високи дългови нива в развитите страни и 2) новата технологична вълна в енергетиката, която неминуемо ще засегне и редица други отрасли.

Източници и референции

- [1] <http://www.g77.org/doc/#aim>
- [2] **The Report of the South Commission (1990)** – ‘*The Challenge to the South*’, Oxford University Press
- [3] **Wallerstein, I. (2011)** – ‘*The Modern World – System*’, University of California Press (Re-Print Edition)
- [4] **World Trade Report (2014)** – публикация на Световната търговска организация (СТО)
- [5] **Trade and Development Report (2017)** – публикация на UNCTAD
- [6] **По данни на МВФ: World Economic Outlook Database (April, 2017)**
- [7] **По данни на МВФ: World Economic Outlook Database (April, 2017)**
- [8] **Trade and Development Report (2017)** – публикация на UNCTAD
- [9] **По данни на СТО: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm**
- [10] **По данни на МВФ: World Economic Outlook Database (April, 2017)**
- [11] **По данни на СТО: World Trade Statistical Review (2016)**
- [12] **По данни на СТО: World Trade Report (2013) и World Trade Statistical Review (2016)**
- [13] **По данни на Световната банка: World Development Indicators Database, <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#>**
- [14] <https://www.theguardian.com/business/2013/feb/11/china-worlds-largest-trading-nation>

- [15] **Trade and Development Report (2017)** – публикация на UNCTAD
- [16] **World Investment Report (1992) и (2017)** – публикации на UNCTAD
- [17] <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/110801.htm#ii>
- [18] **Химирски, Е.** – „*Икономика на развитието*“; Издателство на УНСС (2006 г.)
- [19] <http://www.globalblackhistory.com/2017/10/lost-decade-africa-1980s.html>
- [20] <https://www.upi.com/Archives/1989/12/20/The-1980s-was-a-lost-decade-for-development-in/6776630133200/>
- [21] https://www.federalreservehistory.org/essays/latin_american_debt_crisis
- [22] <https://www.emta.org/template.aspx?id=35>
- [23] <http://www.investopedia.com/terms/f/four-asian-tigers.asp>
- [24] **Trade and Development Report (2017)** – публикация на UNCTAD
- [25] <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-01-03/for-cheapest-power-on-earth-look-skyward-as-coal-falls-to-solar>
- [26] <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-12-15/world-energy-hits-a-turning-point-solar-that-s-cheaper-than-wind>
- [27] <https://www.nytimes.com/2014/11/24/business/energy-environment/solar-and-wind-energy-start-to-win-on-price-vs-conventional-fuels.html>

СПЕЦИФИКА НА МЕДИЦИНСКИЯ ТРУДИ НЕГОВАТА ОЦЕНКА В ИКОНОМИКАТА НА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО

Мирослав Петров

THE SPECIFICATION OF MEDICAL WORK AND ITS AS- SESSMENT IN THE HEALTH ECONOMY

Miroslav Petrov

Abstract

The specifics of medical work and its assessment are part of the healthcare economy. It depends on the supply of the public good „health”.

Key words: *medical work, economy, public good, health.*

Въведение

Трудовият пазар във всяка една страна е мястото където се срещат и договарят страните в трудовия процес – работници и работодатели. Там най-специфичната работна сила – човешкия капитал се наема при определени условия – финансови и нематериални, за да извършва определена работа. Този труд се материализира под различна форма в зависимост от определените отрасли на икономика, в които са заети работниците и служителите. Структурните различия определят различната тежест на труда, неговата производителност, приноса който той носи за подобряване на благосъстоянието на населението в държавата, и в по-широк смисъл за нарастване стойностите на БВП и БНП.

Един от най-специфичните видове труд е медицинския. Здравните работници – лекари, медицински сестри, рехабилитатори и т.н. доставят услугата „Здраве“, която е едно от обществените блага, от които се ползват всички живеещи в пределите на дадена страна без значение на техния произход, социален статус, възраст, пол и т.н.

Изложение

Спецификата на медицинския труд и неговата оценка са част от икономиката на здравеопазването. Доколко тя е точна и възмездява ли се подобаващо работата на заетите в системата на здравеопазването – това е предмет на настоящото изследване.

В условията на пазарната икономика работната сила има стокос характер и е обект на покупко-продажба. За разлика от другите стоки създаването на стоката труд изисква дългогодишен период, в който се извършват инвестиции в образование, професионално обучение и подготовка. (Благоев, Б. 2001)

Трудът на заетите в сферата на здравеопазването се отличава със следната специфика:

- Той е високвалифициран труд, който има своите особености. Обучението на лекарите и специалистите по здравни грижи е продължително и скъпо.

- Това е труд, който трудно може да се оцени количествено. Тук не става дума за изработка на дадено изделие, за работа по определена норма. Здравните работници лекуват самите хора. За резултатите от това лечение в повечето случаи се разработват определени качествени показатели. Те от своя страна са субективни.

- За да се полага качествено медицинския труд, неговите носители трябва непрекъснато да повишават своето образование и квалификация, за да могат да си служат с новата техника, апаратура, да познават новите методи на лечение и практики, които се въвеждат в световен мащаб.

Една от най-сложните управленски дейности в болницата е да се оцени трудовото поведение на медицинските професионалисти, т.е. да се поредели, какво е равнището на изпълнението на тяхната работа. Оценка е свързана с измерване на резултата и формиране на критерии, от където произтичат и затрудненията в тази област. Според Попов (*Попов, М 2004*) е необходимо да се намерят начини за справедлива оценка тъй като тя служи за постигането на следните цели и задачи:

- Подобряване на резултатите от работата;
- Определяне на трудовите компенсации;

- Вземане на решения, свързани със заеманата длъжност;
- Определяне на потребностите от обучение и развитие;
- Оценяване на ефективността на дейностите по набирането, подбора и обучението на персонала;
- Осигуряване на необходимата обратна връзка.

Персоналът на всяко едно лечебно заведение включващ в себе си лекари, медицински специалисти по здравни грижи, санитарни, административен и помощен е една съвкупност от хора, които по своята същност трябва да бъдат мотивирани, за да се постигнат поставените от мениджърския екип на болницата резултати и стратегически цели. В същото време всички тези служители трябва да отговарят на определени изисквания и да притежават определени умения и квалификация.

Поради спецификата на медицинския труд и резултатите от него е важно оценката на изпълнението да се позовава повече на качествени показатели, отколкото на количествени. Това означава, че с по-голяма степен на значимост за оценката са критериите за качество на медицинските дейности.

Качеството на медицинските дейности се определя в така съществуващите медицински стандарти за качество, които определят изискванията на която трябва да отговаря всяка медицинска дейност, лекарска практика и болница. Едно от изискванията, които са заложили вътре и оказват съществено влияние при оценката на медицинския труд е състоянието на кадрите в системата на здравеопазването. По-конкретно се обръща внимание на това способни ли са те да осигуряват нужното обслужване на пациентите. И тъй като в медицинската практика в България както в повечето страни се спазва правилото, че пациентите следват доставчиците на медицинска помощ – лекари и специалисти по здравни грижи, то това определя тяхната последваща оценка и възмездяване на труда им.

По-голямата част от практикуващите лекари са застаряващи. По-долу са изнесени данни от проучването на лекарите в страната по възраст и пол към 31.12.2014 г. Източник на информацията е сайта на НСИ.

Таблица 1

Практикуващи лекари по пол и възраст към 31.12.2014 г.

Възраст (в навършени години)	Общо		Мъже		Жени	
	брой	относителен дял	брой	относителен дял	брой	относителен дял
Общо	28842	100.0	128227	100.0	16015	100.0
До 35	2356	8.2	1092	8.5	1264	7.9
35 - 44	4022	13.9	1735	13.5	2287	14.3
45 - 54	10301	35.7	4801	37.4	5500	34.3
55 - 64	8606	29.8	3551	27.7	5055	31.6
65 и повече	3557	12.3	1648	12.8	1909	11.9

Източник: НСИ Практикуващи лекари по пол и възраст към 31.12.2014 г.

От своя страна младите, завършващи медицинско образование в страната лекари и медицински специалисти по здравни грижи изправени пред невъзможността да получават подобаващо заплащане за труда си, масово се ориентират към напускане на страната. По този начин от системата излизат кадри, които в недалечно бъдеще биха я допълнили и обновили.

Тревожно е и състоянието сред медицинските специалисти по здравни грижи. Според изследване на Рохова поставящо акцента върху миграцията на медицинските професионалисти са необходими поне още 30 000 медицински сестри, за да се достигне минималното съотношение лекар - сестра за Европейския съюз (ЕС). *(Рохова, М 2014)*

Сериозните проблеми в областта на човешките ресурси в здравеопазването налагат провеждане на специална политика чрез която да се подобри планирането, университетското обучение, специализацията и продължаващото обучение, икономическия и социален статус на работещите в системата на здравеопазването и намаляване на темпа на вътрешна и външна миграция. *(Национална здравна стратегия 2013-2020)*

Разрешаването на тези посочени проблеми или ограничаването на тежестта им ще доведе до изграждане на по-добра система за

оценка на полагания медицински труд и за неговото заплащане. Към настоящият момент повечето работещи в системата на здравеопазването и в частност самите потребители на медицинска помощ споделят, че за да е производителен и висококачествен, той трябва да е обвързан преди всичко с по-високо заплащане и по-добра система на финансови стимули.

Заклучение

Медицинският труд се характеризира с:

1. нарастваща сложност с въвеждането на нови апарати, медицинска апаратура и практики за лечение.
2. постоянен процес на планиране и повишаване на квалификацията
3. необходимост от допълнително време и средства за обучение на медицинските кадри.
4. сложна система за атестиране на медицинските кадри
5. слабо заплащане на труда на лекарите и медицинските професионалисти по здравни грижи
6. намаляваща с времето ефективност, поради недостига на високвалифицирани кадри, които могат да го полагат или излизане в пенсионна възраст на по-голямата част от работещите.

Един от начините, който може да обедини в едно работата на медицинските кадри с тяхното непрекъснато обучение, е болницата сама да се превърне обучаваща институция. По този начин участниците освен да развиват своите способности в подходяща среда, която няма да ги откъсва от работата, и ще им позволява да повишават квалификацията си с много по-малки разходи, ще бъдат ангажирани сами с индетифицирането и решаването на проблемите. Посредством увеличаването на капацитета на лечебното заведение те ще допринасят и за повишаване на собствената си оценка при провеждането на атестации и ще получават достойно възнаграждение, определено на база на техните знания, умения, професионални компетенции и качеството на работа.

Използвана литература

1. БЛАГОЕВ, Б. *„Икономика на предприятието” 2001*
2. МАРИЯ РОХОВА, ТОДОРКА КОНСТАНТИНОВА *„Икономическата криза и миграцията на здравните професионалисти“*
3. ПОПОВ, МИРОСЛАВ И. и др. *Управление на болницата, София 2004, Св. Климент Охридски.*
4. НСИ *Анализ на здравеопазването*
5. НСИ *Практикуващи лекари по пол и възраст към 31.12.2014 г.*

За контакти:

Мирослав Петров,

e-mail: miroslav.petrov1978@abv.bg,

тел. 0894 34 68 78

Настоящият доклад отразява резултати от работата по проект № 2017-ФБМ-01, финансиран от фонд „Научни изследвания“ на Русенския университет.

КРАТКОСРОЧНИ ЕФЕКТИ ОТ ИНВЕСТИЦИИТЕ В СТРОИТЕЛСТВО И МАШИНИ ВЪРХУ БВП В БЪЛГАРИЯ

Вера Пиримова, Галина Русева

SHORT-RUN EFFECTS OF INVESTMENTS IN CONSTRUCTION AND EQUIPMENT ON GDP IN BULGAR- IA

Vera Pirimova, Galina Ruseva

Abstract

The paper aims to explore the interdependence between investments and the increase of GDP in Bulgaria. In a more specific plan this paper examines the short-run effects of equipment and construction investment (expenditure on acquisition of tangible fixed assets) on economic growth in Bulgaria over the period 1970–2015. For the achievement of the basic objective has been applied the Vector Error Correction Model (VECM). As a result of the research is evidenced the bidirectional causality between equipment investments and economic growth and the unidirectional causality running from construction investments to output.

Key words: *investments, economic growth, GDP, mechanism of multiplier, VECM.*

Въведение

Теорията и практиката на икономическия растеж предоставят редица доказателства за двустранното взаимодействие между съвкупното производство (БВП) и инвестициите. От една страна, изпъква ключовата роля на инвестициите за реализирането на допълнителни прирасти на БВП. От друга страна, постиганият икономически растеж генерира и акселерира нови допълнителни инвестиции. Тези взаимовръзки имат специфично проявление на всяко конкретно национално равнище, в краткосрочен или в дългосрочен аспект, при диференцирана продължителност на лага на получаваните ефекти. В рамките на това взаимодействие се откроява предимно решаващото значение на инвестирането в машини и съоръжения,

както и в строителството, което разширява икономическия потенциал.

При извършване на изходен дескриптивен анализ в българските условия се установява специфично проявление на взаимодействието между БВП и инвестициите в посочените две направления. Така например, според данните на НСИ при последната икономическа криза у нас разходите за придобиване на дълготрайни материални активи (ДМА) в строителството се свиват на годишна база рязко – с около 45% още през 2009 г. Те продължават да се свиват в период от четири последователни години, до 2012 г. включително, остават с колеблива динамика до последната отчетена година, възлизат през 2015 г. на едва около 39% от ДМА в годината преди настъпването на кризата (2008 г.). По-особена динамика показват и ДМА в машини и съоръжения. Те също намаляват през 2009 г. с приблизително 34%, отбелязват двегодишен спад, остават впоследствие нестабилни и за 2015 г. се установяват на равнище с около 22% по-ниско от това за предкризисната 2008 г. Същевременно БВП на страната ни спада единствено през 2009 г., докато през останалите години се осъществява положителен икономически растеж, макар и с различни темпове.

Предвид на тези особености в динамиката на БВП и на инвестициите у нас, интерес представлява потвърждаването или отхвърлянето на резултатите от един дескриптивен анализ посредством анализ, извършен чрез прилагането на подходящи иконометрични методи и модели.

Иконометричен анализ на взаимовръзката между БВП и инвестициите в България

Целта на представеното изследване е да се проследи краткосрочното взаимодействие между brutния вътрешен продукт (БВП), инвестициите в строителство (СТР) и инвестиционните разходи в машини и оборудване (МиО) в България чрез прилагане на векторен модел с коригиране на грешката (VECM) за периода 1970-2015 г. Използвани са данни за разходите за дълготрайни материални активи по видове от Националния статистически институт (НСИ) и реалния БВП по постоянни цени от 2005 г. в левове, от база данни на

Обединените нации. С цел постигане на съпоставимост на данните инвестиционните разходи за машини и оборудване и инвестициите в строителство са превърнати в реални величини посредством дефлатора на БВП за 2005 г. Всички променливи са трансформирани в натурални логаритми.¹

В изследването е приложен VECM с предварително специфициран брой на коинтеграционните връзки и лаговете разлики, както и предварително определени детерминистични компоненти и инструментални променливи. За дефиниране на модела е приложен тест на Йохансон за коинтеграция с промяна в режима от 1989 г. В модела е включена инструментална променлива за структурна промяна, която отразява девалвацията на българския лев и либерализирането на движението на капитала във Валутния закон, в сила от януари 2000 г. С фиктивни променливи са обхванати кризите от 1996 г. и световната финансова и икономическа криза, която се проявява в България през 2009 г. - когато създаденият у нас БВП намалява с 4%. Доколкото инвестиционната криза от 1993 г. има значителен, но транзитен ефект, е предвидена транзитна инструментална променлива за включването ѝ в модела.

Проверката на броя на коинтеграционните вектори е извършена с приложен лаг $k=5$, избран от информационния критерий на Акайке. Резултатите от теста на максималното правдоподобие на Йохансон с включен тренд, промяна на режима и инструментални променливи, са отразени в таблица 1.

¹ Множество изследвания са посветени на връзките и взаимодействието между разходите за ДМА и развитието на други процеси в българската икономика, като те са извършени чрез прилагане на други изследователски и иконометрични методи и модели. Вж. напр.: Stefanov, St., Bandakova, V. (2014); Гроздева, В., Чанкова, Л. (1998); Косулиев, С. (2016), Simeonova-Ganeva, R., Vladimirov, Zh., Ganev, K., Panayotova, N. (2013).

**Оценки по метода на Йохансон за броя
на коинтеграционните вектори при лаг $k=5$**

Нулева хипотеза	Собствена стойност	λ_{trace}	λ_{trace}^*	95% критична стойност
$r \leq 0$	0.821	116.95	116.95	53.924
$r \leq 1$	0.582	46.32	46.32	34.163
Автокорелация				1.217 [0.307]
Нормално разпределение				8.662 [0.194]
Хетероскедастичност				212.2 [0.233]
Бележка: Броят на коинтеграционните вектори е означен с r . λ_{trace}^* е критерий-следа, коригиран за малка извадка. Критичните стойности са изчислени посредством симулация с 250 000 повторения.				

Резултатите от теста на Йохансон показват наличие на два коинтеграционни вектора, валидни също за малка извадка. С диагностиката на модела се констатира, че той е добре специфициран. Разпределението в остатъчните елементи е нормално, липсва автокорелация и хетероскедастичност както при оценките с многомерни (табл. 1), така и при тези с едномерни критерии.

Коинтеграционната връзка между БВП и инвестиционните разходи за строителство и машини предполага причинност по Грейнджър поне в едната посока (Lutkepohl and Kratzig, 2004). Теоремата на Грейнджър (Engle and Granger, 1987) допуска, че ако набор от променливи са интегрирани от първи порядък $I(1)$ и коинтегрирани, съществува валидно представяне на корекцията на грешката на динамичните редове. Изследването на причинно-следствените връзки при наличие на коинтеграция се осъществява посредством следните модели:

$$\Delta \ln Y(t) = \omega + \sum_{i=1}^k \beta(i) \Delta \ln Y(t-1) + \sum_{i=1}^k \gamma(i) \Delta \ln X(t-1) + \alpha_1 EC(t-1) + \vartheta_1(t) \quad (1)$$

$$\Delta \ln X(t) = \tau + \sum_{i=1}^k \zeta(i) \Delta \ln X(t-1) + \sum_{i=1}^k \varsigma(i) \Delta \ln Y(t-1) + \alpha_2 EC(t-1) + \vartheta_2(t), \quad (2)$$

където Y е БВП, а X – инвестиции в строителство или инвестиционни разходи в машини.

В моделите коефициентът α_i ($i=1,2$) измерва скоростта на приспособяване към равновесие. Моделът с корекция на грешките предполага, че лаговете динамични регресори и лаговият коинтеграционен вектор $EC(t-1)$ са двата възможни източника на причинно-следствена връзка. Когато $\alpha_i=0$, ($i=1,2$), горните две уравнения (1) и (2) улавят само краткосрочната динамика и не предоставят информация за дългосрочната връзка между лаговете променливи. Инвестициите предизвикват икономически растеж, ако нулевата хипотеза за $\sum_{i=1}^k \gamma(i) = 0$ в модел (1) е отхвърлена, но нулевата хипотеза за $\sum_{i=1}^k \zeta(i) = 0$ в модел (2) е приета. Икономическият растеж предизвиква допълнителни инвестиции, ако нулевата хипотеза за $\sum_{i=1}^k \zeta(i) = 0$ в модел (2) е отхвърлена, но нулевата хипотеза за $\sum_{i=1}^k \gamma(i) = 0$ в модел (1) не може да бъде отхвърлена. Инвестициите и БВП се характеризират с двустранна причинно-следствена връзка, ако нулевите хипотези за $\sum_{i=1}^k \gamma(i) = 0$ в модел (1) и $\sum_{i=1}^k \zeta(i) = 0$ в модел (2) са отхвърлени.

Таблица 2

Резултати от проверка за причинни зависимости между БВП, инвестициите в строителство и инвестиционните разходи за машини и оборудване при лаг $k=5$

Зависима променлива	$\Delta \ln \text{БВП}$	$\Delta \ln \text{МиО}$	$\Delta \ln \text{СТР}$
$\sum_{i=1}^k \ln \text{БВП}(t-i)$	---	18.279**	8.926
$\sum_{i=1}^k \ln \text{МЭО}(t-i)$	12.789*	---	4.556
$\sum_{i=1}^k \ln \text{СТР}(t-i)$	19.615**	4.936	---
Слаба екзогенност	88,283**	8,116*	50.455**
Бележка: Индикаторите за статистическа значимост, при които нулевата хипотеза се отхвърля на ниво 1% и 5% са означени съответно със ** и *.			

В таблица 2. са поместени резултатите от тестовете на модел (1) и (2). Инвестициите в машини и БВП се характеризират с двустранна причинно-следствена връзка. Оценките на моделите предпо-

лагат еднопосочна причинност по Грейнджър в посока от инвестициите в строителство към БВП. Нулевата хипотеза за липса на причинност по Грейнджър е приета в тестовете за причинно-следствени връзки между инвестициите в строителство и разходите за машини и оборудване. Наличието на слаба екзогенност е отхвърлено за всички променливи в модела.

Специфицираният векторен модел с коригиране на грешката без наложени рестрикции има следния вид:

$$\Gamma_0 \Delta y_t = \alpha [\beta' : \eta'] \begin{bmatrix} y_{t-1} \\ D_{t-1}^{co} \end{bmatrix} + \sum_{i=1}^p \Gamma_i \Delta y_{t-i} + CD_t + u_t, \quad (3)$$

където $y_t = [\ln \text{БВП}(t), \ln \text{МиО}(t), \ln \text{СТР}(t)]$; β и η са матрици, които определят дългосрочната връзка на променливите y_{t-1} и включените детерминистични компоненти D_{t-1}^{co} , съответно промяна в режима от 1989 г. и тренд. Матрицата α представя коефициентите на приспособяване към дългосрочна динамика, а Γ_p , при $p=1,2,\dots,4$, са матрици на първите разлики на y_t , определящи краткосрочните взаимодействия. Съответно D_t включва инструменталните променливи за кризи и въведени политики, както и детерминистичен компонент – константа.

След прилагане на рестрикции, посредством последователно елиминирание на регресорите с най-малки стойности, характеризирането на краткосрочната динамика е представено в таблица 3.

Таблица 3

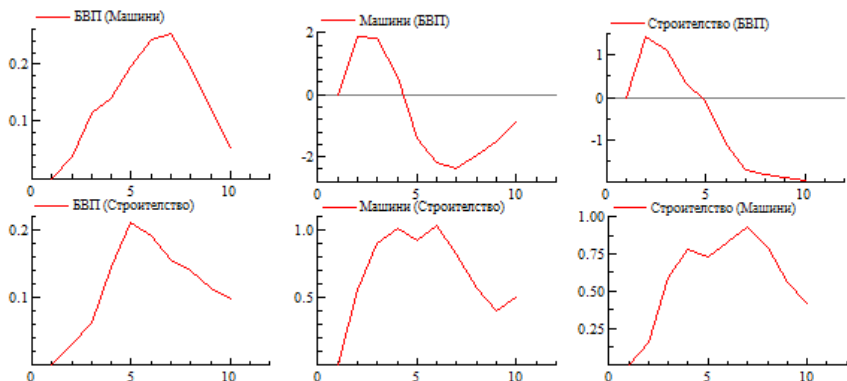
**Краткосрочни зависимости с векторен модел
за корекция на грешката (VECM)**

	$\Delta \text{БВП}$	$\Delta \text{СТР}$	$\Delta \text{МиО}$
EC ₁	-0.340	-	-0.158
EC ₂	-	-	-0.915
$\Delta \text{БВП} (t-1)$	0.327	1.320	2.210
$\Delta \text{МиО} (t-1)$	---	---	0.425
$\Delta \text{МиО} (t-2)$	---	---	0.313
$\Delta \text{СТР} (t-3)$	0.062	---	---

ΔБВП (t-4)	-0.212	---	---
ΔСТР (t-4)	0.067	---	---
ΔМиО (t-4)	---	---	0.188
Структурна промяна 1999	-0.101	---	---
Криза 1993	---	0.221	0.464
Криза 1996	-0.114	---	---
Криза 2009	-0.100	-0.319	-0.629
Константа	7.103	---	7.449
Бележка: ЕС е корекцията на грешката при приспособяването към дългосрочна динамика. Всички оценки са статистически значими при 5% риск от грешка.			

Приспособяването към дългосрочна динамика на БВП с инвестиционните разходи за машини и строителство се осъществява за приблизителен период от две години и половина. Разходите за машини и оборудване се връщат към равновесно състояние с БВП и инвестициите в строителство значително по-бавно за приблизителен период от шест години. Първи лаг на БВП е статистически значим за всички променливи в модела, с отрицателно въздействие, което се проявява най-силно при инвестициите в машини и оборудване. Инвестиционните разходи в строителство имат негативен ефект върху БВП след тригодишен период. Световната финансова и икономическа криза, която се проявява най-силно в България през 2009 г., оказва влияние както на съвкупния продукт, така и на разходите за ДМА в строителство и машини.

Допълнителна информация за взаимодействието между БВП и видовете инвестиционни разходи се получава от функцията на импулсите. Тя е приложена в допълнение с цел проследяване на времевия профил и траекторията на реакциите на променливите (\ln БВП, \ln МиО, \ln СТР) от шокове в иновациите на БВП, инвестициите в строителство и в машини и оборудване. Прогнозата е направена за десет годишен период.



Фиг. 1. Импулсни реакции от шокови изменения в БВП, инвестициите в строителство и в машини и оборудване

Динамиката на импулсите, представена на фиг.1, откроява по-силните реакции на инвестициите в машини и оборудване от иновациите на БВП. Шоковите изменения на БВП имат положително въздействие през втората година върху инвестициите в строителство и през втората и третата година върху инвестиционните разходи в машини и оборудване. БВП се повлиява положително от инвестициите в машини и оборудване между третата и седмата година от прогнозата. Ефект върху БВП от измененията в разходите за строителство се наблюдава между третата и петата година. Инвестициите се повлияват положително от иновации в разходите за машини и строителство между 2019 г. и 2022 г. от прогнозата.

Заклучение

Приложеният в изследването иконометричен модел предполага двустранна причинно-следствена връзка между инвестиционните разходи в машини и БВП. Съвкупният продукт и инвестициите в строителство се характеризират с еднопосочна причинно-следствена връзка в посока от инвестициите в строителство към икономическия растеж.

Резултатите открояват негативно влияние на принципа на акселератора. С едногодишно закъснение БВП оказва негативно въздействие върху инвестиционните разходи. Причината за това са наличните периоди на спад в българската икономика през изследвания период. Ефект от инвестиционните разходи върху БВП се наблюдава

след тригодишно забавяне, когато инвестициите в строителство имат неблагоприятен въздействие върху динамиката на съвкупния продукт.

От друга страна, функцията на импулсите предполага положително влияние на разходите за машини и оборудване, което продължава до седмата година и съществено позитивно въздействие на инвестициите в строителство между третата и петата година от прогнозата.

Използвана литература

1. ГРОЗДЕВА, В., ЧАНКОВА, Л. (1998) Влияние на инфлацията върху финансово-икономическите резултати и инвестициите на фирмите, *Икономически изследвания*, бр. 2.
2. КОСУЛИЕВ, С. (2016) Регионално неравенство и производствени фактори, *Политическата икономия в България в началото на XXI век, Трета национална конференция по политическа икономия, Русе, 29-30 септември 2016*, Катедра Икономика, Факултет Бизнес и Мениджмънт, стр. 155-166.
3. ENGLE, R.F., AND GRANGER, C.W.J. (1987) Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing.” *Econometrica*, 55 (2), 251–276.
4. LUTKEPOHL, H. AND KRATZIG, M. (2004). *Applied time series econometrics*, Cambridge University Press.
5. STEFANOV, ST., BANDAKOVA, V. (2014) Analysis of the acquisition costs and acquired fixed assets for the period 2008-2012 and forecasting on 2014-2016, *The financial and real economy: towards sustainable growth, Proceedings of the International Scientific conference, University of Nis, 17 October 2014, Nis*, Faculty of Economics, pp. 281-289;
6. SIMEONOVA-GANEVA, R., VLADIMIROV, ZH., GANEV, K., PANAYOTOVA, N. AND DIMITROVA, TS., IVANOVA YORDANOVA,, D. BOEVA,, M., KULEV, D.,PENEVA, P. (2013) *Analysis of the Situation and Factors for Development of SMEs in Bulgaria: 2011-2012, Economic Recovery and Competitiveness*.

За контакти:

доц. д-р Вера Пиримова, катедра „Икономикс“, Университет за национално и световно стопанство, e-mail: v_pirimova@abv.bg
докт. Галина Русева, катедра „Икономика“, Русенски университет „Ангел Кънчев“, e-mail: gruseva@uni-ruse.bg

ДЪЛГОСРОЧНИ ЕФЕКТИ ОТ ИНВЕСТИЦИИТЕ В СТРОИТЕЛСТВО И МАШИНИ ВЪРХУ БВП В БЪЛГАРИЯ

Галина Русева

LONG-RUN EFFECTS OF INVESTMENTS IN CONSTRUCTION AND EQUIPMENT ON GDP IN BULGARIA

Galina Ruseva

Abstract

The study examines the effects of equipment and construction investments on economic growth in Bulgaria over the period 1970-2015. Using cointegration analysis, the study indicates a significant role of equipment and construction investment for the long-run growth in Bulgaria. The results show that the positive impact of equipment investment on GDP is twice as much as the effect of investment in construction. Therefore, within its stated scope, this study suggests that a suitable policy should be implemented to accelerate equipment and construction investments and hence sustainable economic growth in Bulgaria.

Key words: equipment investment, construction investment, growth, cointegration.

Въведение

В теорията на растежа и бизнес цикъла има консенсус относно преходния ефект на инвестициите върху брутния вътрешен продукт (БВП). Въпросът за технологичния прогрес излиза на преден план, когато се оспорва постоянният ефект от натрупването на капитал върху нарастването на съвкупния продукт. Според теорията на ендогенния растеж натрупването на капитал има дългосрочен ефект поради генерирания и внедрен технологичен прогрес, който от своя страна стимулира икономическата активност.

Въпреки че инвестициите представляват много по-малък по размер компонент на БВП в сравнение с потреблението на домакинствата, те са определящи за икономическия растеж и за степента на натрупване на физически капитал. Според редица проучвания нарастването на БВП се обуславя от увеличаването на инвестициите в

машини и съоръжения (Howitt & Aghion, 1998; Jorgenson & Stiroh, 2000; Rodrick, 2000). От своя страна DeLong и Summers (1991, 1993) разкриват и доказват, че държавите с по-високи нива на инвестиции в машини имат по-бърз икономически растеж в дългосрочен план. Значимата роля на строителството за икономическото развитие е потвърдена в изследванията на редица автори – като Aschauer (1989), Bon & Crosthwaite (2000), Giang & Pheng (2011) и др. В пълен контраст са други приведени доказателства за негативно въздействие на строителната индустрия върху икономиката (Drewer, 1980; Davarajan, Swaroor & Zoo, 1996). Натискът, генериран от строителството, може да завиши цените на ресурсите и да повлияе на достъпността на финансовия капитал за други цели. Инвестициите в строителство са също така и основен източник на циклични колебания. Наред с това Green (1997) доказва, че инвестиционните разходи в жилищно строителство въвеждат и извеждат страната от рецесия.

Иконометричен анализ на дългосрочната взаимовръзка на БВП и инвестициите в България

Целта на представеното изследване е да бъде оценено дългосрочното влияние на инвестиционните разходи в машини и оборудване и в строителство върху БВП на България чрез коинтеграционен анализ за периода 1970-2015 г. За реализирането на тази цел е приложен следният авторегресионен модел:

$$Z_{0t} = \alpha\beta'Z_{1t} + \Psi Z_{2t} + \varepsilon_t, \quad (1)$$

където Z_t е вектор на включените променливи $Z_{0t} = X_t$,

$$Z_{1t} = \begin{pmatrix} X_{t-1} \\ D_{t-1}^R \end{pmatrix} \text{ и } Z_{2t} = \begin{pmatrix} \{\Delta X_{t-1}\}_{i=1}^{k-1} \\ D_t^U \end{pmatrix},$$

D_{t-1}^R - вектор на детерминистичните променливи, ограничени в коинтеграционното пространство, а D_t^U са неограничените детерминистични променливи.

При емпиричната оценка на модел (1) са използвани данни за разходите за дълготрайни материални активи по видове от Националния статистически институт и за реалния брутен вътрешен про-

дукт (БВП) по постоянни цени от 2005 г. в левове, от база данни на Обединените нации. За постигането на съпоставимост на данните инвестиционните разходи за машини и оборудване (МиО) и инвестициите в строителство (СТР) са трансформирани в реални величини посредством дефлатора на БВП по постоянни цени от 2005 г. Всички променливи са трансформирани в натурални логаритми.

Стационарност на данните

Динамичните характеристики на редовете на модела са изследвани със стандартните тестове за единичен корен на разширения критерий на Дики-Фулър (ADF), критерия на Филипс-Перон (PP), теста на Елиът, Ротенбърг и Сток (ERS) и KPSS-критерия на Квятковски, Филипс, Шмит и Шин (вж. табл.1).

С първите три критерия на проверка се подлага нулевата хипотеза, според която в редовете има единичен корен, т.е. налице е нестационарност. KPSS-критерият разменя нулевата и алтернативната хипотеза и изследва динамичния ред за стационарност при нулевата хипотеза. Тестовите на Филипс-Перон и Елиът-Ротенбърг-Сток показват интегрираност от първи порядък $I(1)$ на всички променливи. Критерият на Дики-Фулър потвърждава интегрираността от първи порядък, с изключение на БВП в модел II с константа и тренд, където предполага интегрираност от по-висок порядък. Резултатите от KPSS – критерия показват стационарност на редове, освен за БВП при модел I с включена константа (вж. табл. 1.).

Таблица 1

Резултати от тестове за единичен корен

Редове Изходни	ADF	PP	KPSS	ERS	
				QT	DFGLSu
Модел I: константа					
БВП(t)	-2.028 (1)	-2.357 (4)	0.656* (5)	25.971 (1)	-1.593 (1)
МиО(t)	-2.067 (0)	-2.263 (4)	0.375 (5)	11.572 (0)	-2.056 (0)

СТР(t) Модел II: константа и тренд	-1.845 (1)	-1.749 (3)	0.130 (5)	6.955 (1)	-1.874 (1)
БВП(t)	-2.463 (1)	-2.320 (4)	0.117 (5)	7.887 (1)	-2.051 (1)
МиО(t)	-2.223 (0)	-2.533 (4)	0.086 (5)	6.578 (0)	-2.181 (0)
СТР(t) Първи разлики	-1.848 (1)	-1.783 (3)	0.111 (5)	6.309 (1)	-1.875 (1)
Модел I: константа					
ΔБВП(t)	-3.407* (0)	-3.423* (2)	0.238 (4)	3.383* (0)	-3.429** (0)
ΔМиО(t)	-6.168**(0)	-6.309**(4)	0.071 (3)	2.230** (0)	-6.203** (0)
ΔСТР(t)	-4.849**(0)	-4.952**(1)	0.091 (3)	2.308** (0)	-4.907** (0)
Модел II: константа и тренд					
ΔБВП(t)	-3.449 (0)	-3.529* (2)	0.144 (4)	3.120* (0)	-3.529* (0)
ΔМиО(t)	-6.091**(0)	-6.306**(4)	0.069 (3)	2.206* (0)	-6.185** (0)
ΔСТР(t)	-4.791**(0)	-4.952**(1)	0.091 (3)	2.308* (0)	-4.907** (0)
Бележка: В скоби са посочени лаговете. Ограничаването на броя на лаговете при тестовите с разширения критерий на Дики-Фулър (ADF) и този на Елиът-Ротенбърг-Сток (ERS) е извършено на база на информационния критерий на Шварц (BIC). Тестовите на Филип-Перон (PP) и Квятковски-Филип-Шмит-Шин (KPSS) са осъществени посредством спектрални лагови прозорци, чиято дължина е ограничена по правилото на Нюи-Уест. Индикаторите за статистическа значимост, при които нулевата хипотеза се отхвърля на ниво 1% и 5%, са означени съответно със ** и *.					

Предвид промяната на режима в българската икономика за точното определяне на порядъка на интегрираност на променливите са приложени тестовите за единичен корен със структурни прекъсвания на Зивот-Андрюс (Zivot-Andrews), Лий-Стразисич (Lee-Strazicich) и Лумсдейн-Папел (Lumsdaine-Papell). Зивот-Андрюс е тест, който последователно избира точката на прекъсване, с нулева хипотеза за наличие на нестационарен процес, който изключва екзогенна структурна промяна. В зависимост от варианта на модела алтернативната хипотеза е стационарен процес с тренд, който позволя-

ва едно прекъсване в нивото или в тренда и нивото. Критерият на Лумсдейн-Папел разширява този на Зивот-Андрюс с две структурни прекъсвания в нивото или в тренда и нивото при неизвестна структурна промяна. За прецизиране на резултата е приложен теста на Лий-Стразисич, базиран на множителя на Лагранж, който позволява две ендогенни прекъсвания както в нулевата, така и в алтернативната хипотеза. Трите критерия посочват интегрираност на променливите от първи порядък със структурни прекъсвания (вж. табл. 2.).

Таблица 2

**Резултати от тестове за единичен корен
със структурни прекъсвания**

		lnБВП(t)		lnМиО(t)		lnСТР(t)	
		Година	t-стат.	Година	t-стат.	Година	t-стат.
ZA	H	1989	-4.710 (1)	1989	-3.542 (0)	1989	-3.443 (1)
	TH	1988	-4.257 (1)	1989	-3.512 (0)	1989	-3.525 (1)
LP	H	1989,2008	-5.560 (1)	1989;2000	-4.196 (0)	1989;2002	-4.754 (1)
	TH	1986,1995	-4.922 (1)	1992,2008	-5.015 (0)	1992,2005	-3.941 (1)
LS	H	1991,1998	-1.903 (5)	1992,1998	-3.721 (1)	1981,2005	-2.550 (4)
	TH	1988,2003	-4.557 (5)	1991,2003	-5.107 (4)	1989,2002	-5.087 (4)
Първи разлики		$\Delta \ln \text{БВП}(t)$		$\Delta \ln \text{МиО}(t)$		$\Delta \ln \text{СТР}(t)$	
		Година	t-стат.	Година	t-стат.	Година	t-стат.
ZA	H	1999	-5.290* (0)	1993	-6.797**(0)	1998	-5.834**(0)
	TH	1999	-5.146* (0)	1993	-6.816**(0)	1998	-5.834**(0)
LP	H	1988,1999	-6.350* (0)	1987,1993	-7.017**(0)	1998,2008	-6.684* (0)
	TH	1988,2008	-7.659**(0)	1989,2008	-7.976**(0)	1989,2008	-9.634**(0)

LS	H	1989,1999 -4.741** (0)	1998,2007 -6.511** (0)	1998,2009 -5.879** (0)
	TH	1989,2006 -5.753* (0)	1992,1998 -7.613** (2)	1990,2008 -7.574** (0)

Бележка: В скоби са посочени лаговете. За избор на оптимален лаг при критериите на Zivot-Andrews (ZA) и Lumsdaine-Papell (LP) е използван информационният критерий на Акайке (AIC). Оптимален лаг при теста на Lee-Strazicich е получен въз основа на значението на t-критерия, определено посредством метода „от общото към частното“. Индикаторите за статистическа значимост, при които нулевата хипотеза се отхвърля на ниво 1% и 5% са означени съответно със ** и *. Прекъсванията в нивото на редовете или в наклона и нивото са означени с H (ниво) и TH (тренд и ниво).

Проверка за коинтеграция със структурно прекъсване по метода на Грегъри-Хансен

Тестът за коинтеграция на Грегъри-Хансен се осъществява при неизвестна точка на прекъсване, която се определя от минималната стойност на „пречупената“ коинтеграционна регресия. Подходът позволява само едно прекъсване в коинтеграционната връзка. Важно е да се отбележи, че тестът не определя точната година на структурно прекъсване. Тя е избрана посредством най-силното доказателство срещу хипотезата за липса на коинтеграция.

Таблица 3

Резултати от тест за коинтеграция на Грегъри-Хансен

Прекъсване	Година на прекъсване	Включени компоненти	Мин. Т-ст.	Крит. ст-ст 1%	Крит. ст-ст 5%	Крит. ст-ст 10%
всички регресори	1997	константа и тренд	-7.008	-6.450	-5.960	-5.720

Бележка: Тестът за коинтеграция е осъществен при лаг $k=0$, избран от информационния критерий на Акайке.

Резултатите от теста предоставят доказателство за коинтеграционна връзка между разходите за машини и оборудване, инвестиционните разходи в строителство и БВП, с прекъсване във всички регресори през 1997 г. (вж. табл. 3.)

Проверка за коинтеграция с подхода на Йохансон

Подходът на Йохансон отчита ендогенността и експлицитно моделира краткосрочната динамика. Освен това чрез метода на максималното правдоподобие може да се открие броят на коинтеграционните вектори, които могат да бъдат интерпретирани като ограничения пред движението на променливите, които дадена икономическа система налага в дългосрочен план (Маринов, 2014, с. 82).

Потвърждението за наличие на коинтеграционна връзка с прекъсване от теста на Грегъри-Хансен предполага отчитане на структурни промени при прилагане на коинтеграционния подход. Промяната на режима в България се осъществява в края на 1989 г. Допълнително в модела са включени две инструментални променливи, които обхващат промяната в тренда от 1997 г. и законодателни промени от 1999 г. Промяната на тренда се дължи на въведения в страната Валутен борд. Икономическите реформи от 1999 г., които имат ефект на структурна промяна се изразяват в девалвацията на българския лев и либерализиране на движението на капитала във Валутния закон, в сила от януари 2000 г. Кризата от 1996 г. и Световната финансова и икономическа криза, която най-силно се проявява в България през 2009 г., са отразени в модела с въвеждане на фиктивни променливи. Инструментална променлива с транзитно влияние е предвидена за инвестиционната криза от 1993 г. За определянето на лага ($k=1$) е използван информационният критерий на Шварц.

Таблица 4

Оценки по метода на Йохансон за дългосрочната връзка между БВП, инвестициите в машини и оборудване и инвестиционните разходи за строителство при лаг $k=1$

Нулева хипотеза	Собствена стойност	λ_{trace}	λ_{trace}^*	95% критична стойност
$r \leq 0$	0.791	100.806	97.469	58.923
$r \leq 1$	0.375	30.455	29.859	37.727

Дългосрочна корелация	Слаба екзогенност			
	95% χ^2	lnБВП	lnМиО	lnСТР
0.615	3.841	46.730	3.887	10.567
Автокорелация				1.297 [0.215]
Нормално разпределение				3.359 [0.763]
Хетероскедастичност				0.887 [0.683]
Бележка: $\lambda_{\text{трасе}}^*$ е критерий-следа, коригиран за малка извадка. Критичните стойности са изчислени посредством симулация с 250 000 повторения.				

Резултатите от теста, поместени в таблица 4., показват наличие на един коинтеграционен вектор $r=1$. Дългосрочната корелация е значителна, с коефициент от 0,615. Тестът за слаба екзогенност на променливите е отрицателен. Коинтеграционната връзка със съответните статистически значими коефициенти на еластичност и стандартни грешки в скоби е:

$$\ln\text{БВП} = 0.2579 \cdot \ln\text{МиО} + 0.1305 \cdot \ln\text{СТР} + 0.0368 \cdot T - 0.368 \cdot \text{ПР}_{1989}, \quad (2)$$

(0.0602) (0.0602) (0.0028) (0.0484)

където T е времеви тренд, а ПР_{1989} – промяна на режима от 1989 г.

Коефициентите на дългосрочна еластичност открояват по-силния ефект от инвестиционните разходи за машини и оборудване (МиО). Увеличение с приблизително 4% на инвестициите в машини и оборудване допринася за нарастване на БВП с 1% годишно. Двойно по-нисък е дългосрочният коефициент на еластичност на инвестиционните разходи за строителство (СТР). Икономически растеж от 1% се постига при нарастване на инвестициите в строителство с 8%.

Проведените диагностични тестове на модела показват, че той е добре специфициран. Тестовите с многомерни (вж. табл. 4) и едномерни критерии потвърждават нормално разпределение на остатъчния компонент и липса на автокорелация и хетероскедастичност.

Заклучение

Резултатите предоставят емпирично доказателство, че инвестиционните разходи за машини и оборудване и инвестициите в

строителство допринасят за икономическия растеж на България в дългосрочен план. Изследването откроява водещата роля на инвестициите в машини и оборудване. Положителното въздействие на инвестиционните разходи за машини върху БВП е двойно по-голямо от ефекта на инвестициите в строителство. Оценка на коефициентите на дългосрочна еластичност за българската икономика са в пълно съгласие с откритията на DeLong и Summers (1991,1992) за ключовата роля на инвестициите в машини за индуциране на дългосрочен растеж.

Водещата роля на машините като фактор на предлагането от структурата на инвестициите прогнозира дългосрочен ефект от натрупването на капитал върху съвкупния продукт. От друга страна инвестициите в строителство имат решаващо значение за дългосрочното развитие и цикличност на икономиката. Прилагането на подходяща политика за насърчаване на инвестиционните разходи в машини и строителство е ключова за устойчивия дългосрочен растеж.

Използвана литература

1. МАРИНОВ, Г. (2014) *Панелни единични корени и коинтеграция. Издирени и записани чудновати истории. С примери на R*, Издателство „Онгъл“, Варна.
2. ASCHAUER, D. A. (1989). *Is public expenditure productive?* Journal of Monetary Economics, 23, 177-200.
3. BON, R., & CROSTHWAITE, D. (2015). *The future of international construction – The annual surveys*, ICE Publishing.
4. DE LONG, J.B., AND SUMMERS, L.H. (1991) *Equipment Investment and Economic Growth*, Quarterly Journal of Economics, 106 (2), 445–502.
5. DE LONG, J.B., AND SUMMERS, L.H. (1993) *How Strongly Do Developing Economies Benefit from Equipment Investment?* Journal of Monetary Economics, 32 (3), 395–415.
6. DEVARAJAN, SH., SWAROOP, V. & ZOU, H. (1996) *The composition of public expenditure and economic growth*. Journal of Monetary Economics 37(2, April): 313–44.
7. DREWER, ST. (1980) *Construction and development: A new perspective*, Habitat Intl, Vol. 5, No. 3 / 4, pp.395-428.

8. GIANG, D., PHENG, L. (2011) *Role of construction in economic development: Review of key concepts in the past 40 years*, Habitat International 35, 118-125.
9. GREEN, R. (1997) *Follow the leader: How changes in residential and non-residential investment predict changes in GDP*, Real estate economics, Vol. 25, 2, 253-270.
10. HOWITT, P., AND AGHION, P. (1998) *Capital Accumulation and Innovation as Complementary Factors in Long-Run Growth*, Journal of Economic Growth, 3 (2), 111–130.
11. JORGENSEN, D.W., AND STIROH, K.J. (2000) *Raising the Speed Limit: U.S. Economic Growth in the Information Age*, Brookings Papers on Economic Activity, 1, 125–211.
12. RODRIK, D. (2000) *Saving Transitions*, World Bank Economic Review 14 (3), 481–507.

За контакти:

докторант Галина Русева, катедра „Икономика“, Русенски университет „Ангел Кънчев“, e-mail: gruseva@uni-ruse.bg

Разработката отразява резултати от работата по проект №2017-ФБМ-01, финансиран от фонд „Научни изследвания“ на Русенския университет.

**ИКОНОМИКА И ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ:
ПРОБЛЕМИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

**Сборник с доклади
от юбилейна научна конференция
по случай 80 години
катедра „Обща икономическа теория“**

Предпечатна подготовка *Мария Янчева*

Дадена за печат XI.2017 г.

Печатни коли 19,93

Излязла от печат XII.2017 г.

Издателски коли 18,93

Формат 60×90/16

Тираж 60

Издателство „Наука и икономика“
Икономически университет – Варна
ул. „Евлоги Георгиев“ 24
Печатна база на ИУ – Варна

ISBN 978-954-21-0951-8