

Проф. д-р инж. З Д Р А В К О Г Ъ Р Г А Р О В

Макроикономика

/учебно пособие/

Ботевград - 2011

СЪДЪРЖАНИЕ

Въведение

1. Икономиката като наука и стопанска система

Стопански системи – възникване и история
Зараждане на икономическата мисъл
Предмет на икономиката
Икономическа теория и приложна икономика
Микроикономика и макроикономика
Икономически ресурси и производствени фактори

2. Основни икономически закони и категории

Закон за дефицита
Закон за намаляващата рентабилност
Закон за намаляващата пределна полезност
Закон за търсенето и предлагането
Основни икономически категории

3. Икономика и икономически отношения

Собствеността като икономическо отношение
Пазар и пазарни отношения
Труд и трудови отношения
Икономически отношения в аграрния сектор
Доходи и тяхното разпределение

4. Производство, потребление, търговия

Производство и потребление
Икономическите показатели
Търговия и маркетинг

5. Инвестиции и инвестиционни процеси

Същност и източници на инвестициите
Инвестиции и икономически растеж

6. Принципи на пазарната икономика

Свобода на избора на икономическа дейност
Всеобщност на пазара
Равноправие на пазарните субекти

Свобода на ценообразуването

Държавно регулиране

Конкуренция

7. Пазар. Видове пазари

Същност на пазара

Пазарни структури

Видове пазари

8. Пари и парично обръщение

Същност на парите

Видове пари и парични средства

Парична система

Инфлация – същност и последствия

9. Финанси и финансова система

Същност и функции на финансите

Финансова система и механизми за регулиране

Финансови институции

10. Кредитно-банкови отношения

Същност и форми на кредитните отношения

Банки и банкови операции

11. Борси и борсови операции

Същност и видове борси

Борсови агенти и борсови сделки

Ценни книжа

12. Държавата в управлението на икономиката

Органи на управление

Планиране и прогнозиране

Държавно регулиране на икономиката

13. Държавен бюджет

Бюджет и бюджетни отношения

Структура на държавния бюджет

14. Данъци и данъчна система

Същност на данъците и данъчната система

Видове данъци и данъчно облагане

Данъчни механизми и инвестиционно стимулиране

15. Икономическа политика на държавата

Същност на държавната икономическа политика

Фискална икономическа политика

Монетарна икономическа политика

Други видове и форми на икономическа политика

16. Икономика и социална дейност

Социалната сфера на икономиката

Структурни компоненти на социалната икономика

Доходи и социална защита

17. Външноикономическа дейност

Същност на световното стопанство

Международна търговия

Международни валутни отношения

Платежен баланс. Държавно регулиране

18. Икономическа безопасност

Същност на икономическата безопасност

Осигуряване на икономическата безопасност

Финансова устойчивост и безопасност

Въведение

Икономическата ситуация в България и продължаващите икономически реформи и политически събития, свързани с членството на страната в Европейския съюз, предявяват нарастващи изисквания към икономическите знания и поведение. Това, в една или друга степен, се отнася до всички стопански субекти и слоеве от обществото. Политическите лидери не са в състояние да приемат рационални, обосновани решения, без да разбират същността на промените в протичащите икономически процеси и без да осъзнават техните последствия. Постепенно остава в миналото възможността за представителите на бизнеса да получават големи доходи, лавирайки в мътните води на първичните пазарни преобразования. Все по-настоятелно се проявява необходимостта от икономически обоснованото управление на капитала. На всички останали членове на обществото, а още повече на най-младите, се налага да притежават определено ниво на икономически знания, за да разбират света, в който живеят, и в който им предстои да живеят и да го преобразяват според възможностите си по най-добрия начин.

Днес практически е невъзможно да се заема активна жизнена позиция, да се осъзнава това, което протича около нас, да се търси място в житейския поток, да се повишават възможностите за подобряване на личното материално благополучие, без знания за съвременните икономически отношения, без те да се филтрират през собствените представи от базовите знания в областта на икономиката и предприемачеството.

Предлаганото учебно пособие е предназначено да бъде в помощ, именно в тази насока. По своята структура то се различава от стандартните разработки по икономика, възпроизвеждащи в една или друга степен структурата на по-голямата част от чуждестранни автори на учебници по макроикономика. Предпочетено е по-естественото разчленение на разделите, характеризиращи икономиката като цялостна система от обекти, процеси, отношения, функции и представи на макроикономическо ниво. По този начин се

създава възможност да се съчетаят в единство основите на икономическата теория и приложната икономика с акцент върху последната.

Учебното пособие е ориентирано към широк кръг лица, интересуващи се от съвременните икономически знания и процеси и най-пряко към студенти от различни специалности.

1. Икономиката като наука и стопанска система

Стопански системи – възникване и история

Погледът върху възникването, историята и характера на стопанските системи, от които е произлязла днешната икономическа система, позволява да се разберат последните промени и да се погледнат съвременните икономически отношения в перспектива. За историческата наука промените в стопанските системи не са изненада. Те винаги са били в състояние на еволюция.

Само преди десет века в Европа не съществува това, което днес наричаме национални държави. Не съществува и силна централизирана власт с утвърдена правна система, въпреки че е съществувала силна религиозна институция (църква), която изпълнява някои от тези роли. Тъй като има малко градове, оцелели от римски времена, по-голямата част от населението живее в имения, които “принадлежали” на господаря на имението, но не са “собственост”, защото няма утвърдени национални държави, които биха могли да организират, да разпореждат и да уреждат въпросите на собствеността. Няма и никакви документи или нотариални актове, които да удостоверяват правото на един човек да притежава земята. Тя е ставала “собственост” не в резултат на “силата на правото”, а в резултат на “правото на силата”. Предава се от поколение на поколение по силата на традицията и в мирно време никой не оспорвал правото на господаря върху земята – земята “принадлежала” на господаря, защото му “принадлежала”.

Тъй като нямало централизирана национална държава, господарят изпълнявал много от функциите, които в последствие изпълнявала националната държава. Той осигурявал защитата в територията около господарската къща или замък, той давал разпореждания, какво ще се прави, как ще се прави и кой какво ще получи и решавал споровете. Хората, които живеели в имението, се определят като крепостни селяни и нямали друга алтернатива в

имението освен да вършат това, което са вършели и предците им. Селяните са били обвързани с парчета земя, която не са могли да напускат и се задължавали всяка година да дават част от своята реколта на господаря. Именията се управлявали по-скоро от традициите, отколкото от господаря. Между крепостника и господаря съществувало нещо наподобяващо на търговия, но без никакво договаряне, нито пазар.

Тази система, известна като феодализъм, се развива около 8-ми и 9-ти век и продължава приблизително до 15-ти век, въпреки че в някои страни продължава чак до 19-ти век. В процеса на господство на тази система, постепенно се появяват хора, които не приемат живота във феодалното имение и го напускат. Тъй като не съществувала организирана силова институция, вероятността тези “бегълци” да бъдат принудени да се върнат обратно била малка. Едно от местата, където те можели безопасно да избягат, са градовете. Там животът се осигурявал най-вече чрез разменната търговия. Гражданите се явявали посредници – купували от един и продавали на други. Размяната подкопавала феодалните традиции, тъй като позволявала на хората да си осигуряват доходи извън традиционната феодална структура и отношения. Първоначално търговците използвали бартера, т.е. размяна на един вид стока срещу друг. Но постепенно се появява еквивалент с всеобща покупателна сила – парите, които стават средство за размяна.

Първоначално земята не е сред разнообразието от стоките, с които се търгува. Но идва момент, когато феодалите, в желанието си да притежават различни стоки, при недостиг на пари, започват да предлагат за продажба и част от своята земя. С този акт традиционната база на феодалното общество започва да се подкопава. Времето работи за търговците и някои от тях натрупват богатства, пред които тези на феодалите бледнеели. С разрастването на градовете и изместването на богатствата от феодалите към търговците става и преместване на властта в градовете. Това води до коренна промяна в политическата и икономическата структура на обществото.

В рамките на тези отношения, с развитието на средствата за производство, се появяват занаятите, след тях манифактурата, а накрая и фабричното производство. Собствениците на фабрики и на наемна работна сила нанасят удар върху занаятчийството, като заменят ръчния труд с машинен и формират класата на индустриалците (капиталистите). С укрепването на тяхната икономическа мощ на преден план излиза въпросът за свободата да ръководят своя бизнес както те намерят за добре. На базата на своята икономическа мощ те стават и независима политическа сила. Настъпва ерата на буржоазните революции – 18-ти и 19-ти век, които окончателно ликвидират устоите на феодалната система.

Капитализмът от 19-ти век се характеризира със значително икономическо развитие, но и с неистова експлоатация на работната сила – 18-часов работен ден, ниски надници, детски труд, мръсни и опасни фабрики и мини. И всичко това в името на огромни богатства за малоброен елит. Тези условия и несправедливост пораждат критика на капитализма и пазарната икономическа система. Най-известен критик на тази система става Карл Маркс - немски философ, икономист и социолог, направил анализ на динамиката на промените на икономическите системи. Той изхожда от обстоятелството, че капиталистическата икономика е белязана с противоречията между икономическите класи – капиталисти (бизнесмени) и пролетарият (наемни работници). Маркс разглежда тези противоречия като непреодолими, което в даден момент ще доведе до бунт от страна на пролетариата, който ще отхвърли капиталистическата експлоатация и ще промени икономическата система.

До края на 19-ти век някои от нещата, които Маркс предвижда, се случват, макар и не точно по начина, по който той ги виждал. Производството действително минава от малки към големи фабрики. Развиват се акционерните дружества и класите стават по-ясно разграничени една от друга. Работниците фрапиращо отстъпват на собствениците по жизнен стандарт. Малките фирми се сливат и организират монополи и тръстове, които намирали начин да предотвратят конкуренцията по между си и начини да ограничат

достъпа до пазара на нови конкуренти. Но прогнозата на Маркс се оказва неточна в това - как ще реагира обществото на тези процеси.

Западното общество не откликва на противоречията, породени от капиталистическия начин на производство с бунт на пролетарията. В действителност става нещо друго – капиталистическата пазарна икономика се модифицира от съществуващите политически сили. “Острите ръбове” на капитализма били изгладени в западните държави с намесата на правителствата. Съдба на капитализма става еволюцията, а не революцията. Капитализмът се трансформира в така наречения социално ориентиран капитализъм – икономическа система, която позволява на пазара свободно да функционира, но в която държавата играе ключова роля при разпределението и вземането на решенията какво, как и за кого да се произвежда.

Социалистическите идеи на Маркс намират почва и в царска Русия – страна, в която индустриалната революция е в зародиш. Първата световна война и разрухата в страната позволяват на руските социалисти (болшевики) да свалят царя и да вземат властта след изтощителна гражданска война. Болшевиките се опитват да се придържат към идеите на Маркс, но проблемът е в това, че неговите анализи са свързани основно с механизмите и недостатъците на функционирането на капиталистическата икономика, а не с това как да се управлява една социалистическа икономика. Освен това в Русия липсва истински капитализъм и не съществува база, която да прерасне веднага в социалистическа икономика. Вместо това се създава икономическа система, определяна като държавен социализъм. През този период се консолидират териториите на бившата царска Русия и се създава Съюзът на съветските социалистически републики (СССР). След Втората световна война СССР установява контрол и налага своя икономически модел на правителствата на много източноевропейски страни, а през 1949г и по-голямата част от Китай, под управлението на Мао Цзедун, възприема съветския тип социалистически принципи.

През 80-те години Михаил Горбачов и Дън Сяопин стигат до извода, че е малка вероятността да се постигнат комунистическите

идеали, и признават, че едно ограничено използване на пазара предлага по-добър начин за устройство на обществото. Горбачов признава, че принципите, на които функционират съветските институции, лишават работниците от стимули за работа, производството е неефективно, потребителските стоки са или недостатъчни, или с лошо качество, а висши съветски служители експлоатират постовете си в лична изгода. В края на 80-те години социалистическите държави скъсват с този модел и извършват коренна икономическа промяна, възприемайки пазарните принципи и политическия плурализъм. Несигурността сред тях по отношение на това какво икономическо поведение ще бъде приемливо и какво не, въвлеча в тежка криза много от бившите социалистически страни.

Макар в глобален мащаб спорът между капитализма и социализма да изчезва, на негово място се появяват други съмнения. Нова тема на дискусии става: кой трябва да взема решенията в една пазарна икономика?

В американската икономика от края на 80-те години шепа финансиста стават знаменитости, спечелвайки милиарди долари. Реакцията на много хора в САЩ се свързва със съмнението дали една икономическа система, която величае такава алчност, е наистина толкова желана. Такива широко разпространени реакции предполагат възможността за по-нататъшна еволюция на капиталистическата система.

Изглежда, урокът от историята се състои в това, че промяната е единствената постоянна величина в икономическите системи.

Зараждане на икономическата мисъл

Понятието икономика има древногръцки произход от думите “ойкос” (дом, стопанство) и “номос” (закон), което в буквален смисъл означава стопанство, управлявано в съответствие с приети закони, правила. Днес, това понятие се използва най-малко в две значения – *първо*, за икономиката, като стопанство в широкия смисъл на тази дума, т.е. съвкупността от всички средства, предмети, вещи, носители

на материалния и духовния свят, използвани от хората за удовлетворяване на техните потребности и *второ*, за икономиката, като наука, съвкупност от знания за стопанството и свързаните с него дейности на хората, за използваните разнообразни и често ограничени ресурси с цел задоволяване потребностите на хората и обществото, за отношенията между тях в процеса на стопанската дейност.

За да бъдат терминологично разделени тези две значения, преди всичко в англоезичната литература, се използват понятията “икономика” и “икономикс” - *първото* в смисъла на стопанство, т.е. икономика в нейното непосредствено, натурално проявление, а *второто* – като икономическа наука, а по-точно като икономическа теория. В българската лексика в повечето случаи се приема, че е по-подходяща замяната на англоезичното понятие “икономикс” със словосъчетанието “икономическа теория”

Най-древните документи, в които са фиксирани правила и норми за икономическото поведение на гражданите, за отношенията между тях и държавата, между робите и господарите, за паричните отношения, могат да се смятат приеманите закони. Първите закони, възникнали в държавите от Далечния Изток, се отнасят към 20-ти век пр.н.е. В тях се описват икономическите правила и норми на робовладелските отношения и паричното обръщение, арендуването на земята, арендата, заплащането на труда на наемните работници в натурални продукти и сребро. Древнокитайският философ Конфуций (551 – 479 пр. н.е.) излага стройни възгледи за умствения и физическия труд, за отношенията между робовладелци и роби. Други китайски учени изказват съображения за поземления данък и митата.

В Древна Гърция и Рим икономическите възгледи се задълбочават и систематизират, приемайки научен облик. Известните гръцки философи Ксенофонт (430-355г пр.н.е.), Платон (428-348г пр.н.е.) и Аристотел (384-322г пр.н.е.) с основание могат да се смятат за първите учени икономисти. В изследванията на Ксенофонт икономиката се подразделя на отрасли – селско стопанство, занаятчийство, търговия и се изказват мисли за разделението на труда. Платон развива представите за разделението на труда и изказва

редица съображения за специализацията на труда и особеностите на различните видове трудова дейност. Аристотел разглежда икономиката като съвкупност от някакви универсални правила за водене на стопанството, които, като се следват, може да се стигне до умножаване на богатствата. Той предлага ново научно направление “хрематистика”, т.е. изкуството да се правят пари. В рамките на “хрематистиката” Аристотел разглежда такива явления като парите и техните функции, цените на стоките и ценообразуването, капитала като пари, носещи допълнителни пари.

Учени, писатели и политически дейци в Древен Рим (Варон, Катон, Цицерон, Плиний Старши) също отделят голямо внимание на икономическите проблеми, особено свързаните с организацията на селското стопанство, на труда на робите, на поземлената собственост. А дванадесеттомното съчинение на римския писател и агроном Колумели (123–79г пр.н.е.) “За селското стопанство” се определя като селскостопанска енциклопедия на древността.

Първото хилядолетие на новата ера се характеризира, преди всичко, с прехода от робовладелчески строй към феодализъм и от езичество към монотеизъм. В този период не настъпват революционни изменения в икономическите възгледи и зараждането на принципно нови икономически теории. Главното в движението на икономическата мисъл се свежда до прехода от оправдаването на робството към неговото осъждане. Най-силно влияние върху икономическите възгледи оказва църквата. Отрицателното отношение в обществото към робовладелческата система се обуславя, преди всичко, поради ниската ефективност на робския труд, но в значителна степен и от религиозните възгледи и отношение към робството. В Библията, Евангелието, Корана и свещените книги на други вероучения се съдържат идеи и за икономическото поведение.

До епохата на Възраждането в европейската култура широко доминира представата за героя-завоевател, като възплъщение на всякакви добродетели и идеал за подражание. Набезите на чужда територия, а дори и в своята собствена, и грабежите, според морала на това време, се разглеждат като напълно приемлив и законен начин за

забогатяване. Тази традиция, произлязла от античността, успешно се проявява и в средните векове.

Епохата на Възраждането поражда нови подходи към много социално-културни процеси, в това число и към представите за богатството и източниците за неговия произход. Променят се и социалните идеали. Герой на новото време вече не е войнът-завоевател, а успелият търговец, занаятчия, художник и т.н. Теоретичните възгледи, които обосновават тези промени в общественото съзнание, получават названието *меркантилизъм*. Самото понятие “меркантилизъм” (от италианското *mercante* – търговец) се въвежда в лексиката през 18-ти век от английския икономист Адам Смит. Неговата същност се разкрива в трудовете на англичаните Уилям Стафорд и Томас Ман, французина Антоан Монкретиен, шотландеца Джон Ло и италианците Гаспар Скаруфи и Антонио Джевонезе.

Меркантилизъмът като специализирана част на общественото съзнание през тази епоха отразява новите стереотипи в мисленето, фиксиращи парите като главен и дори единствен компонент на материално благополучие и богатство.

Ранният меркантилизъм възниква до епохата на Великите географски открития и негова централна идея става положителният *паричен баланс*. В Европа, преди всичко чрез Испания, нахлуват евтино злато и сребро. Но колкото повече паричен метал се появявал на пазара, толкова повече се обезценявали парите. Този процес съществено засилва икономическите позиции на производителите и отслабва тези на царедворците и военното съсловие, чиито доходи се формират от заплати във вид на обезценяващи се пари.

Късният меркантилизъм издига идеята за *търговския баланс*, в основата на който се поставят съображения от стопански характер. Смята се, че държавата става толкова по-богата, колкото е по-голяма разликата между стойността на изнесените и внесените стоки.

Като цяло меркантилистката политика се оказва достатъчно продуктивна за много страни, но постепенно поражда сериозна

конфронтация между конкуриращите се страни на външния пазар и води до взаимни ограничения в търговията.

Като естествена реакция на недостатъците на меркантилизма се появяват възгледите на *физиократите*, които разглеждат като богатство не парите, а “произведенията на земята”. Според тях, богатството на нацията нараства в този случай, когато съществува и постоянно се възпроизвежда разликата между продукцията, която се произвежда в селското стопанство и продукцията, която е използвана за производството на тази продукция в продължение на една година, т.е. така наричаната поземлена рента в натурална форма. Основателят на физиократизма (властта на природата) Франсоа Кене (1694-1774г) нарича тази разлика “чист продукт” и определя като единствена “производителна класа” в обществото земеделците. Съставна част на икономическата теория на физиократите става идеята за ненамеса на държавата в естествения ход на икономическия живот. Според Кене държавата следва да изработи такива закони, които да съответстват на “естествените закони” на природата и с това икономическите функции на държавата следва да се смятат за изчерпани.

Зрелият етап в развитието на икономическата мисъл започва с възгледите на *класическата политическа икономия*, чиито постижения не са загубили своята значимост и днес.

Най-великата заслуга на “класиците” е в това, че поставят в центъра на икономиката и икономическите изследвания *труда* като съзидателна сила и стойност, като въплъщение на ценността. По този начин те поставят началото на развитието на *трудова теория за стойността*. Класическата школа става родоначалник и на идеята за икономическата свобода и либералното направление в икономиката. Нейните представители изработват научните представи за принадлежната стойност, печалбата, данъците, поземлената рента. В недрата на класическата школа, по своята същност, се заражда икономическата наука. Нейни най-видни основоположници и представители стават Уилям Пети (1623-1678г), Адам Смит (1723-1790г), Давид Рикардо (1772-1823), Томас Малтус (1766-1834), Джон Стюарт Мил (1806-1873).

Адам Смит разглежда икономическата наука като учение за богатството и начините за неговото увеличаване. В своя фундаментален труд “Изследване на природата и причините за богатството на народите” той изхожда от тезата, че богатството на нацията е вплътено в продукцията, която е на разположение на народа, населяващ дадената страна. Колкото по-голямо е съотношението продукция/численост на населението, толкова по-голямо е равнището на материалното богатство. Това съотношение той вижда като функция от два фактора – производителността на труда и пропорцията на разделенията на обществото на производители и непроизводители. Смит е привърженик на механизма на пазарното саморегулиране на основата на свободните цени, формиращи се в зависимост от търсенето и предлагането.

Давид Рикардо, разработва принципите на “сравнителните предимства”, които стават теоретична основа на политиката за свободната търговия, изхождайки от трудовата теория за стойността и общите концепции на класическия анализ. Тя в нейния съвременен вариант се използва за обосноваване на така наричаната политика на “отворената икономика”. Общият смисъл на тази концепция се свежда до постановката, че, ако правителствата на различните страни не налагат ограничения във външната търговия помежду си, икономиката на всяка страна ще започне да се специализира в производството на такива стоки, които се произвеждат при най-висока производителност на труда, т.е. при най-малък разход на работно време.

Своеобразен принос в икономическата наука има англичанинът Томас Малтус със своя трактат “Опит за закон за народонаселението”(1798г). Дискусиите във връзка с него продължават и в наши дни, като едни го определят като “гениално предвиждане”, а други – като “антинаучни измислици”. Малтус става известен с това, че първи атакува широко разпространената теза, че чрез социални реформи човешкото общество може да бъде усъвършенствано. Неговата гледна точка е, че съществува противоречие между “инстинкта за продължаване на рода” и

ограничеността на земята, годна за селскостопанско производство. Инстинктът води човечеството до размножаване с много висока скорост – “в геометрична прогресия”, а земеделието е способно да произвежда хранителни продукти с по-малка скорост – “в аритметична прогресия”. Поради това Малтус вижда причината за бедността в съотношението между темповете на прираста на населението и темповете на прираста на жизнените блага. Относително ниските темпове на прираста на хранителните продукти той свързва с действието на закона за намаляващото плодородие на почвата. По този начин природата, надарявайки хората със способността за безгранично размножаване, чрез икономически процеси налага на човешкия род ограничители, които регулират увеличаването на неговата численост. В тази връзка намаляването на раждаемостта и ръста на смъртността, в крайна сметка, се определят от ограничеността на средствата за съществуване. При такава трактовка на проблемите се правят съвършено различни изводи – от разглеждането им като човеконенавистническа теория, която оправдава нищетата и войните, до определянето им като теоретични основи на политиката за “планиране на семействата”, която в последните години се използва в много държави. Малтус подчертава, че е необходимо човек сам да се грижи за себе си и изцяло да отговаря за своята непредвидливост.

Във втората половина на 19-ти век единният поток на икономическата теория се разделя на два самостоятелни потока. Единият получава названието *марксизъм*, а другият – *маржинална школа*, която след това се превръща в неокласическа школа.

Социалистически и комунистически идеи се появяват в общественото съзнание още през 16-ти век. Но най-благоприятна почва за тяхното развитие се създава в края на 18-ти и началото на 19-ти век, когато в най-голяма степен се проявяват такива негативни черти на формиралата се капиталистическа икономическа система, като задълбочаване на частната собственост и натрупване на капитала в ръцете на единици, поляризация на богатството и бедствено положение на преобладаващата част от наемните работници. Всичко

това предизвиква критични оценки за съществуващата капиталистическа система. Като не виждат по какъв начин могат да се усъвършенстват формираните се икономически отношения, разглеждани като несправедливи, много от известните мислители стават радатели за изграждане на утопични обществено-политически и икономически системи, основани на принципите на колективизма, справедливостта, равенството, братството. Техните възгледи, обаче, се оказват лишени от всякаква икономическа логика. Това в повечето случаи се оказват мечти и разсъждения на философи, ръководени от добри намерения и идеализирани представи за обществените отношения. Едни от най-видните представители на утопичния социализъм са Томас Мор, Томазо Кампанела, Жан-Жак Русо, Жан Сисмонди, Клод Сен-Симон, Шарл Фурие, Робърт Оуен. Всички те предричали гибелта на капитализма и настоявали за промяна на обществената система в името на създаването на нова обществена формация, която Сен-Симон нарича индустриализъм, Фурие – хармония, а Оуен – комунизъм.

Отчитайки слабостите на утопичния социализъм, други привърженици на социалистическите идеи правят опити да ги поставят върху по-солидна основа. С решаването на тази историческа задача се заемат немските учени Карл Маркс (1818-1883г) и Фридрих Енгелс (1820-1895г), които разработват собствена система от икономически възгледи. Тя се основава на трудовата теория за стойността и възгледите на класическата школа, като Маркс съществено променя много от техните постановки. Най-всеобхватно неговата икономическа теория е изложена във фундаменталния му труд “Капиталът”, чийто първи том се появява през 1867г, а останалите два – след неговата смърт.

Основно място в това научно направление заема учението за принадлежната стойност, като паричен еквивалент на не заплатения труд на наемните работници. Печалбата на частните предприемачи се разглежда като не заплатен труд. С помощта на теорията за принадлежната стойност марксизмът обосновава и абсолютизира непримириемостта на класовата икономическа и политическа борба

между частните предприемачи и наемните работници. Тази борба, според него, следва да завърши с установяване диктатура на пролетариата и построяване на ново общество, в което няма да има частно предприемачество. И това, както е известно, на практика се претворяваше в живота в някои държави в течение на редица десетилетия.

В исторически план, след Маркс, толкова много и така разнообразно се тълкуват неговите възгледи, че много често е трудно да се разграничат собствените му възгледи от тези на неговите интерпретатори. Освен това, Маркс създава идейна система, обхващаща всички социални науки. По тази причина в чисто икономическия компонент на неговата система са скрити философски, социологически и исторически идеи. В тези страни, в които беше направен опит да се реализира марксистката икономическа система, отношението към Маркс и неговата теория в голяма степен не се интерпретираше еднозначно. По-често то се определяше не от същността на неговата теория, а от това, как нейното “реализиране” може да влияе върху съдбите на хората. От друга страна факт е и това, че не всичко в страните от бившата “социалистическа система”, което се приписваше на Маркс, кореспондираше с марксизма. Но в крайна сметка, сред теоретичите от 19-ти век, по дълбочината на анализа на икономическите проблеми, Маркс едва ли има конкуренти, което днес се признава от преобладаващата част от икономистите в целия свят.

Успоредно с трудовата теория за стойността се появява *школата на маржинализма* (от френското *marginal* – край, предел). Принципът за пределното или безкрайно малкото нарастване се взаимодейства от математиката и се разпространява в икономическата наука. Това веднага предизвиква появата на теорията за пределната полезност и нейното противопоставяне на трудовата теория за стойността. Представителите на тази школа изхождат от разбирането, че стойността на стоките се установява не в производството, а едва в процеса на размяната. Следователно, цената, за която ще бъде продадена дадена стока от продавача, зависи от сумата, която е

склонен да даде купувача. По този начин, ценността на стоката се определя не от количеството труд, изразходвано за нейното производство, както смята Смит, и даже не от общите разходи за производството, както смята Мил, а в зависимост от субективните психологични възприятия на купувача за ценността на стоката. Тези възприятия се определят като строго индивидуални за всеки купувач и зависят от полезността, която носи дадената стока на купувача. Разбираемо е, всяка следваща стока от даден вид да се оценява от потребителя с все по-малка полезност. Така че, колкото по-голям запас от дадена стока притежава купувачът в момента на покупката на следващата единица, толкова по-малка полезност тя ще има за него. Приблизително в това се състои и “законът за пределната полезност”, който става фундаментален за маржиналния подход.

Пределната полезност изразява прираста на полезност за даден субект при потреблението на всяка допълнителна единица продукт. Изхожда се от разбирането, че в процеса на потреблението съществува степен на насищане и потребителският ефект след всяка следваща единица става все по-малък, т.е. полезността намалява. Част от маржиналистите, така наричаното “кардинално” направление, смятат, че пределната полезност може да се измери в определени единици. Други – “ординарното” направление, смятат, че не е необходимо пределната полезност да се определя в абсолютни величини, а всеки потребител е в състояние да степенува своите предпочитания и да ги подреди в някаква последователност по собствени критерии за тяхната полезност.

Представителите на маржиналната школа – К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Дж. Б. Кларк, В. Парето и други, използват “закона за намаляващата пределна полезност” при анализа на широк кръг икономически проблеми, като в теоретичен план този принцип е достатъчно продуктивен. В практически план, обаче, те не предлагат нищо конкретно, защото привържениците на тази школа сами посочват, че той се отнася към “чистата теория”.

Във втората половина на 19-ти век идейната борба между класическата и маржиналната школа за влияние сред масите се

сблъсква с редица неразрешими проблеми. Появява се необходимостта от друга гледна точка, която би могла да примири, обедини, синтезира позициите на класиците и маржиналистите. Така се ражда следващата концепция, която влиза в историята под названието “*неокласически синтез*” или “неокласика”. За основател на това направление се смята Алфред Маршал (1842 – 1924г), чийто основен труд е “Принципи на политическата икономия”. Той използва функционалния подход, според който икономическите явления се намират помежду си не в причинно-следствена, а във функционална зависимост. Например, цената, според Маршал е и причина, и следствие, но проблемът не е в това от какво се определя цената, а в това, как тя се изменя и какви функции изпълнява в икономиката. Затова задачата на икономическата наука, според него, е не да бъде наука за богатството и причините за неговото увеличаване, а да изучава реално действащия *механизъм на пазарното стопанство* и да разкрива принципите на неговото функциониране.

Кейнсианството (по името на забележителния английски икономист Джон Мейнард Кейнс – 1883 – 1946г) става направление в икономическата наука, основано на възгледи и позиции, съществено отличаващи се от всичко останало. През 1936г се появява неговият фундаментален труд “Обща теория на заетостта, процента и парите”. Това е период на абсолютен спад в производството, ръст на безработицата, масов банкрут на фирми и всеобщо недоволство. Несъответствието между търсенето и предлагането в мащабите на икономиката, като цяло, и безработицата, според неокласиците, могат да имат само временен характер и намесата в тези процеси не е необходима. Кейнс отхвърля тази теза, обосновавайки необходимостта и определяйки конкретни направления за регулиране на икономическите процеси от страна на държавата. Според него, икономиката, като цяло – макроикономиката, функционира не така, както всеки пазар поотделно - микроикономиката. Например, производството, а следователно и предлагането, на всяка отделно взета стока, по принцип, може да се увеличава произволно. Но производствените възможности на националното стопанство, като

цяло, са ограничени от количеството на трудовите ресурси в страната. Затова законите, на които се подчиняват микроикономиката и макроикономиката, не могат да съвпадат.

Кейнс отстоява тезата, че стихийното, неконтролируемо развитие дестабилизира икономическите процеси (под влиянието на пазарния механизъм), поради общата тенденция към намаляване мащабите на търсенето, което води след себе си до свръхпроизводство с последващо закриване на предприятия, съкращаване на работни места и увеличаване на безработицата. Това, от своя страна, още повече намалява търсенето и започва нов кръг от фалити. Пазарът с неговия механизъм не е в състояние да се справи с това положение и поради тази причина е необходима външна регулативна намеса. Такава може да осигури единствено държавата. Тя е в състояние да провежда целенасочена икономическа политика за поддържане на устойчиво платежоспособно търсене. В случаи на намаляване на потребителското търсене от страна на населението, това става чрез увеличаване на държавното търсене (държавните разходи).

Първоначално кейнсианската теория се възприема като разновидност на социалистическата теория. Но скоро става ясно, че между двата подхода разликата е огромна. Социалистическата идея изхожда от ликвидирането на пазарната система и нейната замяна с тотално държавно планиране и регулиране. Кейнсианците предлагат да се запази пазарната система, като се търсят методи за нейното коригиране чрез държавната икономическа политика.

След Втората световна война кейнсианството заема господстващи позиции в областта на икономическата теория. Обаче тоталното прилагане на кейнсианската доктрина е съпроводено и с редица негативни явления в икономиката. Честата и мащабна намеса на държавата за регулиране на икономическите процеси предполага увеличаването на разходите от бюджета, което, обаче, води до постоянен дефицит, увеличаване на държавния дълг и в крайна сметка до инфлация. В резултат на това през 50-те и 60-те години на 20-ти век много от постулатите на Кейнс се поставят под съмнение от привържениците на появилите се нови школи и течения. Сред тях се

открояват представителите на така наричаната чикагска школа или школата на *монетаризма*.

Монетаристите изхождат от представите за решаващото влияние на паричната маса върху цените, инфлацията и хода на икономическите процеси. Затова те свеждат управлението на икономиката, преди всичко, до контрола от страна на държавата върху паричната маса и паричната емисия. Тази концепция приема сравнително завършен вид в трудовете на нобеловия лауреат за 1976г – американец Милтън Фридман. Той изхожда от съществуването на последователна, макар и не абсолютно точна връзка между темповете на ръста на количеството на парите и номиналния доход. Фридман утвърждава, че инфлацията “винаги и навсякъде е парично явление”, породено от изпреварващия ръст на парите в сравнение с обема на производството. Той смята, че държавата трябва, колкото е възможно, по-малко и внимателно да се намесва в пазарните отношения.

През 70-те години на миналия век се появява и така наречената *теория на рационалните очаквания*. Според нея потребителите вземат решения за текущото и перспективното потребление, изхождайки от прогнози за бъдещото ниво на цените на предметите за потребление.

В съвременните условия разпространение получава и така наричаният *институционализъм*. Главен идеолог на това направление става известният американски икономист Джон Кенет Голбрайт. Според него в съвременната икономика на преден план излизат не толкова процесите на производството и обръщението, колкото икономическата организация на фирмите и управлението. Голбрайт извежда като определящи социалните и организационните фактори. Той разглежда държавите, крупните корпорации и профсъюзите като социални институции, които имат решаващо влияние върху икономиката. В епохата на технико-технологичен прогрес определящата роля в управлението принадлежи на техноструктурите, т.е. на слоя мениджъри, които се ръководят от надкласови интереси. Планиращата и пазарната структура са способни да съществуват едновременно в една смесена икономика. Тези идеи на Голбрайт се подкрепят и от икономисти като Уолт Ростоу и Ян Тинберген.

По-важни събития в икономическата история

6700г пр. н.е.	Първи известни монети (Иран)
3600г пр.н.е	Първата данъчна система (Месопотамия)
2100г пр.н.е.	Първата система за социално осигуряване (Египет)
2000г пр.н.е.	Монетите са въведени в масова употреба
2000г пр.н.е.- 500г	Разцвет на международната търговия
301г пр.н.е.	За пръв път контрол върху заплатите и цените (Рим– Диоклетиан)
100г пр.н.е.	Първо акционерно дружество (Рим)
105г	Китайците изобретяват хартията, която замества пергамента
700 – 1400г	Развитие на феодални имения
1275г	Поява на митата в Англия
1400 – 1800г	Поява на частна собственост и наемни работници
1600 – 1800г	Меркантилизъм и държавен контрол върху икономическата дейност
1700-те години	Поява на книжни пари (Франция)
1750 – 1900г	Индустриална революция
1760 – 1800г	Движение за ограждане на общинските земи в Англия, утвърждаващо частната собственост и пазарната икономика
1776г	Излиза “Богатството на народите” на Адам Смит
!867г	Излиза “Капиталът” на Карл Маркс
1860 – 1960г	Развитие на общественото осигуряване и застраховката срещу безработица (Германия)
1935 – 1970г	Интегриране на социалистически институции в капитализма
1988 – до наши дни	Промени в социалистическите икономики – възприемане на пазара и на капиталистически институции

Предмет на икономиката

Икономическата наука се заражда много по-късно от икономиката като обществено отношение. В продължение на много хилядолетия, още в процеса на зараждането на човешките общности, хората са се занимавали със стопанска дейност, опирайки се на предавания от поколение на поколение опит. Предшественици на икономическото познание стават философите, които анализират и обобщават опита на поколенията в единна система.

Икономическата наука се обособява като самостоятелна област на знанието преди около 300 години, когато като познание се появява политическата икономия – предшественик на бъдещата икономическа теория. На въпроса: какво представлява икономиката като наука? – отговорите не са еднозначни. Въпреки многообразието от отговори, една по-лаконична формулировка може да определи икономическата наука, като *наука, изучаваща начина, по който разнообразните и ограничени ресурси се преобразуват в необходими блага, които се произвеждат, разпределят и обменят с цел потребление от отделните индивиди и обществени групи.*

Съществува и друго, достатъчно оригинално и практично определение за икономическата наука – *съвкупност от знания, позволяващи да се даде отговор на три основни групи взаимосвързани въпроса: Какво? Как? И За кого?- да се произвежда.* Отговорът на първия въпрос характеризира структурата на производството, на втория – технологията, а на третия – сферата на потреблението на произвеждания продукт.

Принципно важно е икономическата наука да не се разглежда като нещо застинало и ограничено в предварително зададени предели. Тя постоянно разширява своите сфери на проявление, прониквайки и в други области. Икономическите знания дълбоко пронизват цялата социална сфера и са практически приложими към всички видове икономически отношения – в семейството, в социалните групи, в производствените колективи, в обществото.

Интересът към икономическите знания се провокира от множеството въпроси, които възникват във връзка с такива явления като инфлация, безработица, дефицит, ценообразуване, данъчна политика и т.н. Изброяването им може да бъде продължено, но да бъде даден верен отговор на тях и да се разкрият причините, които ги пораждаат, не е така лесно. Проблемите са прекалено много, а нюансите на всеки един от тях – още повече. Това прави готовите “рецепти” неприложими, поради което икономическата наука е призвана по-скоро да помага за формирането на съответен начин на мислене, вместо да предлага готови решения.

Хората, които не са запознати с икономическата теория, а възприемат икономическите процеси на основата на битовите представи и съобщенията от средствата за масово осведомяване, обикновено възприемат икономическите отношения чисто количествено – по размера на работната заплата и пенсията, по валутните курсове, по количеството произведено зърно, по размера на външния дълг и т.н. Тази изкривена представа за икономическите знания е дълбоко погрешна. Анализът на икономическата дейност на всички нива – държавно, регионално, фирмено и семейно, показва, че само около 40% от икономическите проблеми се решават с помощта на количествени показатели, а останалите задачи носят преимуществено качествен характер и не могат да бъдат решени с помощта на аритметиката. Затова за икономическата наука тези задачи са най-трудни за решаване.

Главен фактор в икономиката са хората – и като цел, и като основни действащи лица. Тяхното икономическо мислене и поведение, до голяма степен, не се вписва в никакви количествени скали, не се поддава на чисто числово измерение. За тази особеност нагледно свидетелства фактът, че в икономическата наука наред с чисто количествените категории – обем на производството и потреблението, парични доходи и разходи, цени и т.н., широко се използват и понятия като справедливост, благотворителност, начин на живот, духовни потребности, интереси, ефективност, полезност, пазар, изгода, приоритети и т.н. Икономическите закономерности

носят преимуществено качествен характер, разглеждат се достатъчно общо, при което прилагането им в живота се съпровожда с редица трудности и изисква дълбоки познания, опит и професионализъм, а понякога и изкуство. Нито един икономист в света не би могъл да обясни само с помощта на разчети, след каква възраст следва да се предоставя пенсия, каква трябва да бъде продължителността на работния ден, кои цени следва да се регулират от държавата и т.н. В подобни случаи икономическата наука използва не толкова цифрите, колкото логиката на живота, мнението на експертите, формиращите се тенденции. Този начин на мислене често дава обяснение и на проблеми, които са извън областта на икономиката. Признаването, че всяко нещо има своя цена, е разумно, но не всички приемат тази рационалност, защото и рационалността има своя цена, т.е. има случаи, когато е по-разумно да не бъдем толкова разумни.

За икономическата наука не е така просто да отчете и множеството фактори от политически характер, оказващи силно влияние върху стопанската дейност. Съществено влияние върху икономическите процеси оказват индивидуалната, груповата и обществената психика, които трудно се поддават на числови измерения.

В повечето случаи икономиката е нужна на хората не толкова като наука, колкото като стопанска система, която да им осигури всичко необходимо за техния живот. В този смисъл цел на икономиката е именно човекът. Но хората са и средство за икономиката, тъй като трудът, работната сила е нейният главен икономически ресурс.

Втората важна съставна част на икономиката след човека е природата, която е източника, от който икономиката черпи ресурси – използва земята, изкопаемите богатства, водната и въздушната среда, флората и фауната, слънчевата енергия и светлината. Освен това, природата е и средата, в която живее човекът. Така че дори, когато човек не използва нейните природни ресурси, тя е жизнено важен елемент от системата за осигуряване живота на хората. Затова

понятията “икономика” и “екология” са близки не само по форма, но и по съдържание.

Трета съставна част на икономиката е “*изкуствената природа*”, т.е. това, което е създадено от човека в процес на преобразуването на околната среда. Тази “природа” се определя като *антропогенна*.

“Изкуствената природа”, като част от икономиката, включва специфични структурни компоненти – *средства за производство, средства на труда, предмети на труда, предмети за потребление, инфраструктура*.

Средства за производство са продуктите на човешката дейност, с помощта на които и от които се изготвят нови продукти. Те обикновено се подразделят на *средства на труда* и *предмети на труда*. Първите често се определят като основни средства, а вторите – като оборотни средства. В основните средства е прието да се включват земята, производствените здания и съоръжения, машините, оборудването, приборите, които многократно се използват в производствения цикъл. Оборотни средства са суровините, материалите, енергията и др., които напълно се изразходват в един работен цикъл.

Друга съставна част на икономиката е *инфраструктурата*. Тя е тази съвкупност от обекти, осигуряващи функционирането на производството (производствената инфраструктура) и условията за жизнена дейност на хората (социалната инфраструктура). Към инфраструктурата се отнасят непроизводствените здания и съоръжения, средствата за съобщения, жилищните комплекси, обектите на културата, образованието, здравеопазването и т.н. В определена степен, частично те могат да изпълняват и функции на средства за производство.

Важна социална част на икономиката са и *предметите за потребление*, към които се отнася всичко, което е призвано да удовлетворява личните потребности на хората.

В последните години все по-важен компонент на икономиката става *информацията*, която е необходима и се използва в процеса на производството. Това са знанията, интелектуалният продукт,

представени преди всичко под формата на използвани в производството резултати от научни изследвания, проекти, а също и информацията, използвана от хората чрез пресата, литературата, радиото и телевизията, Интернет и т.н.

В обществените представи широко разпространени са представите за икономиката и като съвкупност от взаимно свързани отрасли.

Отраслите се разглеждат като части от икономиката, в които влизат обекти, характеризиращи се с единство на изпълняваните функции, видовете и предназначението на продукцията и използваните технологии. Наличието на три различни признака (целева функция, вид продукция и технология) не позволява еднозначно да се обособят отраслите и влизащите в тях предприятия. Затова съставът на обектите и видовете дейности, включвани в определен отрасъл, е достатъчно условен и може да се променя.

В отрасловата структура на икономиката е прието да се разглеждат две основни групи отрасли – *отрасли на материалното производство* и *отрасли на нематериалното производство* (отрасли на социално-културната сфера). Те от своя страна се подразделят на редица подотрасли.

Отрасли на материалното производство:

- промишленост;
- селско и горско стопанство;
- строителство;
- транспорт и съобщения;
- търговия и обществено хранене;
- материално-техническо осигуряване.

Отрасли на нематериалното производство:

- култура;
- образование;
- здравеопазване;
- социално осигуряване;
- наука;
- управление;

- жилищно-комунално стопанство;
- битово обслужване на населението.

Водещ отрасъл в материалното производство е промишлеността. В развитите страни на този отрасъл се пада до 50% от стойността на произвеждания продукт, на селското стопанство от 10 до 20%, а строителството формира 10-15% от общия обем на материалното производство. Като промишлена дейност се разглежда добивът, първичната обработка, преработката на суровини, производството на материали, енергия, продукцията за крайно потребление.

Промишлеността като супер отрасъл се подразделя на: добиваща (каменовъглена, нефтена, газова, миннодобивна); преработваща (металургична, химическа, енергийна, хранителна); машиностроителна, лека промишленост. Всеки от тези отрасли се подразделя на подотрасли със собствени характеристики.

При структурирането на икономиката по отрасли е необходимо да се отчита, че понятието “отрасъл в националното стопанство” може да има три значения:

а) “чист” отрасъл – съвкупност от всички производства на един и същи вид продукт – моно продукт (въглища, нефт, газ и др.);

б) стопански отрасъл – предприятия, в които производството на даден продукт е преобладаващо;

в) административен отрасъл – съвкупност от предприятия, намиращи се под ведомството на едно министерство или друг административен орган.

Териториалната (регионалната) структура на икономиката на страната се изразява в разделянето на отделни нейни части по териториален признак. Тя се изгражда от обектите, разположени на дадена територия в даден регион.

Икономическа теория и приложна икономика

В процеса на развитието на икономическата наука все по-често, макар и условно, се отделят теоретичната от нейната приложна, практическа част. Това се налага от реалните различия в обекта на

изследване, методите на познание и начините за описание на икономическите обекти, процеси и явления, използвани от теоретиците и практиците.

Икономическата теория представя и описва икономическите процеси и явления в “чиста”, “идеална” форма, като използва различни абстрактни категории и понятия, прибегва до модели, които приблизително отразяват реалната действителност. Например, достатъчно абстрактни са понятията “съвършена конкуренция”, “идеален пазар”, “абсолютно равновесие”. Независимо от абстрактното отразяване на реалната действителност, теоретичните модели са полезни с представата, която дават за общата икономическа картина, с извеждането на главните фактори, с разкриването на приблизителните представи и ориентириите.

Теоретичната икономика се представя, по-често, във вид на макроикономически модели и описания и в по-малка степен е склонна да се занимава с микроикономиката. Към нея се отнася и *политическата икономия*, която е и родоначалника на теоретичното направление в икономическата наука, свързано с разкриването на най-общите закономерности, при които протичат икономическите процеси. Тясно свързано с икономическата теория е икономико-математическото моделиране, а в по-широк план, и икономическата кибернетика, изучаваща основните принципи в управлението на икономиката. С това направление в икономическата наука най-тясно е свързана *иконометрията*, която изучава количествените съотношения и взаимовръзката между икономическите величини на основата на използването на математически модели и статистически методи за обработка на икономическата информация. Иконометрията по-често се използва при анализа и прогнозирането на макроикономическите показатели.

Практическият раздел на икономическата наука е прието да се нарича *приложна икономика*. За нея са свойствени разчетите на основата на реална информация и широко използване на практически данни. Тя поставя, разглежда, анализира и макроикономически проблеми, но в техните предметни измерения, избягвайки

прекаленото абстрахиране, отдалечаването от реалностите на живота. Приложната икономика, в много по-голяма степен от теорията, се опира на опита, стопанската практика, конкретните показатели на икономическата дейност.

В икономическата наука, в зависимост от областта на използването на нейните резултати, могат да бъдат отделени и други две направления – *позитивна и нормативна икономика*.

Позитивната (дескриптивната) икономика е ориентирана преимуществено към обективното тълкуване, научното обясняване на наблюдаваните икономически процеси и явления, към изграждането на тази основа на научни хипотези и към разкриване на закономерностите на функционирането на икономическата система. Тя фиксира установените възгледи и положения, произтичащи от наблюдаваните факти, в тяхната най-приемлива интерпретация. Позитивната икономическа наука е призвана, изхождайки от натрупаните знания и опит, да отговаря на въпроса: Какво е състоянието и какво може да се случи в по-близко или по-далечно бъдеще в икономиката?

Нормативната икономика е призвана да решава по-сложната задача – да обяснява какво трябва да се прави и как да се действа, за да се постигнат желаните резултати. Тя оперира с категории и понятия от рода на “трябва”, “необходимо е”, “следва” и т.н. Много често и правителствата, и хората чакат от икономистите нормативни постулати, въпреки че те предпочитат да се занимават с позитивната икономика, което е много по-малко отговорно. По-необвързващо е да се изучава и обяснява това, което вече се е случило и защо се е случило, отколкото да се подсказва какво да се прави, за да се променят в позитивен аспект нещата.

Като трето направление в икономическата наука често се определят *научните предвиждания*, т.е. какво може и трябва да се случи в бъдещето. Науката за икономическите очаквания по своята същност вече се превръща в клон от икономическата наука, наричан *прогнозиране*.

Всички направления взети заедно са призвани, преди всичко, да обслужват, управлението на икономиката. Позитивното направление като научна основа за икономическите анализи, научното предвиждане да създава предпоставки за формиране на икономическите очаквания и прогнозиране, а нормативното направление да лежи в основата на планирането, програмирането и приемането на икономически решения.

Микроикономика и макроикономика

Икономическата наука изучава и анализира многообразие от процеси, отношения и обекти, с най-различна степен на мащаби, разпространение и общност. Като се отчита, че основна и централна фигура в живота на Земята е човекът, икономиката като наука отделя особено внимание на личната и семейната мотивация за стопанска дейност и потребление, на фирмената предприемаческа дейност, на икономическите отрасли, региони, страни и държави, обединяващи множество предприятия и компании. Накрая, съществува и световна икономика, която също е обект на анализи от икономическата наука.

От посоченото следва, че в икономическата наука се обособяват отделни разклонения и части, различаващи се по обхват и мащаби на изучаваните обекти и отношения, в зависимост от което се променят и методите на анализ и описание и използваните показатели. Това разделя икономическата наука на *микроикономика* и *макроикономика*.

При *микроикономическия* подход вниманието е насочено към човека, семейството, компанията, отделните пазари. Усилията на микроикономическия анализ са съсредоточени върху изучаването на възможностите за производство на конкретни стоки, видове производства, технологии, търсенето и предлагането на стоките на отделните пазари. Микроикономиката използва такива показатели като обем на производството и потреблението на дадена стока или групи стоки, пазарната цена на стоките, разходите за тяхното производство, печалбата от реализацията, ефективността от дейността на фирмата, предприемаческите сделки и стопанските проекти. Това

определя микроикономиката като най-предметната част в икономическата наука, тъй като тя оперира с категории, понятия, показатели, непосредствено свързани с дейността и икономическото поведение на такива икономически субекти като отделния човек, предприемачите, производствените и социалните колективи, организации и фирми. Тази област от икономическата дейност е добре осезаема и достъпна за непосредствено възприемане и предметно усещане.

Обаче, ако се отчете, че в икономиките на отделни страни действат хиляди, а в някои от тях и стотици хиляди малки и големи организации, произвеждащи десетки и стотици милиони стоки и услуги, става ясно, че само в рамките на микроикономиката е невъзможно да се разкрие общата икономическа картина на страната или региона. Затова в икономическата наука широко се използва и *макроикономическият подход*. Негов основен принцип е да обобщава икономическите показатели и най-типичните и разпространени икономически процеси, да ги свежда до величини, позволяващи да се съди за икономиката и икономическите процеси като за нещо цяло, като за единен стопански комплекс.

Макроикономиката анализира икономическите процеси, даващи обща представа за производството, разпределението и потреблението на стоки, блага и услуги в мащабите на региони, страни и даже на целия свят, т.е. за икономиката като единна цялостна система. Тя оперира с такива категории и показатели като национално богатство на страната, брутен национален продукт, съвкупен доход, обем на промишленото и селскостопанското производство, темпове за увеличаване или намаляване на производството и потреблението на стоки и услуги и т.н. Едновременно с това макроикономиката изучава и осреднените величини като средни доходи и разходи, средно потребление, средна производителност на труда, средна работна заплата. Обект на макроикономически анализ е и динамиката на посочените показатели, т.е. тяхната промяна във времето.

Макроикономиката и микроикономиката, макар и обособени, са тясно свързани и си взаимодействат. Микроикономиката лежи в

основата на макроикономиката, като последната се явява своеобразен резултат от нейното концентрирано проявление. В същото време макроикономическите величини и показатели не могат да се разглеждат само като пасивен краен обобщен резултат. Напълно е възможно и широко се прилага макроикономическото регулиране на икономиката на страната, на нейните региони, при което отначало се задават и формират макроикономическите показатели, от които след това чрез диференциране се образуват микроикономическите величини.

Понятието “макроикономика” често се използва в словосъчетанието “макроикономическа политика”, под което се разбира политика на държавно регулиране на икономиката, отличаваща се с това, че основно внимание правителството отделя на въздействието върху макроикономическите показатели, т.е. на икономиката като цяло. В резултат на това микроикономическите процеси на ниво предприятия, фирми търпят изменения в резултат на макроикономическите промени.

Икономически ресурси и производствени фактори

Анализът на структурата на икономическата система предполага и изисква да се разглежда и нейното функциониране. Производствено-икономическата дейност, независимо от нейната социална основа, притежава всеобщо свойство – преобразуване на някакви видове икономически ресурси в определен икономически продукт.

В една стопанска система като *икономически ресурси* се определят: *работната сила, природните ресурси (в това число и земята), средствата за производство, финансите, информационните ресурси*. Икономическите ресурси най-общо се подразделят на възпроизводими и невъзпроизводими. Първите могат да се възстановяват, а за вторите практически е невъзможно да се създават отново.

Предназначените за икономическа дейност материални и финансови ресурси формират *производствения капитал*. Капиталът е едно от фундаменталните понятия в икономическата наука, което във функционален смисъл включва два вида ресурси – *физическия капитал* (средствата за производство) и *финансовия капитал* (паричните ресурси).

Средствата, които се влагат в икономиката с предназначението да осигурят производството с икономически ресурси в бъдещето, се определят като *капиталовложения* или *инвестиции*. Макар и близки по своята същност, тези две понятия се различават. Капиталовложенията са преобладаващо в парична форма за изграждане на конкретни обекти. Инвестициите са вложения под всякаква форма, с по-широко предназначение. Следва да се отчита, че между въвличените ресурси в стопанска дейност и получения от тях продукт, винаги съществува времеви промеждутък. Затова, на практика, всяко въвличане на ресурси в производството се определя като капиталовложение. Но инвестициите обикновено са достатъчно дългосрочни вложения, които дават резултати най-малко след една година.

Особен икономически ресурс представлява *времето*. В своята производствена дейност хората разполагат с ограничено количество от този невъзпроизводим ресурс. Времето много рядко се причислява към икономическите ресурси, което е неоправдано. Причината за това е в разбирането, че времето се възприема като нещо безплатно, което не се налага да се “добива” и много рядко се налага да се купува. А в действителност, времето е най-универсалния ресурс, извън който не може да протече нито един икономически процес, и често, с който са свързани огромни загуби.

Икономическите ресурси нерядко се отъждествяват с *производствените фактори*. Такова отъждествяване много често пречи на икономическия анализ. В икономическата теория и практика обикновено под ресурси се разбира всичко, което се въвежда в производствения процес, а като фактори се определят тези ресурси, които задействат производствения процес. Факторите са не толкова

производствен ресурс, колкото производствен потенциал на икономиката. Затова факторите могат да се разглеждат като причина, а икономическият продукт – като следствие от производствения процес.

Понеже производствените фактори се формират непосредствено от икономическите ресурси, то обединяването им като единна икономическа категория е напълно разбираемо.

Традиционно като производствени фактори се определят *земята, труда и капитала*. По-точно, това са *природните ресурси, работната сила, капитала и технологиите*, характеризиращи ефективността на работната сила и капитала.

Много от икономическите процеси имат цикличен характер, проявяващ се в смяната и повторението на определени стадии в производството. Първопричина за икономическите цикли са природно-биологичните цикли. Например, годишните цикли в селскостопанската дейност, смяната на деня и нощта водят до циклични колебания в потреблението на електроенергия и т.н. Семейната икономика също се намира под силното влияние на жизнения цикъл на човека – раждане, детство, младост, зрелост, стареене, смърт.

Наред с посочените цикли, породени от външни фактори, на икономиката са присъщи и собствени цикли, притежаващи икономическа природа. Най-типичен за икономиката е така нареченият *възпроизводствен цикъл*. Всеки икономически продукт с времето се употребява, износва, изразходва и изисква подмяна, т.е. той трябва периодично да се възпроизвежда. В процеса на своето функциониране икономическите продукти преминават през следващи един след друг стадии на възпроизводствен цикъл – *производство, разпределение, обмен и потребление*. Наличието на тези стадии е фундаментална закономерност на икономическите процеси, тяхно най-важно свойство.

След стадия на производството започва процес на разпределение на създадения продукт. В резултат на това се извършва по-нататъшното придвижване на продукта към потребителя. Процесът на

разпределение може да бъде многократен, особено, когато се разпределят парични ресурси. Следователно имаме първично, а след това вторично и т.н. разпределение. Този процес е прието да се нарича преразпределение.

Преминавайки през разпределението, икономическият продукт, който е предназначен да стане стока, се предлага за обмен чрез покупко-продажба на пазара. Този обмен се извършва в парична или в натурална форма.

След обмена следва потреблението на стоката, с което завършва възпроизводствения цикъл на стоката във вид на лично или на производствено потребление. Независимо от това, каква е съдбата на потреблението на дадена стока, стадият на производството продължава отново и отново. При това, на всеки следващ възпроизводствен стадий е възможно да се възпроизвежда същия или обновен, модеризиран продукт.

В икономическата наука, в зависимост от промяната от цикъл в цикъл на количеството произвеждан и употребяван продукт, възпроизводството се класифицира като *съкратено, просто и разширено*.

Взаимното съгласуване на производството, разпределението, обмена и потреблението се осъществява чрез система за управление на икономиката. Тя е призвана да въздейства на всеки етап от циклите на възпроизводствения процес в съответствие с изменящите се потребности, условията на външната среда и преценката на управляващите субекти.

2. Основни икономически закони и категории

Заобикалящият ни свят с цялото му многообразие е устроен така, че процесите и явленията в природата и обществото да се подчиняват на определени закони.

Наличието на закони и закономерности е открито и многократно потвърдено във физическия и биологичния свят. Това са законите на механиката, законът за съхранение и превръщане на веществата и енергията, законите за наследствеността и еволюцията на организмите. Принципната особеност на тези закони е в това, че те действат независимо от волята и съзнанието на хората, т.е. хората са способни да откриват и опознават тези закони, но не притежават възможността да ги променят.

Много по-сложно се проявяват закономерностите в областта на обществените отношения и по-конкретно в икономическите. Естествените природни процеси търпят намесата на човека. Хората са неделима част от природата, но и неотделима част от икономическата система, участвайки в икономическите процеси в качеството на производители, потребители и ръководители.

Неправомерно и нереално е да се предполага, че икономическите процеси, свързани с хората и управлявани от тях, във всичко протичат именно така, както това желаят хората. Известно е, че в икономическото поведение на хората, а заедно с тях и в отделни части на икономическата система, се наблюдават устойчиви признаци и типови свойства, напомнящи за природните закони. Например, има достатъчно основания да се твърди, че хората се стремят да увеличават своите доходи, че с ръста на доходите се променя структурата на разходите и потреблението, че значителното увеличаване на паричната маса поражда ръст на цените и дефицит на стоките, че богатите се стремят да купуват луксозни предмети, а бедните – стоки от първа необходимост.

От всичко казано може да се направи извода, че, от една страна, са налице типови признаци и общност на признаците, присъщи на “човешката икономика”, на икономическите процеси и отношения, а,

от друга страна – неизбежното проникване в тях на субективното начало. Икономическите закони действат стихийно и се проявяват като външна сила, принуждаваща човека към определени действия. Те не следва да се отъждествяват с юридическите закони, субективно регламентиращи икономическата дейност.

Закон за дефицита

Всеки човек изпитва потребности от неща, които са му необходими за живота, т.е. от средства и условия за съществуване. Нуждите на хората, приели формата на конкретна необходимост от определени блага, стоки и услуги, се определят като потребности. Кръгът от потребности на съвременния човек е крайно разнообразен. Още повече, че човешките потребности включват не само индивидуалните нужди, но и потребностите на семейството, социалната група, производствения колектив, населението, държавата.

Количеството и качеството на потребностите непрекъснато се разширява. За това свидетелства фактът, че на всеки 10 години количествата на видовете стоки и услуги се увеличават над два пъти при едновременното увеличаване обема на потреблението за много от видовете. Така че потребностите, освен количествено, в още по-голяма степен растат в качествено отношение. Тази, потвърждавана от многогодишната история на човечеството, закономерност се определя като *закон за увеличаване на потребностите*.

Главната задача на икономиката е да използва ефективно наличните икономически ресурси за производство на продукти, задоволяващи многобройните и непрекъснато нарастващи човешки потребности. За някои от тях съществува определен предел, но за други не съществува ясно очертана граница. Например, за колективните, обществените и държавните потребности, които са изключително мащабни, е много трудно да се очертаят конкретни граници, нива на пълно удовлетворяване, особено, като се отчита и появата на нови видове потребности.

При тези обстоятелства икономиката се сблъсква с ограничеността и в количествено, и в качествено отношение на ресурсите, намиращи се в разположение на човечеството, като цяло, в отделните страни, предприятия и семейства, в частност. По принцип, те са недостатъчни за удовлетворяване на цялата гама от човешките потребности. В това се изразява и *законът за дефицита*.

Ограничеността на ресурсите поражда ограничения и в производствените възможности. Всяка ресурсна единица притежава определена степен на реализация, характеризираща ефективността на нейното производствено използване. Тази реализация има свои предели. Например, даже при най-добрите технологии от един тон руда винаги ще се получи по-малко от един тон метал. Производителността на хората, машините и оборудването също имат свой предел. В крайна сметка при дадено количество от ресурси съществува предел за обема от продукция. Максимално възможният технологичен обем на производството определя *предела на производствените възможности*.

В икономиката на всяка страна се произвежда множество от продукти. Това предполага възможността да става преразпределение на ресурсите от производството на едни към производството на други стоки. Да се анализират всички варианти на тези възможности по отношение на цялата гама от произвежданите в страната стоки е извънредно трудно и дори практически невъзможно. Затова в икономическата наука се проследява принципът на преразпределението чрез условен икономически модел с примера за производството на два продукта.

Ако ресурсите са ограничени в определени граници, то възможността за увеличаване производството на единия продукт се постига за сметка на намаляване производството на другия продукт. Върху тази реалност се основава понятието за *алтернативната стойност*. Алтернативната стойност при прираста в производството на определена стока се определя чрез стойността на съкращаването на производството на друга стока. Така че цената, която ние сме принудени да платим за увеличеното количество на една стока, е

цената на намаленото количество на друга стока, която сме пожертвали в интерес на първата стока. По този начин, *алтернативната стойност* на стоката се определя от количествата на другата стока, от която сме се отказали, за да получим допълнителни единици от дадена стока. Това е цената на отхвърлената стока, на изпуснатата алтернатива, която се е наложило да бъде заменена с по-предпочитаната, т.е. *цената на изпуснатите възможности*.

Закон за намаляващата рентабилност

Законът за намаляващата рентабилност установява съотношението между разходите на ресурси и производствени фактори, от една страна, и производството на продукция – стоки и услуги, от друга страна. При това се анализира, преди всичко, по какъв начин увеличаването на разходите за един производствен фактор влияе върху увеличаването на обема на производството, при непроменени други фактори.

Например, при използването на дадена съвкупност от фактори нека се произведат 200 единици от даден продукт. Да започнем да увеличаваме един от производствените фактори, например, работната сила, която първоначално е била 100 и последователно я увеличаваме с 20 работника. Другите фактори остават неизменни. Резултатите от производството в количествено изражение ще бъдат, примерно, равни на тези, посочени в таблицата.

Количество работници	100	120	140	160	180	200
Количество продукция	200	235	260	275	285	290
Нарастване на продукцията	-	35	25	15	10	5
Продукция на един работник	2	1,96	1,86	1,72	1,58	1,45

Както е показано в таблицата, приходите при увеличаване само на един от ресурсите растат, но не пропорционално на увеличаването на този ресурс, а в по-ниска степен, т.е. наблюдава се намаляване на прираста на продукцията, а следователно и на доходността. Аналогично намалява и производителността на труда, в разчет за един работник. Проявяващата се зависимост отразява същността на *закона за намаляващата рентабилност*.

Причината за намаляващата рентабилност е в резултат на това, че всички производствени фактори “работят” в единство, а не всеки сам за себе си, което предполага спазването на определено съотношение, пропорционалност между тях. Тъй както, например, един механизатор не може да управлява едновременно два комбайна, така не е логично и двама механизатори да управляват едновременно един комбайн. Увеличаването само на един фактор, при фиксирано значение на другите фактори в условия, когато първоначално факторите са били синхронизирани по между си, поражда диспропорция. Количеството на работниците вече няма да съответства на количеството на машините, количеството на машините – на производствените площи и т.н.

Най-общо *законът за намаляващата рентабилност* показва, че *нарастването на производството на определен продукт, за сметка на увеличаването на който и да е от променливите фактори, без промяна на останалите фактори, след определен обем на производството започва да намалява*.

Закон за намаляващата пределна полезност

Полезността като икономическа категория означава способността на продукта да удовлетворява определени потребности на хората. Трябва да се отчита обаче, че обикновеното разбиране за полезността като свойство на вещите да оказват благотворно влияние върху човека, се различава от икономическата му трактовка. Тя разглежда и пушенето на цигари, и употребата на наркотици, и редица други

вредни за човека неща като “полезност”, удовлетворяваща потребностите на определен кръг от хора.

В икономическата наука, част от икономистите, приемат полезността да се пресмята като количествена величина. Въвеждат даже наименование на условна единица полезност – ютил (от английското utility – полезност).

Очевидно е, че с увеличаването, до определена степен, на количествата от даден продукт, притежаващ полезност за потребителите, нараства общата, сумарната полезност, т.е. наблюдава се прираст на полезност с увеличаване обема на потребяваните блага. Например, една маса в даден дом е минимално необходима. Със закупуването на втора маса полезността, която тя предоставя се увеличава, а с трета маса полезността става още по-голяма. В същото време нарастването на общата полезност в резултат на увеличаването на даден продукт се подчинява на определена закономерност, проявяваща се в намаляване на общия ефект в резултат на насищане от използваните блага. Разкриването на тази закономерност изисква въвеждането на понятието “*пределна полезност*”.

Пределната полезност представлява нарастване на сумарния потребителски ефект от определено благо (стока, услуга), постигано за сметка на потреблението на всяка допълнителна единица от това благо. От позициите на теорията за полезността принципно важен е фактът, че с увеличаването на количествата на употребяваното благо всяка нова, допълнителна негова единица носи все по-малка и по-малка полезност от предшестващата.

Практическото значение на *закона за намаляващата пределна полезност* е в това, че той позволява да се прогнозира поведението на потребителите при избираните от тях количества стоки и структурата на закупуваните и потребявани блага.

Потребителите са подвластни на *принципа за максимизиране на полезността*. Същността на този принцип е в това, че потребителят в рамките на намиращите се в него финансови възможности предпочита такъв набор от блага, при който отношението на пределната полезност на всяка стока по отношение на цената или

разходите за нейната покупка да са еднакви за различните блага. Принципът за максимизиране на полезността чрез изравняване на пределната полезност на единица разход най-ясно се проявява само в такива ситуации, когато паричните възможности на потребителя са достатъчни за закупуване на представителен набор от стоки.

Разпределяйки финансовите ресурси за закупуване на различни блага, от рационалния потребител се очаква, стремежът му да бъде да получава от всяко ново придобито благо еднакво удоволствие за единица разход. В бита потребителите така и постъпват, макар и в повечето случаи неосъзнато. Евтината стока с нисък потребителски ефект, осигуряваща минимално удоволствие, пресметнато върху единица количество, се купува от хората по-често и в по-големи количества, още повече, че това го позволява и по-ниската цена. Скъпата стока, с висок потребителски ефект на всяка единица, се придобива в по-малки количества. В крайна сметка резултатът е, че полезният ефект за единица разход по своето значение се оказва близък за всички стоки, влизащи в придобивания набор (комплект). А що се отнася до структурата на комплекта, то той зависи и от доходите на купувача.

Закон за търсенето и предлагането

В пазарната икономика понятията “търсене” и “предлагане” се отнасят към фундаменталните икономически категории.

По принцип *търсенето*, това е желанието на фактическия или потенциалния купувач, потребител да придобие стока срещу притежаваните от него и предназначени за покупката на тази стока парични ресурси. Търсенето отразява, от една страна, потребността за купувача от някакви стоки или услуги и желанието му да придобие тези стоки или услуги в определено количество и, от друга страна, възможността да заплати за тях по цени, намиращи се в пределите на достъпен за него диапазон.

Търсенето се характеризира с редица количествени и качествени параметри. Търсенето на стоки, разбирано като обем на търсене,

означава количества от дадена стока, които купувачите (потребителите) желаят, мотивирани са и имат парични възможности да ги придобият за определен период от време по определени цени.

Както се предполага, по силата на рационалната логика, обемът на търсенето зависи, преди всичко, от цените на продаваната стока или услуга. Но, освен тях, върху величината на търсенето влияят и редица други фактори, често определяни като не ценови. Това са, преди всичко, потребителските вкусове, модата, величината на доходите, величината на цените на съпътстващите стоки, възможността за замяната на една стока с друга. В общата икономическа теория ударението се поставя върху еднофакторната зависимост на обема на търсенето от цената на стоката, приемайки останалите фактори за неизменни, т.е. както се казва, при равни други условия. Налага се да подчертаем, че подобно допускане, в определен смисъл, е достатъчно абстрактно и теоретично. В реалните условия на икономическия живот е трудно да се представи ситуация, в която цените се изменят в широк диапазон, а другите фактори, определящи търсенето – доходите, вкусовете, цените на стоките-заместители, да останат неизменни. Така че разкриването на зависимостта между обема на търсенето на стоките само от тяхната цена е подход, удобен за разглеждане на търсенето в теоретичен аспект, т.е. в рамките на икономическата теория.

Законът за търсенето се проявява в това, че при други равни условия (непроменени фактори) величината на търсенето се намалява с увеличаването на цената на стоката. Математически това означава, че между величината на търсенето и цената съществува обратно пропорционална зависимост. Реалната картина, обаче, е много по-сложна, Като цяло, *законът за търсенето отразява общата тенденция за намаляването на обема на покупките с увеличаването на цените в условия, когато паричните възможности на потребителите са ограничени в определен предел.*

Законът за търсенето може да се представя във вид на така наричаните *криви на търсенето*, отразяващи графично функционалната зависимост между обема на търсенето и цената.

Търсенето притежава различна чувствителност по отношение на промените в цената. Степента на тази зависимост се разглежда като *еластичност на търсенето*. Ако величината на търсенето реагира силно на промяната в цените, се говори за висока еластичност на търсенето, и обратно – за ниска еластичност.

При анализите е необходимо да се разграничават *индивидуалното търсене* – отразяващо реакциите на индивидуалните потребители на цената, *пазарното търсене* – характеризиращо обема на търсене на дадена стока от всички купувачи на пазара, и функцията на *съвкупното търсене* – отразяваща интегрираното търсене в мащабите на икономиката на страната, т.е. всички купувачи на всички стоки (макроикономическата зависимост).

Законът за търсенето се проявява в пълна степен само при определени условия, преди всичко в условията на пазарна конкуренция. Той се проявява различно и в зависимост от това, доколко потребността от дадена стока е наложителна. Ако потребителят е в състояние да намали потреблението на дадена стока, кривата на търсенето е стръмна, а ако потребността от нея е жизнено необходима – по-плавна.

Законът за предлагането отразява поведението на производителите (продавачите) в зависимост от промяната на цените и нейната динамика.

Предлагането характеризира възможността и желанието на производителя да предлага свои стоки или услуги за продажба на пазара по определени цени. Както и обема на търсенето, величината на предлагането зависи не само от цената, но и от редица неценови фактори – производствените възможности, технологичното състояние, ресурсното осигуряване, нивото на цените на другите стоки, инфлационните очаквания и др. Подобно на търсенето и тук при анализите се игнорират останалите фактори и се акцентира само върху зависимостта между величината на предлагането и цената на стоката.

Законът за предлагането се проявява в това, че при други неизменни условия обемът на предлагането се увеличава с

увеличаването на цената на стоката. Увеличаването на предлагането с увеличаването на цената е обусловено най-общо от обстоятелството, че при непроменени производствени разходи за единица стока, с увеличаването на цените расте печалбата и за производителя е изгодно да произвежда и продава по-големи количества от дадената стока.

Законът за предлагането може да бъде изобразен под формата на *криви на предлагането*, показващи в графична форма функционалната зависимост между величината на предлагането и цената.

Предлагането, както и търсенето, може да бъде ниско еластично или високо еластично, в зависимост от това как реагира на промяната в цените.

По аналогия с търсенето, предлагането следва да се разграничава като индивидуално (един продавач), пазарно (един пазар) и съвкупно (множество стоки и пазари).

Законът за предлагането действа с пълна сила само в условията на високо конкурентна икономика. При наличието на признаци на монополизъм или при отсъствие на конкурентна среда, той се проявява специфично, т.е. в деформиран вид. А именно, у производителите, при повишаване на цените, може да се прояви интерес и желание не само да не увеличат предлагането, но дори и да го намалят. Подобно поведение не опровергава закона, а е показател за неспазване на условията, в които действа законът за предлагането.

Законите за търсенето и предлагането не установяват строги количествени съотношения, а носят качествен характер. И двата закона отразяват устойчивите тенденции в ценовото поведение на производители и потребители, продавачи и купувачи, проявяващи се и действащи в определени условия.

Основни икономически категории

Икономическата терминология е изключително разнообразна и често същността на отделни понятия се тълкува по различен начин, което създава проблеми пред икономическия анализ. Това налага да

се уточняват представите за най-съществените черти на основните икономически категории като *стока, стойност, цена, капитал, печалба, рента и др.*

Стоката като основна категория в пазарната икономика определя смисъла и съдържанието на всяко производство. В икономическата наука са намерили отражение две основни концепции за нейната същност – *трудова* теория за стойността на стоката и *теорията за пределната полезност* на благата.

Трудова теория за стойността определя стоката като продукт на човешкия труд, предназначен за размяна. Според нея продуктите на човешкия труд приемат характера на стоки на определен етап от развитието на обществените отношения, когато на основата на разделението на труда в обществото, отделни производители се специализират в производството на различни продукти, а задоволяването на техните потребности обективно се извършва чрез размяна между отделните стокопроизводители. В основата на тази размяна се проявяват две особени свойства на продуктите на човешкия труд – *потребителната и разменната им стойност*. Първото от тях се свързва с вещественото съдържание на продукта, което задоволява определени човешки потребности (храна, облекло, инструменти и др.). Второто се отнася до свойството на едни продукти на човешкия труд да се разменят в определени пропорции с други продукти (два стола срещу една маса, един кон срещу един тон жито и т.н.). Очевидно е, че като потребителни стойности стоките се възприемат като качествено различни, което обективно и предполага размяната им. Като стойности, обаче, те се възприемат като еднородни (в качеството им на продукти на човешки труд), но количествено нееднородни, различни (в зависимост от количеството труд, вложен за тяхното производство).

Теорията за пределната полезност на благата акцентира, преди всичко, върху изискването стоката да е свързана с някаква потребност, да носи някаква полза. Прави се опит понятието “стока” да бъде заменена с понятието “благо”. Изхожда се от разбирането, че в основата на процеса на формирането на ценностите стоят

индивидуалните оценки на участниците в стопанската дейност и потреблението. Представата за тази ценност се материализира на пазара, където става “срещата” между индивидуалните оценки на продавачи и купувачи на едно или друго “благо” и тяхното количествено съотношение. В случая полезността на благата се приема като реална психологическа категория, определяна във всеки конкретен случай при размяната. Самата размяна и нейните пропорции се поставят в зависимост от йерархията на потребностите, изградена от субекта, степента на тяхното удовлетворяване и някои други фактори.

В съвременната реалност развитието на стоковия свят излиза извън рамките на представите за него в двете теории. Фактите свидетелстват, че в стоков обмен влизат неща, които нито са продукти на труда, нито са полезни за потребление (покупко-продажба на радио-телевизионни честоти, на наркотични вещества и др.). Затова категорията “стока” в съвременните пазарни отношения се свързва с всяко нещо, независимо от неговия материален или нематериален характер, полезно или вредно, което е обект на покупко-продажба.

Стойността се определя от количеството обществено необходим труд, който се изразходва за производството на стоката и се овещества в нея. По друг начин казано, стойността се измерва с изразени в парична форма разходи на труда. Стойността в процеса на покупко-продажбата се проявява в два аспекта - като *разменна стойност* и *потребителна стойност*. Разменната стойност показва количествените съотношения или пропорции, в които се обменят различните стоки. Тя изразява икономическите отношения между стокопроизводителите и потребителите. Потребителната стойност показва способността на вещите и услугите да удовлетворяват определени потребности на човека или обществото. Разнообразието от потребителни стойности се обуславя от разнообразието от потребности.

Капиталът като икономическа категория се появява на определен етап от развитието на обществените отношения. Историческа предпоставка за това е развитието на самото стоково

производство и размяната. Трансформирането на съществуващото до определен етап *просто стоково производство* в качествено различното – *капиталистическо производство*, се свързва с появата на пазара на качествено нов субект – *работната сила* на човека, но вече като стока. До този момент тя е съществувала и се е експлоатирала жестоко, но не в това й качество. Задълбочен анализ на този начин на производство извършва Карл Маркс.

При простото (докапиталистическото) стоково производство, производството и продажбата на дадена стока се извършва с цел покупка и потребление на друга стока по схемата: “*стока – пари – стока*” (С–П–С). В условията на капиталистическия начин на производство целта и схемата на размяната стават други: “*пари – стока – пари*” (П–С–П). Тук движението на парите в процеса на производството е продиктувано от стремежа те да нараснат. Затова реално схемата е П–С–П*, където П* > П. Разликата между първоначално вложените пари и резултата в края на техния оборот се определя като *принадена (добавена) стойност*, т.е. като *печалба*. Тази специфична функция на парите (да нарастват) ги характеризира в качеството им на капитал, т.е. не само като обикновен посредник при размяната на стоките. Следователно нито парите, нито закупените с тях производствени ресурси сами за себе си са капитал, а приемат тази същност и функция само тогава, когато са включени в процеса на създаването на *принадена стойност*.

Печалбата е икономическа категория, която разкрива непосредствената и главната цел на стопанската дейност в пазарните икономики. Всеки, който влага капитал в дадена дейност, се интересува, преди всичко, от степента на неговото нарастване, т.е. от размера на печалбата. Дълго време икономическата наука е търсила обяснение за същността и механизма на формирането на печалбата. Математически отговор на този “феномен” дава Маркс. Той доказва, че печалбата не може да бъде продукт на отклонението на цената от стойността на стоката, т.е. като се купува по-евтино и се продава по-скъпо. Това практически е възможно, но като цяло то има отношение

единствено към преразпределението на печалбите от едни ръце в други.

Механизмът на създаването на печалбата се разкрива чрез разбирането за същността на работната сила, използвана като стока. В процеса на производството, за разлика от другите производствени фактори, работната сила притежава уникалното свойство да създава стойност по-голяма от собствената си стойност. По-точно казано, собственикът на останалите производствени фактори наема работника и му плаща не за положения труд, а за времето, през което ще използва в процеса на производството като работна сила неговите способности. А и логиката на самото наемане е в това, работникът да създаде със своя труд стойност по-голяма от неговата заплата, т.е. собствената му стойност. В противен случай, ако получаваше цялата създадена от него стойност, се губи смисъла на самото наемане. Следователно, печалбата по своята същност е незаплатен труд на наемния работник.

В процеса на чистото обръщение (размяната на стоки) нищо не се създава, а само се преразпределя вече създаденото в материалното производство. В сферите извън материалното производство, печалбата се проявява като *търговска печалба, лихва и рента*.

Търговската печалба по своята същност е част от печалбата създадена в производството и отстъпена на търговеца за услугата, във връзка с реализацията на стоката на пазара, с което се затваря цикъла на възпроизводствения процес. Там, където производителят сам реализира своите стоки на пазара, търговска печалба не се формира.

В сферата на кредитните отношения печалбата се проявява като *лихва*, т.е. тя се явява възнаграждение за правото да се използват финансови ресурси, които включени в производствена дейност формират печалба. Лихвата се проявява като цена на заемния капитал.

В поземлените отношения, за собствениците на земята, печалбата се проявява като *рента*, която представлява цената на правото предоставено на даден предприемач (капиталист) да използва чужда собственост за производствена дейност.

3. Икономика и икономически отношения

Собствеността като икономическо отношение

Сред многостранните желания и стремежи на човека, отразяващи неговата икономическа природа, значимо място заема интересът към притежаването на богатство и имущество. Този, с вековете изработен, станал плът и кръв за хората интерес, намира своето проявление в пораждането и съществуването на особеното усещане на чувство за собственост.

Собствеността, като усещане, поражда увереност и непосредствена съпричастност на човека към вещите и по този начин го привързва към тях, подбужда го постоянно да действа за запазване и рационално използване на предметите и обектите от околната среда. И обратно, лишаването на хората от собственост, отчуждаването им от вещите, отдалечаването им от възможността да се чувстват стопани поражда безразличие, а дори понякога и неприязън към това, което възприемат като чуждо.

Ако вещите от материалния свят се нуждаят от грижи за тях, от страна на хората, ако те са попаднали в орбитата на човешката дейност или още повече са продукт от тази дейност, тези предмети неизбежно трябва да станат обект на нечие притежание, на нечия собственост. В противен случай се появява безстопанствеността, безотговорността, възможността за разрушително отношение към материалното и духовното богатство.

Собствеността е основополагащ компонент на икономическите производствени отношения. Тя е изключително сложно обществено явление, тъй като се характеризира от множеството разнообразни взаимоотношения между хората. В най-абстрактен вид собствеността, като икономическа категория, представлява отношение между хората по повод на присвояването от тях на определени блага. Това присвояване се извършва в рамките на общественото разделение на труда, поради което всеки индивид, за да удовлетвори своите потребности, присвоявайки чужд продукт, неизбежно следва в замяна

на това да отчужди продукт на своя труд. Следователно, същността на собствеността в своето определение следва да включва не само феномена на присвояване, но и на отчуждаване.

Човешката общност не е веднъж и завинаги застинала даденост. Тя се намира в процес на постоянно развитие и изменения. Това обстоятелство дава отражение и върху определяне същността на понятието собственост. Тя отразява исторически определени отношения между хората по повод на присвояването и отчуждаването на условията и резултатите от производството. Но следва ясно да се осъзнава, че не всяко присвояване на условията и резултатите от производството изразява отношения на собственост. Така например, много видове присвоявания са свързани с такива явления като наследяване, дарения, конфискация, завоевания. Следователно, при всеобщия процес на присвояване е необходимо да се изключат неикономическите моменти и да се акцентира върху икономическото съдържание на собствеността, т.е. върху такива видове обществено присвояване, като отношение между хората, които постоянно се възпроизвеждат в резултат на общественото възпроизводство, а не като единични неикономически актове.

Собствеността, като икономическа категория, се определя от състоянието на производителните сили и поради това е обективна, т.е. не зависи от волята и съзнанието на хората. Заедно с това, собствеността има и правно изражение, макар правото да е само юридическо фиксиране на реално съществуващите икономически отношения изобщо, а за отношенията на собственост – в частност.

Различията между собствеността като икономическа категория и нейното юридическо съдържание се изразяват в следното:

- *първо*, собствеността като икономическа категория характеризира отношенията между хора, а правните отношения на собственост характеризират отношения между субекти на собственост към обекти на собственост;

- *второ*, икономическото съдържание на собствеността обуславя, преди всичко, нивото на развитие на производителните сили, а правото на собственост се регулира от традициите или юридическите

закони, определящи реда за ползване, владение и разпореждане с едно или друго имущество;

- *трето*, собствеността представлява материални отношения, съществуващи обективно, независимо от волята и желанието на хората, а правото на собственост е волево отношение, отразяващо нивото на развитие на юридическото съзнание в едно или друго общество.

Много икономисти не виждат разлика между собствеността като икономическа категория и нейната юридическа същност, понеже, като правило, разглеждат собствеността само като отношение на човека към вещите, т.е. само като юридическа категория. Нагледен пример за това служи широкото разпространение на така наричаната икономическа теория за правото на собственост, като понятието “собственост” се заменя с понятието “право на собственост”. Съгласно тази теория, не ресурсът, сам по себе си е собственост, а частта от правата по използването на този ресурс. Правото на собственост се разбира като санкционирани от обществото (от закона, административните актове, традициите, обичаите) поведенчески отношения между хората, възникващи във връзка със съществуващите блага и тяхното използване.

Видовете и формите на собственост, характерът на отношенията на собственост са определящи признаци за всяка икономическа система. Така, ако за централизирано управляваната система е свойствена, преди всичко, така наричаната държавна форма на собственост върху средствата за производство, то пазарният тип икономическа система, в повечето случаи, се опира на целия спектър от форми и отношения на собственост и изхожда от принципа на равни права на съществуване.

Една от причините за ниската ефективност на икономическите реформи, в някои от страните в Централна и Източна Европа, при прехода от централизирана към пазарна икономика, се свежда до недостатъчно обмисленото и умело преобразуване на формите и отношенията на собственост. В течение на десетилетия в тези страни се насаждат и култивират неестествени, изкривени в теоретичен план

представи и неефективни в приложно отношение псевдосоциалистически форми и отношения на собственост. Под вида на обществена, народна, държавна собственост, в действителност се утвърждава собствеността на държавните органи и ръководещите ги лица както върху средствата за производство, така и върху обществените блага. Партийният и чиновническият апарат, ако не владееха, то в крайна сметка се изявяваха като пълни разпоредители с цялата собственост на държавата.

Марксистката икономическа теория, изхождайки от наличието на обективни (по принцип верни) тенденции за обобществяване на производството и собствеността, в процеса на тяхната реализация догматичната социалистическа практика ги довежда до абсурдни крайности, като атакува индивидуалната, частната, а след това и груповата, колективната собственост. Но при отсъствие на собственост от страна на работната сила върху имуществото и средствата за производство се потиска индивидуалното творческо начало, човек изчезва като активна самодейна личност. Унищожават се първичната клетка на обществото, изчезва личният интерес, възниква така наричаната “ничия” собственост, макар собствеността да не може да бъде ничия, т.е. никому не принадлежаща. Извращенията на формите и отношенията на собственост са едни от главните причини за краха на социалистическата идея и изградената на тази основа система.

Категорията “собственост” и представите за нея се формират в науката и в живота в продължение на столетия, даже на хилядолетия, и все още са обект на анализи, изследвания и дискусии.

Категорията “собственост” исторически влиза в научната лексика много преди появата на икономиката и икономическата теория в качеството ѝ на обособен отрасъл на науката. Преди всичко, собствеността става официален обект на анализ от страна на философията и правото. Собствеността, като отношения, се формира още в първобитното общество. По-късно римското право определя съдържанието на понятието “собственост” и основните отношения, свързани с него – владение, ползване, разпореждане. Дълго време

собствеността, като особено обществено отношение, е непосредствен предмет на юриспруденцията и преди всичко, на гражданското право. Обаче, с развитието на общественото производство и появата на нови форми на предприемаческа дейност собствеността придобива и свое икономическо съдържание. Негови изходни понятия и определения стават – *собствеността, собственикът (субектът на собствеността) и обекта на собствеността.*

Собствеността се проявява и разглежда като отношение между хора, групи или общности от хора (субекти), от една страна, и всяко нещо от материален и нематериален характер (обекти), от друга страна, намиращо се в постоянно или временно, частично или пълно отчуждение, присвояване на обекта от субекта.

Собственикът е активната страна в отношенията на собственост, имаща възможност и право да притежава обекта на собственост. Собственикът е одушевено лице. Да олицетворят, да реализират практически правото на собственост могат само хора в качеството им на лица, семейството, колективи, организации, органи на управлението.

Обектът на собственост е пасивната страна в отношенията на собственост във вид на предмети от природата, вещества, енергия, информация, имущество, духовни ценности, напълно или в определена степен принадлежащи на субекта.

В понятието “отношения на собственост” се включва, от *една страна*, отношението на собственика към неговите вещи, т.е. имуществените, *субектно-обектни отношения* между субекта и обекта, а от *друга страна*, тези първични, закрепени в правните норми, отношения са материална предпоставка за отношенията между субектите на собствеността (собствениците), по повод на принадлежността и използването на обектите, т.е. *между собственически (субектно-субектни) отношения.* Последните представляват икономически отношения, възникващи във връзка и по повод на собствеността, отразяващи имуществените взаимовръзки на собственика с други собственици. Тази група отношения има социално-икономически характер и обуславя, преди всичко, формите

на разпределение на имуществото, продукцията, стоките, доходите и други ценности между собствениците.

Основните типове на собственически отношения се свеждат до отношенията “субект на собствеността – обект на собствеността” и “субект на собствеността – субект на собствеността”.

Вниманието, отделяно на тези два типа отношения, е обусловено от обстоятелството, че без ясното отделяне и конкретизиране на собствениците, на персонажите на собственическите отношения, е невъзможна рационалната организация на стопанската система.

Отношенията, възникващи между субекта на собствеността и обекта на собствеността, характеризират едновременно степента на притежаване на обекта от страна на субекта, неговите права върху обекта, видовете функции, възможни за реализиране от субекта в процеса на практическото изпълнение на отношенията на собственост, степента и характера на използваните от субекта негови права.

В последните десетилетия се наблюдава намаляване на ролята на веществените средства за производство, като определящ обект в системата на отношенията на собствеността. Това се потвърждава и от икономическата теория, и от практиката на съвременния начин на производство. Развитието на акционерната собственост, “раздробяването” на акционерния капитал, практиката на предаване на акционерната собственост на работниците и служителите, т.е. появата на форми, при които капиталистите “отстъпват”, при едни или други условия, средствата за производство на работниците, е показател за пренасяне на акцента върху организацията, информацията и управлението, които не са еднозначно свързани със собствеността върху средствата за производство.

Анализирайки връзките между субектите и обектите на собственост е необходимо да се разграничават отношенията *на владение, ползване, разпореждане и отговорност*, представляващи едновременно и юридически, и икономически категории. Без такова разграничаване е много трудно да се разбере същността на

отношенията, особено когато собственикът-владелец, собственикът-ползвател и собственикът-разпоредител не са едно и също лице.

Владението е началната, изходната форма на собствеността, отразяваща юридическата същност на собствеността на субекта, документално оформена. Владелецът притежава правото, но може да не се ползва от него. Отделни владелци делегират пълномощия за разпореждане с тяхната собственост на управляващи, запазвайки правото си на доход от собствеността. Така че владението, разглеждано абстрактно, не се явява в пълна степен собственост в социално-икономическия смисъл на тази дума, която включва не само владение, но и разпореждане и използване на обекта. Така например, държавните органи, не са юридически владелци на държавната собственост (такава е държавата в лицето на народа), но фактически изпълняват ролята на владелци.

Ползването означава привеждането на обекта на собственост в съответствие с неговото предназначение и по преценка и желание на ползвателя. Владението и ползването на собствеността могат да бъдат в ръцете на един субект или да бъдат разделени между различни субекти. Например, наемният работник използва средствата за производство, без да е владелец, а например, собственикът на хотел обикновено сам не се ползва от него. Ако ползвателят не е владелец или разпоредител със собствеността, то той осъществява отношения на ползване за определен срок и при определени условия, поставени му от субекта на собствеността в лицето на владелеца и разпоредителя.

Разпореждането е най-всеобхватен, висш способ за реализиране на отношенията между субекта и обекта на собственост на съвременния етап. То дава на субекта право и възможност да постъпва по отношение на обекта и да го използва, в рамките на закона, практически по всевъзможен начин – да го предава на друг субект, да го трансформира, да го преобразува в друг обект и даже да го ликвидира. Делегирането, предаването на права за разпореждане, по своята същност, е предаване на правомощията на собственика в други ръце.

Отговорността е “бремето на собствеността”. На пръв поглед тази функция не би трябвало да се обособява, доколкото автоматично произтича от останалите функции. Обаче отношенията на собственост имат някои нюанси. “Бремето на собствеността” предполага както интерес за активно използване на средствата за производство, така и отговорност за тях, за тяхната съдба, за тяхното ефективно функциониране, за възмездяване на ущърба, нанесен на обекта. Отговорността възниква, преди всичко, за ползвателя пред разпоредителя и владелеца или за разпоредителя пред владелеца, делегирал му права за разпореждане със собствеността. Това предполага отношенията между тези субекти да бъдат оформени във вид на система от правила и икономически мерки и санкции и да бъде създаден механизъм за възбуждане на отговорност.

Отношенията, възникващи между собствениците, т.е. *субектно-субектните отношения* могат да бъдат разделени на две групи.

Първата група отношения възниква, когато се налага да се дели съществуваща собственост между два или няколко субекта. Това обикновено има място, когато един и същи обект принадлежи на няколко субекта, което е типично за семейната, груповата, колективната собственост. При тези условия се налага периодично да се решава, на кой какво принадлежи.

Втората група отношения между субектите отразява взаимоотношенията между собствениците, по повод на съвместното формиране на нови обекти на собственост. Най-типична форма на отношения от тази група са отношенията, по повод на съвместно производство и разпределение на произведената продукция или услуги. Това по принцип е по-остър и сложен проблем.

Собствеността в исторически аспект винаги е разглеждана в определени форми. Те винаги са били обект на дискусия, поради отсъствие на единна терминологична база. За да се стигне до единно разбиране, се налага да се даде определение какво е това форма на собственост, по какъв критерий тя се определя и какви форми на собственост се разграничават.

Под *форма на собственост* приемаме да се наричат нейните видове, характеризиращи я по признака на субекта на собствеността. По друг начин казано, формата на собственост се определя от притежанието на разнообразните обекти на собственост от субекта. Изхождайки от тази трактовка формите на собственост могат да бъдат най-общо класифицирани по следния начин: *индивидуална* (лична и частна), *колективна* (многоличностна) и *общонародна*.

При индивидуалната форма на собственост субектът на собствеността се персонифицира като физическо лице, притежаващо правото да се разпорежда с принадлежащия му обект на собствеността или на части от обекта. В пределите на индивидуалната собственост, в зависимост от природата на обекта на собствеността и характера на неговото използване от собственика, понякога се прави разграничение между лична и частна собственост по два признака. *Личната собственост* обхваща обекти на индивидуалната собственост, използвани само от собственика или са предоставени от него на други лица за безплатно ползване. При *частната собственост*, за разлика от личната, предоставянето за ползване и потребление от други лица е срещу заплащане. Такова определение е приложимо към обекти в качеството им на имущество и предмети за потребление. Друг подход към частната собственост разглежда обекта на индивидуалната собственост през призмата на нейното използване с прилагането на чужд, наемен труд, докато личната собственост обхваща само обектите, използвани с прилагането на личния труд на собственика. Подобно определение се разпространява основно върху средствата за производство. Следователно един и същи обект може да бъде и лична, и частна собственост в зависимост от характера на неговото използване, потребление.

Втората основна форма на собственост е *колективната или многоличностната*. В рамките на многоличностната форма, субектът на собствеността не се персонифицира като индивид, а е съвкупност, общност, колектив от собственици. Той може да се изявява като упълномощено лице или група лица, изразяващи собственическите интереси на цялата общност, но много по-често се изявява и

официално се оформя като единно юридическо лице (стопанско обединение, предприятие, компания) или държавен орган, обществена организация.

Подразделянето на формите на собственост на индивидуална и колективна е прекалено общо за многообразието от конкретните форми на собственост. Реално в практиката се изграждат форми, чието название не винаги съответства на тяхното истинско съдържание.

В икономическата теория и практика се налага да се прави разграничаване между категорията *“общонародна собственост”* и категорията *“държавна собственост”*. Смесването на тези две понятия създава предпоставки за объркване и възможност за манипулиране с формите и отношенията на собственост, а вследствие на това – и с реалните обекти на собственост.

Глобалната представа за общонародна собственост, обхващаща всичко, което може да бъде наречено съвместна собственост на всички граждани на страната, региона, е достатъчно абстрактно в този смисъл, че е трудно да се конкретизира собствеността. В случая не е ясно по какъв начин народът, като цяло, е способен да реализира функциите и правата на субекта на собствеността по отношение на всички обекти на общонародната собственост и как може да функционира отговорността за такава собственост. Ето защо, по наше мнение, тази форма на собственост е по-подходящо да се отнася за природните богатства, които не са въввлечени в общественото производство и притежаващи всеобща достъпност – земята, водите, въздушното пространство, флората и фауната.

Под държавна собственост е коректно да се разбира всичко това, което е въввлечено в общественото производство и поради това не може да принадлежи в една и съща степен на всички.

Като цяло в по-общ вид формите на собственост обхващат: общонародната, държавната, общинската, колективната и индивидуалната. Целесъобразно е също да се обособи и собствеността на обществените организации, груповата и семейната собственост.

Следва да се подчертае, че не съществува и не може да съществува абсолютно разделение на формите на собственост, тъй като са неизбежни смесените форми на собственост, в това число и преходни от една към друга.

При разглеждането на формите на собственост, от гледна точка на практическата икономика, като инструмент за решаване на общи стопански задачи, а не на самозадоволявани обществени интереси, постановката на въпроса за превъзходството на една или друга форма на собственост е неправомерна. За икономиката е важно не отделянето и развитието на отделна форма на собственост, колкото и ефективна да изглежда, а създаване и подкрепа на подвижна в своите рамки система, включваща целия спектър на организация на предприемаческата дейност, основан на различните форми на собственост.

Въпросът за мястото и ролята на всяка форма на собственост, в развитата пазарна икономика, намира своето решение в най-доброто съчетаване на различните форми на собственост, отговарящо на изискването за ефективност на икономиката, включително и на социална ефективност. За това свидетелства опитът в световната икономика, потвърждаващ наличието на обективни фактори, способстващи за трансформация на формите и отношенията на собственост, промяната в структурите и съчетаване на формите и движението им както в посока на приватизация, така и на национализация. Опитът на развитите страни със смесена икономика показва редуване на пряко и косвено участие на държавата в отделни отрасли, приложимо към различни стадии на развитие, наличие на фази на национализация и приватизация, задълбочаване и отслабване на държавната намеса в икономиката, на нейното държавно регулиране. Всяка форма има свое място и роля в пазарната икономика.

Държавната собственост се развива преди всичко в тези отрасли и сфери, които не са изгодни за частния капитал, т.е. там където е невъзможно да се получи средната норма на печалба. С това, в известна степен, се обяснява и по-ниската ефективност на държавните

форми на собственост, в сравнение с другите форми в пазарната икономика. Това са отраслите, в които възвращаемостта е или малка, или настъпва след продължителен срок, т.е. капиталоемките и слабо печелившите отрасли на производствената и социалната инфраструктура – енергетика, транспорт, съобщенията, образованието, здравеопазването, опазването на околната среда и др. Включването на държавните форми на собственост в кръга на пазара е свързано, преди всичко, с дейността на държавата за “оздравяване” на отраслите, преживяващи криза или за активизиране на икономиката, като цяло, чрез национализация на губещите предприятия и отрасли и тяхното финансиране от бюджета. Това е продиктувано не от желанието за разширяване на държавната собственост, а от грижата на държавата за хармонично развитие на производителните сили и постигане на необходимото равновесие в структурата на формите на собственост и стопанската дейност.

Обекти на индивидуалната, частната собственост стават на първо място отрасли и производства, които изискват висока степен на предприемаческа активност, мобилност, предприемчивост и способност да формират висока печалба.

Развитието на формите на организация на предприемаческата дейност е отражение на историческото развитие на формите на собственост, на развитието на пазара. Възникването на всяка нова форма на предприемачество, на тяхната еволюция, съответства на определена степен на развитие на производителните сили и изискванията на пазара, т.е. непосредствено е свързано с преобразуването на формите и отношенията на собственост. Най-прости форми на собственост, отдавна съществуващи на пазара, са били индивидуалната (занаятчийската) и семейната. Днес те са характерни за дребния бизнес, в сферата на услугите и фермерството. Развитието на производителните сили на обществото налага обединяване на труда и капитала, което довежда до развитие на две направления във вида и отношенията на собственост – частната собственост на основата на наемния труд и колективните форми на собственост. Последното направление е по-характерно за

съвременната икономика. Най-рационално и сполучливо съчетаване на колективните и индивидуалните интереси на съвременния етап се наблюдава в акционерната форма на собственост и предприемаческа дейност. Затова тя става базова и определяща за пазарната икономика.

Пазар и пазарни отношения

В исторически план, като се игнорират някои преходни или специфични форми, са се формирали три принципно различни отношения в познатите натурална, пазарна и централизирана стопански системи. В последната половина на 20-ти век се обособи и наложи като нова форма, така наречената смесена или социална пазарна система.

Различните форми на организация на стопанския живот характеризират спецификата на връзката между производството и потреблението и отношенията между производители и потребители.

За натуралното стопанство, като първа форма на организация на стопанския живот и на икономическите отношения, е характерно обособяването и затварянето на производители и потребители в един ограничен кръг, напълно изолиран от външната икономическа среда. Това обособяване се извършва в рамките на племето, рода и семейството. Необходимите продукти и услуги за потребление се получават чрез вътрешно самозадоволяване. Така, икономическа основа на натуралното стопанство става семейната и родовата собственост. Какво, как и за кого да се произвежда решава еднолично главата на племето, на рода или семейството, като изразител на тази собственост. Разделението на труда намира място вътре в самото затворено стопанство. Разпределението на крайния продукт се осъществява по разпореждане на “собственика”, а не според икономически интереси. Тези икономически отношения достигат своя апогей в епохата на феодализма. Феодалът, в качеството на пълновластен собственик, се разпорежда изцяло и със средствата за производство (основно земята), и с труда на зависимите селяни, и с продуктите на техния труд. Независимо, че идва от древността,

натуралното стопанство, като икономически отношения, все още има място и днес, особено в по-слабо развитите страни.

С развитието на производителните сили, в условията на самото натурално стопанство, се създават икономически излишъци от продукцията и социални предпоставки (засилени контакти) за размяна на част от произведения продукт срещу други продукти, произведени извън затворения кръг на феодалното стопанство. Така, този излишък става обект на размяна, т.е. появява се пазарът със своите специфични отношения.

Пазарът и пазарните отношения се изграждат, преди всичко, на основата на формиралата се частна собственост върху средствата за производство. Разпределението на производствените ресурси и задоволяването на потребностите на хората започва да се осъществява с посредничеството на пазара, който като с “невидима ръка” координира дейността на производители и потребители. Основни компоненти на този механизъм, негови “зъбни колела”, стават търсенето и предлагането, а главни действащи лица - съответно купувачите и продавачите. Взаимоотношенията между тях не се управляват от никой и въпреки това успешно се решават основните проблеми какво, как и за кого да се произвежда. Надеждна комуникационна връзка между производители и потребители става цената, а главен двигател в пазарните отношения – конкуренцията.

Каква е логиката в действието на “невидимата ръка”, т.е. на пазарния механизъм?

Всяка стока и услуга се появява на пазара с определена цена. При повишено търсене на дадена стока и ограничено предлагане нейната цена обективно нараства, тъй като купувачите са готови да заплатят и по-висока цена, но да получат желаната стока. Повишената цена веднага провокира икономическия интерес на производителя да увеличи нейното производство. Но идва момент, когато предлагането на дадената стока, поради липса на непосредствена координация, става по-голямо от търсенето. При съществуващата цена, за да бъде стоката продадена, е необходимо да се провокира търсенето, което най-лесно може да стане чрез намаляване на нейната цена. Това

намаление на цената обективно ще намали интереса на част от производителите да произвеждат тази стока и производството ще намалее до мащаби, които да възстановят равновесието между търсенето и предлагането при една равновесна цена. Всяко пазарно равновесие, обаче, е временно, защото пазарната конюнктура се променя непрекъснато с появата на всеки нов производител или потребител.

Пазарът не е и не може да бъде съвършен и единствен регулатор на икономическите отношения между производители и потребители, дори и само за това, че самата конкуренция не е съвършена, защото тя не може да се гарантира и със закон.

За централизирано управляваната стопанска система е характерно, че разпределението на ресурсите, организацията на производството и задоволяването на потребностите се решава главно от един център и предимно с административни методи, поради факта, че господстваща форма на собственост е държавната. Тя съчетава в себе си някои от характерните белези на натуралното и пазарното стопанство, но в силно деформиран вид. От пазарното стопанство се използват някои негови атрибути – такива като пазар, цени, стоково обръщение, конкуренция. С натуралното стопанство ги обединява единният център за управление и тоталната собственост върху средствата за производство. Ключов дефект на тази икономическа система става прекомерната централизация в управлението на икономиката, която влиза в противоречие с обективните възможности за набиране и обработка на разнообразната и динамична икономическа информация, необходима за адекватни икономически решения. Друг прагматичен недостатък на тази система са нелогичните опити да се управляват процеси, които е доказано, че могат да се саморегулират чрез механизмите на пазара.

Стопанската дейност, независимо от разнообразието на нейните форми и господстващи отношения, се ръководи от някои общи принципи. Обаче, когато се разглежда икономиката като отношения между хора, възникващи в процеса на производството, разпределението, обмена и потреблението на икономическия продукт,

тя става подвластна на съществуващите икономически и идеологически възгледи.

Основен водораздел за различията във възгледите за икономическите отношения е *пазарът*. Най-общо това понятие включва сферата на обмена на стоките, тяхната покупко-продажба, съвкупността от форми и видове икономическа дейност, съединяващи в едно цяло производители, доставчици, продавачи, от една страна, и потребители, купувачи, от друга страна.

В исторически и глобален план различията в разбиранията за същността на икономическите процеси и отношения се отнасят до представите за ролята на пазара.

Така наречената “социалистическа икономическа доктрина” изхожда от разбирането за първичността и определящата роля на производството във възпроизводствения процес. Тя оставя процеса на обръщението и обмена на заден план. В съответствие с този възглед, обръщението и обменът се свеждат до централизирано разпределение на ресурсите, с които разполага обществото.

От своя страна, идеолозите на пазарната икономика изхождат от тезата, че сферата на обръщението оказва определящо влияние върху възпроизводствения процес като цяло и, че пазарът е главен регулатор на икономическите процеси и заема централно място в икономическите отношения.

“Социалистическият” експеримент да се замени пазарът с централизирано планиране и административно разпределение на произведения продукт между потребителите по принципа “на всеки според труда”, не успя да направи това стопанско управление икономически и социално ефективно. Механизмите на пазарното управление на икономиката се наложиха като по-ефективни, независимо че и техните възможности се оказаха ограничени, поради което в редица случаи държавата и обществото са принудени да регулират действията на пазарните сили.

Пазарната икономика се основава на всеобхватния характер на стоковото производство и пазарния механизъм на ценообразуването. Наблюдават се и други важни признаци, които я отличават от

централизираната планово-разпределителна система, - такива като конкуренцията, свободата на предприемачеството и преимуществено договорния тип отношения между икономическите субекти. Също така, преките, административните разпределителни отношения имат относително тесен кръг на проявление в пазарния тип икономика и са ограничени основно до разпределението на държавния бюджет по отделните направления и данъчната политика. Във всичко останало движението на стоките се подчинява на механизмите на свободния пазар, които имат определящо влияние върху характера на тяхното производство.

Стокопроизводителите юридически могат да притежават пазарна свобода, само в условията на частна или смесена собственост върху средствата за производство. Поради тази причина, в пазарния тип икономика държавната намеса в стопанската дейност максимално се свива. Производителите имат правото на собствен избор за вида и мащабите на своята дейност, в рамките на законодателно установените ограничения. За държавата остават сравнително тесни зони за държавно регулиране.

Отношенията между основните субекти на пазара (купувачи и продавачи) по своята същност отразяват взаимовръзката и противоречията между производството и потреблението. Защото голям брой самостоятелни и относително изолирани по между си производители вземат сравнително независими решения какво, как, за кого и в какви количества да произвеждат. Съвкупността от тези решения и действия формира предлагането на пазара. От своя страна, потребителите също решават относително независимо какво и в какви количества да купуват. За да се затвори възпроизводствения цикъл, е необходимо “някой” да координира решенията и поведението на производители и потребители. Това обективно е възможно, при положение че между тях съществува непрекъснат обмен на информация. В условията на пазарни отношения, основен носител на тази информация става цената. “Диалогът” между цената на предлагането и покупателните възможности и предпочитанията на потребителите определя продажната цена на всяка стока и услуга.

Този “диалог” се реализира чрез функционирането на така наречения пазарен механизъм.

Пазарният механизъм по своята същност се проявява като съвкупност от процеси, които имат за цел да координират относително независимите решения на производители и потребители, с помощта на цената като основен носител на обективна информация за съществуващата заинтересованост на продавачи и купувачи към дадена стока или услуга. Пазарният механизъм и логически, и исторически функционира в условията на свободната пазарна конкуренция, макар днес тя да е силно деформирана.

Предлагането на пазара, т.е. обемът на производството е в пряка зависимост от цените. Колкото е по-висока цената на дадена стока, толкова по-голям ще бъде интересът за нейното производство и обратно. С повишаване производителността на труда, т.е. при намаляване себестойността на продукцията, при неизменни цени, интересът към увеличаване обема на производството също нараства.

Търсенето на пазара също е в пряка зависимост от цената. С повишаване на цената на стоките или услугите логично намалява търсенето и обратно. Тази логика е в съответствие с обективните интереси на разумния потребител.

Съществуват, обаче, случаи, при които поведението на купувачите не се подчинява на логиката на този механизъм. Търсенето намалява, когато цената пада, и се увеличава когато цената расте. Това са така наречените “парадокси на пазарния механизъм”. Кои са причините за тези “парадокси”?

Първо, подобен парадокс се наблюдава в случаи, когато поведението на потребителите се мотивира от очакването за евентуално още по-голямо движение на цените в едната или другата посока.

Второ, съществуват луксозни стоки, купувани от определен кръг потребители (обикновено с по-големи финансови възможности), при които с намаляване на цените пада търсенето от тяхна страна, продиктувано от престижни съображения.

Трето, с намаляване на цените много често у потребителите се задейства психологията на “качествения ефект”, т.е. дали промяната в цената не е свързана с по-ниско качество, което свива търсенето, независимо от по-ниската цена.

За успешна предприемаческа дейност от съществено значение е да се знае как доходите на потребителите и цените на стоките и услугите обективно влияят върху търсенето и предлагането и да се отчита как се проявява това влияние, т.е. каква е *еластичността*, степента на последствията върху търсенето и предлагането при промени в цените на стоките и доходите на потребителите. В първия случай се отчита ценовата еластичност, а във втория случай еластичността, произтичаща от промените в доходите.

Ценовата еластичност е определяща за производствената и ценовата политика на всяка фирма. Понеже главна цел е печалбата, за всяка фирма е много важно да следи с какъв процент биха се увеличили продажбите при съответен процент на намаляване на цените и като краен резултат какъв ще е обемът на печалбата. Тази зависимост определя еластичността (степената на промяна) на търсенето по отношение на промените в цената.

Теоретично ценовата еластичност на търсенето може да се движи от нула до безкрайност. На практика са възможни следните варианти на ценовата еластичност:

първо, свършена нееластичност (нулева еластичност) – когато търсенето не се променя с промяната на цената;

второ, нееластично търсене – когато търсенето се променя с по-малък процент в сравнение с процентното изменение на цената;

трето нормална еластичност – когато търсенето се променя със същия процент, с който се променя цената;

четвърто, еластично търсене - когато търсенето се променя с по-голям процент в сравнение с процента, с който се променя цената.

Колкото ценовата еластичност е по-близо до нулата, толкова по-мудна е реакцията на търсенето по отношение на промените в цената. В такива случаи, за да привлече вниманието на потребителите,

фирмата следва да използва не ценовия фактор, а да търси други начини,.

От позициите на реалните пазарни отношения интерес представляват, преди всичко, еластичното и нееластичното търсене.

За бизнеса е особено атрактивна ситуацията на нееластичното търсене, т.е. когато съществуват възможности да се увеличават цените на стоките, а с това и печалбите, без това да се отразява негативно върху обема на търсенето. Най-често това е свързано с монополните им позиции в дадени сфери.

При анализа на еластичното търсене е необходимо да се отчитат няколко важни обстоятелства:

Първо. Да се отчита наличието на заместители на дадената стока. Ако те съществуват и фирмата намали цената на своя продукт, ще привлече допълнителни купувачи за сметка на конкуриращата стока, а ако увеличи цената – ще загуби от потенциалните купувачи, които биха се преориентирали към конкурентните стоки.

Второ. Да се отчита относителният дял на предлаганата стока в “потребителската кошница”. Ако той е малък, това означава, че и малък процент от доходите на потребителите се използва за купуване на тази стока, което предполага, че по-малко внимание ще се отделя на промените в нейната цена и обратно.

Трето. Да се отчита, че търсенето на някои стоки е регламентирано от характера на потреблението им, а не от цената. Например, търсенето на някои ценни добавки в хранително-вкусовата промишленост или в други производства, които са в незначителни количества по отношение на самото производство, но без тях е невъзможен технологичният процес, не се определя от промените в цената.

Четвърто. Да се отчита изискването за времето на потреблението, сложността на потребността и връзката ѝ с други потребности, т.е. потребността може да се налага като спешна.

Пето. Да се отчита, че всяка промяна в цената се отразява върху търсенето, но след по-кратък или по-дълъг период от време.

Обикновено търсенето е по-еластично в дългосрочен, отколкото в краткосрочен период.

Еластичността на предлагането, като функция от цената, се определя по логиката за еластичността на търсенето. Промяната в цената провокира и производството в една или друга посока.

Другите проявления на еластичността са свързани с доходите на потребителите и с така наречената *“кръстосана еластичност”*.

Подходът при анализа на еластичността, произтичаща от промените в дохода е същият, както и по отношение на цената. Повисоките доходи, при непроменени цени, обективно водят до повишаване на търсенето. Специфичното за тази проява на еластичност е, че трябва да се отчитат характеристиките на три условни групи стоки, чието потребление се променя по различен начин с промените в дохода.

Първо. При *стандартните стоки*, с увеличаване или намаляване на доходите на потребителите търсенето съответно се увеличава или намалява в съответствие с пазарната логика. На практика и в този случай може да се наблюдава еластично и нееластично търсене.

Второ. При *малоценните стоки*, с увеличаването на доходите търсенето намалява, т.е. еластичността е отрицателна. Причината е в повишаването на възможностите да се преминава от търсене на малоценни стоки към търсене на стандартни стоки.

Трето. При *люксовите стоки* до определено достатъчно високо ниво на доходите еластичността е нулева, т.е. промяната в дохода не влияе върху търсенето, след което започва да расте. Това засяга стоки с престижни характеристики, чийто пазар е изключително ограничен – частни самолети, яхти и луксови коли, скъпоценни камъни, бижута, антики и др.

“Кръстосаната еластичност” разкрива зависимостта между промяната в търсенето на дадена стока, продиктувана от промяната в цената на друга стока. Същността на тази зависимост предполага определена степен на обвързаност между сравняваните стоки. Те трябва да са или взаимно заменяеми (ябълки и круши, портокали и мандарини, сирене и кашкавал и т.н.) или взаимно допълващи се (ски

и ски-екипировка, оръжие и боеприпаси, бензин и бензинови двигатели и т.н.)

Когато две стоки са *взаимно заменяеми*, ценовата еластичност е положителна, т.е. повишаването на цената на едната стока (например сиренето) води до повишаване търсенето на другата стока (например кашкавала).

Когато двете стоки са *взаимно допълващи* се, ценовата еластичност е отрицателна, т.е. повишаването на цената на едната стока (например бензина) води до намаляване на търсенето и на другата стока (например бензиновите двигатели), независимо от непроменената ѝ цена.

Кръстосаната еластичност може да бъде близо до нулата, т.е. да намалява чувствително, но никога не става нулева, дори когато на пръв поглед отделни стоки нямат никаква видима връзка помежду си (например хранителните продукти и дрехите). Това е така, защото търсенето на всяка от тях, като цяло, е съставна част от съвкупното платежоспособно търсене на населението, т.е. ако се отдели по-голям паричен ресурс за една стока, намаляват покупателните възможности по отношение на другите стоки.

Еластичността е фактор, който съществено влияе върху *общото пазарно равновесие*. Когато ценовата еластичност на търсенето и ценовата еластичност на предлагането значително се разминават, то слабото покачване на цените на стоките би могло да доведе до по-значително свиване на търсенето и незначително разширяване на производството (предлагането), и обратното. Това естествено ще доведе до нарушаване на пазарното равновесие. Разглеждана във времето, еластичността на предлагането ще се движи от малки стойности, които с времето постепенно ще нарастват.

В икономическата теория и практика се разграничават три възможности за реакция в зависимост от промените в пазарната конюнктура – моментна, краткосрочна и дългосрочна, което определя и съответстващ тип пазарно равновесие.

Моментното пазарно равновесие се поддържа с адекватна *ценова политика*. Например, при рязко повишаване на търсенето, в

тесни времеви граници, пазарът не може да реагира с повишено предлагане, т.е. производство. Пазарното равновесие ще се наруши, ако не се задейства лостът на цените, т.е. ако те не се повишат

Краткосрочното пазарно равновесие се поддържа чрез адекватна *ресурсна тактика*. Например, когато търсенето устойчиво се задържи на по-високо ниво, цената не може дълго да бъде единствен пазарен регулатор, защото по-високата пазарна цена става стимул за увеличаване на производството и на печалбата. В краткосрочен план това е възможно да се постигне чрез максимално използване на наличните ресурси на производителите и пълноценно натоварване на производствените мощности. В резултат на това ще се повиши предлагането и цената ще се установи на относително по-високо ниво, но под това на спекулативното увеличаване на цените, осигуряващо моментното равновесие. Причината за това е в конкурентната борба между производителите и борбата за по-голяма маса на печалбата.

Дългосрочно пазарно равновесие се установява чрез *инвестиционна стратегия*. Тя е оправдана, когато търсенето се задържа устойчиво високо в резултат на повишен жизнен стандарт и създадени дълготрайни навици. Това предполага търсене на много по-голямо количество и разнообразие от стоки и услуги. Следователно, само с цените или с тотално мобилизирането на съществуващите в момента ресурси и производствени мощности не може да се реши проблемът с равновесието между търсене и предлагане. Появява се целесъобразност от изграждане на допълнителни мощности, а в отделни случаи и преход към нови технологии. Високият жизнен стандарт и формиралите се устойчиви потребителски навици предполагат достатъчни времеви възможности за реакция срещу трайно увеличеното търсене чрез изграждане на нови производствени мощности. Това оправдава нови инвестиции в производството. А след като те са обосновани икономически, ако не инвестира един производител, ще ги инвестира друг производител.

Труд и трудови отношения

По своята същност трудът като процес е *целесъобразна човешка дейност насочена към създаване на материални и духовни блага за нуждите на личността и обществото*, т.е. притежаваща три основни признака – *осъзната дейност, разход на човешка енергия и обществено признаван резултат*. Трудът “за себе си” се различава от “труда за другите” само по това, че вторият вид труд се заплаща.

Знанието за това какво е съдържанието на понятието “*труд*” е необходимо не просто от теоретичен интерес, а поради погрешната представа, сред определени слоеве от обществото, че то е свързано с това, да се назначи някой някъде на работа, което означава, че той вече се труди.

В пазарната икономика, за разлика от държавно-административната (съществувала в бившите социалистически страни), се акцентира върху покупко-продажбата на работната сила като стока. По този начин не се отрича, а даже се подчертава, че основен мотив за труд се явява интересът да бъдат вземзедени изразходваните усилия чрез парична компенсация, получавана за тях. Затова главна, определяща характеристика на пазарната икономика е наличието на свободен пазар на труда. Благодарение на такъв пазар всеки човек има възможност да продава своята работна сила и да се разпорежда с нея по своя преценка.

Пазарът на труда е най-сложният компонент на пазарната икономика. Преплитането на интересите на работника и работодателя при наемането и уволнението, цикличните промени в състоянието на икономиката, нивото на инвестиционната активност, величината на трудовите доходи на населението, формиралите се традиции в трудовата сфера, спецификата в националното поведение и други фактори оказват съществено влияние на обема и структурата на търсенето и предлагането на пазара на труда. Затова пазарите на труда имат ярко изразени специфични национални черти.

Позволявайки на работника свободно да предлага своята работна сила, пазарът му дава възможност да се договаря за пълно заплащане на неговия талант, способност, квалификация, трудолюбие, трудово

умение. В същото време, придобивайки работната сила за цена според търсенето, пазарът препятства възможността да се получава за труда повече, отколкото той това струва. По друг начин казано, пазарът на труда е истинският оценител на работната сила, формиращ и показващ естествената цена на труда, а в по-широк смисъл – и цената на човека, на работника като способност за труд. Така, пазарът мотивира работника да повишава качеството на своя труд, да се усъвършенства като работна сила, за да има основание по-скъпо да се продава и по-малко да се страхува от опасността да стане безработен. От това и произтичат високите показатели за ефективността и качеството на труда в пазарната икономика.

Пазарът в сферата на труда се проявява в установяването на отношения между участниците в производствения процес.

Отношенията на наемането се базират на пълната свобода на двете страни при решаването на този въпрос. Наемащата страна изхожда от своите потребности, условия и изисквания към наемания работник, които се диктуват, преди всичко, от наличието на свободни работни места, квалификационно-професионално ниво и полово-възрастова характеристика на работника. Наемният работник изхожда от предлаганото ниво на работната заплата, условията на труд, съответствието на работното място на неговата квалификация, привлекателността на труда, степента на стабилност на работата, морално-психологическия климат и др. Ако векторите на търсенето и предлагането съответстват един на друг по основните въпроси, се създава почва за сключване на трудов договор.

Анализирайки трудовите отношения като експлоатация (използване) и присвояване резултатите на чужд труд, следва да се отбележи, че в една или друга форма такова присвояване обективно е неизбежно и в този смисъл е невъзможно съществуването на обществото без експлоатация. Децата присвояват резултатите от труда на своите родители, нетрудоспособните – резултатите от труда на трудоспособните, използващите обществените фондове – средства на цялото общество. Да се осъжда, по този начин, следва не експлоатацията въобще, а несанкционираните от закона и обществото

форми на присвояване, т.е. стремежа да се живее за чужда сметка по незаконен начин.

Количественият резултат от труда на всеки работник и на всички заети в общественото производство се характеризира не само с обема на извършената работа, с количеството произведена продукция, но и с ефективността на трудовата дейност. Ефективността се измерва с резултата, получен от всяка единица използван производствен ресурс за определено време. Ефективността е относителен резултат, изчисляван като отношение между общия резултат и разхода на ресурси, довели до този резултат.

$$E = \text{РД} / \text{РР}, \text{ където}$$

Е - ефективност

РД – резултати от дейността

РР – разход на ресурси за получаване на дадения резултат

Тази формула за ефективността е по-скоро логическа, защото е трудно да бъде приложена за разчети, тъй като и числителят, и знаменателят, в повечето случаи, не се поддават на количествени измервания, а имат качествени характеристики, в това число и социални, и не могат да бъдат изчислени.

Много от трудностите по определянето на ефективността са преодолими, когато се търси възможност за измерване на ефективността на труда - наричана производителност на труда.

Показателят за *производителността на труда* се определя като отношение между количеството произведен за определено време продукт, (в натурално или парично изражение) и изразходваното количество труд или време.

$$\text{ПТ} = \text{РД} / \text{РТ}, \text{ където}$$

ПТ – производителност на труда

РД – резултати от дейността

РТ – разход на труд

Производителността на труда на ниво предприятие, фирма, се измерва като отношение между чистия доход от реализацията на годишния или месечния обем на произведената продукция и числеността на работниците. Когато се изчислява производителността

на труда в национален мащаб, т.е. на икономиката на страната като цяло, се търси отношението на брутният национален продукт или брутният вътрешен продукт на страната към броя на заетите в националното стопанство, т.е. средногодишната численост на работниците.

Факторите, които влияят върху производителността на труда са многообразни. В това отношение няма единство на възгледите какви фактори и в каква степен оказват основно въздействие върху производителността. Въпреки това най-често се свързват с професионално-квалификационното ниво (знания, умения, навици, опит), организацията на труда, нивото на механизацията и автоматизацията, материалната и моралната заинтересованост и др.

Особено място в регулирането на трудовите отношения заема заплащането на труда. Работната заплата е един от най-трудно разрешимите проблеми в икономиките от всеки тип, защото е не само икономически, но и сложен социален проблем.

Работната заплата е основен инструмент за мотивиране и непрекъснато поддържане интереса на работника за високопроизводително участие в трудовия процес. Решението, свързано с нея, се търси на базата на принципа, че *“заплащането за труда трябва да съответства на количеството и качеството на труда”*. Обаче този принцип, както и много други теоретични рецепти, много трудно се реализират. Деликатността е в това, че самото измерване на количеството на труда е неразрешим проблем. Количеството на труда, разглеждано от позициите на неговия разход, е изразходвана физическа и умствена енергия. Но да се определят тези енергийни разходи на човека в процеса на труда, практически е невъзможно. Затова количеството на изразходвания труд се налага да бъде измерван според разхода на работно време, с предположението, че между тези две величини съществува правопрпорционална зависимост. Подобно предположение е достатъчно условно, тъй като не винаги работното време изцяло се отделя за труд, а и енергийните разходи на работника биват различни. Но *повременното заплащане на труда*, широко разпространено в икономическата практика,

изхожда от положението, че измерител на количеството на труда е работното време. За практическото прилагане на тази система за заплащане на труда е необходимо да се знае цената на един час работно време, т.е. тарифната ставка, равна на количеството пари заплащани за единица работно време. Този способ също има своите проблеми, тъй като тарифите зависят от множество фактори и преди всичко от качествените показатели на трудовата дейност.

Друг способ за определяне на работната заплата е свързан със заплащане не за количество изразходвано работно време, а за краен резултат определен от количеството произведена продукция, т.е. *сделно заплащане на труда*. Но този способ е все по-труден за реализиране, защото в редица производства, обикновено, отделните работници не произвеждат крайна продукция, а изпълняват определени операции.

Ако трябва да се избира между двете основни форми на заплащане на труда, то трябва да се отчита, че обективно се налага повременната система, като по-проста и удобна.

С проблемите на труда и трудовите отношения кореспондира и не по-малко важният проблем на *заетостта на населението*. Съдържанието на понятието “заетост” включва както потребността на хората от различни видове дейности, така и степента на удовлетворение на тази потребност. Проблемът на заетостта не съвпада с проблема за безработицата, тъй като е необходимо да се отчитат особеностите на заетостта на различните социално-демографски групи население, мотивацията за труд у работниците, измененията в структурата на трудовите ресурси и други фактори. Затова отсъствието на пълна заетост не е равнозначно на безработица.

Концепциите за заетостта се базират на принципа на изключителното право на гражданите на труд. В рамките на тези концепции, заетостта се осигурява, ако търсенето на работни места се удовлетворява в условията на икономическа целесъобразност от създаването и използването на работни места. Концепцията за максимално, пълно въвличане на цялото трудоспособно население в зоната на обществения труд се подчинява на принципа на

рационалната заетост. Пълната заетост, от позициите на пазарната икономика, се възприема не като всеобща, поголовна, а като достъпна, т.е. заетостта следва да се смята за пълна, ако всеки, изявяващ желание да има платена работа, има възможност да я получи в съответствие с неговите професионални възможности.

Понятията “безработица” и “безработни” в икономическата теория не се разглеждат еднозначно. Международната практика, обобщена в документи на Международната организация на труда, изхожда от положение, съгласно което безработен се смята този, който може и иска да работи, самостоятелно и активно търси работа, но не може да бъде трудоустроен, преди всичко, поради отсъствие на свободни работни места или недостатъчна професионална подготовка.

В икономическата теория и практика се различават няколко основни вида безработица – *циклична, класическа, текуща, структурна, сезонна и скрита*.

Цикличната безработица, наричана още кейнсианска, възниква в резултат от колебанията в стопанската дейност. С намаляването на производството, намалява търсенето на работна сила, т.е. една част от работещите биват уволнявани. За тази безработица е характерен и силният индукционен момент, тъй като безработицата се подсилва и от недобрата информация за състоянието на трудовия пазар.

Класическата безработица се дължи на неуравновесения трудов пазар. При нея можещите и активно търсещите работа са повече от свободните работни места при установено заплащане на труда. Причините за нея се обясняват с фактори, които пречат на реалната работна заплата да намалява до конюнктурното равновесно ниво. Предприемачите реално разполагат с работни места, но не търсят допълнително работна сила поради наложената им долна граница на заплащане.

Текущата безработица се причинява от постоянните промени в икономиката и трудовия пазар. Конкретни причини за нея са постоянното движение на населението от един в друг регион, смяна

на професията, семейни мотиви и др. Текущата безработица съществува даже при пълна заетост.

Структурната безработица е резултат от несъответствието между квалификацията на работната сила и характера на предлаганата работа. Причините за нея са в технологични промени в производствената дейност, изискващи съответна професионална квалификация, а не в нарушено равновесие на търсене и предлагане на работна сила.

Сезонна безработица възниква с промяната в търсенето на определени професии в зависимост от годишните сезони. Например, през зимния сезон търсенето на строителни работници чувствително намалява в сравнение с останалите сезони.

Скритата безработица е свързана със задържане в предприятията на излишни работници в интерес на запазването на бригада или екип, по различни причини, които биха могли да бъдат освободени, в резултат на спада на производството. За тази цел се използва преминаване към непълнен работен ден или принудителни отпуски по инициатива на администрацията.

За естествено равнище на безработицата се приема такова ниво, при което факторите, които повишават и понижават работните заплати и цените, се намират в равновесие. То се смята за необходимо, тъй като съдържа инфлацията, обусловена от непроизводителната заетост. Затова в икономиките, обременени с високо ниво на инфлация, естественото равнище на безработицата се смята за напълно допустимо. Обикновено, осигуряването на пълна, а още повече на всеобща заетост се заплаща с цената на спад на ефективността на икономиката. В същото време безработицата плаща и висока социална цена. В тази връзка тя следва да се възприема като социално зло, което е невъзможно напълно да се избегне по силата на несъвършенствата на пазарния механизъм за регулиране.

Икономически отношения в аграрния сектор

Аграрните отношения се формират във връзка с владението, ползването и разпореждането със земята като главно средство за производство в селското стопанство. Спецификата на аграрните отношения е породена от тяхната връзка, преди всичко, със собствеността на земята. Те са обусловени от многообразието на различните форми на собственост и организацията на производството. Към спецификата на селското стопанство следва да се добавят и големите различия в условията на производството по региони, влиянието на климатичните условия, тяхната непредсказуемост, а, следователно, нестабилността на крайните резултати. Редица особености на възпроизводството в селското стопанство са свързани и със сезонността на работата, което създава проблеми с използването на работната сила.

Земеделieto, като основен структурен отрасъл, е призвано да осигурява изхранването на населението във всяка страна, независимо от относителната му тежест в икономиките на отделните страни. Тези отговорности на селското стопанство обективно определят особената роля на държавата в управлението и регулирането на аграрните процеси и отношения в името на общонационалните интереси.

Намесата от страна на държавата се налага поради няколко особено важни икономически причини, създаващи реални проблеми пред нормалното функциониране на земеделието.

Най-сериозен проблем пред селското стопанство поставя ценовата нестабилност на земеделската продукция в краткосрочен план. Не са изключение случаите, когато за няколко месеца и дори седмици цените на селскостопанската продукция много рязко се променят в една или друга посока. Причината за това е в относителната нееластичност на предлагането и търсенето на земеделските продукти по отношение на текущите цени.

Когато предлагането реагира нееластично по отношение на цената, всяка нейна промяна ще предизвика относително по-малки промени в обема на предлагането. Например, един производител на зърно има принципно три възможности за избор на пазарно поведение или на комбинация от тях: първо, да продаде своята продукция по

текущите цени; второ, да я съхрани в склад и да изчаква по-добри цени и трето, да остави зърното неприбрано от полето. Поради факта, че производителят е инвестирал в зърно, а не в друга селскостопанска култура, той не може да маневрира с производствения си капитал. Изборът за целево инвестиране е направен на базата на миналогодишни цени и прогнози и промяна в неговата инвестиционна политика е възможна едва в началото на следващия селскостопански цикъл.

Защо и търсенето на селскостопанската продукция е нееластично по отношение на цената?

Земеделската продукция заема относително стабилен дял в потребителската кошница и в структурата на потребителските разходи като жизнено необходими за хората. Освен това, много от тези продукти са взаимозаменяеми, което предоставя на потребителите алтернатива при избора на потреблението (например, сирене или кашкавал, свинско или пилешко месо, портокали или ябълки и т.н.). В случая, тази нееластичност в търсенето създава предпоставки за производителите да увеличат своите доходи чрез повишаване на цените и обратно – при падане на цените да намалят своите доходи.

В дългосрочен план мобилността на ресурсите в земеделието е по-голяма, което се отразява и върху повишаване еластичността на предлагането. Причината е във възможността в по-дългосрочна перспектива да се извършва подмяна на специализираната селскостопанска техника, да се променя профилът на отглежданите култури, насоките в животновъдството и т.н. Независимо от тези възможности, поради обстоятелството, че рентабилността в селското стопанство е по-ниска от тази в промишлеността, то аграрният сектор трудно би могъл да функционира нормално без субсидии и гаранции от страна на държавата.

Особеностите в производството на селскостопанската продукция дават отражение и върху спецификата на функционирането на пазарния механизъм. При свободната конкуренция пазарът решава кой да оцелее и кой кога да фалира. Това в аграрния сектор е свързано

със сериозни селскостопански кризи. За повечето държави подобни последици са недопустими, тъй като са свързани със сериозни социални сътресения. Затова държавата използва разнообразни лостове в своята селскостопанска политика - субсидии, програми за ценова стабилност и др. Тези програми, обаче, не са в състояние да защитят земеделците от отговорностите и риска, присъщ на всяка стопанска дейност в конкурентните пазарни отношения. Доказателство за това са огромните финансови дългове към финансовите институции, особено от страна на малките и средните земеделски стопанства. Причината за тях се крие в ниските цени на селскостопанската продукция, при относително високите производствени разходи и лихви за кредитите.

Земята, в качеството си на стопански ресурс, е пряко следствие от природните дадености. Тя, в своето естествено състояние, не е продукт на човешки труд, следователно, земята няма и не може да има стойност. Обаче, в условията на пазарни отношения, при наличието на частна собственост върху земята, тя се разглежда като производствен фактор, който заедно с работната сила и капитала е източник на доход, поради което има цена и е обект на покупко-продажба.

Най-важно свойство на земята е нейното плодородие. Съществува естествено и изкуствено плодородие на почвата. Последното се създава в резултат на въздействие на човека върху земята в процеса на производството.

Както всеки ресурс, така и земята активно се използва за разнообразна стопанска дейност, подчинявайки се на законите на пазарната икономика – търсене, предлагане, цена и т.н. Търсенето на земята като ресурс произтича от търсенето ѝ както за селскостопанска дейност, така и за други дейности.

Пазарните отношения в селското стопанство, свързани с *арендуването* на земеделски терени, се формират едва след значителното им развитие в промишлеността и натрупването на капитали, които търсят изгодно инвестиране. С арендуването на земята става отделяне на нейното реално ползване от собствеността.

Поземленият собственик, на основата на договорни отношения с даден предприемач-арендатор, получава годишна *поземлена рента*. Поземлената рента по своята същност се разглежда като такса (наем) за правото да се използва земята като селскостопански ресурс. Рентата е социално-икономическа категория и не трябва да се смесва с арендното заплащане. *Арендата* е по-широко понятие и включва, освен рентата, и допълнителна такса за използването на направени вече капиталовложения в поземления участък (помощни постройки, иригационни съоръжения и т.н.). Тази добавка не се разглежда като рента в икономическия смисъл на това понятие.

Селскостопанското производство е свързано с използването на различни по плодородие и местоположение земи. Затова при еднакво ниво на стопанисване на най-плодородните участъци земя или тези, които са разположени най-близо до пазарите ще се формира в натурална или стойностна форма допълнителен чист доход. Това създава предпоставки за различна производителност на труда. Този допълнителен чист доход се определя като *диференциална рента*.

Същността на понятието рента се разкрива чрез разкриване характера и особеностите на *диференциалната* и *абсолютната рента*.

Диференциалната рента по своята икономическа природа е свръхпечалба, подобно на тази, която реализират монополите в промишлеността. *Причината* за нея е същата – абсолютния монопол, който притежава арендаторът върху земята като обект на стопанисване, по силата на сключения аренден договор със собственика. В промишлеността монополната свръхпечалба в повечето случаи е временно явление, тъй като тя не е гарантирана юридически, а произтича основно от създадени конкурентни позиции. В селското стопанство тя е устойчива, тъй като се гарантира юридически от арендния договор, а икономически, от разликата в естественото плодородие и местоположение на различните категории земя.

Съществуват два вида диференциална рента – *диференциална рента I* и *диференциална рента II*.

За нуждите на анализа икономическите различия на земята като селскостопански ресурс могат условно да се разпределят в три икономически категории – “добра”, “средна” и “бедна”. Логично е, всеки предприемач да се стреми да арендува добри или средни участъци земя. Но по обективни причини, като количество, те не са в състояние да осигурят производство, което да задоволи нарастващото търсене на селскостопанска продукция. Затова обективно се арендуют и класифицираните като “бедни” участъци. Но това арендуване икономически може да бъде оправдано само, ако дава на арендатора обща печалба, не по-малка от средната печалба, формираща се в отраслите извън селското стопанство, плюс рентата, която арендаторът е задължен да плати по договора на поземления собственик. В противен случай няма икономическа логика за инвестиране в селското стопанство. По тази причина и цената на селскостопанската продукция (в съответствие с разходния подход) се определя от разходите, които се правят в най-бедните участъци, но жизнено необходими на обществото за производство на селскостопанска продукция по формулата:

$W = K + R_{\text{ср.}} + R$, където

W – цена на селскостопанския продукт

K – разходи на капитал

$R_{\text{ср.}}$ – средна печалба в неселскостопанските отрасли

R – рента за поземления собственик

За разлика от “бедните” участъци земя, в средните и добрите, поради по-високата им естествена производителност реално ще се формира свръхпечалба, определяна в селското стопанство като диференциална рента I.

Диференциална рента II също е допълнителен чист доход, но образуван вследствие на сравнително по-интензивно землеползване. Тя се свързва с устойчиво повишаване икономическото плодородие на почвата в резултат на допълнителни капиталовложения и труд в равнопоставени участъци земя. Нейният размер зависи от ефективността на допълнителните капиталовложения в единица поземлена площ.

Причина за диференциалната рента I и II е монополът на арендатора върху земята като обект на стопанисване по силата на арендния договор. Арендаторът получава тази диференциална рента (свръхпечалба) само за времето до изтичането на арендния договор. Поземленият собственик, отчитайки нейната поява (чрез повишеното търсене за арендуване на земя), при подновяването на арендния договор я включва в размера на общата рента.

Всички поземлени участъци нямат качествата да носят диференциална рента. Но в условията на частна собственост върху средствата за производство освен монопола върху земята като обект за стопанисване, съществува и нейния монопол като притежание. Ето защо, всяка земя като собственост (независимо от това кой я експлоатира – собственик или арендатор) трябва да носи доход. Този доход се определя като *абсолютна рента*, която получават всички поземлени собственици независимо от качествата, плодородието, местоположението или производителността на допълнителните капиталовложения. *Причина* за абсолютната рента е монополът върху земята като частна собственост. При национализация и ликвидиране на частната собственост върху земята абсолютната рента като доход изчезва. *Източник* за формирането на рентата и рентните отношения е добавеният и не заплачен труд на наемния селскостопански работник.

На практика в селското стопанство съществува и така наричаната *монополна рента*. Тя е допълнителен доход, получаван по силата на по-високата цена над стойността на стоката, произведена в особено благоприятни условия, т.е. рента за земя, на която могат да се произвеждат особено редки и търсени селскостопански продукти – редки сортове грозде, етерични масла, подправки и т.н. Стоките, произведени в тези условия, се продават, като правило, по цени, надвишаващи тяхната стойност, т.е. по монополни цени, които са за сметка на потребителя.

Рента и рентни отношения се формират и в други отрасли, имащи отношение към природоползването – в добивната промишленост и строителството.

В чисто икономически аспект всяка рента се определя като доход, получаван от всеки производствен фактор, за който е характерно свършено нееластично (фиксирано) предлагане по отношение на неговата цена, т.е. промяна в предлагането не е свързано с промяната в цената.

Търсенето на земята за стопанска дейност е свързано и се определя от търсенето на продуктите, получавани от нея. Особеното в случая е, че имаме два аспекта на търсенето – търсене на селскостопанската продукция и търсене на производствения ресурс “земя”.

Търсенето на “земя” е по-инертно по отношение на нейната цена (рентата) при промяна в търсенето на селскостопанската продукция, тъй като тя се отдава под аренда за определен период от време, но не по-малък от минималния производствен цикъл на този ресурс. Годишната рента в договора се определя за целия период на арендуване. В случай на промяна в цените на селскостопанската продукция (в рамките на арендния договор) в една или друга посока, то промяна в годишната рента не може да се прави. Това е възможно, едва след изтичане на срока на договора при подготовката на евентуален нов договор.

Предлагането на “земя” като стопански ресурс също има своите особености. Най-важната от тях е, че този ресурс е пространствено ограничен. Като количество и качество този стопански ресурс не може да се увеличава произволно, поради което цената не е в състояние да влияе върху предлагането така, както това става при другите производствени ресурси, т.е. по-високата цена да провокира по-голямо предлагане. В случая се сблъскваме с пример за пълна липса на еластичност на предлагането. Равновесната пазарна цена (рента) се формира там, където се срещат и удовлетворяват интересите и на поземления собственик, и на арендатора. Механизмът на колебанията на рентата нагоре и надолу е същият, както и при всяка друга пазарна ситуация – “увеличена рента – намалено търсене” и “намалена рента – увеличено търсене”.

Друг аспект има *цената на земята*, когато става въпрос за промяна на собствеността върху нея. В този случай, тя не се различава от пазарния механизъм, на който е подвластна всяка друга стока. Особеното е в това, че тя не е продукт на човешки труд, за да се използва разходния подход при определяне на нейната цена.

Каква е тогава икономическата логика за определяне цената на тази стока?

Поземленият собственик, предлагайки тази своя собственост на пазара, в икономическия смисъл на този акт, продава правото за получаване на доход от тази особена стока, т.е. нейната потребителна стойност е правото на рента. Икономическата логика изисква продажбата на това право на доход да му осигури друго еквивалентно право, т.е. такава парична сума (цена), която вложена във финансова институция би му осигурила правото да получава годишна лихва, съизмерима с получаваната до момента годишна рента. Затова цената на земята е логично да се разглежда като капитализирана рента. Това прави цената на земята зависима от два основни фактора – размера на рентата и размера на лихвения процент.

Например, да предположим, че поземлен собственик е получавал за свой участък земя годишна рента от 1 000 евро. Годишният банков лихвен процент е от порядъка на 5% (0.05). Логиката подсказва, че цената на земята би трябвало да е съизмерима със сума, която вложена в банка да носи годишен доход също от 1 000 евро. Следователно цената на земята е подвластна на формулата:

$$W = R / L, \text{ където}$$

W – цена на земята

R – годишна рента (1 000 евро)

L – лихвен процент (0.05)

$$\text{или } W = 1\,000 / 0.05 = 200\,000 \text{ евро}$$

При тази логика продажната цена на земята в посочения пример следва да бъде 200 000 евро.

Връзката, като цяло, между наемната (рентната) цена и покупко-продажната цена на земята е сложна и не еднозначна. Тя по-съществено се проявява при достатъчно развити пазарни отношения и

сигурни методи за оценка на очакваните доходи от земята. Защото нейната цена, по своята същност, е производна от цената на благата, които се получават от нея, а не обратно – цената на благата да са производни от цената на земята.

Доходи и тяхното разпределение

Доходът по своята същност включва общата сума пари, заработвана или получавана от субектите на пазарната икономика в продължение на определен период от време. Доходът предполага приток на пари. С това той се различава от богатството, което представлява наличен запас от реални финансови средства, съществуващи като собственост на семейството или фирмата в даден момент от време.

Формирането на доходите на населението е един от най-важните процеси в социалната политика на държавата. Нивото на доходите е основния показател за благосъстоянието на населението, тъй като определя възможностите на хората за материален и духовен живот – за отдих, за образование, за поддържане на здравето, за удовлетворяване на други ежедневни потребности. Непосредствено и сериозно влияние върху величината на доходите на населението, освен размерът на паричните постъпления, оказват и динамиката на цените, степента на насищане на пазара със стоки и услуги и др.

За оценяване нивото и динамиката на доходите на населението се използват такива показатели като *номинален, разполагаем и реален доход*.

Номиналният доход се формира от паричните постъпления на отделни лица в продължение на определен период от време.

Разполагаемият доход е тази част от номиналния доход, която може да бъде използвана за лично потребление и лично спестяване. Той е по-малък от номиналния доход с размера на данъците и задължителните плащания, засягащи притежателя на дохода.

Реалният доход представлява количеството стоки и услуги, които могат да се купят с разполагаемия доход във всеки даден период от време.

Номиналните доходи на населението се формират от различни източници: *а)* от първичните (факторните) доходи; *б)* от държавните фондове по линия на помощи и привилегии и *в)* от постъпления от финансовата система на държавата.

Към първичните доходи се отнасят тези средства, които се заработват или получават от притежателите на производствените фактори (труд, капитал, земя, предприемачески способности) при участието им в пазарния процес. Посочените производствени фактори формират съответни факторни доходи:

- *работна заплата* – доход за използване на работната сила като трудов ресурс, включително и заплатите на държавните служители и други работници на умствения и физическия труд;

- *лихва* – доход от лихварски капитал;

- *рента* – доход от използване на природни ресурси, в това число и земята;

- *печалба* – доход за лицата, собственици на средствата за производство или на мениджъри за техните предприемачески способности.

По своята същност факторните доходи не са нищо друго, а цена на производствените фактори, която се формира на пазара на производствените фактори, в съответствие с тяхното търсене и предлагане.

Марксистката икономическа теория определя работната заплата като стойност на стоката работна сила, т.е. стойността на жизнено необходимите стоки и услуги за нормално възпроизводство на работната сила (за съществуването на работника и неговото семейство). Обаче, работникът получава заплата не само за това, че трябва нормално да възпроизвежда своята работна сила, но и за това, че работи определено количество часове с нормална интензивност и произвежда блага с определено качество. Следователно, работната

заплата е цената, плащана от предприемача на работника за единица време от използването на неговите способности в определена област.

Общото ниво на работната заплата се определя от условията за постигането на равновесие на търсенето и предлагането на пазара на работната сила. Намаленото предлагане на труд, в сравнение с другите производствени фактори, води до повишаване на работната заплата и обратно.

Особеностите на пазара на работната сила се проявяват във връзка със специфичния характер на самото предлагане на труда, изразяващо се в действието на *ефекта на заместването* и *ефекта на дохода*.

Същността на *ефекта на заместването* се проявява в това, че високото ниво на работната заплата може да увеличава предлагането на труд, но до определен момент, а именно до тогава, докато работникът е заинтересован от допълнителен труд, тъй като всеки допълнителен час се заплаща по-добре. Един час свободно време става все по-ценно за работника и той е склонен да замени един час свободно време за един час работно време.

Срещу ефекта на заместването действа *ефектът на дохода*. С увеличаване на работната заплата расте и благосъстоянието на работника. Появява се тенденция работникът да търси повече свободно време. При достигане до високо материално благополучие работникът ще престане да предлага допълнително своя труд и ще се откаже от допълнителната заетост, даже и при увеличаване на заплащането. За такъв работник ефектът на заместването повече не е приоритет и се жертва за повече алтернативно свободно време. Ефектът на заместването се заменя с ефекта на дохода.

В реалните икономически условия съществуват значителни различия в равнищата на работните заплати. Те се обуславят от следните фактори:

- от степента на привлекателност или непривлекателност на труда;
- от условията, в които протича трудовия процес;
- от социалния престиж на трудовата дейност;

- от неритмичната заетост;
- от монотонността на трудовия процес;
- от таланта или уникалните способности на отделни работници.

Различията в качествата на работната сила не са абсолютни. Съществува определена степен на подвижност по отношение на работните места, а също и за повишаване на квалификацията. Именно различията стимулират работника да повишава своята квалификация и да овладява по-престижни професии.

Пазарният механизъм осигурява възможност за равновесие в работната заплата на различните категории работници, когато търсенето на всяка категория точно съответства на нейното конкурентно предлагане. Заедно с това, обаче, върху нивото на работната заплата съществено влияние оказват и някои неконкурентни фактори, преди всичко държавата и профсъюзите. Регулативните функции на държавата се изразяват в законодателното установяване на минимален праг на работната заплата, индексация на доходите и др. По този начин работната заплата не може да падне под този минимум дори и тогава, когато предлагането е по-голямо от търсенето на работна сила. Профсъюзите, защитавайки интересите на отделни категории работници, се стремят, като правило, да достигат ставки на работната заплата по-високи от равновесното положение.

Друга разновидност на факторните доходи е *лихвата*. Както притежателят на фактора-труд, така и притежателят на фактора-капитал получава доход във вид на лихва.

Главната особеност на капитала е в това, че за разлика от другите природни производствени фактори (труда и земята), той е своеобразен косвен производствен фактор. В икономическата наука понятието капитал има двойствено значение: *първо*, като икономическа категория, изразяваща отношения между хората и *второ*, като материални и финансови средства за производство на различни видове стоки и услуги.

Годишната лихва се формира в зависимост от търсенето и предлагането на капитали. Тя е доход за собственика на капитали, т.е.

цена на капитала. Каква е икономическата природа на цената на капитала?

Цената на капитала се определя от неговата *производителност*, т.е. от допълнителното количество продукция, произведено от капитала. След приспадане на амортизационните отчисления се формира *чистата производителност* на капитала. Доходността на единица капитал за една година се изразява в проценти. По такъв начин чистата производителност на капитала представлява процентно изражение на годишния доход, който може да получи предприемачът, използващ в производството даден капиталов ресурс (материален или паричен).

В динамиката на годишната лихва се проявява известният закон за намаляващата рентабилност. Колкото повече, при равни други условия, капитали се инвестират в икономиката, толкова по-малка е тяхната производителност, а следователно и по-малък лихвен процент, т.е. по-малки доходи от инвестициите.

С проблема за определянето на лихвените проценти тясно е свързан проблемът за *дисконтирането*. Той се състои в това, че при осъществяването на инвестиционни проекти е необходимо да се съпоставят днешните и бъдещите пари. Защото ценността на капитала днес е много по-голяма от тази, която ще има “утре”. За да се знае днешната ценност на материалните блага, които ще бъдат получени след определено време, е необходимо да се извърши операция по дисконтиране. Без това предприемачът не може да приеме обосновано решение. Дисконтирането се извършва по формулата:

$$V_p = V^* / (1 + r)^n \text{ където,}$$

V_p – днешна номинална стойност на бъдещите пари

V^* - бъдеща номинална стойност на бъдещите пари

n - брой години (в знаменателя като степенен показател)

r – годишен лихвен процент като десетична дроб

При анализа на лихвата е важно да се различават номиналната и реалната лихва. *Номиналната лихва* е текущият пазарен размер на лихвата, без отчитане темповете на инфлацията. *Реалната лихва* представлява номиналната лихва с приспадане на очакваните

(предполагаемите) темпове на инфлацията. Тази разлика е важно да се отчита при сравняването на очакваното ниво на дохода от капитала и размера на лихвата. Целесъобразно е сравнението да се извършва с реални, а не с номинални лихвени проценти.

Рентата се разглежда като доход, получаван от собственика на земята като производствен фактор. Отношенията, по повод ценообразуването и определяне на доходите от използването на земята, нейните изкопаеми ресурси и недвижима собственост, се определят като рентни. По-подробно рентните отношения са разгледани в раздела “Икономически отношения в аграрния сектор”, като особено важни за страни като България.

Печалбата е първичен доход за собствениците на предприятия и други производствени обекти, както и за мениджъри. Специфичният характер на този производствен фактор е, *първо*, в неосезаемостта на предприемаческите способности за разлика от капитала и земята, и *второ*, че печалбата не се проявява като своеобразна равновесна цена, формираща се на пазара на труда, капитала и земята. Печалбата се определя като разлика между пълните доходи и пълните разходи.

Необходимо е да се прави разлика между *счетоводна и икономическа печалба*. От гледна точка на счетоводството, в разходите се включват паричните разходи на фирмата за придобиване на машини, суровини, оборудване, материали, работни заплати и т.н. Фирмата изплаща тези пари на външни, по отношение на нея, стопански субекти за закупуване на необходимите ресурси. Затова тези разходи се определят като външни (счетоводни). *Външните или счетоводните разходи* включват само явните парични разходи. В този смисъл, счетоводната печалба е разлика между пълния доход и външните разходи.

Обаче, предприемаческата способност става все по-важен производствен фактор, а възнаградението за всеки производствен фактор, съгласно икономическата теория и практика, съответства на неговия принос за създаването на продукта и, следователно, трябва да влиза в разходите. Това означава, че *икономическите разходи*

включват стойността на всички производствени фактори независимо от това, дали те се купуват на пазара или са собственост на фирмата.

Използвайки собствени ресурси, притежателят на тези производствени фактори не прави явни парични разходи. Те не се доставят и затова се определят като *вътрешни разходи*.

Доходът на предприемачите се формира, в крайна сметка, от *две части*. Една част от дохода ще бъде под формата на *заплата за труда*, който полага работодателя за организирането и ръководенето на производството (своеобразна работна заплата). Втората част от дохода на предприемача е обусловена от това, че той е собственик на капитала, който е вложил в производството. Тази част от дохода е под формата на *годишна лихва*, като изражение на чистата производителност на капитала.

От гледна точка на счетоводството, тези части на дохода са печалба, но, от гледна точка на икономиста, всичко това са разходи на производството. Икономическа печалба възниква, ако крайният резултат надхвърля всички разходи – и външни, и вътрешни, включвайки във вътрешните и нормалната печалба на капитала с размера на лихвата.

Неопределеността и монополизацията на пазара поражда икономическата печалба, получавана от отделни предприемачи като допълнителен доход (свръх доход).

Причините за появата на икономическата печалба, като факторен доход, могат да бъдат:

- концентрацията на производството и диференциацията на продукта;
- тайни споразумения на производителите;
- технически и технологични нововъведения;
- способностите на предприемача, свързани с предвиждане, оригинално мислене, смелост, готовност за риск.

Получаването на икономическа печалба не може да има продължителен характер, тъй като конкуренцията води до изравняване на условията в бизнеса и бързо разпространение на всички нововъведения. Заедно с това, причините, пораждащи

икономическата печалба, постоянно се появяват отново и се възпроизвеждат. Затова икономическата печалба може да се разглежда като постоянно явление в икономиките от пазарен тип. Стремешът да се получи икономическа печалба, да се изпреварят конкурентите, да се укрепят пазарните позиции, е постоянно действащ мотив в предприемаческата дейност, способстващ за икономическото развитие.

Стремешът за постигане на икономическа печалба стимулира най-ефективното разпределение и използване на ресурсите, намаляване на разходите, внедряване на резултатите от научно-техническия прогрес в производството, усвояването на нови технологии и в крайна сметка по-пълно удовлетворяване потребностите на обществото.

В същото време, неопределеността и монополизацията на пазарите носят икономическа печалба на едни фирми, но едновременно с това пораждаат загуби за други. Обаче, постоянната заплаха от фалити се явява също такъв мощен стимул за развитието на производството, както и желанието да се получи икономическа печалба.

Средствата, получавани от населението, в качеството им на наемни работници, а също и възнагражденията за притежателите на производствени фактори, формират решаващата част в структурата на паричните доходи в обществото. В дългосрочна перспектива получаваните доходи, под формата на работна заплата, ще запазят своята водеща тенденция. Едновременно с това, съществено влияние върху формирането на доходите на населението оказват паричните постъпления по линията на държавни програми и фондове за помощи във вид на плащания и привилегии. От тези източници се ползва пенсионното осигуряване, издръжката за временна нетрудоспособност, стипендии на студенти, а също и различни видове социални помощи за отглеждане на деца, медицинско обслужване, за безработица и т.н.

Надценяването на ролята и значението на държавната помощ в икономиките от пазарен тип е предпоставка за сериозни негативни

последствия. Защото при доминиране на ролята на работната заплата и другите факторни доходи за формиране на общите доходи, у хората се изработва нагласата за предприемчивост, инициативност, стопански подход. При доминиране на ролята на държавните фондове, често у хората се формира пасивно отношение към производствената дейност и психология на готованство.

Важен източник за парични доходи у населението са и средствата, получавани чрез кредитно-финансовата система в държавата:

- банкови кредити - за индивидуално жилищно строителство, за обзавеждане, за селскостопанска дейност и др.
- лихви от банкови влогове;
- доходи от увеличена стойност на акции, облигации и други ценни книжа;
- печалби от лотарии;
- изплащане на различни видове компенсации и др.

Пазарното разпределение на доходите, без каквато и да било намеса отвън от страна на държавата, означава икономическа “справедливост”, т.е. доходите на всички притежатели на производствени фактори да се формират в съответствие със закона за търсенето и предлагането. От тази гледна точка, например, е свършено справедливо лицата с по-ниска квалификация да получават по-нисък доход. А също така, справедлив ще бъде и по-високият доход, да допуснем, на брокер, който успява да предвиди динамиката в промяната на цените на определени активи.

Пазарният механизъм, като такъв, не дава на гражданите гарантирано ниво на благосъстояние. В тази връзка, в промишлено развитите страни все по-настойчиво се разпространяват концепции и доктрини, възлагащи на държавата отговорността да осигурява на гражданите такива права, например, правото на определен стандарт на благосъстоянието. Особена популярност получи теорията и практиката на “социалното пазарно стопанство”, означаващо широки социални ангажименти на държавата.

Неравенството в доходите в значителна степен е породено и от обективното действие на пазарния ценови механизъм. Стремещът да се намалява диференциацията в доходите, по своята същност, означава намерение да се руши самият пазарен механизъм.

Съществено влияние за диференциране на доходите оказва и незаконната и престъпна икономическа дейност. Процесите, свързани с тези явления, водят до значително преразпределение на доходите в обществото в полза на сравнително неголяма част от гражданите, обогатявайки ги за сметка на преобладаващата част от останалото население. Източници на подобни доходи са компонентите на сенчестата икономика, свързани с неконтролируемото производство, разпределение, обмен и потребление на стоки и услуги:

- криминалната икономика (икономическата престъпност);
- фиктивната икономика (официалната икономика, показваща фиктивни резултати за реална дейност);
- неформалната икономика (базирана на лични контакти между икономическите субекти, игнориращи официално установените стопански взаимовръзки);
- нелегалната икономика (включваща нерегистрирана и забранена от закона видове дейност)

4. Производство, потребление, търговия

Производство и потребление

Икономиката, като стопанска дейност, се появява тогава и там, където хората преминават от събирането на природните дарове, от получаването и присвояването на жизнени блага в готов вид от природата към създаване, т.е. към изготвяне на необходимите им блага. Създаването на всяко икономическо благо, свързано с използването на човешки труд, по своята същност, е *производство*.

Производството е главният източник за получаване на блага, необходими за живота на човека, за удовлетворяване на неговите потребности. В процеса на прехода от присвояване към производство на блага се усложнява и засилва взаимодействието на хората с природата и нейните ресурси. Така тяхната производствена дейност създава “втора”, антропогенна природа, сътворена от човешките ръце. В резултат на тази дейност възникват остри екологични и социални проблеми, заемащи водещо място в съвременното производство.

Процесът на постоянно възобновяване и повтаряне на производството се определя като *възпроизводство*. Всяко негово повтаряне предполага наличие отново на всички необходими производствени фактори. Главен от тях е работната сила. Проблемът с нейното възпроизводство е свързан с това, че на смяна на преустановяващото своята трудова дейност поколение работници трябва да идва нова работна сила, отговаряща на съвременните изисквания за професионална подготовка.

При всеки следващ производствен цикъл, освен работна сила, са необходими и съответните средства за производство. Износените или морално остарели машини, механизми и прибори, здания и съоръжения трябва да се заменят с нови или ремонтирани. Налага се да бъдат възстановявани и запасите от материали и гориво. При това е необходимо не просто да се осигурят всички тези производствени фактори, но да бъдат и съчетани в определени пропорции.

Постоянното възобновяване на работната сила и средствата за производство, а също и на природните ресурси означава *възпроизводство на производителните сили*. Заедно с тях се възпроизвеждат и съответстващите им *производствени отношения* между хората като социално-икономическа форма на производството.

В икономическата дейност се различават два основни вида възпроизводство – *просто и разширено*.

При *простото възпроизводство* произведеният продукт и производствените фактори във всеки следващ цикъл остават неизменни. Целият принадлеен продукт, ако такъв се създава, се използва от производителите за лично потребление.

При *разширеното производство* произведеният продукт и производствените фактори във всеки следващ цикъл се увеличават. Източник за разширяването или за качествено подобряване на производствените фактори е принадлежният продукт. Следователно, при разширеното производство той не може да се използва изцяло за удовлетворяване на лични потребности.

Във възпроизводствения процес съставните части на обществения продукт, в съответствие с тяхното фактическо използване, получават различни икономически форми. Тази част, която отива за възстановяване на износените средства за производство се определя като *фонд възстановяване*. Частта, която се използва за удовлетворяване на личните материални и духовни потребности на хората образува *фонд потребление*. При разширеното възпроизводство част от чистия продукт се натрупва с цел използване за увеличаване на производствените фактори и формира *фонд натрупване*. Той включва както средства за производство, така и предмети за потребление. Последните се използват за издръжката на допълнително привлечаната работна сила.

В съответствие с известните “схеми на Маркс” за възпроизводството на капитала, общественото производство се дели на две подразделения: *първо* – средства за производство (към него се отнася всичко, което отива за производствено потребление) и *второ* – предмети за потребление (те включват всички материални блага,

използвани за лично потребление). При това следва да се отчита, че едни и същи видове продукция могат да се използват и за лично, и за производствено потребление.

За непрекъснатост на възпроизводствения процес обективно е необходимо да се спазват определени пропорции (условия).

При *простото възпроизводство* средствата за производство (продукцията на първо подразделение) трябва да е в такива обеми, че да покрива материалните разходи и в двете подразделения, т.е. $I(c + v + m) = I c + II c$ (където: c – постоянен капитал; v – променлив капитал; m – принадена стойност). Производството на предмети за потребление (продукцията на второ подразделение) трябва да бъде равно на чистия продукт, създаден в двете подразделения: $II(c + v + m) = I(v + m) + II(v + m)$. Чистият продукт на първо подразделение трябва да е равен на фонд възстановяване на второ подразделение $I(v + m) = II c$.

При *разширено възпроизводство* цялата продукция на първо подразделение трябва да превишава сумата от фонд възстановяване на двете подразделения с величината на натрупваните в тях средства за производство, т.е. $I(c + v + m) > I c + II c$. Продукцията на второ подразделение трябва да е по-малка от чистия продукт в двете подразделения с размера на натрупваните средства за производство, т.е. $II(c + v + m) < I(v + m) + II(v + m)$. Чистият продукт на първо подразделение трябва да бъде по-голям от фонда за възстановяване на второ подразделение с размера на допълнителните средства за производство, които са необходими за натрупване в двете подразделения, т.е. $I(v + m) > II c$.

Спазването на посочените условия за възпроизводство осигурява неговия нормален ритъм. В съвременните условия е много важно средствата за производство, предназначени за възстановяване и разширяване, да съответстват (по състав и натурална форма) на най-новите постижения на науката и техниката, а освобождаването на работна сила от производствената сфера да става в съответствие с повишаването на производителността на труда.

Колкото по-рационално е организиран възпроизводствения процес, толкова по-висока е ефективността на общественото производство.

Производството и потреблението са две страни на единния възпроизводствен процес. Обемът на производството и количеството на видовете произвеждана продукция обективно са ограничени от производствените ресурси. А потребностите на хората и желанието им да потребяват повече, по-добри и по-разнообразни стоки и услуги непрекъснато растат. Възниква въпросът: *Как да се съгласува това противоречие?*

Преди всичко, трябва да се разбира същността на желязната логика, че “не е възможно да се потребява повече, от това, което е произведено”. Разбира се, необходимо е да се отчитат възможностите за внос и натрупаните резерви. Но и всеки внос трябва да се компенсира с износ, т.е. с производство, а натрупаните резерви са резултат от ограничено потребление. Така че, главен регулатор и ограничител на обема и структурата на потреблението е производството.

Не са малко хората, които поради недостатъци в икономическите си познания, са склонни да смятат, че обемът на потреблението зависи само от дохода и цените. Вярно е, че на практика хората с по-големи доходи имат и по-големи възможности да потребяват и като количество, и като качество. Но това може да стане само за сметка на ограниченото потребление на други, които нямат такива възможности. Защото общият обем на потреблението не може да бъде по-голям от количеството произведени или получени в обмен на тях стоки и услуги.

В условията на пазарни отношения, търсенето и предлагането на стоки и услуги, по принцип, поставя производители и потребители в равностойно положение. За това спомага и конкуренцията между тях. Понякога въздействието на потребителите върху производителите е толкова силно, че често се говори за диктат на потребителите. От своя страна, производителите създават монополни обединения, завоюват пазарите, въздействат на потребителите с не винаги добросъвестна

реклама, което води и до диктат на производителите. Но доколкото в една пазарна икономика е невъзможен (теоретически) дефицитът на стоки, възможностите на производителите са много ограничени чрез него да притискат потребителите.

Потребителите са хора с индивидуална психика на потребителско поведение и склонност към определени предпочитания в процеса на вземане на решение за покупка на една или друга стока. В същото време и финансовите възможности на потребителите за придобиване на определени блага винаги са ограничени.

Поведението на потребителя не може да се вкара в строго определени рамки на предпочитания при покупка на една или друга стока. По-скоро е възможно да се говори за най-общи принципи, от които се ръководи потребителят при покупката на стоки и услуги. Например, анализирайки различията в поведението на потребителите при избора за закупуване на стоки, експертите откриват, че с увеличаването на дохода потребителите ограничават закупуването на евтини, обикновени стоки и се ориентират към по-скъпи стоки, но в по-малки количества (поведение, известно като *закон на Енгел*). За формиране на потребителските предпочитания към определени стоки в още по-голяма степен влияние оказва проявлението на *закона за пределната полезност*. В съответствие с него колкото повече единици от дадена стока потребителят купува, толкова по-малка полезност му носи всяка следваща единица от тях. Стремейки се да максимизира полезността на придобивания набор от стоки, потребителят често прибегва до предпочитания на едни стоки пред други стоки по такъв начин, че избраната комбинация от блага да му предоставя възможно най-голямата полезност, която може да получи срещу наличния паричен ресурс.

Многообразието от произвежданата продукция се подразделя на съставни части и видове в зависимост от отговорите на въпросите: *Какво да се произвежда? Колко да се произвежда? От кого да се произвежда? Как да се произвежда? Къде да се произвежда? За кого да се произвежда?* От тях възниква и самото структуриране на производството.

Всяка икономика, която е ориентирана да удовлетворява потребностите на човека, в своята преобладаваща част е заета с *производството на средства за съществуване и създаване на условия за съществуване на хората.*

В зависимост от вида на произвежданата продукция съвременното производство се класифицира основно като *материално, информационно и производство на услуги*, макар такова разделение да е относително и не винаги прецизно, защото подчертава само наличието на различни видове производствена дейност и произвеждана продукция.

По-съществена и по-значима за стопанското управление се явява *отрасловата структура на производството*, характеризираща дела на отделните отрасли в общия обем на производството. Страни, в които водещо място заема промишлеността, е прието да се определят като *индустриални*, а страни с преимуществено селскостопанско производство – като *аграрни*.

Разпределението на отделните видове и обеми на производството по регионите на страната характеризира *териториалната структура на производството*. Тази структура, до голяма степен, зависи и се предопределя от наличието и разположението на източниците на суровини, работната сила, формиралата се производствена и социална инфраструктура, историческите тенденции, характера на връзките с другите региони.

Движеща сила на производството и съставна част на производствения му потенциал са неговите *основни фактори* – природни ресурси, труд и капитал.

Природният фактор отразява влиянието на природните условия върху производствените процеси, използването в производството на природни източници на суровини и енергия, полезни изкопаеми, поземлени и водни ресурси, въздушния басейн, природната флора и фауна. Природната среда, като производствен фактор, възможността за въвличане в производството на определени видове и обеми природни богатства, превръщани в суровини, от които се изготвя цялото многообразие на материално-веществените продукти.

Природата, включвайки не само Земята, но и Слънцето, е енергийният ресурс на производството, което не е в състояние да функционира без него. При цялата важност и значимост на природния фактор, в сравнение с труда и капитала, неговата роля по отношение на производството е по-пасивна.

Трудът, като производствен фактор, се изявява в процеса на производството чрез труда на заетата в него работна сила. Съединяването на труда с останалите производствени фактори определят производствения процес като такъв. При това във фактора “труд” е въплътено цялото многообразие на видове и форми на трудова дейност. Така че, всички участници, пряко или косвено въввлечени в производството, влагат в него своя труд, а от този общ труд зависи и ходът на производството, и неговият краен резултат. Често като производствен фактор се разглежда не само трудът, в качеството му на разход на физическа и умствена енергия на работника или работно време, а и трудовите ресурси като численост на заетите в производството или цялото трудоспособно население. Важно е да се отчита и този факт, че трудовият фактор влияе върху производствената дейност не само чрез количеството работници и разход на труд, но в не по-малка степен и чрез качеството и ефективността на техния труд, т.е. на неговата производителност.

Факторът “*капитал*” включва задействаните в производството и непосредствено участващи в него средства за производство. Той може да се проявява в различни видове и форми и по различен начин да се измерва. Производственият капитал се определя и като физически, и като паричен.

Много често в икономическата наука като производствени фактори се класифицират и предприемаческата активност, и технологиите, и информацията. Става въпрос за акценти при анализа на производствения процес в една или друга сфера, където някои от тези фактори имат съществено влияние.

Целта на всеки възпроизводствен процес е осигуряване на равновесие между производство и потребление. Нарушаването на това равновесие е индикатор за възникване на икономически кризи. В

рамките на натуралното стопанство подобна възможност не съществува, тъй като между производство и потребление съществува пряка връзка. Такава възможност се появява с развитието на стоковото производство и обръщението. В тези условия разминаването между производство и потребление рязко се засилва както във времето, така и в пространството, т.е. не всичко произведено може веднага да се реализира и там, където се търси. Същността на икономическата криза се проявява: в свръхпроизводство на стоки и услуги по отношение на платежоспособното съвкупно търсене, в нарушаване процеса на възпроизводството на обществения капитал, в масови фалити на фирми, в ръст на безработицата и други социално-икономически сътресения.

Проблемът с икономическите кризи е свързан със закономерностите в развитието на възпроизводствения процес, проявяващ се в редуване на спадове и подеми в производството. Първата периодична криза се наблюдава в Англия през 1825г, в която по това време капитализмът става господстваща система. През 1847г криза обхваща всички страни от Европа, Северна и Южна Америка. Световни икономически кризи се наблюдават през 1900-1903г, 1907г, 1920г, но те са несравними със световната криза от 1929-1933г. Тя обхваща целия капиталистически свят и всички сфери на икономиката. Съвкупният обем на промишленото производство намалява с 46%, производството на стомана – с 62%, добива на въглища – с 33%, корабостроенето - с 83%, външно-търговският оборот – с 67%, реалните доходи на населението падат средно с 58%. Кризата се съпровожда с огромно количество фалити. Само в САЩ се разоряват 109 хил. фирми.

Най-дълбоката следвоенна икономическа криза се регистрира през 1974-1975г. Тя обхваща всички западни страни и се отличава с високо ниво на инфлацията и дълбока структурна криза, нанесла поражения върху най-важните сфери на производството – енергетиката, суровинните отрасли, селското стопанство и валутната система.

Възгледите за причините за появата на кризи и за тяхната цикличност са противоречиви. За това съществуват и не малко обективни факти. Защото въздействието върху цикличността на възпроизводството от едни и същи фактори в различни периоди от време е различно, а в същото време и проявлението им в различните държави е специфично. Много икономисти свързват продължителността на икономическите цикли с научно-техническия прогрес, който провокира подмяната на остарелия основен капитал. Днес, по този въпрос съществуват редица различни теории, обясняващи причините и фазите на икономическите цикли и кризи (парична теория, теория за нововъведенията, психологическа теория, теория за недопотреблението, теория за прекомерното инвестиране и др.).

За *класическия* цикъл на една икономическа криза са характерни четири фази – *спад, депресия (стагнация), оживление и подъем (бум)*.

Първоначален тласък на кризата дава намаляването на съвкупното търсене, което води до спад в производството, падане на заетостта, намаляване на доходите, съкращаване на разходите и търсенето.

Кризите се класифицират като *регулярни* или *периодични*, т.е. такива, които се проявяват с определена закономерност, и *нерегулярни*. При регулярните кризи свръхпроизводството слага началото на нов цикъл, в хода на който икономиката преминава последователно през четирите фази, и подготвя базата за следващата криза.

Към нерегулярните икономически кризи се отнасят: *промеждутъчните* (прекъсват за определено време фазата на подема или оживлението), *частичните* (не обхващат цялата икономика, а само отделна сфера), *отрасловите* (обхващат отделен отрасъл) и *структурните* (нарушават пропорционалността в развитието на отраслите и сферите на общественото производство).

Преди настъпването на поредната периодична криза производството достига най-високо ниво, зад което вече се крие свръхпроизводството.

След икономическите анализи на цикличността на възпроизводствения процес от Джон Кейнс и кризата от 1929-1933г, икономическата мисъл не само признава цикличността в производството, но и задълбочава изследванията на формите, структурите и причините за циклите. Усилено се търсят пътища и методи за неутрализиране отрицателните последици от кризите върху социално-икономическото развитие на обществото. По-голямата част от икономистите започват да оценяват цикличността в различни аспекти:

Първо, че цикличността в производството като цяло, в това число и в нейната най-разрушителна фаза – икономическата криза, се приема не само и не толкова като обществено “зло”, а по-скоро като своеобразна форма за осигуряване на постъпателно развитие на икономиката в условията на пазарни отношения.

Второ, че цикличното движение се осъществява не в кръг, а по спирала, поради което се признава като форма за прогресивно развитие на обществото.

Трето, че това поражда необходимост да се задълбочават знанията за циклите, за техните причини и да се търсят ефективни методи и средства за намаляване на техните отрицателни последици.

Икономически показатели

Производството като икономическа категория е обект на анализ и от микроикономиката, и от макроикономиката. Ако в микроикономически аспект производството се разглежда от позициите на продукцията на отделните производители, то в макроикономически план – производството се свързва със създаването на съвкупния продукт.

В икономическата наука редица явления и процеси се характеризират с величини, които се поддават на количествени измерения и могат да бъдат представени в числов вид. Тези величини, определяни като икономически показатели, характеризират

състоянието на икономиката и протичащите в нея процеси в миналото, настоящето и бъдещето. Те са най-разпространените и ефективни инструменти, използвани в икономическата наука, за сравняване на стопанската дейност и управлението на икономическите процеси.

Икономическите показатели са най-важните характеристики на производството на дадена страна и на икономиката като цяло. В това отношение най-представителни са обемните показатели в парично изражение.

Икономическите показатели имат наименование, числово значение и единица мярка. Те обединяват в себе си словесно и числово описание на обектите, процесите и явленията, което ги прави универсално средство за езика на икономиката.

Съставът и структурата на икономическите показатели е един от значимите обекти за изучаване от икономическата наука и в същото време неин съдържателен компонент.

Структурата на икономическите показатели, изградена по редица признаци, има доста разклонения в групи. – *макроикономически и микроикономически показатели, абсолютни и относителни показатели, натурални и стойностни показатели* и т.н.

Макроикономическите показатели характеризират икономиката като цяло или нейни крупни части и сфери. *Микроикономическите показатели* се отнасят основно до икономиката на компаниите, фирмите и домакинствата.

Абсолютните показатели са количествени и обемни, а *относителните* – качествени. Абсолютните показатели са под формата на натурални или парични единици. Такива, като бройки, тегло, дължина, обем, левове, евро, долари и т.н. *Относителните показатели* отразяват отношението между два показателя с еднаква или различна измеримост. В първия случай това са безразмерни показатели, характеризиращи обикновено темпове на изменения на икономическата величина или съотношения, пропорции на еднородни икономически величини, получавани в резултат на тяхното сравняване, измервани в дялово изчисление или проценти. Във втория

случай това са размерни показатели, характеризиращи скоростта на промените на величината във времето, ефективността на използваните ресурси и др.

В своята съвкупност относителните икономически показатели, характеризиращи динамиката на икономическите процеси и измененията в обемните показатели, се определят като *показатели за ръста и показатели за прираста*.

Показателите за ръста отразяват отношението между количествата на икономическия продукт, произведени или потребявани в даден период, и количествата, произведени или потребявани в минал период. Най-често се сравняват годишни, тримесечни и месечни периоди. Ако в течение на изучавания период обемът на производството не се е изменил, то показателят за ръста е единица или 100%. Ако се е увеличил – е над 100%, а ако се е намалил – е под 100%. Тези показатели характеризират измененията в състоянието на икономиката и в статистиката се определят като индексни показатели - *индекси*. Индексите характеризират относителното значение на показателя в сравнение с базова величина и по този начин показват какви са промените във величината за определен период от време. Широко разпространени са индексите на цените, на доходите, на жизненото равнище.

Показателите за прираста отразяват отношението между промяната (увеличаване или намаляване) в количествата на произведения, продажения, употребения продукт за даден период от време и количествата в базовия период. Ако в течение на изучавания период няма промени, то показателят за прираста е равен на нула. Ако има намаление или увеличение, то прираста е съответно отрицателен или положителен. Тези показатели също се отразяват в дялове или проценти. Показателите за прираста често се отнасят не само до определен период от време, но и до прираста на този фактор, тази причина, която е обусловила прираста на продукта. Например, ако дадена фирма е инвестирала в производството допълнително 20 000 лева и в резултат на това е увеличила, например, производството на обувки с 4000 чифта, то показателят за прираста в обема на

производството ще бъде 1 чифт обувки за всеки 5 лева инвестиция. В същия пример, ако обемът на производството в парично изражение се е увеличил с 80 000 лева (при цена на обувките 20 лева), показателят за прираста ще бъде 4 лева за всеки 1 лев инвестиции.

Натуралните показатели отразяват физическата същност на икономическите величини – бройки, единици тегло, обем, площи, дължини и т.н. *Стойностните показатели* се изразяват в парични единици. Натуралните показатели отразяват по-обективно икономическия резултат, тъй като се поддават на непосредствено физическо измерване с помощта на прибори и апаратура. При стойностните показатели съществено влияние оказва такъв фактор като равнището на цените, защото то се променя, а също така, цените могат да са и различни за един и същи продукт. Така че, например, годишният обем на добива на нефт в тонове е много по-достоверен и убедителен, отколкото същият показател за обема, в стойностно изражение.

В икономическата наука широко се използват и така наричаните *средни показатели*, като средно значение за широка съвкупност от величини. Важно е да се отчита, че не е задължително средните икономически показатели да са средната аритметична величина от група еднородни показатели, както понякога се предполага. По-представителни се смятат *средно претеглените показатели*. Например, ако n (1000) души получават годишен доход A (10 000) лева, m (20 000) души – B (5 000) лева и p (100 000) души – C (3 000) лева, то средният доход D се изчислява не като $1/3$ (“ A ”-10 000 + “ B ”-5 000 + “ C ”-3 000), т.е. 6 000 лева, а по формулата – $D = (n.A+m.B+p.C) / (n+m+p)$ т.е. $D = (1 \times 10 + 20 \times 5 + 100 \times 3) / (1 + 20 + 100) = 3\,388$ лева, която дава значително по-представителни резултати в сравнение със средните значения.

Поради голямото значение на икономическите показатели, съставът им постоянно се допълва и обновява, а също така се усъвършенстват и методите за тяхното определяне. Най-широко икономическите показатели се използват при анализите, прогнозите, планирането и управлението. Успехът в управлението на

икономиката, на икономическите обекти и процеси, в голяма степен, зависи от кръга на използваните показатели, степента на пълнотата, с която те характеризират управляваните обекти и процеси, и от това, доколко точно и коректно тези показатели са определени и проверени от икономическата теория и практика.

За най-важни показатели в национален мащаб се смятат *брутният национален продукт (БНП)* и *брутният вътрешен продукт (БВП)*.

По своята същност *брутният национален продукт* представлява количеството произведена продукция (стоки и услуги) в течение на една година в парично изражение при съответни пазарни цени. Брутният национален продукт включва само крайния продукт, по отношение на който производственият цикъл е завършен, т.е. не се включват материалите, полуфабрикатите, комплектуващите изделия, ако те не са самостоятелна крайна продукция. За да се избегне двойното, повторното пресмятане при определянето на БНП чрез сумиране на стойностите на всички произведени в продължение на една година продукти, се отчита само така наричаната добавена стойност. Това е стойността, която се “добавя” от производителя към вече съществуващата стойност, т.е. към стойността на използваните материали и полуфабрикати, изготвени от други производители. По своята икономическа същност добавената стойност е приноса на предприятията, фирмите към общата величина на стойността на произведената от тях продукция.

Брутният национален продукт на страната се определя само като резултат от използването на производствени фактори, принадлежащи на дадената страна и на нейните граждани, независимо от тяхното местоположение (в страната или извън страната). В БНП не влиза това, което е създадено в страната, но с използване на производствени фактори, които са чужда собственост. Когато производството е съвместно, се налага да се изчислява дяловото участие.

Брутният вътрешен продукт включва общата стойност на крайния продукт, произведен само и единствено вътре в страната, независимо от собствеността на производствените фактори. Ако

фирмите и гражданите на дадена страна произвеждат извън своята страна продукт със стойност еквивалентна на продукта, който чужди фирми и граждани произвеждат в тази страна, то БНП и БВП съвпадат по величина. Като правило, различията между тези два показателя са незначителни и са в пределите на 1-2%.

Значението на брутния национален или вътрешен продукт зависи от нивото на цените, поради което в условията на инфлация показателят БНП (БВП) може да расте не за сметка на увеличаване на обема на производството, а под въздействие на ценовия фактор. За да се отчита това обстоятелство се използват понятията *номинален и реален брутен продукт*.

Номиналният – е брутен продукт, стойността на стоките и услугите в състава на който се измерва по текущи пазарни цени. *Реалният* – е брутен продукт, стойността на стоките и услугите в състава на който се измерва в постоянни цени (цени при базова година). За тази цел се използва индекс на цените, показващ, в каква степен цените в текущата година са по-различни от цените в базова година. Такъв индекс се нарича *дефлатор*, показващ отношението на номиналния продукт към реалния.

Освен дефлатор, за общото ниво на цените се използва и друг показател – *индекс на потребителските цени* (ИПЦ). За неговото определяне се пресмята цената на определен набор от стоки и услуги, купувани от типичния потребител – така наричаната *потребителска кошница*. ИПЦ се пресмята чрез съотношението между цената на потребителската кошница през текущата година и цената ѝ през базова година.

Между показателите “*дефлатор на БВП*” и “*индекс на потребителските цени*” съществуват три основни различия.

Първо, в ИПЦ се отчитат само цените на стоките и услугите, купувани от потребителите, а дефлаторът на БВП отчита цените на всички произведени стоки и услуги. Затова повишаването на цените на стоките и услугите, които купуват предприятията, фирмите или държавата, ще намерят отражение в дефлатора на БВП, но не и в индекса на потребителските цени.

Второ, в дефлатора на БВП не се отчитат стоките, произведени извън страната с помощта на чуждестранни производствени фактори.

Трето, тези показатели се различават и по начина на обобщаване на различни цени. ИПЦ се пресмята по неизменен набор от стоки и услуги, а дефлаторът на БВП се определя при променящ се състав на БВП.

Независимо от посочените различия, които са важни за разбиране същността на тези показатели, на практика динамиката на ИПЦ е много близка до динамиката на дефлатора на БВП.

В групата на макроикономическите показатели значимо място заема и *националният доход* (НД). Той се определя като стойност в пазарни цени на новосъздадения продукт за една година или като сума от работните заплати, печалбите, лихвите и рентите. Възниква въпросът: По какво се различава НД от БВП и БВП?

Преходът от БВП към НД изисква две пресмятания. *Първо*, от БВП следва да се изключат амортизационните отчисления, тъй като те са елемент на производствените разходи, подлежащ на възстановяване, и поради това не могат да бъдат отнесени към чистия доход. По този начин се определя *чистият национален продукт* (ЧНП). *Второ*, за да се премине от БВП към НД, е необходимо от него също да се извадят и косвените данъци - преди всичко, данък добавена стойност (ДДС) и акцизите.

Националният доход обикновено е в рамките на 70-80% от БВП.

В държавата, както и в семействата, част от парите се изразходват за текущо потребление, а друга част се отделят и спестяват за използване в бъдеще, с цел по-големи покупки и разходи в бъдещи периоди. Обикновено 80% от произведения НД се използва за потребление, а 20% - за натрупване. В зависимост от икономическата ситуация тези съотношения могат и да се променят.

Произвежданият продукт в страната за една година, от гледна точка на неговото движение, формира две части – *потребление и натрупване*. С натрупването се осигурява развитието на производството – това са средствата, които е необходимо да се

осигурят, за да се гарантира възможността за потребление в бъдещи периоди.

Ефективността на обществения труд на национално ниво се оценява като съотношение между резултата от производството и съвкупните разходи на труд, т.е. с какви разходи е получен един или друг обем на БНП, БВП или НД. Но получения по този начин показател сам за себе си много малко означава нещо. Той се изпълва със съдържание, ако се сравни с предишни периоди или с други страни. Освен това, много често зад общи добри показатели за ефективността могат да се скриват неудовлетворителни показатели по отделни направления на разходите.

Така например, съотношението между обема на продукцията и разходите на жив труд характеризира *производителността на труда*. Обратната величина показва *трудоемкостта на продукцията*. Съотношението между материалите, вложени в продукцията (овеществения труд) и крайния продукт характеризират *материалоемкостта*, т.е. нивото на разход на материали за единица продукт. Съотношението между използваните фондове и обема на крайната продукция характеризира *фондоемкостта* на продукцията. Обратната величина е показател за *фондоотдаването* и е показател за нивото на ефективността на използването на основните производствени фондове.

Производителността на труда, качеството на продукцията, нейната материалоемкост и фондоемкост са основни компоненти за ефективността на производството. За повишаване, като цяло, на икономическата ефективност на общественото производство е необходимо производителността на живия труд да нараства по-бързо от неговата фондовъоръженост, а производството на всяка единица готова продукция да се съпровожда с икономия на материално-производствени ресурси.

Разширеното производство може да бъде *екстензивно* или *интензивно*. Първото се извършва за сметка на допълнително въвличане на средства за производство и работна сила, а второто – благодарение на внедряване на нови технологии, които позволяват

продукцията да нараства без допълнителни разходи, а понякога и при тяхно съкращаване. Интензификацията на производството е основен критерий за икономически прогрес. В реалните процеси екстензивните и интензивните фактори не съществуват в чист вид, а се съчетават в определени комбинации. Затова се говори за преимуществено екстензивен и преимуществено интензивен тип икономически ръст.

Основните фактори осигуряващи икономическия ръст са свързани с наличието на:

Първо – природни ресурси. Притежаването на достатъчно поземлени, минерални, енергийни, водни, горски и други ресурси благоприятства стопанското развитие на страната, но не е абсолютна гаранция. Например, ако сравним две страни като Япония и Русия и тяхната ресурсна обезпеченост, ще се убедим, че не мащабите, а рационалното и ефективното им използване осигурява предимството за икономическия ръст на Япония.

Второ – трудови ресурси. Става дума за наличието на работна сила със съответната професионална квалификация.

Трето – основен капитал. Необходимо е не само своевременно да се обновява износената част от средствата за производство, но и системно да се увеличават инвестициите, повишаващи дела на активните фондове, като по този начин се повишава не само фондовъоръжеността, но и фондоотдаването.

Четвърто – рационална структура на икономиката. Икономиката следва да отчита най-новите постижения на науката и техниката и стратегията за приоритетните направления.

Пето – икономическата политика на държавата. Това е преди всичко грижата за собствените производители.

Икономическите показатели на производствената дейност на отделните организации, включително и производствено-предприемаческата дейност, притежават много общи черти с посочените макроикономически показатели, но не ги възпроизвеждат еднозначно. Например, обобщените микроикономически показатели в национален мащаб не отразяват резултатите от взаимодействието

между производствените процеси на много предприятия. Нещо повече, те в много по-малка степен акумулират резултатите от съпричастността на държавата и домашните стопанства към производството и потреблението на произведения продукт. От друга страна, микроикономическите показатели като по-конкретни и предметни, привързани към определени видове производства, позволяват по-пълно и по-задълбочено да се отчитат отделните елементи на производствените разходи. На микроикономическо ниво показателите за производството в натурално изражение придобиват по-голяма представителност, което не изключва широкото прилагане на стойностните показатели.

За отделното предприятие производствената дейност се характеризира, преди всичко, с обема на производството на конкретен продукт в натурално изражение за определен период от време – година, тримесечие, месец, седмица, денонощие. По-универсален показател за brutния доход на предприятието е сумарната стойност на крайната продукция, произведена за определен период от време, изразена в реални пазарни цени.

Сред показателите за дейността на предприятията доминиращо място заемат *производствените разходи*. Към тях се отнасят разходите за използваните производствени фактори и производствени ресурси. Това са стойността на природните ресурси, на средствата за производство, на трудовите ресурси, на информационните ресурси, използвани в процеса на производството. Понякога заедно със собствените производствени разходи към разходите се отнасят и тези, свързани с реализацията на продукцията. В този случай се говори за общи *разходи на производството и обръщението*.

При анализа на разходите на предприятието е целесъобразно те да се диференцират на *постоянни и променливи*.

Постоянни са тези разходи, които не зависят или в много малка степен зависят от обема на производството. Такива са разходите за поддържане на помещенията, за заплатите на щатния управленски и обслужващ персонал, за амортизационните отчисления, за лихвите по кредитите и др. В действителност тези разходи, които е прието да се

определят като постоянни, т.е. независещи от обема на производството, кореспондират в определена степен с величината на произвежданата продукция, поради което е коректно да се разглеждат като *условно постоянни*.

Променливите разходи са пряко свързани с обема на производството и те в една или друга степен са пропорционални на произвежданата продукция. Към тях се отнасят разходите за материали, суровини, енергия, комплектуващи изделия, на заплати за производствения персонал, за транспорт на продукцията и др.

Сборът от постоянните и променливите разходи формира *общите разходи*, наричани още и *брутни*.

В микроикономиката е прието да се прави разлика между *фактическите (счетоводните)* и *икономическите разходи* за производството. Към фактическите разходи се отнасят тези, които са фиксирани в счетоводната документация и отчетност. Икономическите разходи включват и тези, които не са отчетени в счетоводните отчети, в това число и пропуснатите възможности. Става въпрос или за понесени от предприемача разходи, невключени в счетоводната калкулация на разходите, или за пропуснати възможности за по-добро използване на фирмените ресурси, което би позволило да се намалят разходите и да се постигнат икономии.

При анализа на разходите се използват и такива категории като *средни и пределни производствени разходи*.

Средните разходи са изключително важни за всяка фирма. Това са тези разходи, които се отнасят до всяка единица от произвежданата продукция и се формират като отношение между общите разходи и обема на производството. Когато фирмата произвежда своята продукция при минимални средни разходи, това означава, че тя работи при оптимални условия (с оптимален капацитет), т.е. във фирмата в краткосрочен период, при фиксирани други ресурси, е привлечено оптимално количество труд.

Пределните (маржиналните) разходи са свързани с прираста на разходите за всяка единица допълнително произведена продукция. Те имат пряко отношение към въпроса за определяне на обема на

производството, при който може да се постигне максимална печалба. По принцип, максимална печалба се постига при такъв обем на производството, при който разликата между общите приходи и разходи е най-голяма. Въпросът е в това, как се определя този обем на производство?

Отговор дава съпоставянето на пределните приходи и разходи. Когато се постигне равенство между тях, се фиксира обема, при който се реализира максимална печалба. Това е така, защото, докато пределните приходи са по-големи от пределните разходи, винаги съществува възможност чрез увеличаване на производството да се реализира допълнителна печалба. Тази възможност се изчерпва при обем, при който пределните приходи се изравняват с пределните разходи. Защото всяко по-нататъшно увеличаване на обема на производството ще води до по-големи разходи от приходите за всяка единица допълнително произведена продукция.

В икономическата практика *общите, брутни разходи* са известни и под наименованието “*себестойност*”, т.е. собствените разходи на производителя, стойността на продукцията за себе си. Говорейки за разходи и за себестойност, е необходимо да се прави разлика между тяхното значение за единица продукция и за целия обем на производството за определен период. Себестойността е по-представителна при отчитане на разходите за производството на единица продукция.

При анализа на производствените разходи е целесъобразно да се отчита и тяхната природа и предназначение (например, като материални разходи, разходи за работна заплата, амортизационни отчисления, допълнителни разходи). Изчисленията на разходите се извършват в парично изражение.

Материалните разходи включват, преди всичко, разходите на производителя за суровини, материали, енергия, полуфабрикати, комплектуващи и други закупувани изделия.

Работната заплата е разход за заплащане труда на основния и спомагателния персонал, включително и всички начисления върху

работната заплата и свързаните с нея отчисления в различните фондове (застрахователни, пенсионни и т.н.).

Амортизацията на основните средства е задължителна и се включва в себестойността като отчисления за възстановяване износването на основните фондове, т.е. компенсация за тяхното физическо и морално стареене.

Допълнителните разходи представляват разходи, които не са свързани непосредствено с производствения процес, но са необходими за неговото поддържане. Това са разходи за обучение, командировки, заплащане на услуги от външни организации и др.

Разлика между цената на стоката и нейната себестойност формира *брутната печалба*.

Особено място в производствената дейност заема категорията *рентабилност*, наричана още и относителна печалба, тъй като се изчислява като отношение между брутната печалба и производствените разходи. В някои случаи тя се изчислява и като отношение между брутната печалба и стойността на основните средства за производство или между печалбата и продажната цена.

Освен брутната печалба в икономическите разчети се използва и категорията *чиста печалба*, която се определя като разлика между брутната печалба и данъка върху нея.

Печалбата, получавана за сметка на отдаване под аренда на селскостопанска земя, се определя като *рента*.

Търговия и маркетинг

Като логическо следствие при възпроизводствения процес, между производството и потреблението неизбежно съществува промеждутъчно съединително звено. Това е сферата на обръщението, в която участват множество организации и лица, осъществяващи движението на стоките от производителя към крайния потребител.

Сферата на обръщението не е просто физическо придвижване, транспортиране на стоките от мястото на тяхното производство до пазара или крайния потребител. Преди произведената стока да

започне своето придвижване, производителят или собственикът на стоката е длъжен по своя преценка или в съответствие с договорите за доставка и исканията на купувачите да определи направлението на движението и адреса за доставка на стоката.

В по-типичните случаи стоката първоначално се придвижва до пазара за покупко-продажба, имащ най-разнообразни форми – от сергиите на дребно до търговските панаири и борси. За съвременната търговия е характерно, че крупните партии стоки не постъпват на пазарите за продажба, а се съхраняват в складове. На панаирите и борсите се представят само образци или просто сведения за стоките, необходими за сключване на търговски контракт с купувачите.

При всяка форма на покупко-продажба на стоки централно място в обръщението заема обменът на стоката с универсалната стока – пари. Картината не се променя, когато се обменя стока срещу стока, т.е. сделката да носи бартерен характер и да се осъществява във вид на натурален обмен.

Ролята на обмена в процеса на обръщението е толкова голяма, че понякога обръщението и обменът се отъждествяват. Обаче, свеждането на обръщението до процедурата по обмена на стоките срещу пари и парите срещу стоки стеснява представите за обръщението като процес на преход на стоката от стадия на производството в стадия на използването, потреблението. Не е правомерно обменът да се смята за завършващ етап в процеса на обръщението на стоката. Обръщението като по-широко понятие и процес включва и след продажбеното обслужване във формата на доставката на стоката на купувача, осигуряване на условия за нейното използване, а понякога ремонт, замяна, обновяване на стоката.

В процеса на обръщението следва да се отделя технологичната страна на този процес (чисто стоковата) от стоково-паричната. Технологичните аспекти на обръщението се свеждат до опаковка на стоката, складиране, превоз и други операции, нямащи пряко отношение към икономическите аспекти. Когато икономистите говорят за обръщението на стоките и анализират сферата на обръщението, то на преден план извеждат икономическите аспекти

или, по-точно казано, финансово-икономическите аспекти на процесите на движението на стоките от производителя до потребителя.

Икономическата наука изучава сферата на обръщението от позициите на видовете продаваеми стоки, обема на търговските и транспортните разходи, формите и условията за продажба, цените, формите и условията за разплащане, организацията на търговията на едро и дребно, пазарните механизми на контрактите за покупко-продажба. В определена степен към сферата на обръщението е правомерно да се отнася и маркетинговата дейност на производителите, на продавачите, насочена към активизиране на процеса на търговския обмен, осигуряване на по-голяма ефективност на стоките потоци от производителя към потребителя, откриване и удовлетворяване на потребностите на потенциалните купувачи.

В съвременната пазарна икономика процесът на обръщението на стоките включва и формирането на цените на стоките, пораждащи се в процеса на покупко-продажбата. Така че обръщението на стоките, пораждайки тяхното движение от продавача към купувача и обратния поток пари, едновременно създава предпоставки и даже осигурява установяването на количествени пропорции при движението на стоките и парите, съотношения между обемите на продаваната стока и съответстващата им парична маса. Следователно, сферата на обръщението не е само мрежа, линия за движение на стоки и пари, но и система за регулиране на съотношенията, пропорционалността и еквивалентността на стоките и паричните потоци.

Спецификата на стоково-паричното обръщение и обусловените от него стоково-парични отношения се проявяват още и в това, че в качеството на търгувана стока могат да се изявяват и паричните средства, т.е. самите пари, валутата и ценните книжа, облигациите, полиците и др. Възниква особена форма на обръщението, която може да се характеризира като *“парично-парично обръщение”*, осъществяваща се на пазарите на пари и ценни книжа, наричани *финансови пазари*. Във връзка с това, в икономическата практика и теория повсеместно се използва понятието *“парично обръщение”*, при

което парите участват в обръщението и като стока и като посредник в процеса на покупко-продажбата. То има отношение към сферата на обръщението, към стоково-паричните отношения, но представлява самостоятелен клон на обръщението и отразява неговата парична страна.

Паричното обръщение е движение на пари, обслужващо и осигуряващо производството, разпределението, обмена и потреблението на стоки, т.е. възпроизводствения процес като цяло. То притежава характерни особености и изисква отделен и специален анализ.

Освен движение вътре в страната, съществува и движение на стоки извън страната. Това е сферата на *външното обръщение*, т.е. международната търговия, външноикономическото сътрудничество, осъществявано чрез външния оборот на стоки, услуги и парични средства. По своята същност и механизми на функциониране то не се различава от вътрешното обръщение. Въпреки това са налице и някои особености - като ограничения за внос и износ, мита, различие между вътрешните и световните цени, допълнителни транспортни разходи, а също и разплащане в чужда валута.

В стоковото обръщение се разглеждат три основни участника в икономическите процеси, т.е. агенти в сферата на обръщението, представляващи купувачите и продавачите на стоките и услугите в обръщението. Това са:

Първо, държавата в лицето на правителството и държавните органи, произвеждащи и продаващи държавни стоки, услуги и ценни книжа; и използващи работна сила, стоки, услуги и ценни книжа;

Второ, предприятията и предприемачите в лицето на фирми, компании, организации, предприятия с различни форми на собственост, банки и други финансово-кредитни учреждения, юридически и физически лица, доставящи на пазара и продаващи най-разнообразни стоки и услуги, а също и ценни книжа;

Трето, домакинствата в лицето на населението, семействата, гражданите, продаващи своята работна сила, собствени стоки и

услуги, ценни книжа и придобиващи широк спектър от необходимите им за живот стоки и услуги, а също и ценни книжа.

Участниците в обръщението изпълняват едновременно две роли – и продавачи, и купувачи.

В качеството на *обекти на обръщението* основно се разглеждат: *природните ресурси, работната сила, средствата за производство, потребителските стоки, услугите, ценните книжа и кредитите.*

Сферата на обръщението е обект на анализ не само от гледна точка на движението на стоките потоци и състава на участниците, но и като процес на предаването на стоката от продавача на купувача, на покупко-продажбата, на обмена на стоката срещу пари. Цялата съвкупност от тези процеси, от тяхната организация за осъществяване и придвижване на продаваемата стока до купувача се определя като *търговия*.

Търговията е сърцевината на сферата на обръщението и е един от ключовите отрасли на икономиката. По броя на заетите, и особено по паричния оборот, в страните с пазарна икономика, търговията е съизмерима с такива отрасли като селското стопанство, строителството и транспорта, отстъпвайки само на промишлеността.

На пръв поглед, при цялата простота на търговския процес – възприеман като обмен на стоки срещу пари по определена цена, в действителност търговията е отрасъл със сложна и многостранна структура. Различните видове и форми на търговия се отличават една от друга не само по това, каква стока се продава, от кого се продава и кой я купува, но и по обема на продажбите, по начина на разплащане и доставка на стоката, по формите на собственост на продаваната стока и основните средства на търговските организации, по методите на организация и управление на търговските процеси.

Търговията се класифицира, преди всичко, на *вътрешна* – в пределите на страната, и *външна* – когато продаваната или купуваната стока пресича границата.

В търговските разчети между продавачи и купувачи, т.е. в хода на обмена на стоката срещу пари, от съществено значение е времето и момента на предаването на стоката на купувача и получаването

обратно на парите от продавача. При това, получаването на стоката от купувача и на парите от продавача може съществено да се разминава във времето, което поражда рискове – или да не се плати за стоката, или да не се получи стоката, или да се търпят загуби, поради забавяне на стоката.

За съвременната пазарна икономика по-характерна е ситуацията, при която стоката се доставя преди разплащането за нея. Такъв начин на продажба се определя като *стоков (търговски) кредит*, тъй като предадената, но не заплатена стока от купувача, по своята икономическа същност представлява кредит в стокова форма, предоставен от продавача на купувача. Обикновено такъв кредит се осигурява с гаранции от трети лица или ипотека. Стока, продадена в кредит, може да се изплаща и на части в течение на определен срок, т.е. да се реализира продажба с разсрочка.

Своеобразна форма на покупко-продажбата на стоки представлява тяхното владение и използване за определен период от време, срещу заплащане. Продажбата за достатъчно дълъг период от време на правата за ползване на крупни обекти, поземлени участъци, здания и оборудване се определя като *аренда или лизинг*.

В зависимост от мащаба на продажбите търговията се класифицира, като *търговия на едро* и *търговия на дребно*.

Търговията на едро е свързана със закупуването на големи количества стока, най-често от производители, от борси и търговски бази с цел следваща препродажба на по-дребни търговци на едро или дребно.

Търговията на дребно представлява покупко-продажба на стоки на парче или в неголеми количества. Тя се осъществява в супермаркети, универсални и специализирани магазини, в търговски пунктове, в кафенета, ресторанти и др. В качеството на купувачи са основно отделни хора, семейства, домакинства, т.е. крайни потребители.

Съвременната търговия се характеризира с високо ниво на механизация и автоматизация на доставките, на обработката и продажбата на стоките, осигуряване на тяхното предлагане на

купувачите в най-удобен за потребление от тях вид. Затова ефективната работа на търговските учреждения изисква квалифицирани специалисти, познаващи конюнктурата на пазара, правилата на ценообразуването и притежаващи култура на обслужването.

Обръщението, както и всеки друг икономически процес, предполага разходи. Те са свързани с предвижването на стоките от производителите до потребителите и се наричат *разходи на обръщението*. Заедно с разходите за производството те се включват в общите разходи, представляват част от себестойността и оказват влияние върху величината на печалбата. Обикновено разходите на обръщението са по-малки от производствените разходи, но в отделни случаи могат да бъдат съизмерими с тях и дори да ги превъзхождат.

За да се разбере и осъзнае същността на разходите на обръщението, те се подразделят по видове и източници на възникване. Тъй като те са свързани с разход на ресурси, то по аналогия с производствените разходи могат да се подразделят според вида на изразходваните ресурси. На пръв поглед обръщението не би трябвало да е свързано с разход на материални ресурси, тъй като се занимава с готови, крайни продукти на производството. Обаче, обръщението е невъзможно, например, без опаковка, необходима практически за всякакъв вид стоки, постъпващи в търговската мрежа. Процесът на съхраняването, транспортирането на стоките, тяхната подготовка за продажба и доставката до потребителите изисква арсенал от основни средства във вид на складове, магазини, транспортни и товаро-разтоварни средства, хладилници, търговско оборудване, изчислителна техника и т.н. Всичко това влече след себе си достатъчно крупни разходи за търговските организации. Към тях следва да се добавят и заплатите на заетите в търговската сфера работници, разходите за реклама, за оказването на търговските предприятия услуги, за обучение и др. Подобно на производствените разходи и разходите на обръщението могат да бъдат разглеждани като постоянни и променливи в зависимост от обема на стокооборота.

Всички тези разходи сумирани, а понякога допълвани със заплащане за природни ресурси, за предоставени кредити и други подобни, формират пълните разходи на обръщението, които присъединени към производствените разходи дават представа за общите разходи на производството и обръщението.

Всички аспекти, свързани с потребностите на хората, с обръщението и потреблението на стоките, с ценообразуването, с конкуренцията и с редица други категории, трайно използвани в икономическата наука и приложната икономика, се отнасят до основното съдържание на понятието *“маркетинг”*.

В една от най-популярните и обстойни книги, посветени на маркетинга, с автор американският икономист Филип Котлър – *“Основи на маркетинга”*, се дава следното определение на маркетинга: *“Маркетингът е вид човешка дейност, насочена към удовлетворяване на нужди и потребности посредством обмен”*. Това определение се съпровожда с основния девиз на маркетинга: *“Намери потребността и я удовлетвори”* – изразяваща главната цел на маркетинговите усилия.

Маркетингът се заражда като самостоятелно направление в икономиката на границата между 19-ти и 20-ти век. Той се проявява най-пълно в тази среда, където предлагането превъзхожда търсенето, където, без да се отчитат потребностите, вкусовете и предпочитанията на потребителите, възниква свръхпроизводство и трудности с реализирането на продукцията. Маркетингът се определя и като *“пазарна концепция за управление на икономиката”*.

Маркетингът е призван да отговори на три главни въпроса:

Първо. Каква стока (нужна на потребителя в съответствие с неговите потребности) следва да се произвежда и продава?

Второ. На какви пазари е целесъобразно да се продава стоката?

Трето. На каква цена следва да се продава стоката?

Опорните точки на маркетинга могат да бъдат сведени до триадата – *“стока – пазар – цена”*.

Концепцията по избора на *стоката* е ключова за маркетинга и тя трябва да се формира на базата на резултатите от изследванията на

потребностите на потребителите. В процеса на разработването на стоквата политика се приемат решения за производството и продажбата на отделни стокви единици, на стоквия асортимент и мащабите на стоквата номенклатура.

Следващият ключов пункт за маркетинга е изработването на *ценова политика*. За целта се използват методите на ценообразуване, основани на различни принципи и подходи. Такива като:

- *географски подход* – отчитащ мястото на продажбата, начина на доставка на стоката, разходите по доставката;

- *цени с отстъпка или надбавка* – в зависимост от количествата на купуваната стока, сезона, формата на разплащане, функционални особености на стоката;

- *стимулиращ подход* – когато цената стимулира покупката на стоката;

- *дискриминационно ценообразуване* – продажба на стоката на различни цени за различни купувачи, “обиране на каймака” чрез определяне на високи цени на нови стоки в началната фаза на тяхната продажба.

Успоредно с избора на стоките, пазарите и цените, маркетингът разпространява зоната на своето действие и върху каналите за придвижване на стоките, методите за провеждане на търговските операции, начините за привличане на купувачи, управлението на реализацията.

Същността на маркетинга се разкрива от следните негови *основни функции*:

- откриване на кръга от желания, потребности и интереси на потребителите и клиентите;

- определяне на вида от стоки и услуги, способни да удовлетворят желанията на потребителите;

- разработка на стоките, нужни на потребителите, отчитане на възможностите за тяхното производство и доставка на пазара;

- анализ на пазара, прогнозиране на пазарното търсене и определяне на потенциалния пазар за изгодно реализиране на стоката;

- изработване на ценова политика и първоначално определяне цената на стоката;

- информирание на потребителите за възможностите да получат стоката, за нейното качество, преимущества, рекламиране на стоката и провеждане на мероприятия за стимулиране на покупката и потреблението на стоката;

- осигуряване на своевременна доставка на стоката на пазара;

- осигуряване на надеждно функциониране и удобно използване на стоката от купувача и осигуряване на след продажбен сервиз.

Възможни са и други варианти на структуриране на функционалните направления на маркетинга.

5. Инвестиции и инвестиционни процеси

Същност и източници на инвестициите

Преобразуването на икономическите ресурси в производствени фактори е процес, който изисква време, т.е. между въвличането на ресурсите в производството и тяхното непосредствено участие в него протича определено време. Освен това, за тази цел са необходими и финансови ресурси. Производителите, органирайки процес на производство, са принудени преди това да придобият необходимите ресурси за производството, да организират самото производство и едва след това чрез продажба на произведения продукт да възстановят своите разходи. Следователно, в производствената дейност неизбежно се налага първоначално да се въвличат средства, да се създават условия и предпоставки за протичане на производствения процес и едва след това да се очакват желаните резултати, т.е. възвръщаемост на вложените средства.

Промеждутъкът от време между влагането на средствата, въвличането на ресурси и тяхното превръщане в реални производствени фактори, в повечето случаи, за различните производствени фактори съществено се различава. Най-бавно този процес протича при *основните средства за производство* – здания, съоръжения, машини, оборудване. Същото може да се каже и за създаването на производствени запаси от суровини и материали, подготовката и подбора на персонал, необходим за производствения процес. За разлика от основните средства за производство, *оборотният производствен капитал* във вид на суровини, материали и енергия, достатъчно бързо се трансформира в производствен фактор, който преминава в краен продукт. Реализацията на крайния продукт на пазара и полученият от това паричен ресурс позволяват отново да се придобиват оборотни средства, като при нормални условия нови парични ресурси не се отделят за продължителен период от време.

Вложенията само в основен капитал (основни средства за производство) се разглеждат като *капиталовложения*. За разлика от тях, вложенията в запаси и резерви, а също и в други икономически обекти и процеси, изискващи отделяне на материални и парични ресурси, за по-продължителен период от време, се разглеждат като *инвестиции*.

В съответствие с делението на капитала на физически и паричен е прието и инвестициите да се делят на инвестиции в материално-веществена и парична форма.

В зависимост от сферата, в която са насочени, и от характера на постигания резултат при тяхното използване, инвестициите се подразделят на реални и финансови.

Реалните инвестиции се отнасят до вложения в икономиката и видовете икономическа дейност, осигуряващи нарастване на реалния капитал, т.е. увеличаване на средствата за производство, на материално-веществените ценности.

Финансовите инвестиции са вложения в акции, облигации, полици, други ценни книжа и финансови инструменти. Такива вложения, сами по себе си, не водят до нарастване на реалния веществен капитал, но са способни да носят печалба, в това число и спекулативна, т.е. за сметка на промяната в курса на ценните книжа във времето или в географското пространство.

В състава на финансовите инвестиции особено място заемат *портфейлните инвестиции*. Те са ориентирани към повишаване доходността и намаляване на риска при вложенията в ценни книжа, без да са свързани с права за непосредствен контрол над инвестиционната дейност. Отделни стопански субекти предпочитат набора от различните им видове, наричан портфейл, което дава и тяхното наименование.

Капиталовложенията са с различен срок на използване, поради което в теорията и практиката се различават *дългосрочни и краткосрочни инвестиции*. Между тях не съществува ясно разграничаване, но съществуват някои условни граници.

Като *краткосрочни инвестиции* се определят вложения за период от един до няколко месеца. Това означава, че в течение на този срок става натрупване на вложените средства, след което те действат като производствен фактор и започват да се възвръщат, т.е. да носят доход, печалба.

Дългосрочните инвестиции са съпроводени с влагане на средства за една или няколко години, а понякога и десетилетия. Например, инвестициите в човешкия фактор (в образованието) имат възвращаемост едва след завършване на обучението и практическото прилагане на получените умения, което заема много години.

Инвестициите в обекти, даващи право на инвеститора да участва в управлението на обекта се разглеждат като *преки инвестиции*. Пример за подобни инвестиции са влагането на средства в обикновени акции на компаниите, даващи права на инвеститора да гласува на събранията на акционерното дружество, т.е. да участва в приемането на решения.

В зависимост от това, кой инвестира капитала, инвестициите се подразделят на *държавни, частни и чуждестранни*.

Инвестициите, т.е. паричният капитал, в която форма те първоначално се проявяват, по аналогия с всички други икономически ресурси, са ограничени. Удовлетворяването на инвестиционните потребности е един от постоянните и трудно разрешими проблеми за всяка икономика и стопански субект. Проблемът се изостря и от това, че инвестицията е ресурс за бъдещето, а хората са склонни да отдават своите предпочитания към потребностите на днешния ден.

При разработването на перспективни планове и програми винаги възниква и въпросът за *източниците на инвестиции*, за възможностите за тяхното привличане и използване.

Основните икономически субекти – потребители на инвестиции са: държавата, предприемачите и домакинствата.

Държавата привлича необходимите инвестиции, като използва *вътрешни и външни източници*.

Основен *вътрешен източник* за държавни инвестиции са доходите от държавните и регионалните бюджети, формирани посредством данъците, с които се облагат другите два икономически субекта, участващи в стопанските процеси. Друга възможност за държавни инвестиции дава печалбата от държавната икономическа дейност. Солиден източник за формиране на държавните инвестиционни ресурси са и продажбите на държавни ценни книжа, в частност облигации с последващо изкупуване, срещу определен лихвен процент. Държавата може да прибегва и до други способности - да търси заеми, да получава вътрешни кредити от централната банка, да използва доходите от продажбата на различните видове ценни книжа, в това число и лотарийни билети.

Външни инвестиции държавата може да привлича под формата на чуждестранни кредити и помощи.

Основен *вътрешен източник* за инвестиционно финансиране на *предприятията* се явява *печалбата*, получавана от всички видове стопанска дейност. За рентабилните предприятия тя е мощен източник за инвестиране под формата на самофинансиране, което не води до възникване на задължения.

Най-устойчив и в същото време конкретно адресиран вътрешен източник за инвестиране на предприятията са *амортизационните отчисления*, които задължително се правят в съответствие с установените норми за всички видове използвани в производството основни средства и се включват в производствените разходи (себестойността). Тези средства са предназначени да се изразходват за възстановяване на износването на основните средства и затова имат инвестиционен характер. Независимо от всички положителни страни на амортизационните отчисления като инвестиционен източник, трябва да се отчита, че те неизбежно увеличават производствените разходи, а следователно и цената на продукцията, което оказва неблагоприятно влияние на търсенето и обема на продажбите.

Един от основните *външни източници* за фирмите за получаване на инвестиции в парична форма са средно сročните (от 1 до 5 години) или дългосрочните (над 5 години) *банкови кредити*. Банковият

инвестиционен кредит за предприятията обикновено се предоставя срещу обезпечение. В качеството на такова обезпечение може да се залага недвижима собственост. Подобни кредити се наричат *ипотечни*. Инвестиционни кредити могат да използват и самите банки, кредитирайки се взаимно – *между банков кредит*.

Фирмите могат да привличат кредити не само в парична, но и в материална, стокова форма. В случая става дума за *стоков кредит*, осигуряван посредством предоставяне за нуждите на предприятието на инвестиционни стоки, преди всичко здания и оборудване, с последващо заплащане за използването им или изкупуване. По друг начин казано, става дума за аренда на недвижима собственост и аренда на оборудване, наричана *лизинг*.

Разпространена форма за привличане на инвестиции е и откритата *продажба на акции* от акционерните компании. Продажбата на акции дава възможност за значително разширяване на капитала на компанията, но само при положение, че акциите се търсят (котираат) на пазара на ценни книжа. Наред с акциите, за привличане на инвестиции компанията могат да продават и пуснати от тях *облигации* срещу определен лихвен процент. Пускането на такива облигации, обаче, е достъпно само за крупните компании.

Съществуват и много други източници за инвестиции, които играят спомагателна роля в инвестиционните процеси. Към подобни източници се отнасят доброволните благотворителни вноски на меценати, спонсори и др. Коректно е да се прави разлика между меценати и спонсори. Докато първите предоставят инвестиционните средства безвъзмездно, то вторите търсят определена изгода, рекламирайки себе си и своите стоки или даже получавайки доход от своите вложения.

Инвестиции и икономически растеж

Производствените инвестиции се насочват, преди всичко, към основните средства за производство, т.е. към основния капитал. Основният капитал според икономическата теория е определящ

фактор за производството. Обемът на производството пряко зависи от състоянието на основния капитал, а той от двата основни производствени фактора - обема на инвестициите и заетите в производството трудови ресурси. Обемът на производството нараства при увеличаване на производствените фактори. Следователно за увеличаване обема на производството и осигуряване на икономически растеж е необходимо да се увеличава или капиталът, или трудовите ресурси, или и двата фактора едновременно. Тъй като възможностите за увеличаване на трудовия фактор са ограничени от числеността и трудоспособността на населението, то главен източник за растежа остава капиталът. Увеличаването на капитала става с нарастване на инвестициите.

Посоченият модел, анализиращ производството само по отношение на двата фактора – капитал и труд, е достатъчно опростен, тъй като не отчита пряко такива фактори като научно-технологичното ниво на производството и предприемаческата активност. Но независимо от това, мащабното използване и на тези фактори също е свързано с капиталовложения в науката, техниката, технологията, управлението.

Ролята на инвестиционните ресурси като фактор за икономически растеж се обуславя и от тяхното уникално свойство, известно под названието *“ефект на мултипликатора”*, т.е. способността на инвестициите в един отрасъл да създават необходимост и да провокират развитието на други, свързани с него отрасли или подотрасли. В резултат на такава мултипликация възниква неизбежно вторичен поток от инвестиции в тези отрасли. Те от своя страна мотивират необходимостта от инвестиции в свързаните с тях производства и т.н. Това е и същността на мултипликационния ефект. Вълните, породени от първичните инвестиции, разбира се, постепенно затихват, но като цяло ефектът на мултипликатора води в продължение на една година практически до удвояване на първоначалните инвестиции. Често мултипликационният ефект се проявява и с обратен знак – отливът на инвестиции от един отрасъл с

течение на времето предизвиква допълнителен отлив на инвестиции и от съпътстващите отрасли.

Острата потребност от инвестиции в икономиката на почти всяка страна и тяхната недостатъчност изкарва на преден план необходимостта от рационалното и ефективното им използване.

Задачата за повишаване ефективността на инвестициите може да се разглежда от две страни: *първо*, когато обемът на инвестициите за даден икономически проект е зададен, то следва да се търси максимално възможния социално-икономически ефект от всяка единица инвестиционен ресурс и *второ*, когато е зададен крайният резултат, който трябва да се постигне с наличен инвестиционен ресурс, е необходимо да се търсят пътища за минимизиране на разходите, позволяващи да се постигне зададената цел с този ресурс.

Икономическата ефективност, най-общо, се оценява като съотношение между получения резултат и разходите за него. Но да се определи количествено ефективността на инвестициите в икономически проекти, в социално-икономически програми, в стопанските отрасли и икономиката, като цяло, е извънредно сложна задача. За тези трудности вече беше казано при анализа на производствената ефективност. По отношение на ефективността на използването на инвестиционните ресурси нещата са още по-сложни. Трудностите произтичат от факта, че необходимият обем от инвестиции се оценява в хода на разработването на прогнози, планове, програми, проекти, когато съществува само първоначална представа за бъдещите разходи на капитал. Много по-често тази представа не е точна и в хода на реализацията на проектите се вижда, че реалните разходи, като правило, са много по-големи от разчетните. В резултат на това, ефективността на инвестициите в икономическите проекти може да се окаже по-ниска от прогнозираната.

Още по-сложен е проблемът с количествената оценка на социално-икономическия ефект, пораждан от инвестициите, във връзка и с това, че ефектът е “разтегнат” във времето и трудно се свързва с предизвикалите го вложения. Освен това, социално-икономическият ефект не е само чисто икономически резултат във

вид на нарастване на обема на производството и стойността на произведената продукция или получената печалба, но и подобряване условията на живот на хората, повишаване на тяхното благосъстояние, развитие на личността, предотвратяване на замърсяването на околната среда и т.н. Тези и други подобни социални ефекти, предизвикани от капиталовложенията, могат да бъдат както положителни, така и отрицателни и не е така лесно да се улови, предвиди и отчете тяхното проявление. Въпреки това, в една или друга степен, по един или друг начин, социалните ефекти следва да бъдат обект на анализиране и изучаване.

При оценка ефективността на инвестициите е коректно да се разграничават понятията *“икономически ефект”* и *“икономическа ефективност”*. Ефектът е показател за резултат, постиган за сметка на инвестирането, а ефективността – е съотношението между този ефект и размера на инвестициите, довели до него.

Абсолютният икономически ефект от инвестициите се разглежда като разлика между дохода , получен в резултат на тях, и величината на самите вложения.

$E = D - I$, където

E –икономически ефект,

D – доход, в резултат сметка на инвестициите,

I – инвестиции.

Абсолютният икономически ефект е функция от времето. Отначало е отрицателен, тъй като инвестираният капитал все още не носи доход. Но с времето доходът от капитала постепенно нараства и достига степен, когато превъзхожда самата инвестиция. Периодът от време, в продължение на който доходът от инвестицията става равен на самата инвестиция, се определя като *срок за възвръщаемост на инвестициите*. Това е най-важният показател за оценка ефективността на капиталовложенията в производствения сектор на икономиката.

Икономическата ефективност или *относителният икономически ефект* от инвестициите се определят като съотношение между

дохода, т.е. печалбата от инвестициите и величината на вложения капитал.

Ефективността на инвестициите за мащабите на цялата страна се определя по формулата:

$$E_f = \text{БВП} / \text{И} , \text{ където}$$

E_f – ефективност на инвестициите,

БВП – брутен вътрешен продукт на страната,

И – годишен обем на инвестициите в страната в парично изражение, обусловили създаването на БВП.

Ефективността на инвестициите на ниво отделен икономически проект се определя като отношение

$$E_f = \text{П} / \text{И} , \text{ където}$$

П – печалба, получена в резултат на вложения капитал,

И – обем на инвестициите.

6. Принципи на пазарната икономика

Исторически възникналото и вкоренено название “пазарна икономика”, само по себе си, не отразява напълно същността на тази стопанска система. Представата за пазарната икономика, като отношение на покупко-продажба при свободна конкуренция, не изчерпва цялото многообразие на пазарните отношения. В развитите страни тези отношения са обсебили не само пазара, но и цялата обществена система и форми на стопанска дейност. Образно казано, пазарните отношения са обсебили, до голяма степен, всички сфери на обществените отношения и живота на хората.

Главен признак за всяка икономика от пазарен тип е освобождаването от субективната намеса и подчиняване на формите и способите на икономическа дейност на обективните закони и предпочитанията на хората, създаващи предпоставки в пълна степен да се прояви стопанската самостоятелност и инициатива. Невъзможно е обаче една сложна икономическа система като пазарната да се характеризира само с един признак или едно свойство. Икономиката на една страна не е само пазар, т.е. отношения на покупко-продажба. Затова е по-точно да се говори за икономика на пазарните отношения, пронизващи целия възпроизводителен процес – производството, разпределението, обмена и потреблението на обществения продукт.

Пазарната икономика от съвременен тип се реализира и развива на базата на няколко основни принципа – *свобода на избора на стопанска дейност; всеобщност на пазара; равноправие на стопанските субекти; свобода на ценообразуването; държавно регулиране; свобода на конкуренцията.*

Свобода на избора на икономическа дейност

От всички принципи на пазарната икономика, като определящ се налага свободата на избора на видовете и формите за осъществяване на стопанската дейност. Естествено, тази свобода е относителна и е допустима в обществено установени граници, които не ѝ позволяват

да се трансформира в анархия, да се превърне в средство за необуздан икономически произвол. Защото без система от обществени ограничения свободата за едни може да се превърне в насилие за други.

Този принцип на пазарната икономика декларира правото на всеки стопански субект, бил той отделен човек, семейство, група, предприятие или корпорация да избира желани, целесъобразни, изгодни, предпочитания вид икономическа дейност и да осъществява тази дейност във всяка допустима от закона форма. Законът е призван да ограничава и забранява само тези видове икономическа и стопанска дейност, които създават реална опасност за живота и свободата на хората, за обществената стабилност и противоречат на нормите на обществения морал.

При определени условия, на всички икономически субекти се предоставя достъп до традиционно държавни работи и услуги, включително науката, образованието, медицинското обслужване, транспортни услуги, съобщенията, управленско-консултантски услуги и др.

Принципът на свободната икономическа дейност следва да се разглежда в единство с неизбежната държавна намеса в икономиката под формата на управление и регулиране.

Свободната икономическа дейност предполага свобода на движението на хора, стоки, капитали и свобода на предприемачество.

Всеобщност на пазара

Изходният принцип за свободния избор на видовете и формите на стопанската дейност в пазарната икономика не се изчерпва с понятието за икономическа свобода. То включва също и възможност за проникване на пазарните отношения в всички сфери на разнообразната жизнена дейност. Това съображение дава основания да се отдели, в качеството на самостоятелен принцип, свободното движение на икономическите ресурси и търговията с тях, наричан *принцип на всеобщността на пазара*.

Принципът за всеобщността характеризира, преди всичко, неизбежността на проникването на пазарните отношения във всички сфери на общественото производство. Икономиката се превръща в пазарна само тогава, когато стоково-паричните отношения проникват във всички сфери и сектори на икономиката. Ако в съществуващата до неотдавна централизирана управлявана държавна икономика обект на свободна покупко-продажба са основно потребителските стоки и отделни видове услуги, то в условията на пазарна икономика сферата на обменните процеси се разпространява върху преобладаващото мнозинство от видове продукция, стоки и услуги. Обект на покупко-продажба са не само основните предмети за потребление, но практически и всички други материални блага, услуги, включително и средствата за производство.

Всеобщността на пазара и пазарните отношения се проявява и в това, че в него широко е застъпен пазарът на работната сила, която се превръща в стока, свободно реализирана от нейните притежатели в условията на покупко-продажба.

Същността на принципа на всеобщността се разкрива и в обхващането в пазарни отношения на цялото многообразие от ценности, създадени от природата и човека.

Пазарната икономика, обаче, не е икономическа система, в която свободно се купува и продава всичко без ограничения. Законодателството във всяка държава е призвано по рационален начин да ограничава продажбата и покупката на някои ресурси като земя, природни ресурси, оръжие, опасни за хората вещества, национални културни ценности, духовно наследство и редица други предмети и вещи.

Равноправие на пазарните субекти

Икономическата свобода предполага, освен свобода на избора на форми и видове дейност, също и свободно съвместно съществуване на равноправни начала на икономически субекти с различни форми на собственост.

Във всяка икономика нейни активни субекти са: личностите, семействата, социалните групи, производствените единици, държавата. Това са различни по своя мащаб и права субекти и затова би било неправомерно да се предоставят едни и същи права и на индивида, и на фирмата, и на правителството. Индивидуалните и общодържавните интереси не са равнозначни. Но, ако се подходи към икономическите субекти от позицията на равнопоставеност по отношение на използваните форми на собственост върху средствата за производство, то условията за равнопоставеност на всички субекти и форми на собственост стават необходими и обосновани. Като минимум, те имат право на съществуване, а като максимум - да работят в адекватни условия, при равни права и свободна конкурентна стопанска дейност.

В този смисъл основополагащ принцип в пазарната икономика е равнопоставеността на икономическите права на всеки субект, включително и възможностите за осъществяване на стопанска дейност, за ограничения, за данъци, за привилегии, за санкции, които да не зависят от формата на собственост. Естествено е, че равноправието или, по-точно казано, адекватността на правата на субектите с различни форми на собственост не трябва да се възприема като абсолютно равенство, защото различните форми на собственост обективно създават различни производствени и икономически възможности. Проблемът е в това, да не се създават “особени” условия, специален режим за облагодетелстване по признака на формата на собственост, поставяйки в изгодно положение някои и в неизгодно – други. По своята същност, това е предпоставка за лоялна конкуренция между различните форми на собственост.

В икономиката от пазарен тип се допуска както приватизация, така и обобществяване на производството, т.е. преход от частна в колективни, корпоративни форми на собственост, към държавна, общонародна, международна форма на собственост. И този преход следва да бъде не на основата на принудата, а на основата на конкуренцията и свободния избор. Плурализмът на формите на

собственост в пазарната икономика и тяхното икономическо равновесие поражда многообразието на тези форми.

Свобода на ценообразуването

Преходът към пазарна икономика се свързва обикновено с отказ от държавното ценообразуване и предаване на тази функция на свободния пазар. Такова преобразуване е прието да се нарича либерализация на цените.

При свободното ценообразуване цените не са сковани от външни ограничения. Те не се назначават, а се формират в резултат на взаимното споразумение между купувача и продавача, като резултат от търсенето и предлагането.

Неправомерно е, обаче, пазарната икономика да се отъждествява с икономика подвластна на свободната стихия на ценообразуването. На практика и пазарните цени се формират не само в резултат на свободното договаряне между купувачи и продавачи, а под влиянието на пазарната конюнктура, като цяло, и осъществяването на определена ценова политика от производители и търговци.

В принципа на пазарното ценообразуване намира своето продължение принципът на свободата на икономическите отношения, разпространяващ се върху процеса на покупко-продажбата. Но в пазарното ценообразуване присъства и друга много важна страна. Само механизмът на пазарните цени притежава високата способност да установява и автоматично да поддържа цените в съответствие с истинската им стойност, полезността на продукцията, стоката, услугата. Всички други механизми на ценообразуване значително отстъпват на пазарния, макар и да имат своите достойнства.

Пазарната цена акумулира в себе си интегралната оценка на стоката на основата на търсенето, предлагането, разходите, полезността, възплъщавайки я в единна цена. По този начин в пазарната цена се отразява и себестойността на продукцията, и нейния обменен курс по отношение на другите стоки, и потребителските качества, и получаваната печалба от

производителите, продавачите. Най-общо казано, пазарните цени в най-голяма степен осигуряват еквивалентен обмен на стоките, на продуктите на икономическата дейност.

Държавно регулиране

Пазарната икономика не може да съществува и функционира без държавно регулиране. Животът е доказал, че при отсъствие на необходимо и достатъчно държавно регулиране неизбежно се проявяват стихийните регулатори. Те също “въвеждат ред” в икономиката, възстановяват своеобразно равновесие и пропорционалност, но с цената на кризи, дълбоки спадове в производството и потреблението, на безработица, на социално напрежение и конфликти.

Като правило, държавното регулиране в пазарната икономика е необходимо за самия пазар и представлява неотменимо условие за неговата надеждна работа и има организиращо и осигуряващо ред въздействие. То се проявява във формирането от държавата на правила и ограничения в пазарната дейност и контрол за тяхното спазване. От друга страна, организирайки пазарните отношения, държавните органи спомагат за тяхното органично втъкване в системата на обществените отношения, без което пазарът би бил откъснат от политическите и социалните структури.

Държавното регулиране на пазара се осъществява чрез законодателството, държавното планиране и разпределение, на основата на издаваните от правителството нормативни актове. Държавата като акумулира в бюджета средства, необходими за общодържавни нужди, и като ги разпределя, осъществява своята икономическа политика по начин, който да влияе върху пазара и пазарните отношения, коригирайки някои техни недостатъци.

Оптималното съчетаване на пазарната свобода и държавното регулиране е сложна задача. Икономическата наука и практика все още не са изградили еднозначни подходи и критерии за решаването ѝ. Правят се опити да се определят някои тенденции в търсенето на

оптимума. Например, приема се, че организацията, редът и регламентирането на пазарните отношения не трябва да нарушават огромния потенциал за самонастройка на пазарния механизъм. Едновременно с това, развихрянето на конкурентната стихия, при отслабване на регламентиращи “играта” правила, може да доведе до негативни и разрушителни последици за обществото, такива като измами, масови банкрути, безработица, фалшификация на стоки и др. Затова за всяка конкретна ситуация оптимална е максималната свобода на конкуренцията при адекватна организация и регулиране. Такъв механизъм може да бъде наречен механизъм на организираната конкуренция.

Конкуренция

Един от най-важните принципи, повишаващи ефективността на икономическата система от пазарен тип, е свободата на конкуренцията между стопанските субекти. С известна условност конкуренцията може да бъде наречена цивилизована форма на борба за съществуване. Стремещт да се изпревари конкурента, да не се изостане от него е мощен стимул за икономически прогрес. А заплахата за всеки икономически субект да бъде изхвърлен от борбата за икономическо съществуване, действа по-надеждно от всички други стимули.

Пазарната система поражда конкуренцията по силата на своята природа, вследствие на което може да се твърди, че принципът на конкурентност е иманентен за тази система. Конкуренцията е антипод на монопола. Самото понятие “монопол” се свързва с изключителното право, което притежава отделно лице, група лица или държава върху нещо. Установяването на монополно право в икономиката подкопава конкуренцията и пазарните механизми за саморегулиране.

Широката монополизация на икономиките на много страни, наблюдавана от края на 19-ти век, се появява като закономерен резултат от гигантската концентрация на промишленото производство. Обаче, тази тенденция не е безусловно преобладаваща.

В последните десетилетия на 20-ти век научно-техническият прогрес породи друга тенденция – повишаване ролята на средните и малките стопански предприятия и фирми с първокласно техническо оборудване. Техният дял, в редица от развитите страни, достига до 70-80% от съществуващите стопански организации, което стимулира развитието на конкуренцията. В същото време, елементите на монополизъм са неизбежни в пазарната икономика. От една страна, те израстват самостоятелно като плевели в икономиката. От друга страна, съществува държавен, официален, узаконен монополизъм. В пазарната икономика действат и така наричаните естествени монополи, произтичащи от природни и други дадености.

Главен инструмент, подпомагащ конкуренцията, са мерките по демонополизация на структурите в отделните отрасли и видове производства и противодействието на монополите срещу подчиняването на пазарите. Към това е насочено антимонополното законодателство, препятстващо създаването и дейността на структури, способни да обсебят в значителна степен производството на определени видове стоки, отстранявайки по този начин своите конкуренти или измествайки ги от пазара.

Конкуренцията стимулира бизнеса и повишава неговата ефективност. В съвременните икономически структури преобладаващи са позициите на крупните производители, корпорации, съставени от огромно количество звена и подразделения, имащи все по-често транснационален характер. Възможностите за проявление на пазарния механизъм в такива икономически гиганти са слаби. Затова в развитите страни е разпространена практиката конкурентната борба да се води между предприятията вътре в една и съща компания. Основните насоки на организация на вътрешната конкуренция са: паралелизъм между звената, дублиране на номенклатурите, конкуриращи се групи при разработка на нови изделия и др. Макар в строгия смисъл на същността на конкуренцията, това да е квазиконкуренция, то тя реално съществува.

Конкуренцията на вътрешните пазари на страните с пазарна икономика се поддържа и от относително свободния достъп на чуждестранни стоки.

7. Пазар. Видове пазари

Съвременната икономика в развитите страни е с твърдо изразен пазарен характер. Пазарната система се оказва най-ефективна и гъвкава за решаването на основните икономически проблеми. Нейното формиране и развитие продължава от много столетия, придобива цивилизовани форми и по всяка вероятност ще определя икономическия облик на бъдещето на всички страни в света.

Макар стоковото производство, пазарът и конкуренцията да съществуват отдавна, един поглед назад показва, че по-голяма част от човешката история не е свързана с тях, а с натуралното стопанство. В него продуктите се произвеждат в семейството, рода или племето за вътрешно потребление при непосредствено разпореждане с наличните ресурси и уравнително разпределение на създадения продукт. Обаче, при цялото равенство на отделните индивиди, натуралното стопанство е било основано на бедността, а не на богатството, което произтича от неразвитите икономически отношения, ограниченост на производството и отсъствие на специализация.

Преходът от натурално към стоково стопанство се свързва с формирането на такива предпоставки, като: *първо*, икономическо обособяване или автономия на производителите; *второ*, възможност или свобода за всеки икономически субект да осигурява своите частни интереси и *трето*, разделение на труда. Наличието на подобни предпоставки в обществото правят пазарната (стоковата) форма на отношения преобладаваща.

Същност на пазара

Пазарът се формира в хода и в резултат на развитието на стоковото производство. Пазарът е система от икономически отношения между хората, предприятията, държавите, изграждащи се, преди всичко, на принципите на покупко-продажбата.

Пазарът, представлявайки съвкупност от стоково-парични отношения, възникващи в резултат на покупко-продажбата на стоки и

услуги, изгражда и регулира взаимодействието между трите главни икономически субекта – *държавата, фирмите и домашните стопанства*.

Държавата като субект на пазарното стопанство действа чрез системата от държавни учреждения и бюджетни организации. Чрез правителството тя осъществява покупката на широк спектър от стоки. На пазара на труда държавата купува работна сила, необходима за държавните учреждения и бюджетните организации. На пазарите на средства за производство и предмети за потребление купува от производителите стоки за обществено и държавно ползване. В качеството си на продавач държавата предлага основно услуги, но е в състояние да продава земя, природни ресурси и други стоки, намиращи се в държавна собственост. Обикновено обемът на държавните продажби е много по-малък от държавните покупки, тъй като основната част от паричните постъпления за държавата не са от продажбите на пазара, а от данъчните постъпления.

Фирмите съществуват, мотивирани от възможността да реализират печалба и са основни доставчици на пазара на разнообразни стоки и услуги. В редица случаи те могат да продават принадлежащите им имуществени ценности и материални запаси. В същото време те са и купувачи на стоки и услуги от други пазарни субекти, на първо място работна сила от домашните стопанства, природни ресурси, пари във вид на кредити, чуждестранна валута, ценни книжа.

Домашните стопанства продават на пазара своя труд и принадлежащите им стоки във вид на земя, имущество, отделни видове стоки и услуги с потребителско предназначение. Предмет на покупки от тяхна страна са потребителските стоки и услуги, финансови активи и недвижима собственост.

По този начин, пазарът се оказва пресечна точка на множество пътища, по които в една посока се движат стоки и услуги от продавача към купувача, а в другата посока – парични потоци във вид на заплащане на закупените стоки.

В икономическите системи на различните страни пазарът се проявява специфично. Причините за това са в различията в пазарните отношения, методите за тяхното регулиране и националните традиции.

Пазарни структури

Независимо от отсъствието на общоприета класификация на пазарите, те могат да бъдат разделени на групи по определени признаци – *организационен, функционален, пространствен*.

По *организационен признак*, т.е. по степен на ограничаване на конкуренцията, се обособяват четири основни модела:

- пазар при съвършена конкуренция;
- пазар при монополистична конкуренция;
- пазар при олигополни структури;
- чисто монополен пазар.

По *пространствен признак* пазарите се делят на:

- местни;
- регионални;
- национални;
- международни.

По *функционален признак*, т.е. по икономическото предназначение на обектите на пазарните отношения, пазарът се подразделя на четири основни групи:

- пазар на стоки и услуги;
- пазар на производствени фактори;
- финансов пазар;
- информационен пазар.

Освен тази основна класификация пазарите се подразделят:

- *по характера на продажбите* – пазар на едро, на дребно и фючърсни;
- *по степента на регулируемост* – регулируеми и нерегулируеми пазари;

- *по нивото на наситеност* – равновесни пазари, пазари на излишъка и дефицитни пазари;

- *по законодателен признак* – легални и “черни” пазари.

Конкурентността е много важен фактор, въздействащ върху поведението на производителите и потребителите. Тя се определя от това, в каква степен неговите участници могат да влияят върху цените на стоките. Колкото е по-малко подобно влияние, за толкова по-конкурентен се смята пазарът. В условията на *чистата (съвършената) конкуренция* съществува огромно количество фирми, произвеждащи еднотипен продукт, и отсъстват всякакви бариери за проникване на други икономически субекти в отрасъла, т.е. да се произвежда продукцията от всяка желаеща фирма. Напротив, *чистият монопол* предполага наличието на една фирма в качеството на продавач на даден продукт и разнообразни бариери пред проникването на други фирми в отрасъла. *Монополистичната конкуренция* се характеризира със значителен брой крупни фирми, произвеждащи диференциран продукт (например облекло, обувки), и сравнително свободно проникване в отрасъла. *Олигополът*, като пазарна структура, се отличава с неголямо количество едри търговци, въздействащи върху цените на стоките, на обема на предлагането, а също и с трудността за проникване в отрасъла.

От гледна точка на поведението на купувачите на пазара и тяхното количество се говори за: *монопосони* (монопол на един купувач), в условията на който на пазара господства един купувач и множество продавачи (ситуация, която се случва много рядко); *олигопосони* – наличие на няколко крупни купувачи, имащи възможност да диктуват условията на пазара и *конкурентен пазар* - на който действат множество купувачи.

Видове пазари

Най-често пазарът, в зависимост от степента на конкурентност, се дели на две разновидности – пазар на свободната (съвършената)

конкуренция и пазар на несъвършената конкуренция (монополна, олигополна и монополистична).

Най-висша конкурентност притежава пазар, на който отсъства възможност за влияние от участниците върху пазарния процес по отношение на условията за реализация и, преди всичко, върху цената. Режимът на свободната конкуренция се определя от следните признаци:

Първо, броят както на продавачите, така и на купувачите е толкова голям, че нито един от тях и нито една група не са способни съществено да повлияят на пазарните процеси. За пример може да служи пазарът на промишлени стоки, където продавачите са много и всеки от тях продава своята стока, а промяната в цената на стоката на един продавач не означава промяна в цената при друг продавач. Така както, ако се увеличи обема на продажбите при един продавач, това не оказва влияние върху обема на продажбите при друг продавач, а следователно и на пазарната цена;

Второ, всички продавачи предлагат на пазара еднакви, идентични по свойства стоки и услуги, така наричаните стандартизирани стоки, които не предполагат индивидуални характеристики на стоките, особени стокови знаци и марки. Такава еднородност на стоките отстранява наличието на не ценова конкуренция, основана на различия в качествата на стоката, рекламата. За купувача е все едно от кого ще купи стоката. За него главна е цената. Пример за такива еднородни стандартизирани стоки са хлябът, пшеницата, определени видове облекло и обувки;

Трето, всички продавачи и купувачи имат в пълен обем пазарна информация (за цени, стоки, търсене, предлагане);

Четвърто, купувачите и продавачите могат свободно да действат на пазара, без каквито и да е законодателни, финансови, организационни ограничения и бариери;

Пето, всички материални, финансови и други ресурси са абсолютно мобилни, т.е. участниците в пазара могат свободно да привличат необходимите им ресурси.

По този начин, главното обстоятелство на пазара при свободната конкуренция е, че цената практически не зависи от желанията и действията на отделните субекти. Тя се установява под въздействието на търсенето и предлагането, т.е. от “невидимата ръка” на пазара.

Пазарът, според изискванията за съвършена конкуренция, в значителна степен е теоретична абстракция. Такъв пазар в чист вид никога и никъде не е съществувал (на практика най-близо до него са пазарите на селскостопанска продукция и ценни книжа). На практика е трудно да се възприеме пазар, на който стоките са абсолютно еднородни и на който за всички е еднакво достъпна пълна информация за конюнктурата на пазара. Заедно с това, всеки реално функциониращ пазар съдържа в себе си елементи и признаци на свободния пазар. Ето защо, разглеждането на съвършената конкуренция е необходимо за изясняване на общите принципи на действие на пазарния механизъм.

Производителят, който е в състояние да намалява производствените разходи, притежава възможността да намалява цената, запазвайки непроменен размера на своята печалба, при продажбата на всяка единица стока. Намалявайки цените, той увеличава обема на продажбите и масата на своята печалба дотогава, докато другите производители и продавачи също не намалят цените. По този начин, благодарение на свободната конкуренция, на пазара се постига едновременна изгода и от производителя (продавача), и от потребителя (купувача), получаващ стоката на по-ниски цени. Ето защо, при свободната конкуренция обективно се извършва преразпределение на обществените ресурси в полза на най-ефективно работещите. В това се състои и принципното достойнство на свободния пазар.

Високо конкурентният пазар има и своите слаби страни. Принципът на неограниченото количество продавачи на една и съща стока, в известна степен, е адекватен на незначителни капитали у всеки от множеството участници на пазара. Това логично поставя препятствия пред концентрацията на капитала, без която е невъзможно да се създаде крупно производство, да се осигурява

научно-техническо развитие, да се реализират мащабни проекти. Освен това, както беше посочено, практически е невъзможно да се изпълнят всички условия за съществуване на съвършената конкуренция на свободния пазар.

По-голямата част от реално функциониращите пазари се отличават от идеалния модел на съвършената конкуренция. Действителността показва, че отделни производители или техни обединения са в състояние да въздействат на условията на продажбите, в частност на цените. Основната разлика между различните пазари с несъвършена конкуренция е степента на монополизация.

На пазар с *монополистична конкуренция* се поддържа принципа на разнообразието на стоките, произвеждани от различни фирми. Ако тези стоки са взаимозаменяеми, способни да удовлетворяват едни и същи потребности, то пазарна конкуренция възниква и в условия на ограничено количество продавачи (производители) и преминава в конкуренция между стоки и продукти.

В най-общ вид монополистичната конкуренция представлява пазарна структура, при която относително голямо количество продавачи (няколко десетки фирми) предлагат на пазара сходна, но не идентична продукция. При което всяка от фирмите, представени на пазара, се чувства относително независима. За пример може да служи производството на връхни дрехи, обувки, козметика, книгоиздаване, туризъм.

В условията на монополистична конкуренция с диференцирането на продукцията конкурентен лост става не само цената, но и качеството на стоката. Например, при дрехите конкуренцията е в различията на материала, стила на дрехата, качеството на изработката и т.н.

Независимо от наличието на относително голямо количество фирми, производителите, в условията на монополистична конкуренция, имат ограничени възможности за контрол върху цените поради факта, че купувачите със своите предпочитания определят необходимостта от една или друга стока и влияят върху нейната цена,

т.е. налице са и не ценови фактори. Друго характерно свойство на монополистичната конкуренция е относително свободното проникване в отрасъла на нови фирми, което затруднява възможността за устойчиви монополни сдружения.

Най-типичен за съвременната развита пазарна структура е *олигополът* (от гръцкото *oligos* – не много и *poleo* – продавам). Такъв пазар обикновено е представен от няколко относително крупни и близки по мащаба на продажбите и степен на влияние участници. Макар да няма ясни количествени критерии за олигопола, обикновено броят на фирмите на пазара е ограничен. Например, няколко крупни фирми в САЩ произвеждат 80% от перилните препарати, 90% от цигарите, 70% от шевните машини. Олигополни признаци най-често се забелязват в автомобилната, фармацевтичната, електронната, химическата промишленост. Като олигополни се възприемат и фирми, които по своите размери не са много големи, но са водещи производители, в рамките на специализирани производства или локални териториални пазари.

На олигополен пазар могат да бъдат представени както еднородни продукти, (например, стомана, въглища, алуминий), така и диференцирани продукти (например, автомобили, перилни средства, електробитови прибори).

На пазар, където господстват няколко фирми, всеки от участниците заема авторитетно положение, тъй като притежава значителен дял от продажбите. Това, от една страна, дава възможност на една от фирмите да влияе както на пазара като цяло, така и на другите негови участници. Но от друга страна, тъй като основната част от продажбите се разпределя между останалите фирми, то всяка от тях зависи от поведението на другите и е принудена да отчита тази зависимост. Затова ценовият диктат при олигопола е ограничен. Но за разлика от съвършената конкуренция, при олигопола цените не се променят така често, а, като правило, през големи промеждутъци от време. Олигополът често провежда политика на “лидерство в цените”, което предполага отказ от открита ценова конкуренция. По този

начин, отчитайки интересите на всички, влизащите в олигополния отрасъл фирми се ориентират по цените на фирмата-лидер.

За олигополния пазар е свойствено наличието на определени бариери при проникването в отрасъла. За проникване в него фирмата следва да бъде достатъчно крупна, да произвежда значително количество стоки и да има възможност да намалява разходите. Това предполага наличието на голям първоначален капитал, поради което много често факторът мащаб на производството е трудно преодолима бариера за малки фирми за проникване в отрасъла.

Съществуването на олигополи е обусловено от тенденциите за сливане на неголемите фирми, произвеждащи еднородна продукция. За образуването на крупни корпорации благоприятства възможността за тайно договаряне под формата на явно или мълчаливо съгласие за фиксиране на цените, подялба на пазарите, ограничаване на конкуренцията. Споразуменията са обикновено под формата на *картел*. Тайното договаряне често се възпрепятства, от една страна, от различията в търсенето и в разходите за производството и обръщението и от друга страна, колкото са повече фирмите в отрасъла, толкова е по-трудно да се договорят. Накрая, за тайното договаряне сериозно препятствие е и законодателството, в съответствие с което държавата осъществява контрол върху дейността на фирмите и по всяко време може да разруши прогивозаконния “съюз”.

Най-голяма монополизация пазарът достига в условията на абсолютен или чист *монопол* (от гръцкото *monos polein* – единствен продавач), представляващ пряка противоположност на съвършената конкуренция.

Абсолютният монопол се характеризира със следните признаци:

- стоката се продава на пазара от единствен продавач;
- стоката е уникална в смисъл, че няма близки заместители;
- продавачът търгува само със своите стоки;
- продавачът диктува цената поради пълен контрол над пазара;
- проникването в отрасъла е блокирано.

Такъв пазар, по аналогия със съвършената конкуренция, е абстракция и практически не се среща, но се разглежда като модел, към който се приближават високо монополизирани пазари. Най-близки до този модел са така наричаните *естествени монополи*. Те се формират в тези сфери, където конкуренцията е затруднена или въобще неприложима, тъй като продуктът може да бъде произведен в големи мащаби само от един стокопроизводител. Към такива естествени монополи се отнася железопътният транспорт, производителите на отделни видове въоръжение, предприятия от водоснабдяването, кабелните оператори, отделни видове специализиран транспорт и др.

Покрай естествените монополи не е изключено да възникват малки по мащаб и временни монополи за продажбата на отделни видове стоки и услуги. Например, продажба на билети за спортни изяви или концерти. Понякога монополът може да бъде обусловен и от изолацията на пазара.

На пръв поглед, при чистия монопол се притежава пълна власт над цените и обема на продажбите. Но в действителност, *първо*, обемът на продажбите се определя от търсенето, което не зависи от производителя (продавача) и *второ*, възможна е ситуация, когато на производителя му е изгодно да свали цените, за да увеличи продажбите.

Класификацията на пазарните структури, от гледна точка на конкуренцията и монополизма, е показана в таблицата. В нея са отразени типичните варианти на пазарната организация, в зависимост от числеността и силата на носителите (субектите) на търсенето и предлагането, т.е. на производители и потребители.

Производители	Много	Няколко	Един
<i>Потребители</i>			
<i>Много</i>	1. Съвършена или монополистична	2. “Чист” олигопол	3. “Чист” монопол на производителя

	конкуренция		
<i>Няколко</i>	4. Ограничен монопол на потребителя	5. Двустранен ологопол	6. Ограничен олигопол на производителя
<i>Един</i>	7. “Чист” монопол на потребителя (монопосон)	8. Ограничен монопосон	9. Двустранен монопосон

На практика, на пазара преобладават олигополните структури, т.е. сравнително малка група производители работи за достатъчно широк кръг потребители. Колкото по-силна е диференциацията на продукта и съответната сегментация на пазара, толкова по-голям е броят на производителите и по-тясна е тяхната конкретна “ниша” на отрасловия пазар.

8. Пари и парично обръщение

Същност на парите

Парите са едно от ключовите понятия в пазарната икономика. Без разкриване на тяхната природа и същност е невъзможно да се разбере механизмът на функциониране на икономиката. В хода на своето историческо развитие паричните отношения търпят значителни промени, които оказват силно влияние буквално върху всички икономически процеси.

Парите, даже в тяхната първична - стокова форма, се зараждат много по-късно от обменните отношения. В условията на натуралните форми на стопанска дейност, когато хората сами са осигурявали всичко необходимо за съществуването си, не са обменяли продуктите на своя труд, което не е предполагало необходимостта от парите. Развитието на производителните сили и разделението на труда, рязко разширяват диапазона на добиваните блага и пораждаат потребност от размяна на продуктите на труда. Първоначално това е прост натурален обмен на един продукт срещу друг. Що се отнася до пропорциите, в които са се разменяли продуктите, то те се формират стихийно, изхождайки от наложителната потребност от дадени продукти и разходите за тяхното производство.

С увеличаването на мащабите на разменните операции и нарастване на разнообразието на разменяните продукти натуралният обмен, по принципа “стока срещу стока”, ставал все по-труден, водел до загуба на време в търсене на партньори или даже до загуби, ако бързо разваляща се стока залежи. При такива случаи, някои продавачи, под заплахата да не реализират своята стока, в безизходицата си я обменяли срещу ненужна в момента, но традиционно търсена на пазара стока, която след това да разменят срещу необходимата им стока. По такъв начин се обособяват търсени стоки-посредници, изпълняващи ролята на първите “стокови пари”. Многократното използване на търсените стоки в качеството им на посредник ги правело двойно по-търсени. Поради това пропорциите,

в които те се обменяли с другите стоки, придобивали устойчив характер, което позволява да се говори за раждането на стоки-еквиваленти, приемащи функцията и ролята на “стокови пари”. Благодарение на тези пари процесът на покупко-продажба започва да се разграничава в пространството и времето. Самите “стокови пари” се превръщат в разчетни единици, формиращи мащаба на цените във вид на количеството “парични единици”, които се плащат за придобиваната стока.

Стоковите еквиваленти, използвани от хората във вид на “стокови пари”, в различните региони на света са крайно разнообразни и многобройни. Сред тях се споменава за добитък, кожи, зърно, вино, роби и т.н. По-късно, като “стокови пари” отпадат тези, които трудно се транспортират, лесно се повреждат и не са еднородни. На паричната арена започват да се налагат металите като мед, бронз, а по-късно сребро и злато. Тъй като подобни посредници с времето се лишавали от своите стокови функции и се превръщали само в обменен еквивалент, приемат облика на пари в смисъла, който се влага в това понятие и днес. Постепенно, златото и среброто, поради техните физико-механични и икономически достойнства, стават основен паричен материал, от който започват да се сечат монети с различна разменна (номинална) стойност. Постепенно сеченето на монети се монополизира от държавата.

Независимо от достойнствата на златото, в ролята му на пари, се забелязват и редица негови недостатъци – монетите от злато бързо се износвали и губейки първоначалната си тегловна стойност, преставали да бъдат пълноценни. Особено бързо се износвали дребните разменни монети, което наложило необходимостта и възможността те да бъдат заменяни с монети от друг метал. Впоследствие, отчитайки краткия живот на изпълняваната от парите посредническа функция, едрите монети в обръщението се заменят с “хартийки”, нямащи собствена стойност, но олицетворяващи стойността на обозначените на тях условни единици. Така се появяват книжните пари, обратими в злато.

Много са основанията да се смята, че книжните пари са изобретени още от древните китайски търговци, които заменяли в обръщението златните пари. Книжните пари в Европа получават широко разпространение в началото на 18-ти век, макар и да се зараждат много по-рано. Такава роля играли разписките за приемане на съхранение стоки и злато, които могат да се смятат и първите ценни книжа под формата на полици. Собствено кредитни пари във вид на банкноти се пускат през 1716г във Франция по проект на шотландеца Джон Ло, станал френски министър на финансите.

Книжните пари, за разлика от стоките пари и металните монети от скъпоценни метали, са *символични*, тъй като, бидейки знаци на стойността, не вълпяват в своята книжна същност номиналната стойност, която е отбелязана на тях.

Развитието на икономическите отношения води до това, че книжните пари в техния стандартен вид престават да удовлетворяват потребностите за развитието на производството и започват да се появяват така наричаните “*кредитни пари*”, обусловени от предоставянето на кредити. Първа форма на такива пари стават *полиците* (разписка за задължение, подписвана от купувача и предавана на продавача). Все по-често продавачите са принудени да се разплащат с помощта на подобни разписки, което по своята същност ги превръща в пари. Разпространена форма на кредитни пари става и *банкнотата* – своеобразна полица на банкера, пускана от банката срещу намиращите се в нея златни запаси. След това, поради разширяване на безличния оборот, се появява и *чекът* – заповед на банката да изплати от сметката на собственика на чека обозначената сума на приносителя на чека.

Кредитните пари, както и книжните пари, отначало се разменяли срещу злато. Постепенно те губят тези права, като дори се превръщат в книжни пари, нямащи под себе си кредитна основа. Отказът от размяната на банкнотите за злато бил обусловен, преди всичко, от икономически причини.

В началото на 20-ти век, в условията на икономическия подем, се появява необходимостта от допълнителни парични средства, които

дотогава са били ограничени от размера на златните запаси. Темповете на ръста на добива на злато изоставали от темповете на развитието на производството на стоки и услуги, което водело до недостиг на парични средства за нуждите на обръщението и спъвало развитието на икономиката. В резултат на това, по законодателен път държавата решава този проблем като прекратява свободната размяна на злато срещу банкноти. Това ѝ дава възможност да разшири паричното обръщение чрез допълнителна емисия на необезпечени банкноти. Този акт, едновременно с положителния ефект по отношение на обслужването на производството и размяната, води и до негативни последици – хронична инфлация.

Същността на парите в тяхното битие се проявява най-пълно чрез функциите, които изпълняват.

Първична и основна тяхна функция е да бъдат средство за обръщение и като такова да посредничат при размяната на стоки и услуги между хората, организациите и страните. Като средство за обръщението парите помагат да се замени натуралния обмен на стоките по схемата “стока – стока” с обмен по схемата “стока – пари – стока”. На пръв поглед втората схема е по-сложна, но тя е по-удобна и универсална. При това, какво именно да се купи след продажбата на дадена стока, може да се решава едва след получаването на парите от продажбата, което е много по-удобно от непосредствения обмен.

Функцията на парите като средство за обръщение предполага осъществяване на паричния обмен в момента на сделката. Обаче, с развитието на икономическите отношения предаването на стоката и заплащането престават да съвпадат по време, което води до появата на нова функция - парите като *платежно средство*, т.е., че покупката ще бъде заплатена по-късно. Пример за такава функция на парите е предоставянето на стокови кредити, заплащането на глоби, авансови плащания и др. В резултат на появата на тази функция се преобразуват и самите пари, превръщайки се от книжни пари в кредитни пари (чекове, банкноти, полици), които подпомагат паричното обръщение на стоките и услугите, разделено във времето.

Друга важна функция на парите е *мярката за стойността* или средство за пресмятане (измерване). Парите, бидейки стока от особен род, в условията на златния стандарт (златното обръщение) притежават определена стойност във вид на разходи за производството на златните пари. Именно това давало възможност да се измерва количеството на различните стоки в едни и същи парични единици с помощта на разменни пропорции, станали основа за формиране на цените. След това, когато златото излиза от обръщението и парите се трансформират в кредитни пари, загубват стойността, присъща на златните пари, и започват да притежават представителна стойност. Величината на тази стойност се определя със закон за паричното обръщение във всяка страна, който позволява на парите да се превърнат в знаци на стойността на продаваните стоки и услуги. По тази причина паричните единици на различните страни се отличават една от друга и затова могат да се разглеждат като универсално средство само в пределите на зоната на действие на дадената парична единица.

Особено значение в условията на съвременната парична система се придава на функцията на *натрупването или съхраняване на стойността*, която търпи значителни изменения в хода на историческото развитие. В миналото икономистите-теоретици разглеждат тази функция като основна качествена характеристика на парите, която позволява да се прави ясно разграничаване между истинските пари (златото) и книжните пари. Според тях книжните пари могат да изпълняват много лошо задачата за съхраняване на стойността. По-късно на тази функция започва да се придава друго значение. Тя се разглежда не само като функция за съхраняване на стойността, но и като потенциален канал за образуване на “съкровище” - *средство за спестяване*.

Съвременното състояние на тази функция на парите се характеризира с това, че в тази функция се намесват широко разпространената кредитна система и пазарът на ценни книжа. Днес, икономическите агенти не смятат за необходимо да държат пари в наличност, а предпочитат да ги влагат в печеливши активи, такива

като депозити в банки, ценни книжа (акции и облигации), носещи на притежателя им определена компенсация от загубата на стойност. Особеност на функцията *натрупване* е и това, че тя се явява своеобразна форма на образуване на съкровища, когато икономическите агенти се ориентират към златото (натрупвайки го) или към естетическите форми на съкровището, такива като покупка на картини, скъпоценности, антиквариати, опитвайки се да съхранят стойността на обезценяващите се книжни пари.

Същността на функцията на парите като средство за натрупване се характеризира и със способността за въздействие върху паричното обръщение, увеличавайки го, когато се пускат пари в обръщението, или намалявайки го, когато се изтеглят пари от обръщението в качеството им на спестяване. В условията на развито държавно регулиране функцията спестяване намалява и напред излиза способността на парите да служат като източник за инвестиции, осъществявани посредством кредитната система и пазара на ценни книжа.

Когато се говори за функцията на парите като *световни пари*, става въпрос за възможността за използването им в международните разчети.

Традиционно в качеството на световни пари се разглежда златото като всеобщ еквивалент за заплащане. След 1944г с решение на Бретън-Уудската международна конференция се нарушава монопола на златото. Успоредно с него, като резервна валута на създадения Международен валутен фонд започва да функционира и доларът на САЩ. Към началото на 70-те години на миналия век поради проблеми в паричната система на САЩ започва “бягство” от долара към златото. Това увеличава пазарната цена на златото в долари, защото тя става многократно по-висока от официално фиксираната му цена в Бретън-Уудс. Тази кризисна ситуация на валутния пазар се разрешава на конференцията в Ямайка през 1975г, на която се провъзгласява изземването на функциите на златото като международен резерв и всеобщ еквивалент в международното обръщение. Основна международна валута, по решение на

конференцията, стават кредитните пари, така наричаните “специални права на тираж” - СПТ (*SDR – Special Drawing Rights*), които се обявяват като резервна валута заедно с долара, немската марка, френския франк, английската лира. В настоящия момент функцията на световни пари изпълняват СПТ, а в страните от Европейския съюз – еврото. В качеството на резервна валута се използват и банкноти на САЩ, Великобритания, Япония.

Макар и да е трудно всички функции на парите да се обединят в една, то същността на парите може да се определи като “*универсална стока, разменяна срещу всяка продаваема стока и услуга и годна за разчети и плащания*”.

Видове пари и парични средства

Зад универсалната дума “пари” стои множеството от тяхната разновидност, различаваща се по вида на “паричния материал”, начините за обръщение, за използване, за отчитане на паричната маса, възможността за превръщането на едни форми на парите в други.

Монетните пари са исторически наследена форма, на която полето на дейност постепенно се свива, макар удобството им при плащанията като “дребни” пари да удължава техния живот. В несравнимо по-голяма степен паричното обръщение се обслужва от кредитните пари под формата на банкноти (банкови билети), пускани от централните банки на страните.

Книжните пари и разменните монети взети заедно образуват *наличните пари*. Това название подчертава тяхната физическа форма. Наличните пари, които у много хора предизвикват асоциацията въобще за пари, в действителност представляват исторически преходна форма, която постепенно отстъпва място на безналичните парични средства. Обаче, наличните пари все още запазват редица предимства, което ги прави привлекателни. Те са достатъчно универсално платежно средство, прилагано в преобладаваща част от плащанията. Наличните пари са лесно обратими в безналични, докато обратният процес може да бъде и затруднен.

Основната маса от парични средства е в *безналични пари*, т.е. пари по банкови сметки. Към тях се отнасят не само паричните средства на предприятията, които се използват в безналичните разчети между тях, но в значителна степен и парите на гражданите, намиращи се по сметки в банките. Прогресът на паричната система в по-голямата част от страните се проявява във вид на съкращаване на наличния паричен оборот за сметка на увеличаване дела на безналичните разчети.

Значително място в паричната система и паричното обръщение на развитите страни заемат паричните *чекове*, превърнали се в средство и инструмент за много парични разчети. Чекът е разпореждане на банката да се дадат пари от сметката на притежателя на чека на предявителя на чека. Чековете се възприемат като една от формите на парите, които, без да са пари в налична форма, в пълна степен изпълняват тяхната функция като платежно средство. Широко приложение намират пътническите чекове, продавани от банките и бюрата за пътешествия. Те, проявявайки се като кредитни пари, приемат статуса на своеобразни парични средства.

Бъдещето на парите се проявява в тяхната най-съвременна форма – *“електронните” пари*. Движението на електронните пари изцяло се определя от операциите, осъществявани чрез програми и команди с помощта на компютърна техника. Пътят на електронните пари се открива от преобразуването на книжните парични документи в документи на електронни носители на информацията. Като такива специфични инструменти за парични разчети, използвани за превод на парични средства от една сметка в друга и осъществяване по този начин на парични плащания, се отнасят влизашите в практиката на паричното обръщение *кредитни карти*. Те, по своята същност, представляват задължение, което банката поема при покупка, срещу предоставен на притежателя на картата кредит. Разновидност на кредитните карти са *дебитните карти*, изпълняващи ролята на платежно средство по отношение на сума, съответстваща на влога на притежателя по текущата му сметка. Многообразието от кредитни

карти е обусловено от удобството при тяхното използване, т.е. да не се носят налични пари с всички рискове, произтичащи от това.

Съвкупността от покупателните и платежните средства, обслужващи стопанския оборот и принадлежащи на частни лица, предприятия и държавата, формира *паричната маса*. В структурата на паричната маса се разграничават *активни пари* - обслужващи наличния и безналичния оборот и *пасивни пари* - които потенциално могат да бъдат използвани за разплащане. Към пасивните пари се отнасят натрупванията, резервите, остатъците по сметки, т.е. паричните средства в качеството им на срочни и спестовни влогове в търговските банки и специализираните кредитни институти.

В макроикономическата практика е прието паричната маса да се структурира чрез разделянето ѝ на части в зависимост от степента на *ликвидност*. Под ликвидност се разбира възможността за бързо, безпроблемно и с минимални загуби превръщане на финансови активи в пари като платежно средство. Ако даден финансов актив може да се използва непосредствено за плащания и разчети или лесно да се обръща в платежно средство, то той се смята за високо ликвиден. Приема се, че “абсолютна” ликвидност притежават паричните средства, които в своята първична форма, без преобразуване са в състояние да бъдат платежно и разчетно средство. В най-голяма степен това се отнася за наличните пари, представляващи универсално платежно средство, приемано в качеството си на такова без ограничения. Всички видове парични средства, които със затруднения се използват при разплащане и разчети или се налага да се трансформират в друг вид средство, се смятат за *ниско ликвидни*, а понякога и за *неликвидни*. Понятието ликвидност се разпространява не само върху паричните средства, но и върху други финансови активи, представляващи ценност, в това число и материални, които могат да се трансформират в пари.

Отделните видове парични средства, образуващи част от паричната маса, намираща се в обръщение в страната, в съответствие с присъщото ѝ ниво на ликвидност се обединяват в *парични агрегати*. В рамките на такава структура един агрегат с по-висока степен на

ликвидност е съставна част на друг агрегат с по-ниска степен на ликвидност. В резултат на това се образува система от влизащи един в друг агрегати, всеки от които се характеризира с определени показатели на състава и количествата на паричната маса. В различните страни тези показатели и съответно броят на паричните агрегати, е различен. Например, в САЩ, Япония и Италия се използват 4 агрегата, в Германия – 3, а във Франция – цели 10.

Ще характеризираме общо най-типичните парични агрегати.

Паричният агрегат M_0 включва наличните пари, т.е. най-ликвидните средства.

Паричният агрегат M_1 включва най-мобилните парични средства във вид на наличните пари в обръщението, пари, намиращи се в банкови сметки до поискване, други чекови вноски и пътнически чекове. Всички, влизащи в този комплекс парични средства, могат да се смятат за “същински пари”, тъй като могат да се използват без ограничение за осъществяване на плащания и разчети.

Паричен агрегат M_2 се състои от всички видове парични средства, влизащи в M_1 , като, освен това, включва и парите на срочни влогове, не чекови спестовни влогове. Допълненията към агрегат M_1 , преобразуващи го в агрегат M_2 , представляват така наричаните “почти пари”.

Паричният агрегат M_3 се образува от M_2 , чрез добавяне на крупни срочни спестовни влогове, принадлежащи на частни организации и фирми. Такива влогове, под формата на депозитни сертификати не е трудно да се обърнат, в чекови влогове, но с известни загуби, обусловени от промяната на заявения срок за влога.

Най-обширен паричен агрегат е L , който включва всички парични средства на останалите агрегати плюс различните ценни книги. И тъй като да бъдат обърнати те в пари е несравнимо по-трудно от спестовните влогове, този паричен агрегат притежава по-ниска ликвидност в сравнение с другите и носи наименованието “дълги пари”.

От посоченото по-горе се вижда, че “парични” (платежни) свойства са най-присъщи на паричната маса, влизаща в агрегат M_1 ,

поради което тя се нарича същински пари. Именно този агрегат включва видовете парични средства, които непосредствено се използват в качеството им на средства за обръщение, т.е. реализират главната функция на парите. Що се отнася до другите парични агрегати, те формират полето на потенциалното, възможното разширение на паричната маса за сметка на многочислените други видове парични средства, които по един или друг начин могат да бъдат трансформирани в налични пари и чекове.

Парична система

Паричната система представлява форма на организация на паричното обръщение в страната, закрепена със закон. Паричната система, като такава, окончателно се формира през 16 - 17-ти век, макар отделни нейни елементи да се появяват и в по-ранен период.

В процеса на своето развитие паричната система преминава *два етапа*, свързани с еволюцията на самите пари. *Първият етап* се характеризира с непосредственото участие в обръщението на паричен метал в качеството на всеобщ еквивалент, който изпълнявал всички функции на парите. Този етап е достатъчно продължителен и съществува чак до 19-ти век. *Вторият етап* е обусловен от намаляване на ролята на златото като парична стока и неговата замяна с кредитни пари, станали след това всеобщ еквивалент в сферата както на вътрешното, така и на външното обръщение. Наличието на кредитни пари довежда до широко разпространение на безналичния оборот и намаляване на наличния оборот, който в развитите страни обхваща само ежедневните “джобни пари”.

Възможността за емитиране на пари за кредитиране, откъснато от стокото им обезпечаване, води до още една особеност на този етап – хронична инфлация, представляваща обезценяване на парите, характерна в една или друга степен за всички страни.

Паричната система не е еднородна по своята същност, поради което е прието да се разграничават няколко типа парични системи. Те зависят от това, в каква форма функционират парите – като стока–

всеобщ еквивалент или като знаци на стойността. Определят се от този валутен метал, който служи за всеобщ еквивалент и е основа на паричното обръщение. Този общ критерий определя принципните различия във формите за изграждане на паричната система.

Различават се парични системи с обръщение на метални пари и система с обръщение на кредитни и книжни пари, при които в оборот са банкноти, чекове.

В по-голямата част от европейските страни отначало е действала системата на сребърния монометализъм, а след това – на златния монометализъм. Преходна форма между тях е била системата на биметализма.

В зависимост от характера на обмена на парите срещу злато се разграничават три разновидности на златния монометализъм: *златно-монетен стандарт* – златото изпълнява всички функции на парите и в обръщението функционират златни монети; *златен стандарт* – свободно сечене на златни монети с фиксирано златно съдържание; *свободна размяна на пари срещу златни монети* – неограничено движение на златото между лица и страни.

Златният монометализъм осигурявал относителна устойчивост и еластичност на паричната система. Законите на паричното обръщение действат автоматично, поради което златно-монетният стандарт най-пълно съответствал на периода на свободната конкуренция и способствал за развитието на производството, търговията и износа на капитал. Впоследствие тези принципи постепенно отслабват. Въвеждат се ограничения в сеченето на монети, в резултат на което златните монети започват да изчезват от обръщението. В годините на Първата световна война размяната на банкноти срещу злато се прекратява. Забранява се свободния износ на злато и започва широко да се използва емисията на кредитни пари. След войната се въвежда втората разновидност на златния монометализъм – златният стандарт, при който банкнотите се обменят само при предоставяне на установена сума. В по-голяма част от страните се установява златно-девизният стандарт, в съответствие с който банкнотите се обменят на девизи, т.е. на чуждестранна валута, конвертируема в злато. Златно-

девизният стандарт утвърждава зависимостта на едни страни от други.

Под ударите на световната икономическа криза 1929 – 1933г всички страни излизат от системата на златния стандарт и се премахва размяната на кредитни пари срещу злато. Но независимо от това, златото остава паричен метал, продължавайки да изпълнява функциите на застрахователен фонд на паричното обръщение и регулатор на величината на циркулиращата парична маса.

След Втората световна война качествените изменения в структурата на паричното обръщение стават по-интензивни и придобиват устойчив характер. Темповете на увеличаването на паричната маса, непосредствено свързани с инфлационния ръст на цените, престават да се регулират с размера на златния запас. Осигуряването на съвременните банкноти става основно с държавни ценни книжа.

Еволюцията на типовете национални парични системи се диктува от потребностите на възпроизводството. Под влиянието на тези фактори се формират съвременните изисквания към паричната система, както следва:

Първо, с развитието на стоково-паричните отношения възниква потребност от единна цялостна парична система, която отчасти се създава чрез регламентиране от държавата на емисията на парични знаци от една централна банка.

Второ, наличието на устойчива парична система. Това изискване в значителна степен се удовлетворява от пари, стойността на които в най-малка степен е подложена на колебание.

Трето, еластичност на паричното обръщение, т.е. способността му автоматично да се разширява и свива в съответствие с реалните потребности на паричния оборот и изискванията на закона за паричното обръщение.

Всяка страна законодателно определя структурата на паричната си система. Основни елементи в нея са наименованието на паричната единица и мащаба на цените, т.е. нейната тежест по отношение на златото, която се установява или непосредствено, или чрез курсовото

отношение към друга валута, имаща фиксирано златно съдържание. Паричната система регламентира и реда за обмен на националната валута за чуждестранна и фиксиране на държавния курс на чуждестранните валути. Може да се обобщи, че паричната система се разглежда като исторически формирала се организация на паричното обръщение в конкретна страна, характеризираща се с определена парична единица, ред за сечене на монети, емисия на банкноти и книжни пари, начини на обръщение и обмен.

Всяка страна притежава своя парична система и свои парични единици, в което се проявява един от символите на самостоятелността на държавата. Това не изключва използването на територията на страната и на чужди валути или даже използването на някоя от тях (по-често временно) като собствена валута. Това не променя нещата по същество, но се усложнява процесът по отпечатването и използването на парите. Държавата притежава суверенното право да отпечатва собствени парични знаци във вид на банкноти и монети. Този процес се определя като *парична емисия*.

Отпечатването на пари може да преследва различни цели:

Първо, периодично да се заменят старите и износени пари. Банката ги изважда от обръщение и в замяна на тях пуска същото количество нови пари. Такова отпечатване не се определя като емисия.

Второ, отпечатването на пари може да бъде обусловено от техния недостиг в обръщението и необходимостта да се премине към по-крупни парични знаци. Това се случва, когато намиращата се в обръщение парична маса не е в състояние да обслужва стокооборота във връзка, например, с ръста на цените, увеличено количество на стоките, намаляване на скоростта на паричния оборот, излизане на част от парите от паричния оборот.

Трето, като начин за получаване на недостигащите пари за погасяване на вътрешния държавен дълг, за покриване на бюджетния дефицит, за осъществяване на социални плащания, за финансиране на държавни програми при недостиг на средства.

Четвърто, възможна е и достатъчно често се среща ситуация, когато се извършва пълна или частична замяна на паричните знаци във връзка с провеждането на парични реформи или вследствие *деноминация*, заключаваща се в изменение на номиналната стойност на паричните знаци.

Като цяло емисията на парични средства се обуславя от два взаимно свързани показателя – количеството на намиращите се в обръщението парични средства, т.е. предлагането на пари, и необходимостта от парични средства, т.е. търсенето на пари от различните агенти в паричните отношения.

Предлагането на парични средства зависи от паричната политика на държавата и централната банка. В своята политика те се ръководят както от обективно съществуващите потребности на икономиката, сферата на обръщението, търговията с пари, така и от естествения стремеж да се контролира паричната маса в определени предели, заплашващи с обезценяване на парите и инфлация.

Основни фактори, определящи търсенето на пари, са нивото на цените на стоките и услугите, лихвените проценти, реалните доходи на населението. Размерът на доходите оказва влияние на разходите, което води до увеличаване на търсенето. Но успоредно с това действа и ценовият фактор, с който са свързани разходите. Във връзка с това, търсенето може да се раздели на две крупни категории – търсене на пари от страна на сделките (операционно търсене) и търсене на пари за придобиване на финансови активи.

Операционното търсене е свързано с потребността от пари за осъществяване на сделките - купуване на стоки и услуги. Пари са нужни на предприятията за работни заплати, за закупуване на материали и оборудване, за заплащане на услуги. На домакинствата са нужни пари за покупка на потребителски стоки, за заплащане на услуги и др. Необходимите за тези цели пари се класифицират като търсене на пари за сделки. Това търсене зависи от доходите и цените, а в по-обобщен вид от общата парична стойност на стоките и услугите, намиращи се в сферата на обръщението. Следователно

търсенето на пари в национален мащаб е пропорционално на номиналния брутен национален продукт.

Търсенето на пари за придобиване на финансови активи произтича от функциите на парите като средство за спестяване. На хората и на предприятията пари са нужни не само за закупуване на стоки и услуги, но и за придобиване на финансови активи във вид на акции, облигации, а също и за парични спестявания. Размерът на търсенето за придобиване на финансови активи зависи от нивото на лихвите на банките по влоговете, лихвите по облигациите, дивидентите, получавани от акциите, а също от риска, инфлацията и други фактори. В крайна сметка, желанието за притежаване на финансови активи зависи от разнообразни фактори, които определят предпочитанията за притежаването не на пари, а на един или друг финансов актив.

В практиката се наблюдават *два вида парични емисии – налична и депозитна.*

Първият вид се отнася до отпечатване на пари и сечене на монети, докато депозитната емисия е свързана с откриване на допълнителни източници за безналични пари. Реално върху процеса на наличните емисии влияние има централната банка и правителството в лицето на неговите висши изпълнителни и законодателни органи. Пускането в обръщение на безналични пари се регулира пряко и косвено от централната банка. Тя въздейства или административно, или с помощта на финансови лостове върху търговските банки, които се явяват в качеството на издатели на платежни средства в областта на платежния оборот.

При цялата строгост и даже твърдост на държавното регулиране на емисиите на паричните средства, държавната система за пускане на пари в обръщението е достатъчно гъвкава и мобилна. Пускането в обръщението на парични средства характеризира парично-кредитната политика на държавата. При инфлация, допълнителното пускане обективно е обусловено от ръста на цените. Ако мащабите на емисията превишават потребностите на икономиката от парични средства за обръщението, то се стига до *“прегръване”* на икономиката

и възбуждане на инфлация, но едновременно с това може да се стимулира и икономическата активност. При недостатъчна емисия се наблюдава “охлаждане” на икономиката, недостиг на парични средства, което може да се съпровожда с намаляване на деловата активност.

Инфлация – същност и последствия

Когато се говори за механизъм на ценообразуването и изменения на цените, не може да се отмени такова ценово явление, каквото е инфлацията, зела стабилно място в икономическите процеси и станала неотменимо тяхно свойство.

Инфлацията (от латинската дума inflation – надуване) се определя като обезценяване на паричната единица, т.е. намаляване на нейните покупателни възможности. Природата на възникването на инфлацията е свързана с несъответствието между стоковото и паричното обръщение, пораждамо най-често от пускането на налични и безналични пари, необезпечени със стоки. В този случай парите не притежават своята номинална ценност поради отсъствие на еквивалентно по стойност стоково покритие.

Инфлацията е характерна черта за съвременното икономическо развитие. Появявайки се като следствие от съществуващите стопански диспропорции, тя в същото време е сериозна причина за тяхното засилване и за общата неустойчивост на икономиката. Реалните икономически процеси свидетелстват за нейното практически повсеместно разпространение. Инфлацията е процес на препълване на каналите на паричното обръщение с книжни парични средства над реалните стопански потребности, в резултат на което те се обезценяват и следва нарастване на цените.

Развитието на инфлационния процес става както вследствие на прекомерното увеличаване на паричната маса, така и на предшествашото го увеличение на цените, водещо след себе си съответно нарастване на паричната маса. Нарасналите цени могат да се поддържат и за сметка на ускорено обръщение на платежните

средства. Препълването на каналите на паричното обръщение с книжни пари може да стане и при запазване на предишния обем на паричната маса, ако нараства скоростта на паричното обръщение или се съкращава предлагането на стоковите пазари (падане на обема на производството). Взаимодействието и преплитането на тези процеси обединява ефекта на различните инфлационни фактори. Степента на обезценяване на парите се установява, на практика, преди всичко чрез измерване темпа на увеличаване на цените.

Ако цените растат сравнително бавно (в пределите на 10% годишно) се говори за *пълзяща*, умерена инфлация. При ръст на цените над този предел инфлацията се квалифицира като *галопираща*. Когато инфлационният процес стане неконтролируем, а темповете на ръста на цените и паричната маса се окажат изключително високи (над 1000% годишно) настъпва *хиперинфлация*. Тя обикновено се проявява в условията на войни, икономическа разруха, политическа нестабилност.

Факторите, предизвикващи инфлация, са разнообразни и могат да имат както паричен, така и не паричен характер. Общоприето е, че появата на излишна парична маса води до разстройство на държавните финанси, което се изразява в дефицит в държавния бюджет. Обаче, инфлационното развитие зависи не от това, че е предизвикан дефицит, а от методите за неговото покритие. Ако то се осъществява пряко, за сметка на емисия на пари, то инфлационното въздействие е очевидно. Ако дефицитът се покрива чрез емисията на държавни ценни книжа, т.е. чрез увеличаване на държавния дълг, процесът се развива по-сложно. Нещата произтичат от това, че връзката между дефицита на държавния бюджет и увеличаването на паричната маса, в този случай, не става автоматично, тъй като се опосредства от движението на ценните книжа на пазара. Държавният дълг може да бъде размит за сметка на реално натрупване и спестявания. В този случай увеличаването на търсенето от страна на държавата може да се компенсира чрез съкращаване на търсенето в частния сектор на икономиката и населението.

Инфлационна ситуация се формира тогава, когато държавният дълг се компенсира от централната банка чрез емисия на банкноти, а търговските банки – чрез увеличаване на кредитите и, на тази основа, чрез депозитно-чекова емисия. С други думи, важен фактор за инфлацията е прекомерното разширяване на кредита (кредитна експанзия), водеща до емисия на пари в безналична форма.

Значително инфлационно въздействие може да окаже и прекаления ръст на инвестициите. И проблемът не е само в това, че те водят до мултиплицирано увеличаване на доходите и съответно търсенето, но и в образуването на диспропорции между производството на средства за производство и предмети за потребление. Положението се изостря при забавяне на сроковете на строителството, замразяване на средства в незавършени производства. Структурните диспропорции значително се усилват в условията на неговата милитаризация, защото тя се съпровожда с огромно отклонение на ресурси за непроизводителни цели и при прекомерно увеличаване на производството на средства за производство.

Инфлация се поражда не само вследствие на вътрешно-икономически причини, но и на външни, международни. В тази връзка се разграничава още една разновидност на инфлацията – импортирана (вносна). Тя се развива под въздействието на огромен приток на чуждестранна валута в страната, а също и в резултат на ръста на цените на внасяните стоки.

Най-важният аспект на инфлацията е преразпределението на националния доход. То става по различни направления. От тях могат да бъдат отделени следните: *първо*, преразпределение на НД между различните сфери на производството и региони във връзка с неравномерния ръст на цените; *второ*, преразпределение на НД между държавата и населението, тъй като държавата използва прекомерната емисия на пари (без стоково обезпечение) в качеството на свой допълнителен източник за доходи, като по този начин подлага населението на скрито данъчно облагане (така наричания “емисионен данък”); *трето*, това преразпределение задълбочава

диференциацията в доходите както в номинално, така и в реално изражение – някои забогатяват, други обедняват.

Инфлацията засяга всички обществени слоеве, обаче, в най-голяма степен интересите на тези, които получават доходите си в относително постоянни размери – пенсии, стипендии, фиксирана лихва от ценни книжа, работни заплати и всички тези, които не успяват да следват темпа на инфлацията. Инфлацията, като цяло, засяга най-силно най-бедните слоеве в обществото. В същото време, лицата, които се занимават със спекулативен бизнес, даже разширяват възможностите си за увеличаване на своите реални доходи.

Непосредствена проява на инфлацията е увеличаването на цените на стоките, без да е променено тяхното качество.

В битов план нивото на инфлацията се възприема като показател, установяващ колко пъти или с колко процента се повишават цените на определена стока за определено време. Такъв подход, обаче, позволява да се формира ограничена представа за инфлацията, тъй като цените на различните стоки се променят в различна степен, и особено в регионален аспект.

По-универсален начин за определяне нивото на инфлацията е чрез установяване на средния за страната или региона индекс на ръста на цените на групата от най-употребявани стоки, така наричаната “*потребителска кошница*”. Обикновено тези стоки се подбират по такъв начин, че групата стоки да бъде най-представителна, включвайки колкото е възможно повече от стоки, които се купуват най-често от цялото население. Нивото на инфлацията, измервано с увеличаването на цените в проценти, се изчислява най-често за месец или година.

Състояние на икономиката, при което инфлацията се съпровожда със спад на производството и увеличаване на безработицата се определя като *стагфлация*. Понякога, макар и рядко, в икономиката се наблюдава и понижаване на цените. Такова явление се определя като *дефлация*.

Инфлацията е негативно икономическо явление, а при високи нива – икономическо бедствие. Обаче не би било вярно да се утвърждава, че инфлацията не е нужна и не е изгодна на никого.

Правителството чрез инфлацията, т.е. пускане в обръщение на пари без стоково покритие, увеличава бюджетните разходи и удовлетворява многобройните парични потребности, с което понякога му се удава да повиши търсенето и до оживи, да “подгрее” икономиката. Икономическите субекти взели пари в заем или в кредит, при лихвен процент по-малък от инфлацията, могат да реализират солидна изгода. Така най-често постъпват много банки, чийто лихвен процент по влоговете е много по-нисък от инфлационния процес. По принцип, всяко физическо или юридическо лице, задържало разплащането във времето, печели от инфлацията, тъй като плаща с “по-евтини” пари.

Икономическата практика е натрупала богат опит от форми и методи за провеждане на антиинфлационна политика. Тя включва широка гама от парично-кредитни, бюджетни, данъчни лостове, политика на доходите и програми за стабилизация, включително и провеждане на радикални парични реформи.

Универсален метод за борба с инфлацията е контролът върху активната парична маса, използвана за покупка на стоки, и увеличаването на продаваната срещу налични пари стокова маса. Контролът върху паричната маса може да се осъществява чрез ограничаване на паричната емисия, стимулиране спестяването на парични средства, които да не постъпват веднага в сферата на обръщението или даже да се отклоняват от нея. Ако не е възможно да се увеличи производството на стоки или да се осъществи изгоден внос, като стокова маса за компенсиране на инфлацията могат да се въвлекат стоки и услуги, които до момента са били “безплатни” (земя, жилища, държавно имущество).

Един от разпространените инструменти на антиинфлационната кредитна политика е маневрирането с лихвения процент. Неговото увеличаване затруднява получаването на кредити от централната банка и, съответно, съкращава ресурсите на останалите банки и

ограничава техните операции. В същото време на това повишение противодейства намаляването на инвестиционната активност и производството. Освен това, високите лихвени проценти могат да привлекат от чужбина значителни валутни ресурси и те да послужат като своеобразен тласък за развитие на вноската инфлация.

Особено сложна за икономическата политика е *стагфлацията*. Причината за това е, че във връзка с нея познатите методи за стабилизиране на икономиката взаимно се изключват, образувайки порочен кръг. Борбата с инфлацията с помощта на мерки, които се отразяват негативно на икономическия ръст, води до спад в производството и увеличаване на безработицата. В същото време опитите да се стимулира производството и да се намали безработицата водят до ръст на инфлацията. Затова, да се излезе от състоянието на стагфлация само с чисто пазарни методи, е много сложно.

Практиката е показала, че много по-лесно е да се предизвика инфлация, отколкото да се неутрализира.

9. Финанси и финансова система

Същност и функции на финансите

Понятието “финанси” се отнася към широко разпространените обобщаващи икономически категории, характеризиращи природата на паричните процеси и паричните отношения в страната и обществото. Самото понятие се асоциира с процеси, които на повърхността на обществения бит се проявяват в многообразни форми и задължително са съпроводени с движение на парични средства.

“Финанси” има латински произход и е производно от думата *finis* – край на сделката и *finer* – да платя. На основата на тези думи първоначално се образува латинската дума *financia*, означаваща наличност, паричен доход, и след това – аналогичното по смисъл френско *finance*, от което и българското “финанси”.

Понятието “финанси” е свързано със системата на паричните отношения, образуването на парични ресурси, мобилизирани от държавата за изпълнение на своите функции. Важен метод за акумулиране на финансови ресурси стават данъците, които се явяват основен доход за държавния бюджет. В края на 19-ти и началото на 20-ти век на данъците се падат 80-90% от всички доходи в държавния бюджет.

С развитието на обществените отношения паричните средства стават все по-многообразни и се променя формата и характерът на тяхното движение. Държавата се стреми да мобилизира парични ресурси за изпълнение и разширяване на своите икономически, социални и политически функции. Паричните отношения от сферата на обмена се разпространяват и в сферата на производството и разпределението на обществения продукт. Възникват специфични *финансови институции*, опериращи с разнообразни финансови инструменти във вид на пари, национална и чуждестранна валута и ценни книжа.

Еволюцията на финансите и финансовата система се характеризира и с други важни обстоятелства. *Първо*, икономическите процеси на производството, обръщението и потреблението на продукцията се съпровождат и в определена степен отразяват адекватни финансови процеси на движението и изменението на стойностите, динамиката на доходите, разходите, печалбата. *Второ*, възникват самостоятелни финансови операции, т.е. движение на паричните средства като такива, без да са свързани непосредствено с производството и продажбата на стоки. Формират се валутни и фондови пазари, образуващи в своето единство *финансовия пазар*. Движението на парите приема самостоятелен характер и по този начин паричното обръщение се превръща във финансов процес.

В настоящия момент особена роля придобиват държавните финанси. Ако в началото на 20-ти век във водещите страни чрез финансовата система са се преразпределяли от 9% до 18% от националния доход на страната, то днес този показател надхвърля 50%. При това, рязко се увеличиха и обемите на държавния бюджет.

Обликът на финансите в различните страни зависи, до голяма степен, от типа на господстващата в страната икономическа система.

В страните с преобладаващо централизирано управлявана икономика водеща е ролята на държавните финанси. Държавният бюджет и извънбюджетните фондове акумулират основната част на финансовите ресурси и след това ги разпределят по отрасли, територии и социално-икономически програми.

В страните с пазарен тип икономика се запазва значителната роля на държавните финанси, обаче, центърът на тежестта на финансовата дейност се измества от централизираното разпределение на финансовите ресурси за обезпечаване на устойчивото функциониране на свободния пазар към държавното неценово регулиране на пазарните отношения посредством данъци, мита, субсидии, квоти и други финансови лостове. Съществено се повишава ролята и възможностите за самостоятелно използване на финансовите ресурси

от стопанските субекти в лицето на предприятия, търговски фирми, компании, банки и др.

Като се отчита, че в по-голяма част от страните съществува смесена икономика, съвместяваща чертите както на централизираното управление, така и на свободната пазарна икономика, такова съчетаване се отразява и върху финансовата система на страната.

Конкретните универсални форми на съществуване и функциониране на финансите се проявяват чрез такива категории като доходи, разходи, данъци, плащания, отчисления, натрупване на парични средства, формиране на бюджета и бюджетно финансиране, инвестиране, финансова помощ и др., характеризиращи най-разнообразни видове движения на парични средства. Взаимовръзката на тези категории на държавно и междудържавно ниво, на нивата на различни стопански субекти, на юридически и физически лица изразява същността на финансите и финансовите процеси.

Финансите по своята същност акумулират, в крайна сметка, три характеризиращи ги качества:

Първо, пари и парични средства, използвани като *един от видовете икономически ресурси*, необходими за производството и потреблението. Затова те се наричат и *финансови ресурси*. Бидейки и един от основните фактори на производството, те са известни и под названието *“паричен капитал”*. За акумулиране на финансови ресурси съществуват три основни източника: *а)* новосъздаваният чист доход за определен период от време; *б)* използването на част от националното богатство; *в)* заеми, привличане на средства от външни източници. Каналите за разходване на финансовите ресурси са по-разнообразни.

Държавните финансови ресурси се образуват преимуществено за сметка на данъци, мита, приватизационни постъпления, от продажба на златните запаси на страната, пускане и продажба на държавни ценни книжа, продажба на държавни пакети акции, печалби от държавни предприятия, от вътрешни и външни заеми.

Финансовите ресурси на стопанските субекти се формират главно в резултат на доходите от производствено-предприемаческа дейност,

формиране на акционерен капитал, продаване и даване под наем на собствено имущество, получаване на заеми, финансова подкрепа от държавата, привличане на чуждестранни инвестиции.

Към финансовите ресурси, в по-широкия смисъл на думата, е правомерно да се отнася собственият капитал и привлечените парични средства на търговските банки и другите финансово-кредитни организации, а също и паричните спестявания на населението.

Второ, финансите са свързани с широко разпространеното понятие “*финансиране*”, разбирано като *осигуряване на необходимите парични средства*. В този смисъл, когато се говори за финанси, се има пред вид източниците, обемите, видовете и начините за осигуряване на икономическите субекти, региони и социално-икономически програми с парични ресурси.

Трето, определящата страна на финансите, която е и в основата на тяхното отделяне като самостоятелна и специфична икономическа категория, се състои в това, че финансите се проявяват *като разпределителни отношения*. В процеса на финансиране на икономиката става преразпределение на стойностите между стопанските субекти, конкретизиране на целевото им използване, което също става на основата на финансите.

Същността на финансите като икономическа категория се проявява чрез техните *функции*. По повод на функциите, изпълнявани от финансите, няма еднозначно становище. Но заслужава да се акцентира на две от тях – *разпределителната и отчетно-контролната*.

Разпределителната функция на финансите се проявява в това, че посредством тях става разпределение и преразпределение на БВП и НД както между участниците в общественото производство - стопанските отрасли и регионите, така и между всички членове на обществото, а също и между сферите на материалното производство и социално-културната сфера.

С помощта на разпределителната функция се осъществява първичното разпределение на стойностите на създадения

икономически продукт и се формират първичните доходи - паричните постъпления в различните сфери и сектори на икономиката, на собствениците на производствени фактори, на участниците в производствения процес, в бюджетните и извънбюджетните фондове. Тук се отнася и образуването, и разпределението на печалбите на предприятията.

Разпределителната функция на финансите засяга и използването на амортизационния фонд като част от фонда за възстановяване. Благодарение на финансите в разпределението се въвлича също и част от националното богатство. Това става, например, при разпределение на натрупан по-рано производствен потенциал, при компенсиране на щети от стихийни бедствия и в други случаи.

Отчетно-контролната функция се проявява в това, че финансите се явяват универсален инструмент за отчет и контрол от страна на обществото на производството, разпределението и обръщението на икономическия продукт. Финансовият анализ, отчет и контрол позволява да се разкриват диспропорциите, които се формират в процеса на разпределението на паричните средства там, където несвоевременно се създават финансови ресурси, да задържа постъпването им в разпореждане на различни стопански субекти, които неикономично и неефективно ги разходват. Тази функция действа в единство с първата – разпределителната функция. Именно, в процеса на разпределението се проявява отчетно-контролната функция на финансите. Тези две функции представляват две страни на един и същи процес. За пълноценното и ефективното прилагане на отчетно-контролната функция на финансите е от особена важност достоверната финансова информация, т.е. умението да се събират, систематизират, пресмятат и анализират показателите, които се съдържат в счетоводната, статистическата и оперативната отчетност.

Финансова система и механизми за регулиране

Обективната необходимост от съществуването на финанси се обяснява с потребността на държавата и на стопанските субекти, а в

определена степен и на домакинствата от ресурси, осигуряващи тяхната нормална дейност. Благодарение на финансите се осигуряват потребностите на производството от оборотни средства и от инвестиции за увеличаване на основния капитал. В структурата на потребностите от парични средства голямо място заемат държавните потребности. Държавата играе важна роля за регулиране структурата на производството, развитието на социално-културната сфера, опазване на околната среда, осигуряване безопасността на страната и гражданите. Обаче, не самото функциониране на държавата като институция е причина, пораждаща финансите. Те възникват от потребността за развитие на обществото и необходимостта от парични разходи за това развитие. В същото време, държавата със своята дейност влияе активно върху развитието на финансовата система и финансовите отношения.

Финансовата система представлява съвкупност от финансови ресурси и финансови отношения, съществуващи в рамките на дадено стопанство, а в по-тесен смисъл това е система от учреждения, социално-икономическото съдържание, функцията и структурата на които се определят от политиката на държавата. Системата на финансовите учреждения включва финансовите организации и структурните подразделения на данъчната служба.

Финансовата система е изградена на няколко нива, образувачи нейната вертикална структура. Най-горното ниво се заема от *държавните финанси*. Следващите нива са: *местните финанси* – общинските финанси на отделни градове и региони, *финансите на стопанските субекти* с различна форма на собственост, и *финансите на обществените организации* и *специалните финансови фондове*.

Държавата използва финансите като мощен лост за изпълнение на своите функции и постигане на набеязаните цели. Това се постига с определена финансова политика.

Финансовата политика като инструмент е показател за изкуството да се преразпределят финансовите ресурси в интерес на обществото, т.е. да се създават условия за увеличаване базата на разпределението, т.е. общия обем на разполагаемите ресурси. Тя

изисква да се определят основните насоки за използването на финансите. Такива са: *първо*, научно обосноваваните концепции за развитие на финансите на базата на изискванията на икономическите закони, анализът на развитието на икономиката на страната, перспективите за развитието на кредитната система, потребностите на населението и т.н.; *второ*, определянето на основните направления за използване на финансите в текущия момент и в перспектива, при отчитане на международните фактори и възможностите за ръста на финансовите ресурси.

В зависимост от характера на решаваните задачи финансовата политика се подразделя на *финансова стратегия и финансова тактика*. Първата е дългосрочна политика, разчетена за решаване на крупномасщабни задачи, а втората – за краткосрочни текущи цели.

За осъществяването на финансовата политика се използват съответни механизми, т.е. форми и способности на организация на финансовите ресурси, на финансовите отношения, прилагани с цел създаване на условия, благоприятстващи икономическото развитие. В йерархическата структура на финансовия механизъм се открояват две нива, образуващи механизма на функциониране на предприятията и организациите и механизма на функциониране на държавните финанси.

Изкуството за управлението на финансите се състои в избора на най-ефективния метод и създаване на условия за най-рационално използване на прилаганите методи за бързо решаване на поставените задачи.

Финансовата политика на държавата не е насочена само към събиране на необходимите на обществото парични средства и тяхното целево използване за социални нужди, но може да играе и ограничителна роля, да носи елемент на принуда, създавайки рамки, в пределите на които да функционират колективите или частните предприемачи. Чрез системата на финансовите мерки държавата може да подкрепя и променя, да регулира насоките на предприемаческата дейност.

За пазарната икономика е типично *саморегулирането*, което се характеризира с това, че методите за формиране на финансите в различните звена на общественото производство се изработват и използват от самите участници в производството. Това се обуславя от свободата, която притежават стопанските субекти при избора на партньори и различните форми на взаимоотношение с тях. Същото се отнася и до разпореждането с постъпващите в тяхна собственост приходи. Саморегулирането осигурява в значителна степен функционирането на пазара, на неговата “невидима ръка”, която, влияейки на търсенето, предлагането и цените, въздейства и на финансите. Наличието на финансовите пазари, т.е. пазар на валута и ценни книжа, създава възможност за бързо преразпределяне на финансовите ресурси между различните сфери, сектори и звена на икономиката.

Пазарният механизъм не е в състояние напълно да осигури преразпределението на средствата така, че те да съответстват на целите и задачите на държавата и цялото общество. В кризисни ситуации пазарът съществено намалява своите регулативни функции. В такива условия се налага да се засилват държавните методи за регулиране, в разумни граници, и да се провежда твърда финансова политика. Такава намеса на държавата се осъществява с помощта на държавни инвестиции, данъчна, бюджетна и амортизационна политика.

Финансите се използват и като инструмент за *икономическо стимулиране*. То е тясно свързано с регулирането и може да се каже, че представлява негова съставна част. Структурата на финансовите стимули включва: рационалното използване на инвестиционните средства, създаването на поощрителни фондове, използването на бюджетни средства за развитието на определени производства, установяването на финансови привилегии или прилагането на финансови санкции.

В управлението на финансите се използват *планирането, оперативното регулиране, отчетта и контрола*.

Финансовото планиране се явява важен компонент на управлението. Финансов план съставят всички стопански звена. На държавно ниво се съставя единен финансов план. Във всеки от плановете се определят приходите и разходите за даден период. Пазарната икономика също не отрича планирането, тъй като планът е съставна част на процеса за вземане на управленски решения. Но в пазарната икономика доминиращ способ на връзката между производството и реализацията се явява пазарът с присъщите му механизми. Планирането в пазарната икономика се осъществява по-гъвкаво, по-маневрено и до голяма степен се основава на прогнози и програми. Планирането в сферата на финансите си поставя задачата да определи бъдещото им състояние и поэтапно разпределение и използване.

Оперативното управление, като елемент на управленската система, е свързано с тези мерки, които се вземат за ефективно използване на наличните финансови ресурси.

Отчетът и контролът, в качеството си на елементи на управлението, се използват както в процеса на планирането, така и в процеса на оперативното управление и позволяват да се съпоставят фактическите резултати от използваните финансови ресурси с плановете, да се откриват резерви за ръст на финансовите ресурси, да се набелязват пътища за по-ефективно стопанисване.

Финансовите отношения засягат и *външноикономическите връзки*. Функционирането им в международната сфера оказва влияние върху икономическите интереси на партньорите и се явяват стимул за развитието на международната икономическа интеграция. Чрез тях се стимулира производството на конкурентоспособни стоки и услуги и се привличат чуждестранни инвестиции за сметка на предоставяне на определени финансови привилегии. Финансите от външноикономическата дейност, като особена сфера на функциониране, се реализират в ресурси, формирани не само в национална, но и в международна валута. Задължителни субекти на разпределителните отношения са задграничните партньори в лицето на други държави. По този начин финансовите отношения са

предшественик на международния интеграционен процес, съдействайки за неговото развитие и задълбочаване.

Финансови институции

В представата си за икономиката хората често имат предвид само реалната икономика - производството на стоки и услуги. Финансовият сектор и неговите институции, обаче, на съвременния етап са призвани да играят централна роля при организацията на пазарната икономика.

Финансовите институции са предприятия, чиято основна дейност се състои в купуване, продаване или притежаване на *финансови активи*.

Активът в пазарната икономика е ресурс, който осигурява на собственика очакваните бъдещи печалби. Съществуват два вида активи – реални и финансови.

Реални активи са сградите или машините и съоръженията, които осигуряват на собственика непосредствена печалба. *Финансови активи* са тези активи (например акции и облигации), чиято печалба за собственика им зависи от възможността на издателя на актива да ги осребри. За издателя това задължение се определя като финансов пасив. Затова всеки финансов актив има и своя пасив. Именно финансовият пасив определя стойността на актива. Финансови активи се създават винаги, когато някой поеме даден финансов ангажимент (пасив). Например, когато се открива спестовен влог в банка, то банката продава своето обещание, че влогът ще може да бъде изтеглен с договорените лихви в неопределен бъдещ момент. Когато се купуват държавни облигации или ценни книжа от някоя фирма, по същия начин се продава обещание, че в бъдеще ще се плати за тях.

Реалните активи са истинският показател за богатството или бедността на една държава. Повечето икономисти смятат, че ако финансовите активи увеличават ефективността на икономиката и по този начин се увеличават реалните активи, това означава, че обществото е забогатяло от финансовите активи. Според други, обаче,

финансовите активи влошават материалното положение на обществото, тъй като производителните усилия се насочват главно към финансовата спекула. Независимо от това, както един двигател не може без гориво, така и пазарната икономика не би могла да се развива без финансов сектор.

Съвременната икономическа система включва различни видове финансови институции.

Основни финансови институции

Финансови институции	Основни активи (източници за придобиване на средства)	Основни пасиви (за какво се използват средствата)
Депозитни институции		
а) търговски банки	Разплащателни и спестовни влогове	Производствени и потребителски заеми, ипотeki, държавни ценни книжа, облигации
б) спестовни и кредитни каси	Спестовни и разплащателни влогове	Ипотeki
в) взаимни спестовни банки	Спестовни и разплащателни влогове	Ипотeki
г) взаимоспомагателни каси	Спестовни и разплащателни влогове	Потребителски заеми
Договорни посредници		
а) животозастрахователни компании	Премии от полици	Облигации на компании, ипотeki
а) пенсионни фондове	Вноски от работодатели и	Облигации и акции на компании

б) застрахователни компании	работещите Премии от застрахователни полици	Облигации, акции, държавни ценни книжа
Инвестиционни посредници а) взаимни фондове б) взаимни фондове на паричния пазар в) финансови компании	Дялови акции Дялови акции Търговски полици, акции и облигации	Акции, облигации Инструменти на паричния пазар Потребителски и производствени заеми
Финансови посредници а) инвестиционни банки б) брокерски къщи	Никакви Никакви	Никакви Никакви

Депозитните институции са най-голямата категория, чиито основни пасиви са влогове под формата на текуща сметка на вложителите (техните финансови активи). Банките печелят, като предоставят тези активи на вложителите под формата главно на производствени или търговски заеми срещу по-висок лихвен процент за длъжника от този, който плащат на вложителя. Тези заеми представляват финансови активи за банката и финансови пасиви за длъжника.

Най-важните *договорни посредници* са застрахователните дружества и пенсионните фондове. Те обещаваат срещу дадена вноска в бъдеще да изплатят на частното лице определена сума в случай на някаква злополука (пожар или смърт) или както е при пенсионните фондове, когато лицето достигне определена възраст. Застрахователните полици и пенсиите са вид лични спестявания. Договорните посредници оперират с тези спестявания и печелят по същия начин, както банките. Разликата е в това, че вместо да изплащат лихвата редовно, те плащат само при определени обстоятелства.

Инвестиционните посредници осигуряват механизма, чрез който дребните посредници се обединяват в общи фондове, за да могат да инвестират в най-различни финансови активи, а не просто в един или два. Например, *взаимният фонд* дава възможност на дребния спестител да раздели спестяванията си (срещу определена такса) така, че ако стане нещо с даден финансов актив, да не загуби всичките си спестявания. Спестителите закупуват акции от този фонд, който от своя страна закупува и притежава акции и облигации от най-различни компании. Когато един фонд притежава дялове или облигации в много компании, рискът се разпределя, така че спестителят не би загубил всичко, ако дадена компания фалира. Такова разпределяне на риска чрез притежаване на много и различни финансови активи се определя като *диверсификация*.

Финансовата компания като инвестиционен посредник предоставя заеми на частни лица и предприятия, но вместо да притежават влогове като банките, финансовите компании вземат в заем парите, които предоставят, като продават облигации и търговски полици на частни лица.

Финансовите посредници се проявяват главно в качеството си на инвестиционни банки и брокерски къщи.

Инвестиционните банки подпомагат компаниите, като участват при продажбата на финансови активи – например, акции и облигации. Те предоставят съвети и експертни оценки и осигуряват продажбата на тези книжа. Инвестиционните банки не притежават влогове на частни лица и не предоставят заеми на потребителите. Ето защо както активите, така и пасивите им са нулеви. Същността на тяхната финансова дейност е в подпомагане на другите при закупуване и продажба на финансови активи.

Брокерските къщи помагат на частни лица при продажбата на вече пуснати в обръщение финансови активи. Те създават вторичен пазар на финансови активи, т.е. пазар, на който могат да бъдат закупени или продадени вече издадени финансови активи.

Първичният финансов пазар е този, на който се продават новоиздадени финансови активи. Тези пазари акумулират ресурси и

ги насочват към тези икономически субекти, които вземат заеми, за да инвестират. Продавачи на този пазар са посредническите фирми за рисков капитал, които продават дялова собственост на нови компании, а също и инвестиционните банки, които продават нови акции и облигации на съществуващи компании. Разликата между тях е, че посредническите фирми за рисков капитал често се състоят от съдружници, които инвестират собствен паричен капитал в замяна на дялова собственост в някоя нова фирма, а инвестиционните банки само помагат на фирмите при продажбата на техните акции.

Много новосъздадени предприятия използват за собственото си финансиране посредническите фирми за рисков капитал, тъй като само утвърдени фирми могат да продават акции чрез инвестиционните банки. Рисковете, които поемат посредническите фирми, са огромни, тъй като повечето от новосъздадените предприятия фалират. Но, в същото време, огромни са и потенциалните печалби. Инвестиционните банки знаят кой купува акции и при нови оферти за продажба на акции те използват своите контакти. Това са богати частни лица и финансови институции, като например животозастрахователните компании, пенсионните фондове и взаимните фондове.

Вторичният финансов пазар прехвърля съществуващите финансови активи от един спестител на друг. Съществуването на този пазар гарантира на всеки отделен купувач на финансови активи, че може да ги препродава, превръщайки ги обратно в паричен ресурс по цена, определяна от търсенето и предлагането на вторичния пазар. Тази възможност за обръщането на финансовите активи в пари определя тяхната *ликвидност*. Вторичният пазар осигурява тази ликвидност на притежателите на финансови активи и по този начин ги насърчава да притежават такива активи. Ако не съществуваше вторичен пазар, повечето хора не биха се решили да купят акции или 30 годишни облигации, при положение, че парите могат да им потрябват в непредвидимо по-кратък срок.

Финансовите пазари се разделят на две категории: *парични пазари* и *капиталови пазари*. На *паричните пазари* се предлагат

финансови активи с падеж по-малък от една година, а на *капиталовите пазари* – по-голям от една година. За активите, предназначени за паричния пазар, обикновено се изплащат по-ниски лихвени проценти (в сравнение с дългосрочните капиталови активи), тъй като предлагат на купувачите по-голяма ликвидност.

10. Кредитно - банкови отношения

Същност и форми на кредитните отношения

В съвременната икономика все по-широко място намират кредитните отношения. Появата на кредита е обусловена от историческия процес на развитието на икономическите и паричните отношения и тяхното усъвършенстване. Развитието на функциите на парите като средство за натрупване и платежно средство създава предпоставки не само за тяхното натрупване, но и за тяхното преразпределение сред икономическите субекти, търсещи свободни парични ресурси.

Кредитът като икономическа категория разкрива отношения, които се проявяват между различни стопански субекти или лица, когато си предават един на друг парични средства за временно ползване при определени условия срещу възнаграждение. Тези финансови отношения формират два полюса. На единия са субектите, които изпитват недостиг от парични ресурси за нуждите на своята икономическа дейност, а на другия са субектите, които притежават за определено време свободни парични ресурси. При такава ситуация се създават условия за преразпределение на паричните средства от едни към други субекти. Следователно, основен източник за кредита са натрупването и свободните парични средства на икономическите субекти.

За преразпределението на паричните ресурси способства и функцията на парите като платежно средство, която непосредствено е свързана с развитието и обслужването на кредитните отношения. Тази функция се проявява като форма на отложени плащания, т.е. при продажба на стоки в кредит. Причината за това е недостигът на пари в даден момент и нежеланието да се прекъсне кръгооборота на капитала. Това води до поява на кредитни отношения, обслужвани от кредитните инструменти на обръщението, - полици, чекове, банкноти и др.. В пазарното стопанство всички кредитни отношения се оформят като парични заеми. Затова като кредитни отношения могат

да се определят всички парични отношения, които са свързани с предоставяне и връщане на заеми, организирани на парични разчети, емисии на парични знаци и ценни книжа, а също така кредитиране на капиталовложения и осъществяване на застрахователни операции. Следователно, парите изпълняват платежна функция навсякъде, където присъства кредитът.

Друга причина за появата на кредита или, както още го наричат, заемен капитал, е тази, че крайно неефективно е свободните парични средства да са в състояние на “мъртъв”, неработещ капитал. Естествен е стремежът на всеки да се разпорежи със своите свободни парични средства така, че те да му носят доход. Ако няма възможност сам да осъществи тази своя цел, той извършва това чрез предоставяне на своите парични средства на друго лице за тяхното производствено, ефективно използване. Този основен признак позволява да се разграничава кредитът от другите форми на използване на парите. Парите като посредник при непосредствената покупко-продажба не носят доход. Използвани, обаче, като заемен капитал, те носят доход. Защото се предоставят за временно ползване като капитал от други лица и се връщат при своя собственик с определен прираст в качеството им на наем за тяхното използване.

Във връзка с това възниква въпросът: Явява ли се кредитът чисто парична категория или е и стокова, тъй като под “наем” се дават и пари, и стоки? Приема се, че в условията на пазарни отношения всички кредитни отношения са парични, даже и тогава, когато се получава заема в стокова форма, защото се оформя като парично задължение.

В стоково-паричните стопански отношения *заемният капитал* функционира за удовлетворяване на многобройните потребности на обществото в заемни средства. Този капитал може да се характеризира като *съвкупност от свободни средства, предназначени за използване с цел удовлетворяване потребностите на обществото от финансови ресурси при условието за възвращаемост.*

Източници на средства за заемния капитал са:

- свободните парични средства на предприятията;

- свободните средства на кредитно-финансовите учреждения;
- свободните парични средства на държавата;
- спестяванията на специализираните и обществените организации;
- спестяванията на населението;
- средства на централната банка във вид на допълнителни емисии.

Структурата на ресурсите на заемния капитал, до голяма степен, се определя от състоянието на икономиката и отразява единния процес на кредитните отношения – средства мобилизирани в заеман капитал и средства отпускани като кредити. В едни сфери на икономиката се формират временно свободни парични средства, а в други сфери тези средства се използват. По този начин, едните се явяват кредитори, а другите се явяват кредитополучатели.

Кредитът като икономическа категория притежава следните основни функции – *разпределителна, емисионна и контролна*.

Разпределителната функция се проявява в това, че посредством кредита става разпределение и преразпределение на временно свободни парични ресурси.

Емисионната функция се заключава в това, че на основата на кредита и във връзка с него се емитират парични знаци, безналични платежни средства и различни ценни книжа.

Контролната функция на кредита се проявява в това, че в процеса на кредитните операции се осъществява контрол върху икономическата дейност и финансовото състояние.

Държавата, на основата на кредитните отношения, управлява целия процес на паричния оборот.

Кредитирането е изгоден бизнес и за кредиторите, и за получателите на кредити. Печалбата от използвания кредит се формира като разлика между печалбата от икономическата реализация на кредита и лихвата, заплатена за получения кредит. При кредитирането кредитният процент е прието да се нарича възнаграждение, вземано от кредитора за предоставяне на заемни

средства. Получателят на кредит заплаща на кредитора договореното възнаграждение обикновено във вид на годишна лихва.

Най-разпространените форми на кредитиране са: *търговски кредит; банков кредит; ипотечен кредит; потребителски кредит; селскостопански кредит; държавен кредит; между банков кредит и междудържавен кредит.*

В зависимост от сферата на функциониране се разграничават два основни вида кредити – *кредит за придобиване на оборотен капитал и кредит за основен капитал.*

В зависимост от степента на обезпеченост на кредита той се определя като: *необезпечен* (овърдрафт, аванс) и *обезпечен* кредит.

Съществува многообразие от видовете кредити и по други признаци. Такива като: *компенсационни, платежни, лимитирани, нелимитирани* и др.

В каквито форми и видове да се отпуска кредитът, участниците в кредитната сделка са длъжни да спазват някои основни принципи на кредитирането – *възвращаемост и срочност, обезпеченост и възмездност, целево назначение, диференцираност.*

Възвращаемостта е не само основен принцип на кредитирането, но и главен атрибут на кредита, което го отличава от другите форми на предоставяне на пари (субсидии, дотации). Основание за възвращаемостта е ефективността при използването на кредита, получен за определена цел, и изгодното му реализиране, което предполага част от тази изгода да бъде предадена на кредитора.

Органически свързана с възвращаемостта на кредита е принципът за неговата *срочност*. От срока на кредитирането зависи и неговата възмездност, т.е. размера на лихвата за получените заемни средства. Нарушаването на този принцип обикновено води след себе си отговорност, свързана с величината на лихвения процент.

Принципът за *обезпеченост* означава, че кредиторът е длъжен да бъде уверен, че има реален шанс да си получи дадените в заем средства. Това се постига по различни начини и форми – договор-залог, договор-поръчителство (за физически лица), договор-гаранция (за юридически лица), застрахователен договор.

Принципът за *целевото назначение* се реализира чрез предоставянето и използването на кредита за строго определени цели. Банката, анализирайки възможностите за предоставяне на кредит, задължително отчита и пресмята потенциалната рентабилност на кредита с цел установяване степента на риска.

Диференцираността, като принцип при кредитирането, означава различия в подхода към различните кредитоискатели. Реализацията на този принцип се основава на индивидуалния подход, в зависимост от това към коя рискова група се отнася кредитоискателят. Въз основа на това банката решава да предостави или да не предостави кредит, а също така и условията за отпускането на кредита.

Банки и банкови операции

В исторически план банките възникват първоначално като частни, търговски учреждения, представляващи компонент на търговско-пазарната инфраструктура, т.е. външна рамка на пазара. Първите банки са се ръководели не толкова от съображения да подпомагат движението на паричните средства, предоставяйки ги в заем, колкото като лихвари – най-простия и надежден начин за получаване на печалба.

Исторически банките възникват по-рано от своето наименование. Думата “банка” произлиза от немското *die Bank* – скамейка, на която се извършвали разчетите.

В своето развитие банките преминават през различни етапи. Първоначално се проявяват изключително като обменни бюра, извършващи различни парични операции. Но след това, към тази функция се присъединяват и заемните операции, което води до възникване на лихварството. Смята се, че родоначалник на банковото дело е древен Вавилон. Достатъчно развита банкова система съществува и в Древна Елада.

Съвременната банкова система се свързва с развитието на банките в Англия. През 1694г шотландецът Уилям Петерсън създава английска банка, призвана да реши проблема с държавния дефицит,

превърнала се по-късно в държавна централна банка. В същото време започват да се появяват специализирани банки, например, Британската банка за търговия с памук, Пруската банка за морска търговия, Парижката каса. Появяват се и разнообразни други кредитни учреждения – ипотечни банки, народни банки, занаятчийски банки, заемни каси и др. В зависимост от провежданите операции започват да се отделят емисионните банки, занимаващи се с емисии на парични знаци, разчетните банки, занимаващи се с преводни операции, депозитните банки, чековите банки, провеждащи операции по текущи сметки и др.

Държавните банки възникват по-късно от частните банки. През 19-ти век се появяват Държавната банка на Франция (образувана от Наполеон в 1800г), Австрийската банка (1816г), Белгийската национална банка (1825г), Руската държавна банка (1860г).

Банковата система, присъща на всяка икономика, единствено в условията на пазарните отношения придобива ролята на централно звено за финансов контрол на управлението. Господстващата роля на стоково-паричните отношения в икономиката от пазарен тип извежда на преден план проблема за регулиране на паричното обръщение, а посредством него и на цялата стопанска дейност. Затова банките като центрове за управление на финансово-кредитните процеси в цялото многообразие на тяхното проявление представляват централно звено в цялата финансова система, служат за регулатор на паричното обръщение и осигуряват неговата устойчивост.

Следва да се отчита, че банките не са просто хранилища за пари и каси за тяхното раздаване или предоставяне на кредити. Те са мощен инструмент за структурна политика и регулиране на икономиката чрез преразпределяне на финансите и капиталите под формата на банково кредитиране на инвестициите, необходими за предприемаческа дейност, за създаване и развитие на производствени и социални обекти.

Банките насочват паричните средства, финансовите ресурси във вид на кредити в тези отрасли, сфери и региони, където капиталът може да намери най- полезно и ефективно приложение.

В лицето на банките *кредитната система*, в процеса на своето развитие, запазва мястото им на посредник в плащанията. Кредитната система постепенно се превръща във всемогъщ монополист, разпореждащ се с почти всички парични капитали на предприемачите, а също и със свободните парични средства на населението и осъществяващ мобилизация на паричните средства на цялото общество с цел натрупване на капитала.

В последните години се наблюдава мощно развитие на кредитната система и преди всичко на нейните функции. Наред с основната ѝ функция – акумулиране на свободни парични средства и превръщането им в заемаем капитал, се развиват и други функции, такива като приемане на влогове и откриване на различни видове сметки, организиране на издаването на акции и облигации, приемане на ценности за съхраняване, посреднически разплащателни операции. Кредитната система поема за изпълнение операции с парите на отделни предприятия и организации, създава такива средства на обръщението, които отначало заменят златото, а след това и кредитните пари с безналични разчети.

Кредитната система, превръщайки се в звено на финансовия капитал, прониква във всички сфери на стопанския живот. Тя заема централно място във възпроизводствения процес.

Съвременната кредитна система включва две основни звена – *банковите и специализирани учреждения*, формиращи съответни системи.

Банковата система се представлява от банките и други учреждения от банков тип. Специализираната система се формира от специализирани кредитно-финансови и пощенско-спестовни институции.

Ключово звено на кредитната система, контролиращо основната маса от кредитни и финансови операции, представлява *банковата система*. Изобретена и построена от човека, тя се проявява като многостранен, перфектен инструмент за въздействие чрез валутата, парите, банкнотите, ценните книжа върху социално-икономическите процеси. Регулирайки структурата, задавайки насоките за развитие и,

най-главното, умело поддържайки стабилността при финансирането на паричното обръщение, посредством него тя стабилизира цялата икономика.

Банковата система, най-общо, се възприема като съвкупност от банки и банкови учреждения. В организационен план се различава еднозвенна и двузвенна ситема.

При *еднозвенната система* централната банка и търговските банки са на едно ниво като равноправни агенти или всички банки са държавни, т.е. представляват отделения на централната банка. Тази система е характерна за страни със слабо развита икономика и за страни с тоталитарни режими.

За развитите страни е характерна *двузвенната система* с основно звено централната банка, явяваща се организатор и контролър на паричното обръщение в страната, и второ звено – самостоятелни, но контролирани от централната банка, търговски и специализирани банки.

От гледна точка на регламентацията и лицензирането банковата система включва два вида банки – *универсални и специализирани банки*.

В универсалната система търговските банки имат възможност да изпълняват всички видове кредитно-финансови услуги. Пример за това е банковата система в Германия.

В специализираната система отделните търговски банки се специализират в тесен кръг операции. В чист вид такава система не съществува, но максимално до нея се доближава банковата система на САЩ.

Съвременните условия за развитие на банковата система водят до необходимостта за преход от специализирана към универсална система, тъй като последната е съпроводена с по-малък банков риск, благодарение на неговото разпределение и диференциация. Преход към универсална банкова система се извършва в такива страни като Япония и Австралия.

Съвременните банки са търговски организации, занимаващи се с акумулиране на парични средства, предоставяне на кредити,

осъществяване на парични разчети, пускане в обръщение на парични знаци, извършване на операции с ценни книжа, оказване на различни услуги от икономически характер, обслужващи своите клиенти и изпълняващи разнообразни финансови операции. Поради обстоятелството, че банката не се отнася към предприятията от сферата на материалното производство, а действа в сферата на обмена, прието е банките да се определят като търговски предприятия. Те като че ли “купуват” ресурси и ги “продават”, функционират в сферата на преразпределението, съдействайки за обмена на стоките. Но сходството между банките и сферата на търговията е ограничено. В търговията продаваната стока сменя своя собственик и преминава към купувача. При банковата търговия собственикът, преотстъпващ своята собственост, запазва собствеността.

Нерядко търговските банки се проявяват като посреднически организации, които осъществяват операции, осигуряващи възможност за реализиране на сделки с отчитане на търсенето и предлагането. Банката изпълнява посредническа роля в тези случаи, когато взема пари от юридически и физически лица и ги насочва към други лица. В тази своя роля, банката се проявява едновременно и като кредитоискател, и като кредитор. Тя е също и посредник в паричните разчети. Тази дейност, правомерно, се отнася към сферата на услугите.

Търговската банка може да се проявява и като агент на борсата, занимаващ се с търговия на ценни книжа. Самите банки също осъществяват борсови операции и търгуват с ценни книжа, конкурирайки фондовите борси, без да са част от борсовите организации.

Говорейки за банките като за кредитни предприятия, трябва да се има пред вид, че банките са свързани не само с кредитните, но и с паричните отношения. Именно на тази база се заражда това уникално учреждение - банка, което в този смисъл може да се определи като особено предприятие, заето с кредитна и емисионна дейност.

В пазарната икономика функционират различни банкови учреждения. Най-разпространената им класификация е по формата на собственост и характера на дейност.

По формата на собственост банките могат да бъдат държавни, частни, акционерни, кооперативни, общински, смесени (с участието на държавата) и международни.

Разграничават се три вида *държавни банки* - централни банки, държавни търговски банки и държавни специализирани кредитни институции.

В своята основа съвременните банки са *акционерни дружества*, чийто капитал се формира в резултат на продажба на собствени акции. Тази форма на собственост е прогресивна, тъй като позволява на банката да се разширява чрез допълнително привличане на парични средства за сметка на пускането на акции.

Кооперативните банки, чийто капитал се образува от дялови вноски на членовете на такъв колектив, се срещат все по-рядко, поради ограничените възможности за привличане на капитали по този начин.

Общински са тези банки, които се създават на базата на градския, местния капитал или са под управлението на града. Основната им задача е да обслужват потребностите на града от банкови услуги.

Международните банки се създават с капитал от различни страни. Пример за такива банки са Световната банка, Международната банка за възстановяване и развитие.

Класифицирани *по характера на икономическата дейност* банките се подразделят на емисионни, търговски и специализирани банкови учреждения.

Емисионните банки пускат парични знаци, банкноти и са център и регулатор на банковата система. Най-често като емисионна банка се явява централната банка на страната. Такава банка заема особено положение в икономиката, тъй като по своята същност се явява "банка на банките".

Търговските банки са кредитни учреждения, които осъществяват кредитно-разчетното обслужване на промишлените, търговските и

другите организации, а също и на населението. Своите парични ресурси те привличат под формата на влогове, депозити или чрез кредити от централната банка или от други банки. Освен тези ресурси търговските банки използват и собствените парични средства.

Специализираните банкови учреждения се занимават с определен вид кредитиране – външнотърговски банки, инвестиционни банки, отраслови банки, земеделски банки, ипотечни банки, депозитни банки, банки за потребителски кредити, спестовни банки и др.

Специализираната кредитна система, като част от кредитната система, е представена от специализираните кредитно-финансови и пощенско-спестовни институции. Финансовите организации в тази система се отличават по ориентацията да обслужват определени типове клиенти или по осъществяването на една-две видове услуги, най-често със специфичен характер. Тяхната дейност се концентрира, в по-голямата си част, към обслужването на неголям сегмент от финансовия пазар.

За специализираните кредитно-финансови институции е характерна двойната подчиненост. От една страна, са подчинени на централната банка, а от друга страна, специализирайки се в някакви финансови, застрахователни, инвестиционни или други операции, попадат под регулиращото въздействие на съответните ведомства.

Централната банка, като висше, първо ниво на банковата система заема особена място и роля в икономиката на всяка страна. Тя е най-често държавна, макар в някои страни да е акционерно дружество, при което главен акционер е държавата (например, Швейцарската банка). Особена структура има централната банка на САЩ, наричана Федерална резервна система, състояща се от 12 щатски централни банки.

Основните задачи на централната банка са да провежда държавната политика в областта на паричното обръщение, кредита и разчетите, обезпечаване на устойчивата покупателна способност на паричната единица, регулиране и контрол за дейността на търговските банки, съхраняване на златните резерви.

Регулирането на обема и структурата на паричната маса в обръщението се осъществява от централната банка чрез промяна в обема на предоставяните на банките кредитни ресурси, покупка и продажба на ценни книжа и чуждестранна валута и операции на свободния пазар. Централната банка установява и променя нормата на задължителните резерви, които търговските банки са длъжни да поддържат в нейните трезори за нуждите на тяхната ликвидност, провеждайки политика на минимално допустими резерви. Тя оказва регулиращо въздействие чрез лихвените проценти по кредитите, предоставяни на търговските банки. По този начин, централната банка оказва въздействие върху лихвените проценти на кредита, предоставян от търговските банки на стопанските субекти..

Централната банка организира разплащанията между търговските банки чрез кореспондентски сметки, които се откриват в нея. На централната банка принадлежи и изключителното право да пуска и иззема от обръщението парични знаци. Във връзка с това тя създава резервен фонд и определя реда за замяна на повредените парични знаци и унищожаването на остарелите парични знаци.

Регулирането и контролът за дейността на търговските банки се осъществяват от централната банка на всички етапи от тяхната дейност – започвайки от лицензирането и завършвайки с лишаването от лиценз на една или друга банка за банкова дейност.

За осигуряване на устойчива работа на търговските банки и защита интересите на кредиторите, централната банка определя редица *задължителни нормативи* в дейността на търговските банки. В тези нормативи влизат:

- минимален резерв на уставния капитал;
- -пределно съотношение между собствените средства и общите активи на банката;
- показатели за ликвидност;
- размер на задължителните минимални резерви, които се държат от търговските банки в централната банка;
- пределно допустимите размери на риска за един вложител.

Търговските банки са задължени да предоставят финансови отчети и финансови документи на централната банка.

Централната банка осъществява следния кръг от операции:

- предоставя кредити на правителството в предела на тези лимити, които установяват законодателните органи;
- отпуска кредити на другите банки;
- купува и продава полици, а също и ценни книжа, пускани от правителството;
- предоставя срочни кредити под залог на полици и ценни книжа;
- купува и продава чуждестранна валута и платежни документи в чуждестранна валута;
- участва в отечествени и чуждестранни кредитни организации;
- определя официалния курс на националната валута по отношение на чуждите валути;
- осъществява разчетно и касово обслужване на държавата, търговските банки и, като изключение, на отделни организации.

Във връзка с широкото развитие на мрежата от търговски банки важна функция на централната банка стана лицензирането, т.е. даване на разрешения за дейност на търговските банки. Условието и необходимите документи за лицензиране на търговските кредитни учреждения се определят със закон. Централната банка води в държавна книга за отчет регистрацията на банките. Чуждестранните банки и техните филиали могат да осъществяват банкови операции само след тяхната регистрация в централната банка.

Централната банка, съгласувано с министерството на финансите, определя реда за създаване на застрахователни и резервни фондове, които се формират от печалбата на банките. Те са предназначени за покриване на възможните загуби на търговските банки.

Централната банка организира своята дейност в интерес на единната държавна политика в областта на паричното обръщение, кредита и разчетите.

Мощен инструмент за контрол от страна на държавата (чрез централната банка) на обема на банковите депозити и съвкупната парична маса е политиката за *регулиране на нормата на банковия резерв*. Когато държавата смята за необходимо да свие процеса на кредитиране в страната, централната банка увеличава нормата на задължителните резерви, вследствие на което се намалява съвкупния паричен ресурс на търговските банки и техните кредитни възможности.

В случаи, когато икономическата ситуация в страната се характеризира с депресия и държавата е заинтересована от оживление на предприемаческата дейност, централната банка може да намали лихвените проценти на своите кредити и нормата на задължителните резерви за търговските банки. Това създава условия за увеличаване на паричния ресурс на търговските банки и на техния кредитен потенциал. Увеличаването на предлагането на паричен ресурс от страна на търговските банки ще доведе до поевтиняване на кредита, което създава благоприятни условия за потенциалните инвеститори да осъществяват инвестиции в производството, социалната сфера или за закупуване на предмети за бита.

Друг мощен инструмент за регулиране на паричната маса в обръщението са *операциите на централната банка на свободния пазар*. Тези операции са тясно свързани с функционирането на пазара на ценни книжа. Държавата, купувайки или продавайки държавни ценни книжа (държавни облигации), е в състояние да блокира или освобождава кредитни ресурси на търговските банки. Ако държавата иска да намали инфлационния натиск като свие свободната парична маса, то чрез централната банка може да пусне на свободния пазар определено количество държавни облигации с цел изземване срещу тяхната покупка на свободни пари. Доходността на тези облигации ги прави привлекателни и за банките, и за инвеститорите. По този начин средствата на инвеститорите и банките ще бъдат обвързани с облигациите, което ще предизвика верижна реакция по цялата банкова система. Но тази емисия на държавни ценни книжа може да бъде антиинфлационна само временно, защото идва срокът, когато

централната банка трябва да плаща лихви по облигациите, а след това и да ги изкупува. Всичко това изисква допълнителен разход на бюджетни средства.

Търговските банки обслужват предприятия, организации и учреждения, физически лица и са представители на *второто ниво на банковата система*. Тяхна функция е да мобилизират временно свободни парични средства и да ги предоставят за стопанска дейност

Търговските банки изпълняват касови, платежни, инвестиционни и застрахователни услуги, осигуряващи на компаниите и фирмите финансиране на производствения или търговския цикъл за реализиране на техните текущи и стратегически задачи и гаранции за дългосрочно функциониране. На индивидуалните клиенти търговските банки осигуряват всекидневно ефективно и надеждно кредитно-финансово обслужване, спомагащо за постигане на техните дългосрочни индивидуални цели.

Взаимодействието на търговските банки с централната банка създава условия за планомерен контрол на състоянието на финансовата система на страната. Освен това, те са един от инструментите за провеждане от правителството на ефективна икономическа политика.

Дейността на търговските банки се проявява чрез техните функции:

- да организират безналичния оборот и наличното парично обръщение;
- да кредитират домакинствата;
- да финансират инвестициите;
- да пускат и обработват платежни документи, чекове, полици, акции, облигации, акредитиви;
- да купуват, продават и съхраняват платежни документи и ценни книги;
- да поръчителстват и гарантират за трети лица;
- да осъществяват валутни операции;
- да изпълняват различни комисионни операции;

- да управляват ценни книжа на свои клиенти;
- да предоставят банкови консултации на клиенти и др.

Търговските банки, като съставна част от единната банкова система, са задължени да осигуряват с кредитни ресурси своите клиенти и да способстват за развитието на приоритетните отрасли в страната. Те са напълно самостоятелни при провеждането на кредитната политика, но нямат правата за парично-кредитна емисия и могат да дават кредити само в предела на реално привлечените ресурси.

Търговските банки осъществяват и междубанкови операции. На договорни начала те могат да привличат и разполагат една в друга парични средства под формата на депозити, да получават кредити и да извършват други взаимни операции. При недостиг на ресурси за кредитиране търговските банки могат да се обръщат за получаване на кредити от централната банка.

При разглеждане дейността на търговските банки, следва да се разграничават учредители и участници. Учредителите са юридически и физически лица, създаващи и организиращи банките и участващи в тях със собствени средства, т.е. внасящи свои средства при формирането на уставния капитал на банката. А участниците, клиентите на банката, са юридически и физически лица, които съхраняват свои средства в тези банки, т.е. държат свои влогове, депозити и осъществяват чрез банката различни парични операции. В състава на учредителите на банката могат да бъдат и други банки, предприятия, организации, граждани.

Операциите на търговските банки си подразделят на две основни групи – *пасивни и активни*.

Пасивните операции са насочени към мобилизиране, привличане от страна на банката на парични средства. *Активните операции* се свеждат до предоставяне на акумулираните в банката парични средства за икономическа дейност отделни стопански субекти.

Собственият капитал на банката (уставният, акционерният) е само условие за създаване на банка и е част от нейния действащ капитал. Основа за дейността на банката се явяват *заемните*

средства, набирани в резултат на пасивни операции. Делът на заемните средства, за мнозинството от търговските банки, днес съставлява около 75% от целия капитал на банките.

Първата група от пасивните банкови операции за привличане на заемни средства са *влоговете (депозитите) до поискване*. Те предоставят възможност на притежателите им свободно във всеки един момент да използват своите влогове, т.е. да ги изтеглят от банката. За банките тези влогове са минимално печеливши, тъй като неопределеността на сроковете за тяхното теглене, не позволява да бъдат насочвани към високо печеливши активи, каквито са дългосрочните активи.

С влоговете до поискване могат да се сравнят *разчетните сметки*, откривани от банките на предприятия, организации, т.е. на юридически лица за безналични разчети със свои клиенти и контрагенти. Такива влогове са и *чековите сметки*, обслужващи чековото обръщение. Търговските банки откриват и *бюджетни сметки* на бюджетните организации за превеждане на средства от бюджета. Тези сметки имат целево назначение, т.е. средствата могат да се използват само за определени цели. *Извънбюджетни сметки* се откриват на бюджетните организации, за да могат да получават преводи от други източници и да заплащат за услуги, които нямат целеви характер. *Текущи сметки* се откриват на лица за съхраняване на парични средства за неопределено време, но по тях банките изплащат минимална лихва.

Втора крупна група пасивни банкови операции са операциите по *срочните влогове*. Те могат да бъдат със срок, обикновено 1 месец, 3 месеца, 6 месеца, година или повече от една година. За банките те са по-печеливши и затова по тях изплащат по-големи лихви. Особеността за тези влогове е, че не могат да се теглят на части, а цялата сума наведнъж. В случай на необходимост от предсрочно теглене на парите е наложително предварително да се уведоми банката, при което се намалява лихвеният процент или се прилагат наказателни санкции.

Трета група пасивни операции на търговските банки са спестовните влогове, имащи характер на натрупване. Тези влогове се правят не толкова за съхраняване, колкото за натрупване на пари и за разлика от другите влогове към тях непрекъснато могат да се добавят парични средства. Тегленето на подобни влогове без загуба на лихва е възможно само в пълен обем, при определен срок или когато се достигне до предварително договорена сума.

Четвърта група на пасивни банкови операции е тази с депозитни сертификати. Депозитните сертификати представляват симбиоза между ценни книжа и срочни влогове. Банката продава депозитен сертификат за определен срок и изплаща срещу тях лихвен процент. Връщането на сертификата в банката е възможно само след изтичане на неговия срок (за разлика от срочния влог, където, по принцип, това е възможно по всяко време, но при определени загуби в лихвен процент). В последните години се пускат както поименни, които не се търгуват на вторичния пазар, така и безименни, които могат да се търгуват на фондовите борси. Това свойство сближава депозитните сертификати с ценните книжа.

Всички привличани от банките парични средства, в резултат на пасивните операции, са ресурс за провеждане на активни операции.

*Активните банкови операции са свързани с предоставяне на кредити на икономическите субекти, т.е. с *банковото кредитиране*.*

В последните години търговските банки започват широко да използват предоставянето на кредити чрез *кредитни линии*. При тях, на получателя на кредит се открива заемна сметка и се поставя определен лимит за кредитиране. При отсъствие на средства в разплащателната сметка, банката автоматично отпуска заем в пределите на лимита. В случай на превишаване на лимита, се начислява по-висока лихва.

Друг вид банково кредитиране е *овърдрафтът*. При него банката автоматично предоставя кредит на своя клиент за разплащане с контрагентите. Сумата по кредита се погасява при удобно за клиента време. Тази услуга се заплаща от лихвата начислявана върху кредита.

В структурата на активните банкови операции водеща роля заемат *фондовите операции*. Те имат своя дългогодишна история, но от 20-те години на миналия век са едни от основните видове активни банкови операции. Фондовите операции, по своята същност, представляват всестранно участие на банките в операции с акции и облигации и други ценни книжа, придобивани от банките както за своя сметка, така и за сметка на привлечени средства.

Банките широко практикуват закупуването на ценни книжа за собствения портфейл, активно участват в първичното разпределение на нови ценни книжа, осъществяват обслужване на вторичния оборот на ценни книжа и предоставят кредити срещу ценни книжа. В активите на банките делът на инвестициите в ценни книжа съставлява в Германия 20%, в Англия 10%.

В банковата дейност развитие получават и *лизинговите операции*. Лизингът, в широкия смисъл на това понятие, обединява всички операции по предоставянето на стоки под аренда. В зависимост от срока на арендата, се определят следните форми на лизинга: *рентинг* – за срок от 1 ден до 1 година; *хайринг* – за срок от 1 година до 3 години; *лизинг* – за срок от 3 години до 20 години. В собствения смисъл на това понятие, под лизинг обикновено се разбира дългосрочна аренда на машини и оборудване или договор за аренда на машини и оборудване, купени от арендодателя за арендатора с цел тяхното производствено използване, при запазване правата на собственост върху тях за арендодателя. Понякога лизингът се нарича кредит-аренда. Като правило, лизинговите организации се създават при търговските банки във вид на дъщерни дружества или при крупните промишлени фирми. Лизингът най-често се използва от дребните фирми, които нямат възможност да си осигурят за своя сметка оборудване или при необходимост да ползват много скъпо оборудване.

Разновидност на изпълняваните от банките посреднически операции са *факторинговите операции*. Същността на факторинга е в придобиването от страна на банките на права от клиенти за вземане

на дългове от техни длъжници. Тези операции са своеобразна форма на кредитиране на търговските операции.

Сходен с факторинговите банкови операции е *форфейтингът*. При тези операции фирмата-износител е доставила на фирмата-вносител стока в кредит и е получила срещу вноса полица за изплащане на задължението. Банката-форфейтор изкупува полицата от вносителя веднага след доставката на стоката и заплаща на износителя стойността на стоката, взимайки за това комисионна.

Важно място сред банковите операции заемат *трастовите операции*, т.е. операции, извършвани от банката в интерес на клиента. Същността на тези операции е в това, че банката поема задължението да се занимава с ценните книжа на клиента, старайки се да увеличава печалбата и изгодите за клиента. Трастовите операции не се ограничават само с ценните книжа, а може да се договаря и управлението на инвестиции, имущество, привличане и погасяване на заеми и т.н.

Освен посочените активни и пасивни операции, банките оказват и множество различни *услуги*: операции с валута, стоково-комисионни операции, операции със скъпоценни метали, складови операции, фючърсни операции и редица други.

11. Борси и борсови операции

Същност и видове борси

Борсите представляват една от най-важните организационни форми на всички развити пазари. Борсата, това е: *първо*, място за редовна търговия с определени стоки чрез търговски посредник, подпомагащ сключването на сделки между продавачи и купувачи на суровини, валута, ценни книжа; *второ*, обединение на физически и юридически лица, организиращи този вид търговска дейност и разработващи правилата за тяхното провеждане; *трето*, особен механизъм за ценообразуване, който се явява и главен признак, определящ мястото на борсата в икономическата инфраструктура на страната.

Борсите възникват в Европа през 16-17 век, т.е. в периода на развитието на пазарните отношения и манифактурното производство. Смята се, че борсовата търговия започва с търговията с полици и първият борсов търговец е бил холандският търговец от град Брюге – Ван де Бурс (Van de Burse), който дава и нейното име. Според друга версия, борсата получава наименованието си от латинската дума *bursa* – кожено портмоне.

Износителите на продукцията извън страната много често получавали срещу продадената в чужбина стока полица (задължение) от чуждестранния купувач за определена сума, във валутата на страната, където се продава стоката. Така получената полица износителите продавали в своята страна на търговци, занимаващи се с покупка на стоки в страните, в чиято валута е подписана полицата. Но самата чуждестранна полица е била обект на покупко-продажба срещу валутата на страната, където се е осъществявала нейната продажба. Благодарение на такава търговия се установявал и курса на полиците, т.е. цената на паричните единици на една страна, изразени чрез паричните единици на друга страна.

Във връзка с ръста на външната търговия още през 15-ти век в Италия (Венеция, Генуа, Флоренция), а също и в големите търговски

центрове на другите страни от Западна Европа – в Антверпен (1531), Лион (1545), Хамбург (1558), Лондон (1566), Амстердам (1608), Бремен (1613) се появяват първоначалните форми на стокови и валутни борси.

Промишлената революция води до увеличаване както на обема, така и на номенклатурата на борсовата търговия. Изграждането на борсите изисква да се фиксира мястото на организация на борсовата търговия и да се определят правилата за провеждането на търговете. Към основните функции на борсите започват да се отнасят и определянето на стандартите за стоките, разработката на типови контракти, котировката на цените, регулирането на споровете (арбитража) и информационната дейност.

Особеното при борсите е това, че за разлика от другите търговски субекти, те не осъществяват търговски операции от свое име, а в качеството си на посредници, без да се смятат операциите за издържане на тяхната дейност. Съвременните борси са загубили своя търговски характер и се явяват нетърговски организации. Това определя и целите в дейността на борсата – предоставяне възможности на нейните членове да реализират печалба, за сметка на търговия или изпълнение на посреднически функции в интерес на клиенти.

Като основни функции на борсите се определят: *първо*, организиране на процеса на покупко-продажбата чрез осигуряване на реална среща на купувачи и продавачи и *второ*, контрол за спекулации чрез спазване на принципа за максимална прозрачност на борсовата информация и установяване на лимит на ценовите колебания при търговете;

Наред с основните, определящите функции, борсите изпълняват и редица спомагателни функции:

- котировка на цените на базата на пазарното търсене и предлагане;
- установяване на стандартите на борсовите стоки (по тегло, обем, качество);

- разработка на типови контракти за членовете на борсата, подпомагащи сключването на сделките;
- разработване на тръжните правила, водещи до по-разумно и ефективно функциониране на търговете;
- опростяване на процедурите на разплащане с членовете на борсата, позволяващи да се икономисва време и да се намаляват разходите за обръщението;
- издаване на информационни бюлетини с котировките на продаваните стоки и други материали;
- оказване на клиентите на други различни услуги.

Голямото разнообразие от функции на борсите води и до широката им класификация.

В зависимост от мястото и ролята на държавата в организирането им борсите се подразделят на *държавни* и *частни*.

По своя статус могат да бъдат *акционерни дружества*, *дружества с ограничена отговорност*, *частни предприятия*, *нетърговски асоциации*.

В зависимост от формата на тръжните операции се разграничават следните видове борси: *открити* със свободен достъп на всеки желаещ; *открити от смесен тип*, където освен купувачи и продавачи присъстват и посредници – брокери и дилъри; *закрити* (типични за съвременните борси), при които в търговете вземат участие само постоянните членове, изпълняващи ролята на посредници.

В съответствие с мястото и ролята им в световната търговия борсите се подразделят на *национални*, функциониращи в рамките на една страна, и *международни*, представляващи постоянно действащ пазар, обхващащ няколко страни и обслужващ световните стокови и фондови пазари. Към тях се отнасят, например, Лондонската, Ню Йоркската, Чикагската, Парижката, Сиднейската борси.

В зависимост от асортимента на стоките борсите се подразделят на *универсални* и *специализирани*. Например, зърнени, суровинни, при което могат да бъдат както с тясна, така и с широка специализация.

Основа за разграничаване на борсите е и видът на борсовите сделки. Така, например, съществуват *борси за реални стоки* (на които се осъществява предаване на стоката), *фючърсни борси*, *опционни борси* (на които в повечето случаи се осъществяват спекулативни сделки) и *смесени борси* (за които са характерни както касовите, така и срочните сделки).

В зависимост от вида на стоките, представляващи обект на борсова търговия, борсите се подразделят на *стокови*, *фондови*, *валутни*, *фючърсни*, *трудо*ви.

Стоковите борси са самостоятелни специализирани недържавни учреждения за провеждане на тръжни операции по сключването на сделки за покупко-продажба на стандартизирани стоки. Основен предмет на борсовата търговия са лесно стандартизиращите се, така наричаните борсови стоки, към които се отнасят, преди всичко, всички видове суровини (нефт, метали, дървесина и т.н.), продукцията на селското стопанство и др.

Фондовите борси са главни действащи лица на пазара на ценни книжа, като самостоятелни учреждения, които регулират и контролират покупко-продажбата на ценните книжа. За разлика от продажбата на ценни книжа на първичния пазар (пускани от банки или други финансови субекти), фондовите борси обслужват вторичния пазар на ценни книжа, на който са в обръщение по-рано пуснати ценни книжа. По друг начин казано, фондовите борси се занимават с препродажба на ценни книжа и са инструмент за мобилизиране на свободни парични средства чрез продажба на ценни книжа и начин за преливане на капитали между държавата, предприятията и домакинствата.

Валутните борси са водещо звено на пазара на чуждестранна валута. В организационно отношение те са акционерни или държавни учреждения, с помощта на които се извършват операции по покупко-продажба на чужда валута. Основни функции на валутните борси са да съдействат за нормалната търговия с чуждестранна валута, да мобилизират средства в пари и чужда валута чрез тяхната взаимна

продажба, а също и за формиране и регулиране на пазарния курс на чуждестранната валута.

Фючърските борси са съвременна разновидност на стоковите и фондовите борси, при които обект на търговията са фючърси – контракти за срочни доставки на валута, ценни книжа, стоки. Отличителна особеност на тези операции е техният фиктивен характер, т.е. осъществяват се сделки, но обикновено без доставка на стоката, и че те са винаги борсови сделки. Задълженията и изискванията по сделката се погасяват чрез насрещни “сделки” (плащания). Друга особеност за тях е пълната унификация на условията по контрактите относно количествата и качествата на стоката, сроковете и местата за доставка, тъй като разчетната палата на борсата се явява гарант за сделката. Във връзка с това, фючърсите са високоликвидни и за тях съществува широк вторичен пазар.

Трудовите борси са специфична разновидност на борсите и представляват държавни агенции по трудоустройство. Исторически те също се наричат борси и търгуват с работна сила, т.е. изпълняват функциите на посредник между наемните работници и техните наематели в процеса на търсене на работни места, наемане на работна сила и регулиране на заетостта. Значителните различия на трудовите борси от останалите се обуславя от особеностите на работната сила като стока. Те по-скоро могат да бъдат определени като елемент на пазарната инфраструктура, чиято функция е да регулира заетостта и безработицата, социалната защита на безработните, преквалификация на работниците във връзка със загуба или липса на работни места.

Борсови агенти и борсови сделки

Управлението, структурата и функциите на борсите и на техните органи се изграждат по подобие на всяко акционерно дружество.

Членове на борсата могат да станат не само граждани на страната по местопребиваване, но и чуждестранни юридически и физически лица, на които по закон се разрешава да се занимават с предприемаческа дейност. Освен това, необходимо е да се покрият

изискванията на устава на борсата и да се притежава достатъчен първоначален капитал, за да бъде заплатена крупната дялова вноски или да се купи почти толкова скъпо брокерско място на борсата. И въпреки това, член на борсата се става след решение на борсовия съвет.

Висш орган на борсата е *общото събрание* на членовете на борсата, провеждано, като правило, един път годишно. Негови функции са приемането на устава и други учредителни документи, внасяне за изменения и допълнения в тях, избиране на борсовия съвет, създаване и закриване на филиали, разглеждане и утвърждаване на годишните отчети. Общото събрание определя целите и стратегията за развитието на борсата.

Висш изпълнителен орган на борсата е *борсовият съвет*, наричан още и *съвет на директорите*. Той се свиква не по-малко от един път в месеца или даже ежеседмично. Борсовият съвет е в правата си да решава всеки въпрос, който не е от изключителната компетентност на общото събрание. Неговите решения са задължителни за всички членове и работници на борсата.

За оперативно ръководство на ежедневната административно-стопанска и търговско-финансова дейност на борсата съветът назначава изпълнителна дирекция. В структурата на органите за оперативно управление се открояват, преди всичко, *централните*, вътрешните органи на борсата и *периферните*, външните органи. Първите работят в самото здание на борсата и са нейния основен апарат, който организира и провежда търговете. Периферните органи изпълняват спомагателни функции по обслужването на клиентите на борсата. Работниците в тези органи се наричат *брокери*, т.е. тези, които събират и приемат поръчки за борсово обслужване.

Брокерите (думата “брокер” означава “посредник”, “комисионер”, “оценител”) се явяват в ролята на посредници между продавача и купувача на стоката, съединяващи техните интереси. Те имат свое стационарно място на борсата и са неотменима част от нейната структура.

Лица, занимаващи се с борсово посредничество от свое име и за своя сметка, за разлика от брокерите, се наричат *дилъри (джобъри)*. Това са физически лица или фирми, провеждащи борсови операции в качеството си на участници в сделките.

Сърцевина на борсата е *операционната зала*, разделена на специализирани търговски секции, всяка от които извършва или определени видове търговски сделки, или сделки по групи и видове стоки. Окончателното съединяване на акта по покупко-продажбата става в така наричания *борсов пръстен*, играеща ролята на главна сцена. Сделките се смятат за борсови, ако са сключени публично в пределите на тази територия.

За фиксиране и регистриране на резултатите от сделките съществува *регистрационно бюро*. Негова основна функция е документално да оформи текущата борсова цена, с която са се съгласили страните, участващи в сделката.

Успоредно с тези основни елементи на борсовата структура в нейния състав влиза и *борсовата арбитражна комисия*. Тя е призвана да разрешава конфликтни ситуации и по този начин да осигурява правовия ред на борсата.

На всяка борса са присъщи собствени особености на организация на борсовия процес. Борсовите операции се осъществяват само от членове на борсата лично или чрез упълномощени лица, а също и от борсови брокери по поръчение на членовете на борсата. Затова всеки клиент, който желае да купи или продаде своя стока чрез борсата, е длъжен да се обърне към брокерска кантора, която е член на дадената борса, и да се свърже с брокер, който ще приеме поръчката. Всички борсови услуги се извършват срещу заплащане. В много борси до началото на изпълнение на поръчката клиентът е длъжен да внесе по сметката на борсата гаранционна вноска до 10% от стойността на сделката, наричана *марж*. Приетата заявка отива в търговската секция, където се регистрира и след това се препраща в борсовия пръстен. Търговете протичат в борсовия пръстен, намиращ се в операционната зала. Борсовите брокери, членовете на борсата и притежаващите права да сключват сделки и имащи за това заявки от

свои клиенти, предават своите заявки на намиращия се в борсовия пръстен представител на брокерската фирма, който участва непосредствено в търговете. Наред с брокерите в търговете взимат участие и *борсови маклери*, в качеството им на водещи и фиксиращи сделките, които също са част от персонала на борсата.

На участниците в търговете е прието да се предоставят картички с различен цвят. Така, брокерите обикновено получават сини или червени картички, а маклерите – зелени. Помощниците на брокерите най-често имат жълти картички. Поради това, че в борсовата зала е много шумно, в хода на търговете брокерите и маклерите общуват чрез вдигане на картичките или чрез установени жестове. Обикновено търгът се открива от водещия маклер със съобщение за стоките, обявени за продажба. Ако съобщението предизвиква желание за покупка, то заинтересованият брокер вдига с ръка своята картичка. При постигане на съгласие между брокера-продавач и брокера-купувач (във вид на устно съгласие), маклерите фиксират сделката чрез записването ѝ в регистрационната карта. С това се удостоверява, че сделката е сключена. Посочената процедура разкрива принципната схема на сделките. Реалната процедура е много по-сложна и разнообразна.

Борсовите сделки, в зависимост от характера на стоките, се подразделят на *прости*, предполагащи доставка на реална стока, и *спекулативни*, не предполагащи предаване на борсовата стока от продавача на купувача.

Според срока на изпълнение сделките се подразделят на *касови* и *срочни*.

При *касовите сделки* разплащането се извършва в порядъка на два-три дни. Сделките с незабавна доставка е прието да се наричат *сделки с налична стока*. В чуждестранната терминология са известни под наименованието “*кеш*” или “*спот*”. Стоката, която е продадена при тези условия, трябва да се намира на склад в борсата и да бъде предадена на купувача в най-кратък срок, определян от правилата на борсата.

Срочните сделки предвиждат доставката на стоката да се извърши в срок, определен от сключения борсов договор, но по цена, фиксирана в контракта. Продължителността на срока се установява от борсата, но съществуват и приети нормативни срокове, обикновено от порядъка на няколко месеца. В договорения срок продавачът е задължен да извърши неговата доставка в склад, посочен от борсата. След заплащане на стоката купувачът става неин собственик.

В условията на разстроено парично обръщение и неударима инфлация популярни са *бартерните сделки*. Става въпрос за пряк непосредствен стокообмен по принципа “ти – на мене, аз – на тебе”. Тъй като тези сделки нямат статут на официално признати, разрешени, те се извършват под формата на “*сделки с условие*”. Такава сделка представлява разновидност на сделката с реална стока, свеждаща се до това, че продажбата на стоката се извършва при положение, че срещу получената сума едновременно се купува друга стока. По този начин, в крайна сметка при съединяването на двете сделки с реална стока възниква една бартерна сделка.

В страните с развита пазарна икономика широко разпространение имат *срочните сделки*. Съществуват няколко основни вида срочни сделки – *форуърдни, фючърсни, суапови и опционни*.

Форуърдният контракт е договор за доставка на някакъв актив в определен период от бъдещето. Според съществуващата традиция форуърдът обикновено не е борсов договор, но е с твърдо договорени условия и заплащане в срокове, близки до доставката на предмета на форуърда. Предмет на споразумението могат да бъдат различни активи – стоки, акции, облигации, валута. Форуърдните контракти, като правило, се сключват с цел осъществяване на реална продажба или покупка на съответния актив. Те служат също и за застраховка на продавача или купувача от възможна неблагоприятна промяна в цените, но не позволяват, на който и да е от участниците в сделката, да се възползва от възможна бъдеща благоприятна конюнктура, тъй като цената се фиксира в контракта.

Особеното за форуърдния контракт е това, че той не е стандартен по своето съдържание, поради което за него вторичният пазар е много

ограничен или практически невъзможен. Защото е много трудно да се намери трето лице, интересите на което напълно да съответстват с условията фиксирани в дадения контракт.

Фючърсният контракт представлява стандартизирана борсова сделка за бъдеща доставка на някакъв актив. За разлика от форуърда, той е винаги борсова сделка, гарант за изпълнението на която е борсата. Във връзка с това фючърсите са високо ликвидни и за тях съществува широк вторичен пазар. Контрактите са твърдо стандартизирани и много рядко се стига до реални доставки. Обект на борсовите сделки са самите контракти, т.е. фиксирани в тях права.

Суаповият контракт представлява едновременна покупка и продажба на равна по стойност валута при условие, че плащанията по тях ще бъдат на точно фиксирана дата. Едно от основните предимства на тези операции е, че те напълно отстраняват валутния риск по сделката. По същество обикновените срочни валутни сделки често представляват част от суапови операции. Едновременното купуване и продаване се явява подход, използван от специалистите по форуърд-сделки. Суап-операциите се изпълняват, когато дилърите на спот-пазара виждат, че нямат друга възможност да покрият предходната спот-сделка. По този начин, дилърът превръща откритата валутна позиция по спот-сделката в суапова операция и така се надява, че измененията по форуърдния марж могат да му донесат допълнителен доход, вместо загуба на пазара. В крайна сметка, основно предимство на тези операции е това, че участниците в тях не трябва да се безпокоят за краткосрочните колебания в курсовете.

Опционните контракти са характерни с това, че дават право (срещу определена цена) на техните притежатели за покупка или продажба на някакъв актив в течение на определен срок или в определен момент от време. Основното им различие от форуърдите и фючърсите е в това, че опцията е едностранно задължение на продавача на опцията пред нейния притежател. Притежателят на опцията може и да не реализира това свое право, за което е заплатил, ако пазарната конюнктура в дадения момент не е благоприятна за него. Цената на опцията се фиксира в контракта. Според срока на

изпълнение съществува *американски тип опция*, която може да бъде реализирана във всеки един момент, в рамките на контракта, и *европейски тип опция*, която може да бъде реализирана само в деня на крайния срок на контракта.

Основна задача на контрагентите по форуърдния договор е да се застраховат срещу неблагоприятни промени в конюнктурата или да използват механизма на хеджиране (от англ. hedge – предпазване от възможни загуби). Механизмът на хеджиране предполага следното поведение: Например, на вносител след половин година ще са му необходими 1 млн. долара за внос на стока. За да се застрахова от неблагоприятни промени в курса на долара, той сключва в момента форуърден контракт за покупка на тази валута по текущия курс, но с падеж след половин година. Това му осигурява необходимата валута за бъдещата сделка, независимо от състоянието на валутния пазар. Покупката на форуърда хеджира срещу повишаването на стойността на актива по контракта, а продажбата – срещу понижаването.

По друг начин действа механизмът при фючърсните сделки. Откривайки своя позиция на борсата, участникът в търговията е задължен да внесе освен борсовата такса и гаранционна вноска, размерът на която обикновено зависи от степента на колебание на цените на пазара на реалните стоки. Обикновено гаранционната вноска е 5-10% от стойността на контракта.

Важно значение за поддържане ликвидността на борсовия пазар имат сделките, провеждани с цел получаване на печалба от препродажби. Такива сделки се определят като борсови спекулации. Те са много разпространени на фондовите и фючърсните борси.

Участниците в търговията, играещи за повишаване курсовете на стоките, се наричат *“бикове”*, (те, като че ли повдигат цените *“на рога”*). *“Биковете”* купуват стоката по курс, фиксиран при сключване на сделката, и след това чакат повишаване на курса или сами провокират това, ако е възможно. При удачно стечение на обстоятелствата към момента на завършване на сделката, те могат да продадат стоката по-скъпо и да спечелят от курсовата разлика.

Борсовите спекуланти, играещи на понижаване на цените, се наричат *“мечки”*. Обикновено те *“продават”* акции, валута, стоки, без да ги притежават в наличност (фиктивно), по действащите в момента борсови цени с условието да предадат актива (стоката) на купувача след някакъв срок. Надеждата им е, че в рамките на този срок, цената на актива ще падне. Това ще им даде възможност да закупят *“продадената”* стока на по-ниски цени, да се отчетат по всички сделки със своите контрагенти и да реализират печалба. Тези операции носят наименованието *продажби без покритие*.

Борсите по своя замисъл и предназначение са призвани да бъдат не само средство за съединяване на продавачи и купувачи, но също и инструмент на пазарното ценообразуване, за установяване на обективни, диктувани от търсенето и предлагането цени на стоките, циркулиращи в борсовия оборот.

Когато икономическата и политическата ситуация като цяло са стабилни, то и борсовите цени могат да се нарекат обективни измерители на пазарната цена. Едва ли някой друг, освен постоянните участници в търговете – брокерите и маклерите, непрекъснато чувстващи пулса на пазара, може да се смята за истински експерт по пазарните цени на определена стока?

По своята природа, борсовите търгове могат да се разглеждат като най-прогресивния механизъм на ценообразуването и най-цивилизования способ за регулиране на цените. Защо често това не се получава?

Нормалното, естественото установяване на борсовите цени е резултат от конкуренцията както между продавачите, така и между купувачите. Обаче, това на практика не винаги се получава. И продавачите на стоки, като клиенти на борсата, и самите борси често са склонни да получават доход, не за сметка на увеличаване и ускоряване на оборота или икономия на време и интензификация на тържния процес, а чрез ценовия фактор, т.е. търсене на малко, но изключително печеливши продажби. Така например, продавачът вдига високо съобщаваната от него минимална цена. Брокерите по принуда или поради интерес го подкрепят. В резултат на това, по-

голяма част от заявките отпадат от търга и като следствие от това сключените сделки съставляват малка част от предложените на търг заявки.

Ценни книжа

Ценните книжа са стока от особен род, която се проявява като титул на собственост или задължение, даващо право за получаване на доход и участие на пазара. Те се характеризират с редица свойства, сред които по-съществени са: оборотност, т.е. способност да се купуват и продават на пазара; възможност за получаване на доход; ликвидност, т.е. способност да бъдат продавани и превръщани в парични средства без съществени загуби за притежателя им; рисков актив.

Ценните книжа могат да бъдат класифицирани по няколко основни признака.

Един от тях е редът за потвърждаване *правата върху ценната книга*. В съответствие с това ценните книжа могат да бъдат *на приносителя, поименни и ордери*.

При *ценните книжа на приносителя* не се сочи името на техния собственик. Най-често те са с малка номинална стойност и са предназначени за широки кръгове от населението. Тяхна главна отличителна особеност е свободното им движение от ръка в ръка, което им позволява да имат от нищо неограничен вторичен пазар. За потвърждаване правата на притежателя им е необходимо и достатъчно само тяхното предявяване.

При *поименните ценни книжа* е необходимо правата на притежателя им да са потвърдени с вписване на името му върху ценната книга и в регистъра, воден от издателя. Тези ценни книжа също могат да се продават на вторичния пазар, но за регистриране правата на собственост по сделката е необходима допълнителна регистрация, което затруднява техния оборот.

При *ордерите* правата се потвърждават чрез предавателни записи с текст върху книгата и с предявяването на самата ценна книга. Към тази категория се отнасят, на първо място, *полиците* и *чековете*.

Друга важна класификация на ценните книжа е *на основата на задълженията*, които обуславят. Това са ценни книжа със задължения на издателя (облигации, полици, депозитни и спестовни сертификати и др.) и без задължения (акции, опции).

По срока на погасяване ценните книжа обикновено се делят на *краткосрочни* (до една година), *средносрочни* (от 1 до 5 години), *дългосрочни* (над 5 години), *безсрочни* (например, акциите) и *срок по предявяване*.

Ценните книжа се подразделят на *фондови*, които се котират на фондовите борси (акции, облигации, опции) и *комерсиални*, които обслужват процеса на стокооборота и различните имуществени сделки (полици, коносаменти).

Възможни са и други подходи за класификация на ценните книжа. Внимание заслужава една по-подробна характеристика на основните видове ценни книжа.

Акции

Акцията е ценна книга, издавана от акционерно дружество (АД), отразяваща дела на притежателя в уставния капитал на дружеството и даваща право за получаване на доход от печалбата на дружеството под формата на *дивидент*. Срокът на обръщение на акциите не е ограничен. Те могат да бъдат погасени само с решение на общото събрание на АД или при неговата ликвидация. Акциите могат да бъдат предмет на покупко-продажба.

Практиката за привличане на финансови ресурси в АД е създала богато разнообразие от видове акции, които да удовлетворяват най-различни интереси на инвеститорите. Акциите, обаче, са рискова инвестиция, тъй като са свързани с резултатите от стопанската дейност. Акциите не се връщат на АД, а могат единствено да се продават.

Най-разпространен вид акции са *обикновените* и *привилегированите*.

Обикновените акции дават право на глас на техния притежател на събранието на акционерите – висшия изпълнителен орган на АД. Те осигуряват и право за получаване на дивидент – част от печалбата на АД. Решенията на събранието на акционерите се приемат с мнозинство на гласовете по принципа: една акция – един глас. Този принцип на организация на акционерния капитал поражда стремеж да се владее “*контролния пакет акции*” на дружеството, даващ възможност за контрол върху управленските решения. Чисто аритметично той се осигурява чрез над 50% от гласуващите акции на дружеството. Но поради факта, че голяма част от акциите са в ръцете на дребните акционери, които ги придобиват заради дивидентите, а не, за да участват в управлението, то контролът над АД може да се осигури и с до 30% от гласуващите акции.

Обикновените акции не гарантират получаване на доход от тях. Това е така по две причини - или защото е възможно отсъствие на печалба в АД, или, при наличие дори на висока печалба, когато се взема решение от съвета на директорите тя да се реинвестира и да не се раздават дивиденди.

Привилегированите акции не дават право на глас, но за сметка на това гарантират доход, независимо от финансовите резултати на АД. Размерът на дохода се договаря при издаването им и може да бъде само увеличен (често се предвижда дивидентът за привилегированите акции да не бъде по-малък от този за обикновените).

Освен посочените два вида акции са възможни и други разновидности на тези ценни книжа като техни видоизменени варианти. При определени условия се използват, така наричаните “*златни акции*”. Те се издават в процес на приватизация на някои важни предприятия и са свързани с провежданата икономическа политика от правителството. Издават се по една за всяко предприятие, като остават собственост на държавата, и дават право на “вето” при приемането на някои решения на събранието на акционерите в продължение на определен срок.

При акциите съществуват няколко различни и обикновено несъизмерими оценки за тяхната стойност (цена).

Номиналната цена показва каква част от стойността на уставния капитал в абсолютно изражение се пада на дадената акция. На практика, обаче, на пазара на ценни книжа малко са тези, които се интересуват от номиналната стойност на акцията. За определянето на пазарната стойност на акциите по-важно е да се знае, какво е стойностното изражение на една акция от чистите активи на предприятието. Този показател се определя по баланса на предприятието и се нарича *балансова стойност (цена) на акцията*. Тя има по-голяма практическа значимост от номиналната цена, тъй като, за разлика от нея, се основава на показатели от текущото състояние на активите на предприятието и зависи от ефективността на неговата дейност.

Още по-важна за практическото използване е *ликвидационната цена на акциите*, която се изчислява по относителния дял на акцията при продажба на имуществото на предприятието при неговата ликвидация. Тази сума може да бъде както по-голяма, така и по-малка от балансовата цена. Причината за различията е в това, че в баланса на фирмата имуществото се отчита по цената на неговото купуване, коригирана с коефициента неговата преоценка и амортизация, като текущата цена може да бъде съвсем различна.

Най-важна, обаче, е *курсовата или пазарната цена на акциите*. Тя се формира при вторичното им обръщение под въздействието на пазарните фактори (търсенето и предлагането). Купувайки акции на фондовия пазар, инвеститорът плаща за тях не по номиналната им цена, а по пазарната цена. Тъй като акцията не му дава право за получаване на част от имуществото на предприятието нито в натурална, нито в стойностна форма, то нейната цена не е равна на стойността на тази част. Курсовата цена на акциите се определя от преценката на купувача за възможностите за получаване на доход от АД и правата на глас на събранието на акционерите. За преобладаващото мнозинство от потенциалните купувачи на акции приоритетно е правото на доход и перспективата за увеличаване на курса на акциите.

Облигации

Облигацията е ценна книга, която фиксира задължение на издателя да плати в определен срок на нейния притежател определена сума парични средства (лихва и номиналната стойност при погасяване). Тези нейни характеристики я правят по-надеждно инвестиране от акциите. Като аналог на кредита, те стоят по-високо от акциите, т.е. ползват предимство при изплащане на дохода или връщане на вложените средства при фалит или ликвидация на издателя. В резултат на това имат по-висока популярност сред инвеститорите. На тях се пада над 2/3 от оборота на ценни книжа на по-голяма част от най-крупните фондови пазари в света.

Могат да бъдат разграничени шест основни признака, по които се класифицират облигациите:

Първо, по *статус на издателя* - държавни и частни облигации. Държавните облигации се смятат за най-надеждните ценни книжа, тъй като теоретично те са обезпечени с цялото държавно имущество. Освен това, държавата не може да фалира, понеже за погасяване на своите задължения тя може да прибегне до парична емисия, което, естествено, е невъзможно за частните компании.

Второ, по *целите на издаването* – целеви и нецелеви облигации. Целеви са облигациите, които се издават за финансиране на инвестиционни проекти и за рефинансиране на задължения на издателя. Към последното обикновено прибягват държавните органи. Този начин на обслужване на държавния дълг е популярен в много страни.

Трето, по *срока на обръщение* - краткосрочни (от 1 до 3г), средносрочни (от 3 до 10г), дългосрочни (от 10 до 30г) и свръхдългосрочни (над 30г и без ограничения в срока) облигации. Класификацията по срока на обръщение съвпада с класификацията на корпоративните облигации с тази разлика, че държавните органи могат да пускат краткосрочни облигации със срок на погасяване по-малък от една година. Невъзможността да се предсказва пазарната конюнктура за по-продължителен срок постепенно изтласква свръхдългосрочните, а също и дългосрочните облигации от употреба.

Четвърто, по *начина на изплащане на дохода*. Обикновено доходът от облигациите се изплаща във вид на лихвен процент, по отношение на номиналната им стойност. Доходът се изплаща срещу купон, отрязък от облигацията. Друг подход е под формата на приспадане на цената (дисконт) в момента на купуване на облигацията. Доходът от облигацията може да се изплаща и по лотариен способ като печалба. По този начин доход получават само някои от притежателите на облигации. Най-често такива облигации се пускат от държавата за населението.

Пето, по *начина на обезпечаване на заема* облигациите могат да бъдат *обезпечени* (с имущество, под формата на бъдещи постъпления от стопанска дейност или определени гаранционни задължения) и *необезпечени*.

Шесто, по *начина на погасяване*. Обикновено облигациите се погасяват в определен срок по предварително договорена цена. Обаче често, за да се повиши инвестиционната привлекателност на тези ценни книжа, издателят предлага различни специални мероприятия – парична лотария, предметна лотария и др.

Подобно на акциите и облигациите имат няколко цени: *номинална, продажна, погасителна и курсова цена*.

Всички *корпоративни облигации* в развитите страни имат строги критерии за качество и надеждност, в съответствие с което облигациите се делят на *три групи*: облигации с висше качество, облигации със средно качество и високодоходни облигации със спекулативен характер.

Производни ценни книжа

Производните ценни книжа получават широко разпространение през 60-те години на 20-ти век и се различават от класическите ценни книжа (акциите и облигациите) по това, че те не изпълняват всички основни функции на ценните книжа, т.е. или не носят доход, или не участват в оборота на финансовите борси. Те са вторични по отношение на класическите ценни книжа. Тях често ги наричат *деривати*. Към тези ценни книжа се отнасят:

- *конвертируемите акции и облигации*, които се пускат с цел обмен срещу акции и облигации, но без да дават права за получаване на доход. Доход чрез тях може да се получи само във вид на курсова разлика при препродажбата им на вторичния пазар. Обмен може да става или срещу акции, или чрез допълнително заплащане за облигации, или и едното, и другото едновременно. Такива конвертируеми облигации се срещат в Япония.

- *варанти(ваучери)* – задължение, оформено във вид на ценна книга, даващо право за покупка на други ценни книжа при тяхната първоначална емисия. Това се извършва по определена цена и се продава от издателя на тези ценни книжа. Варантът може да се купува и продава на вторичния извънборсов пазар, като доходът се формира в резултат на курсова разлика.

- *опция* – задължение, оформено във вид на ценна книга, даващо право, без задължение, за покупка или продажба на друга ценна книга по определена цена до или на определена бъдеща дата. Опцията създава възможност: първо, за развитие на спекулативни операции, което е важно от гледна точка на целите за увеличаване ликвидността на пазара на ценни книжа и второ, за застраховане срещу неблагоприятни изменения на курса. Опциите имат цена (*премия*), заплащана от купувача на продавача за риска от загубата, която може да претърпи продавачът на опцията за срока на нейната валидност. От друга страна, премията е максимално възможната загуба за купувача на опцията, ако конюнктурата на пазара се окаже неблагоприятна за купувача на опцията, и той просто не реализира това свое право, заложено от опцията. Цената на опцията става чист доход за продавача;

- *фючърси* – контракт (задължение, а не право на избор, за разлика от опцията) за покупка или продажба на стандартно количество от определен вид ценни книжа на определена дата в бъдещето по цена, определена в момента на сключването на контракта;

- *депозитарно свидетелство (разписка)* – ценна книга, удостоверяваща права за нейния притежател върху определена част

от ценни книжа, съхраняващи се в депозитара (обикновено авторитетни банки). Депозитарните разписки са “вътрешни” ценни книжа за страната, в която те се издават. Това опростява процедурата за тяхното купуване от обикновения инвеститор и създава удобства с тяхна помощ да се излиза на пазара на ценни книжа на чуждестранни издатели. Схемата е следната: някаква икономическа структура (резидент на страната, в която се издават депозитарни разписки) депозира пакет ценни книжа на чуждестранен издател в депозитара (банка). След това регистрира правото да издава депозитарни разписки по установени правила (обикновено след проверка на финансовото състояние на издателя на базовите ценни книжа).

На пазара на ценни книжа участие вземат голямо количество юридически и физически лица. Всички те могат да бъдат разделени на *издатели на ценни книжа, инвеститори и професионални участници* на пазара на ценни книжа.

В качеството на *издатели* на ценни книжа са министерствата на финансите, местните органи на властта, акционерни дружества и банки.

В качеството на *инвеститори* на пазара на ценни книжа могат да бъдат представени практически всички категории икономически субекти – от физическите лица до държавата.

В качеството на *професионални участници* на пазара на ценни книжа са: фондовите борси, инвестиционните фондове, инвестиционните компании, посреднически структури (с брокерска и дилърска дейност), регистратори, депозитари, организации за консултантски услуги и др.

12. Държавата в управлението на икономиката

Органи на управление

Управлението на икономиката е част от системата за управление на обществото. Затова органите за управление на икономиката често се идентифицират с органите на държавното, общественото, социалното управление, свързани не само с икономиката, но и с другите жизнени процеси. Такива органи се определят като органи на властта, в това число и като власт над икономиката.

Както е известно, органите на властта се делят на законодателни, изпълнителни и съдебни. Всяка от тези видове власт има непосредствено отношение и към управлението на икономиката.

Законодателните органи приемат закони, постановления и други законодателни актове. Законодателните актове напълно или частично съдържат статии, определящи принципите, правилата и нормите, прилагани в управлението на икономиката. По този начин законодателните органи участват в управлението на икономиката чрез приемането и промяната в законите и постановленията, установяващи законовите правила за функциониране на икономиката, изграждането на икономическите отношения, използването на икономическите ресурси. Заслужава, по принцип, да се подчертае, че законодателството в управлението на икономиката и обществото се свежда до приемането на целесъобразни и ефективно действащи закони. След като са приети, именно законите, а не отделните хора са длъжни да управляват икономиката. Хората са задължени да спазват законите, а при необходимост да ги усъвършенстват и да следят за тяхното изпълнение. Така се процедира в правовите държави.

Изпълнителните органи са в основата на управлението на икономиката, тъй като те са призвани да изпълняват законите, да ги привеждат в действие. *Висшите изпълнителни органи* осъществяват управлението на икономиката чрез укази, постановления и разпореждания на правителството, чрез приемане на оперативни решения в областта на производството, разпределението,

използването на икономическите ресурси, решаването на социалните проблеми, развитието на външноикономическите връзки, регулирането на икономическите отношения. Наред с правителството, отделни въпроси по управлението на икономиката се решават от министерствата и ведомствата на страната.

Концерните, акционерните дружества, фондовете, фирмите, предприятията, организациите от производствената и социално-културната сфера имат собствени органи на управление, наричани обикновено *административни органи*.

Съдебните органи могат да се смятат за органи на управлението на икономиката в този смисъл, че следят за спазване и изпълнение на законите, регулиращи икономическите отношения, пресичат техните нарушения, разглеждат конфликтните ситуации, взаимните икономически претенции, трудовите, имуществените и паричните спорове.

Планиране и прогнозиране

Планирането е съставна част на управлението на икономиката. То може да се прилага и се прилага на общодържавно ниво, на ниво на отрасли, за отделни сфери на икономиката, за предприятия и фирми.

Планирането е процес на разработване на модел за желани резултати в бъдещето и едновременно с това за определяне на начините за тяхното постигане. Плановете са свързани с набелязани цели, с решаването на определени задачи, стоящи пред икономиката, които намират отражение в определени показатели на плана, т.е. неговите числови параметри, фиксиращи степента на решаването на социално-икономическите задачи.

Плановете най-тясно са обвързани с времето, тъй като се разработват за определен период от време, наричан *планов период*. В мащабите на икономиката, като цяло, най-разпространено е *годишното планиране* и икономическото планиране за няколко години.

За разлика от планирането, като начин за научно предвиждане се използва *икономическото прогнозиране*. При него се разработват вариантни хипотези за възможни икономически траектории в по-отдалечен период от време. Често явление са икономическите прогнози за 10–15, а понякога и за 20–30 години. Заедно с тях широко се използват и краткосрочните прогнози – за година, месец и даже за седмица. Това са основно конюнктурни прогнози за поведението на пазара, на цените, на валутните курсове.

Икономическото планиране отразява волята на планиращия субект за постигане на желани цели, свързани с удовлетворяване на потребности и решаване на насъщни проблеми. Осъзнатите действия на хората предполагат, че те предварително строят в своето съзнание образ, т.е. план на своите действия, а след това действат в съответствие с него. В този смисъл, всички действия на хората, с изключение на инстинктивните, са планови. Но такива “планове” най-често са кратковременни и индивидуални и поради това не е прието да се смятат за икономически планове. Икономическите планове имат свой книжен или електронен носител и отразяват официално приетата воля на много хора или даже на цели държави, определяща действията им за съществен период от време. Подобни планове приемат възприетата документална форма.

В страните с пазарна икономика широко се прилага *държавното бюджетно планиране, държавните социално-икономически програми и държавните поръчки*, които на практика са планови. Планирането е развито, в това число и перспективното, и на ниво *корпорации, компании, фирми*, където повсеместно се използват *бизнес-планове*.

Единството между плана и пазара се базира на принципни предпоставки. Налице са всички основания да се твърди, че във всяка организирана икономика действа принципът на планомерното пропорционално развитие, но не като план-директива, а като план - желана цел.

Редица природни и обществени процеси и явления налагат в икономическите действия и отношения да се спазват определени

обективни материално-веществени и стойностни пропорции в общественото производство и възпроизводство. *А всяка съзнателно поддържана пропорционалност по своята същност е планомерност.* Затова нито една икономика не може да пренебрегне процеса на планиране.

Обективната необходимост от планиране и наличието на дейности, подлежащи на планиране, позволяват да се твърди, че съвременната икономика е принудена да съчетава пазарния механизъм за регулиране и плановото управление. Но в условията на пазарна икономика, водещо е пазарното саморегулиране и затова по-точно е тя да се определя като пазарно-планова.

Съвременната система за държавно планиране се изгражда на базата на следните принципи:

- централизираното планиране в мащабите на цялото стопанство има преимуществено индикативен, препоръчителен характер и се свежда до разработването на планове-прогнози;

- държавното планиране се разпространява преимуществено върху държавни обекти и се проявява под формата на държавни програми;

- форми на косвено държавно планиране са държавните поръчки и изкупуване;

- преобладаваща форма на държавното планиране са финансовото и бюджетното планиране;

- планирането на ниво предприятия, фирми, компании и различни други форми на собственост е основно самопланиране, намиращо се обаче под въздействието на държавното законодателно регулиране и финансиране на поръчките.

Държавно регулиране на икономиката

Държавата изпълнява важна роля за осигуряване функционирането на всяка икономическа система. По протежение на цялата история на нейното съществуване, наред със задачите за поддържане на реда и законността, организацията на националната

защита, тя изпълнява отделни функции и в сферата на икономиката. Достатъчно е да се посочи организацията на паричното обръщение, събирането на данъци и т.н. В съвременните условия всяка развита пазарна икономика е от смесен тип.

Необходимостта от изпълняване от държавата на определени функции в сферата на икономиката днес е общопризната. В същото време, по въпросите, засягащи пропорциите за съчетаване на пазарното и държавното регулиране, съществува широк спектър от виждания и практически подходи - от пълния държавен монополизъм в управлението на икономиката до краен икономически либерализъм.

Отношението към държавната намеса в пазарните процеси е различно на отделните етапи от утвърждаването и развитието на пазарната икономика. В периода на формирането на пазарните отношения (меркантилизма) господства разбирането за безусловната необходимост от държавно регулиране, с цел стимулиране на търговията и преди всичко, външната търговия. Идеите на икономическия либерализъм най-пълно се обосновават от Адам Смит, който отстоява тезата, че пазарната система е способна да се саморегулира. Обаче, икономическата практика в края на 19-ти и началото на 20-ти век показва, че съществуват ситуации, когато пазарната координация не осигурява ефективно използване на ресурсите. Освен това, пазарният механизъм е “сляп” към такива проблеми като справедливост и равенство. Неограничаваното пазарно разпределение, справедливо от гледна точка на законите на пазара, довежда до рязка диференциация на доходите и социална незащитеност на гражданите. Стига се до извода, че надеждите само на пазарното саморегулиране могат да поставят под въпрос самото съществуване на системата. Особено ясно това се проявява в периода на “великата депресия” 1929-1933г.

Осъзнаването на ролята на държавата в пазарните процеси се свързва с името на английския икономист Джон Кейнс. Той обосновава необходимостта от държавна намеса в икономическите процеси като средство способно да уравни съвкупното търсене

и предлагане, да извежда икономиката от кризисно състояние и да способства за нейната стабилизация.

Развитието на пазарната икономика във втората половина на 20-ти век разкрива ясната тенденция за разширяване мащабите и засилване ролята на държавата в икономическите процеси. Като цел на държавата в пазарната икономика е не да конкурира пазарния механизъм, а да създава условия за неговото свободно функциониране, т.е. да се осигурява конкуренция навсякъде, където е възможно, а регулиране от държавата там, където е необходимо.

В тази връзка, икономиката на всяка страна, в една или друга степен, се регулира от държавата чрез органите за държавно управление. В страните с пазарна икономика тази намеса на държавата носи преимуществено косвен характер.

Държавата въздейства върху икономиката чрез законодателни ограничения, данъчната система, задължителните плащания и отчисления, държавните инвестиции, субсидии, привилегии, кредитиране, осъществяването на държавни социални и икономически програми. Ограничените възможности на държавата за намеса в икономическите процеси и отношенията, до голяма степен, са предопределени от разновидността във формите на собственост върху средствата за производство – частна, акционерна, групова. Правото на собственост обезпечава относителната независимост на собствениците от държавата и нейните органи на управление.

Държавното регулиране на икономиката може да бъде насочено както към ограничаване или даже потискане на нежелателни за обществото видове икономическа дейност (например, производство и търговия с наркотици и оръжие), така и към подкрепа на някои форми на предприемачество.

Държавното регулиране на икономиката има за цел да защитава интересите на държавата, на обществото, като цяло, на социално незащитените слоеве от населението, без да се накърняват правата и интересите на личността. Държавата е призвана да следи, в условията на икономическа свобода, да не бъдат накърнени обществените интереси, в резултат на локалните стремежи и интереси на отделни

региони, социални групи, отрасли, монополи, предприемачи и частни лица. Държавното регулиране е насочено и към защита интересите на бъдещите поколения, чрез опазването на околната среда, чрез предотвратяване на нейното замърсяване и гибел.

Непосредствено държавно управление се прилага напълно или частично в редица отрасли, обекти, предприятия и организации, имащи жизнено значение за икономиката и обществото, представляващи обществена опасност и нуждаещи се в значителна степен от държавна подкрепа. Към тези обекти се отнасят военните, отбранителните, енергийните, природните и националните паркове, националните музеи, курортите, полезните изкопаеми, водните ресурси, редица учреждения на науката, културата, образованието, здравеопазването и т.н., изпълняващи общодържавни функции.

Данъчното регулиране се осъществява чрез диференциация на данъчните ставки, въвеждане на данъчни привилегии, освобождаване от данъци. В същата посока въздействат и митническите и други вземания.

Парично-кредитното регулиране се заключава във въздействието на държавата върху паричното обръщение и обема на паричната маса. Държавата чрез централната банка е в състояние да регулира емисията и общата парична маса, да определя пределни размери на банковия лихвен процент и да влияе на банките чрез техните резерви и други нормативи, да предоставя привилегировани заеми, да пуска облигации и други ценни книжа. Такова регулиране е в състояние да променя паричните потоци и натрупвания и по този начин да въздейства на икономическите процеси, да се бори с инфлацията.

Бюджетното регулиране се проявява чрез възможностите за разпределяне на средствата от държавния бюджет в различни направления. При това за едни отрасли, сфери и социални групи от населението могат да бъдат отделени повече бюджетни средства, а за други – по-малко. Държавното регулиране засяга и установяването на пределно допустимия дефицит в държавния бюджет.

Ценовото регулиране в пазарния тип икономики засяга възможностите на държавата да определя пределни нива за някои

цени и да забранява тяхното повишаване над тях. Загубите, понасяни от продавачите в резултат от това, могат да бъдат компенсирани чрез държавни дотации. Понякога, ценовото регулиране се проявява под формата на установяване на пределни нива на рентабилността за предприятията-монополисти.

Социалното регулиране от страна на държавата е насочено към осигуряване на социална справедливост, поддръжка на социално незащитените или слабо защитените слоеве от населението, създаване на социални гаранции за поддържане на жизнени условия, достойни за човека. То включва държавното социално застраховане, предвижда мерки, създаващи възможност за пенсионно осигуряване, помощи за инвалидите, за децата, за други нуждаещи се от съдействие групи от населението. Държавата установява минималното ниво на пенсиите, помощите, стипендиите. Това е една от най-тежките и сложни функции за регулиране на икономиката от държавата. Тя няма възможност, а и не е призвана, в условията на свободни пазарни отношения да създава желаните условия за живот на всички хора. Държавата може само чрез социална подкрепа и други форми да се стреми да не допуска остро социално неравенство и на тази основа да предотвратява социални конфликти.

Регулирането на условията на труда обикновено се осъществява чрез държавното законодателство за труда и заетостта. Държавното регулиране на пазара на труда е насочено към постигане в конкретните социално-икономически условия рационално ниво на заетостта, най-добро съответствие на професионалната структура със структурата на необходимите работни места.

Държавните мерки, въздействащи върху величината и структурата на търсенето на работна сила, се отнасят до създаване на нови работни места за сметка на съкращаване на работното време на вече съществуващи работни места. Държавните органи законодателно установяват, като правило, максималната продължителност на работната седмица. Това непосредствено влияе върху количеството на работните места. Като специализирана административна мярка за регулиране на заетостта, разпространявана върху отделни групи от

населението, са квотите на работни места за инвалидите. Тази мярка се възприема негативно от работодателите по обясними причини, поради което държавата я съпровожда с определени икономически поощрения. Нетрадиционна административна мярка за защита на заетостта сред младежите, която се използва в страни като Швеция, Германия, Испания, е намаляването на пенсионната възраст.

Сред *общите икономически мерки* на държавното регулиране най-често се практикува помощта за откриване на предприятия, държавните субсидии за разширяване на производството, откриването на нови държавни предприятия, предоставяне на държавни поръчки в периоди на икономически спад и др.

В качеството на *специализирани икономически мерки* особено внимание заслужава създаването на предприятия от така наричаната защитена заетост – специализирани предприятия за инвалиди. Тези предприятия, като правило, са по-малко конкурентноспособни от другите, поради което се нуждаят от финансова подкрепа от страна на държавата. Обаче те дават възможност на инвалидите да се трудят и затова се разглеждат като ефективна мярка за подпомагане на тази социално уязвима група.

Държавното регулиране на опазването и възстановяването на околната среда предвижда мерки за защита на природата под формата на глоби и санкции за замърсителите, а също и предписания за осъществяване на задължителни природозащитни мероприятия.

Държавното антимонополно регулиране е насочено към ограничаване или даже забрана за дейност на предприятията-монополисти. Държавното законодателство предвижда санкции срещу монополистите, предотвратява създаване на условия за тяхното създаване.

Държавното външноикономическо и валутно регулиране включва обширен спектър от мерки и инструменти, които подробно се разглеждат в други раздели.

Както се вижда от най-общото изброяване, държавното регулиране на икономическите процеси разпространява своето влияние върху най-различни сфери на икономиката и икономическия

живот. Обаче не трябва да се смята, че толкова обширното държавно регулиране лишава предприятията, предприемачите и гражданите от икономическа свобода. При всички положения, в условията на функционираща пазарна икономика, то носи достатъчно ограничен характер. Компаниите, предприемачите и гражданите запазват значителни възможности за самоуправление, запазват зони на управленско въздействие, които не са подвластни на държавното регулиране.

13. Държавен бюджет

Бюджет и бюджетни отношения

Понятието “бюджет” за всеки човек, обикновено, се свързва с неговото финансово състояние, натрупване на парични средства, съответствие на паричните доходи и разходи, излишък или недостиг в портфейла от финансови ресурси.

Бюджетът, разбран в буквалния смисъл на думата като “парична чанта” за разполагане, съхраняване и изтегляне на пари, има двойко тълкуване: *от една страна*, като съвкупност, маса от финансови ресурси, с които разполага всеки икономически субект – държава, предприятие или семейство и *от друга страна*, като съотношение между приходите и разходите на икономическия субект, баланс на неговите парични средства, т.е. съответствие между постъпления и разходи в продължение на определен период от време, най-често една година.

Бюджети и бюджетно регулиране съществуват във всяка социално-икономическа система – пазарна или непазарна. Обаче, характерът на бюджетното устройство, начините за формиране, утвърждаване и използване на бюджета при всяка система притежават принципни различия. Това с особена сила се отнася за държавния бюджет.

В централизираната икономика бюджетът напълно е подчинен на държавния икономически план и няма никакво важно самостоятелно значение.

В страните с пазарна икономика на съставянето, утвърждаването и анализа на изпълнението на държавните бюджети се отделя огромно внимание. Самите бюджети на държавно ниво и на нивото на териториалните единици са водещи, определящи по отношение на формата на финансовото планиране. Този факт опровергава представите, че в условията на пазарна икономика няма място за централизирано държавно планиране. Бюджетите се обсъждат в парламентите и в техните комисии най-детайлно, по всички разходни

статии. По този начин се ограничават възможностите на правителството да разходва неконтролируемо държавните парични ресурси. Бюджетната регулативна функция на държавата, в редица страни с пазарна икономика, е достатъчно силна и проявява тенденция към повишаване. Ето защо, бюджетната система е едно от водещите звена на държавната система за управление на икономиката.

С помощта на бюджетите, както и със свързаното с тях данъчно облагане и данъчни привилегии, субсидии, държавни инвестиции и лихвени проценти, държавата оказва регулиращо въздействие върху производителите, а чрез тях и върху пазара на стоки и услуги, капитал и работна сила. Бюджетът и пазарните регулатори са две страни на един и същи медал.

В бюджетната система е прието да се анализират две нива – държавно и общинско.

При разглеждането на финансовата система се отбелязва, че сферата на държавните финанси включва държавния бюджет като съвкупност от отношения по формирането и използването на бюджетните фондове на страната.

Бюджетните отношения характеризират финансовите отношения, възникващи между държавата, предприятията, учрежденията и населението, свързани с формирането и използването на централизирания фонд от парични средства, предназначен за съвместно потребление. Необходимостта от такива отношения произтича от факта, че в ръцете на държавата се концентрира определена част от националния доход, който трябва да се разпределя за нуждите на възпроизводството на цялото общество, за решаване на обществени задачи – управление, отбрана, социално-културно развитие и др..

Особеността на бюджета като звено от финансовата система е, че той е свързан с обособяването на част от националния доход (във вид на данъци и плащания) в ръцете на държавата и нейното използване за обществени цели. Държавният бюджет, за разлика от финансовата система, като цяло, преразпределя само акумулираната в него част от

националния доход (а не целия национален доход) между отраслите, териториите, сферите на обществена дейност в пропорции, определяни на първо място от потребностите на възпроизводството, като цяло, и финансовата политика на държавата.

Държавният бюджет се разглежда като средство за реализиране на финансовите функции на държавата. Благодарение на него се съсредоточават парични средства в ръцете на държавата за изпълнение на нейните функции.

Разпределителната функция на държавния бюджет се проявява чрез използване на концентрираните държавни парични ресурси за удовлетворяване на обществени нужди.

Контролната функция на държавния бюджет се проявява в това, да се следи доколко своевременно и пълно финансовите ресурси постъпват в разпореждане на държавата, как се формират пропорциите при разпределението и как се използват средствата. Бюджетът отразява икономическите процеси, протичащи в структурните звена на икономиката, благодарение на което се вижда, от къде и в какви размери постъпват средства.

Държавата използва бюджета за регулиране на икономиката чрез маневриране с постъпващите в разпореждане на държавата парични ресурси. В процеса на осъществяване на бюджетната политика държавата има възможност да прилага най-разнообразни форми за въздействие върху икономиката – субсидиране, държавни инвестиции, финансиране на предприятия и др.

Структура на държавния бюджет

Представа за държавния бюджет като форма за образуване и разходване на парични средства, предназначени за финансово обезпечаване на задачите и функциите на държавата и местното самоуправление, може да се получи от анализа на неговата структура. Като цяло, тя се състои от два основни компонента – *приходна и разходна част*.

В *приходната част* на бюджета намират отражение икономическите отношения, които възникват между държавата и всички субекти с финансови задължения към държавата. Тези отношения се проявяват като плащания във вид на данъци и такси, предназначени за формиране на бюджетния фонд на държавата.

В качеството на основни методи за формирането на приходите в бюджета се използват различните видове данъци. Икономическата същност на данъците е в това, че поражда парични отношения с ясна обективна потребност държавата да получава определена сума парични средства от първичните получатели на доходи. Данъците формират до 80-90% от приходите в бюджета.

Всеки данък, по своята икономическа същност, изпълнява две основни функции – *фискална и икономическа*. Фискалната функция е тази, която формира бюджетния фонд. Икономическата функция е свързана с влиянието на бюджета върху производството, стимулирайки или задържайки неговото развитие, усилвайки или отслабвайки натрупването на капитала, разширявайки или свивайки платежоспособността на населението.

Данъците, във вид на задължителни плащания постъпват в бюджета в определените от закона размери и в установените срокове. Освен данъците, в бюджета постъпват и такси за право на търговия, курортни такси, акцизни такси, митнически сборове и т.н.

Към извън данъчните приходи се отнасят някои други доходи на държавата: доходи от използване на имущество (държавна или общинска собственост); доходи от продажба на имущество; доходи във вид на финансова помощ; средства, получени от глоби, конфискация, компенсация; платени услуги.

Разходната част на държавния бюджет поражда икономически отношения в процеса на разпределението на бюджетните средства за нуждите на стопанството и за изпълняване на държавните функции.

Бюджетните разходи могат да се класифицират по различни признаци:

- в зависимост от икономическото съдържание на *текущи* (за закупуване на стоки и заплащане на услуги) и *капитални* (за инвестиции в основни средства);

- по тяхната роля във възпроизводството – за материалното производство и в сферата на услугите;

- по отрасли;

- по целево предназначение;

- според общественото предназначение.

Бюджетни средства, според общественото им предназначение, могат да се насочват за нуждите на икономиката като цяло, за социално-културни мероприятия, за отбрана, за управление и др.

В разходната част на бюджета се предвижда създаването на резервни фондове на органите на изпълнителната власт и на органите за местно самоуправление. Техният размер се определя като процент от общата сума на разходите.

Бюджетът следва да бъде балансиран, т.е. приходите да са адекватни на разходите. Обаче, се срещат ситуации, при които приходите са по-големи от разходите (тогава се говори за *профицит* - излишък в бюджета) или когато приходите са по-малки от разходите (*дефицит* - недостиг в бюджета). Всяко значително отклонение от баланса в бюджета, независимо от посоката, е нежелателно. Въпреки това, по-сериозен проблем за държавата винаги е наличието на бюджетен дефицит, с който е много по-трудно да се справя правителството.

Бюджетен дефицит възниква, когато бюджетните приходи са недостатъчни за осъществяване на необходимите разходи. В такива случаи на държавата не ѝ достигат средства за нормално изпълняване на нейните функции и се налага да прибегва до различни заеми. Бюджетният дефицит не винаги е свидетелство за някакво извънредно положение в икономиката на страната. Той може да бъде предизвикан, например, от необходимостта да се осъществят крупни държавни инвестиции за развитие на икономиката, а не като криза в държавното управление. Възможни са и извънредни обстоятелства, свързани с войни, стихийни бедствия, разходите за които не биха

могли да бъдат предварително планирани, но трябва да бъдат задължително осъществени.

Когато възниква временен бюджетен дефицит, чийто относителен дял не е висок по отношение на БВП, и са налице перспективи за неговото отстраняване, той не трябва да се разглежда като изключително събитие. Обикновено, бюджетен дефицит до 10% от приходите се смята за допустим, но над 20% - за критичен.

За съкращаване на бюджетния дефицит практически се налага да се стимулират приходите от всички отрасли и сфери на стопанска дейност и едновременно с това да се съкращават държавните разходи. За тази цел, се използват разнообразни източници за привличане на средства. От тях класически са – емисия на пари, кредити от Централната банка и държавни заеми (вътрешни и външни). Първият източник е най-инфлационен и затова не е много приемлив за покриване на бюджетния дефицит. Кредитирането от страна на Централната банка също води до пари без стоково покритие, инфлация и последващи кризисни сътресения. По тази причина в много от развитите страни прякото кредитиране или е забранено, или е сериозно ограничено. Затова като основен източник за финансиране на бюджетния дефицит се използват вътрешните и външните заеми във вид на кредити от кредитни организации и емисия на държавни ценни книжа. Прибягвайки до такива заеми, държавата натрупва задължения, т.е. *държавен дълг*.

Държавният дълг е бремене, усложняващо нормалното функциониране на икономиката. Увеличаването на държавния дълг съкращава запаса от капитали в икономиката, тъй като притежателите на свободни капитали, вместо да ги инвестират в икономиката, купуват облигации и финансират разходите на държавата. Наличието на държавен дълг намалява и размера на акционерния капитал и на инвестициите, а следователно води и до намаляване нивото на БВП и съответно на жизненото равнище на населението в бъдеще. Лихвите, изплащани от държавата растат, държавата се принуждава да повишава данъците, което също води до намаляване на БВП или до увеличаване на бъдещите дългове.

В условия, когато държавата не може да се справи със своите задължения, прибегва до *преструктуриране на дълга*. Това означава погасяване на текущите задължения чрез нови заеми и установяване на други условия за обслужване на дълга и срокове за неговото погасяване.

Преодоляването на бюджетния дефицит следва да се основава, преди всичко, на развитието на производството, на финансовата устойчивост във всички отрасли и предприятия и форми на собственост и на активизиране на предприемаческата дейност. Що се отнася до намаляване на бюджетните разходи, то може да бъде постигнато чрез промени в инвестиционната и социалната политика в посока към повишаване на нейната ефективност.

Съвкупността от различните видове бюджети, използвани в страната, формира *бюджетната система*. Тя се изгражда въз основата на изработени принципи при отчитане на формата на държавното устройство. В повечето страни бюджетната система се изгражда от две звена – *държавен* и *местни бюджети*. Местните бюджети са автономни и не влизат в държавния бюджет.

Държавният бюджет се утвърждава от парламента на страната. Контрол за неговото състояние в хода на изпълнението на бюджета се осъществява от Сметната палата при парламента, която е независим орган. При надвишаване на пределното ниво на дефицита и значително намаляване на постъпленията се въвежда механизъм на *секвестриране на разходите*. Това е процедура, която означава пропорционално намаляване на разходите с 5, 10, 15% и т.н. ежемесечно по всички статии на бюджета, в продължение на оставащите месеци от финансовата година. На секвестриране не подлежат така наричаните *защитени статии* – разходите за работна заплата, стипендии, медикаменти и т.н.

При извънредни обстоятелства в страната може да се въвежда *извънреден бюджетен режим* за разходване на средствата. Въвеждането на извънредни мерки става с приемането на специален закон.

Успоредно с държавните и местните бюджети се прилагат и други форми за използване на паричните ресурси. Една от тях е създаването на *извънбюджетни фондове*. Държавният бюджет до голяма степен способства за мобилността на средствата и при необходимост може да ги преразпределя за различни видове разходи. За да страдат по-малко социалните потребности при едно такова преразпределение, т.е. да не намаляват разходите за жизнено важни нужди на държавата, се формират специални извънбюджетни фондове с конкретно предназначение.

Извънбюджетните фондове са притежание на държавата, те са под управлението на държавните органи на властта. Редът за тяхното формиране и функциониране се регламентира от държавата, а източниците за формиране на фондовете се предопределят от характера и мащаба на задачите, за реализирането на които са създадени, а също и от икономическото и социалното положение на страната. Извънбюджетните фондове са особена форма на използване на финансови ресурси, привличани за финансиране на различни държавни разходи, отделно от бюджета. В зависимост от целевото предназначение извънбюджетните фондове се делят на икономически и социални.

В съвременните условия *основни извънбюджетни фондове* са: държавен застрахователен фонд, пенсионен фонд, фонд за задължително медицинско застраховане, фонд за трудова заетост и др. Могат да бъдат формирани и други фондове в зависимост от задачите, стоящи пред икономиката. След изпълнение на тяхното предназначение фондовете се закриват.

14. Данъци и данъчна система

Същност на данъците и данъчната система

Данъците и данъчната система не са само източник на бюджетни постъпления, но и едни от най-важните структурни компоненти на пазарната икономика.

Данъците са известни на хората от дълбока древност. Възникването на данъците е свързано с необходимостта да се издържа държавата. Тяхната неизбежност е толкова очевидна, че Бенджамин Франклин, един от авторите на Декларацията за независимостта на САЩ (1789), сполучливо отбелязва: “В този свят човек в нищо не може да бъде напълно сигурен, с изключение на смъртта и данъците”.

Данъците представляват задължителни плащания, взимани от централните и местните органи на държавната власт от юридически и физически лица, постъпващи в техните бюджети. Съществуването на данъците е икономически оправдано дотолкова, доколкото икономически е оправдано съществуването на държавата.

Първоначално ролята на данъците се е свеждала само до реализиране на фискални правомощия. По-нататък, с усложняването на икономическите отношения и възникването на необходимост от държавното им регулиране, на държавата се налага да изпълнява специфични икономически функции. Поради това, способите за въздействие върху икономическия живот чрез данъците постепенно се диференцират, стават по-разностранни.

Данъците се превръщат в главен *инструмент за преразпределение на доходите и финансовите ресурси*. Това преразпределение се налага, за да бъдат осигурени със средства тези лица, предприятия, програми, сектори и сфери на икономиката, които изпитват потребност от ресурси, но не са в състояние да ги осигурят от собствени източници.

От *юридическа* гледна точка, данъчните отношения представляват система от специфични задължения, при които от

едната страна е държавата, а от другата – субектът на данъчното облагане (юридическо или физическо лице).

От *икономическа* гледна точка, данъците представляват инструмент на фискалната политика и едновременно с това метод за косвено регулиране на икономическите процеси на макроикономическо ниво.

Могат да бъдат разграничени две направления в регулиращите функции на държавата чрез данъчното облагане. Едното от тях е акумулиране на средства в приходната част на бюджета (*фискалната функция на държавата* в областта на данъчното облагане). Другото е в стимулирането (или ограничаването) посредством данъчните лостове на определени видове икономическа дейност или отрасли в икономиката (*регулиращата функция на държавата* в сферата на данъчното облагане).

Данъчната система се формира от вземаните от държавата данъци и други плащания (такси, мита). Тя включва и набора от закони, регулиращи реда и правилата на данъчното облагане, а също така и структурата и функциите на държавните данъчни органи. Данъчните системи, в отделните страни, се различават по видовете данъци, по нивата на данъчните ставки и по някои други параметри.

Не всички задължителни плащания се определят като данък. Спецификата на данъците се заключава в тяхното съответствие с определени принципи. За първи път принципите на данъчното облагане се формулират от Адам Смит в неговия труд “Изследвания на природата и причините за богатствата на народите” (1776г). Той предлага да се използват три източника на данъци – рентата, печалбата и работната заплата. Смит извежда следните принципи на данъчно облагане:

- *равномерност*, т.е. равномерно разпределяне на данъчното задължение, единство в изискванията на държавата към данъкоплатците, всеобщност на данъчните правила;

- *определеност*, т.е. ясност и стабилност на фундаменталните характеристики на данъчната система и тяхната неизменност, в по-дълъг период от време;

- *простота и удобство*;

- *умереност*, за да не се превръщат в тежко бреме за данъкоплатците.

В една рационално изградена данъчна система се наблюдава стремеж за спазване на тези принципи, макар последните два принципа практически не винаги се реализират. Доколкото данъците са инструмент на икономическата и структурната политика на държавата, равнището на данъчното бреме се определя от държавата, в зависимост от конкретните задачи на държавното регулиране и особеностите на икономическата ситуация.

Данъчната система се формира на границата на взаимодействието между пазарните и административно-разпоредителните механизми. Затова, *от една страна*, установяването и събирането на данъците е прерогатива на властта, а *от друга страна*, формирането на данъците и установяването на данъчното бреме се диктува от пазарните условия и нивото на икономическо развитие.

Наред с прилагането на вече утвърдени принципи, данъчните системи са обект и на модернизирание. Съвременните принципи на данъчно облагане налагат да се отчитат поне три обстоятелства:

Първо, данъците не трябва да потискат и нещо повече, да убиват заинтересоваността у предприемачите и работниците от повишаване на доходите и печалбата.

Второ, данъците трябва да бъдат балансирани така, че техният размер, заедно с другите постъпления в бюджета, да уравни разходите на държавните разходи.

Трето, данъчното облагане не трябва да води до намаляване реалните доходи на гражданите под пределно допустимия минимум, определен от размера на жизнения минимум.

Естествено, да се изгради данъчна система, отговаряща на всички посочени принципи, никак не е лесно. Много от изискванията са трудно съвместими и в определена степен противоречиви. Затова динамичността на данъчната система е свойствена на по-голяма част от държавите.

Видове данъци и данъчно облагане

Данъците са изключително разнообразни по видове и образуват достатъчно разклонена структура. Опитите да се унифицират данъците, да се намали тяхното количество и видове, засега нямат успех. С времето количеството и видовете данъци не само не намалява, а дори се увеличава. Предполага се, че това е продиктувано от обстоятелството, че на правителствата е по-удобно да събират, вместо един по-голям данък, множество, но не толкова големи данъци. По този начин, на пръв поглед, данъчните сборове изглеждат по-незабележими и не толкова чувствителни за населението.

Данъците се подразделят на групи по много признаци:

- по характера на данъчния сбор (преки и косвени);
- по нивото на управление (централни и местни);
- по субектите на данъчното облагане (от юридически и физически лица);
- по обектите на данъчно облагане (стоки и услуги, доходи, печалби, добавената пазарна стойност на капитала, недвижимо имущество и т.н.)
- по целевото предназначение на данъка (общи и специални).

На практика данъците основно се подразделят на *преки и косвени*.

Преките данъци се взимат непосредствено като процент или като фиксирана сума от дохода или имуществото на данъкоплатците и те ги усещат като видими, преки загуби в резултат на намаляване на техния доход. Към тях се отнасят: *данъкът върху дохода на физическите лица, данъкът върху корпоративната печалба, имуществените данъци, данъците върху наследство и дарения, поземленият данък, данъците, свързани с природоползването и др.*

Косвените данъци се взимат по друг, по-малко “забележим” начин. Чрез въвеждане на надбавки към цените на стоките и услугите, заплащани от купувачите и постъпващи в държавния бюджет. Към косвените данъци могат да бъдат отнесени: *акцизите, митата, данъкът върху продажбите, данъкът върху оборота, данъкът върху добавената стойност.* Косвените данъци се наричат още *безусловни*

във връзка с това, че те не са свързани непосредствено с дохода на данькоплатците и се взимат независимо от крайния резултат, от получената печалба.

Преките данъци, отнесени към възпроизводствения процес, се разпростират върху производството и реализацията на продукцията, а косвените – в по-голяма степен регулират процесите на разпределението и потреблението. Затова, ако преките данъци се разглеждат като данъци върху доходите и богатството, то косвените данъци може, в определен смисъл, да се смятат данъци на разходите, подчертавайки по този начин, че в по-голяма степен се отнасят към стадия на потреблението.

Анализирани от друга гледна точка, преките данъци са такива данъци, за които източникът и обектът на данъчното облагане са идентични, а косвените – са данъци, за които източникът и обектът не съвпадат. В съответствие с това разграничаване, имаме следните основни видове данъци:

а) *данък върху доходите на физическите лица* - понеже източникът и обектът съвпадат непосредствено, то този данък е пряк;

б) *данък върху корпоративната печалба* - и обектът, и източникът е облагаемата печалба, следователно данъкът е пряк;

в) *данък върху доходите от парични капитали* - отнася се към категорията преки данъци, тъй като източникът и обектът на данъчното облагане е един и същи – дивиденди, лихви от облигации, лихви от банкови влогове.

г) *поземлен данък* - изчисляването на поземления данък навсякъде се осъществява в абсолютни суми върху единица площ. Източник за заплащане на данъка са паричните средства на собственика на земята, а обект е поземленият участък в натурално изражение. Затова е правомерно този данък да се отнесе към косвените.

д) *имуществен данък* - обект на данъчно облагане е имуществото на юридически и физически лица в стойностно изражение, т.е. овеществен минал доход на данькоплатеца, а източник са неговите налични парични средства, следователно е налице косвен данък

е) *данък върху наследство и дарение* - обект на данъчно облагане е имущество, предавано в наследство или дар. Източник на заплащане на данъка са парите на субекта на данъчното облагане, поради което данъкът се отнася към категорията на косвените.

ж) *акциз* - представлява класически данък върху цената на стоката. Обект на данъчно облагане е цената или облагаемият оборот. Източник за заплащане на акциза са средствата на купувачите, потребителите. Понеже източникът и обектът не съвпадат – данъкът е косвен.

з) *данък върху добавената стойност* - обект на данъчното облагане е добавената стойност на всеки стадий от производството и реализацията на стоките и услугите. Източник могат да бъдат както средствата на потребителите, така и доходите на производителите, в зависимост от резултатите от преразпределението на данъчното бреме, поради което данъкът е косвен.

и) *данък върху оборота* - обект на данъчното облагане се явява облагаемият оборот на стоки в парично изражение. Източник могат да са както средствата на потребителите, така и доходите на производителите. Обектът и източникът не съвпадат, поради което данъкът се отнася към косвените.

Данъците се разграничават и в зависимост от характера на данъчната ставка. По този критерий се подразделят на *пропорционални, прогресивни и регресивни*.

Пропорционални са такива данъци, при които се прилага единна данъчна ставка. Тя е неизменна и не зависи от величината на дохода или размера на обекта за данъчно облагане. В такива случаи, понякога се говори за твърда данъчна ставка върху единица обект. Например, ако данъчната ставка върху печалбата е 30% и не се променя в зависимост от размера на печалбата, то такъв данък се определя като пропорционален. Названието на данъка подчертава, че неговата обща величина е правопрпорционална на обема на дохода, печалбата, имуществото. Пропорционалното данъчно облагане съхранява неравенството в доходите. Получаващите по-високи доходи и след приспадане на данъка ще имат по-голям доход.

При *прогресивния* данък данъчната ставка се увеличава с нарастване на величината на обекта на данъчното облагане. Например, доход до размера на минималната работна заплата може да не се облага с данък, с размер до 3 минимални заплати да се облага с 12% данък, а над 3 минимални заплати – с 20% данък. Съществува възможност за два типа скали за прогресивно данъчно облагане – построени на принципа на простата и сложната прогресия. При простата прогресия увеличената данъчна ставка се прилага за всички по-високи суми на дохода. Сложната прогресия предполага стъпаловидно данъчно облагане, т.е. стъпаловидно нарастване на данъчната ставка с увеличаване на дохода.

При *регресивния* данък ставката се намалява с увеличаване на обекта на данъчното облагане. Неравенството в доходите след данъчното облагане нараства. Регресивният данък се въвежда с цел стимулиране ръста на дохода, печалбата, имуществото, облагани с данък. Регресивен характер могат да имат основно косвените данъци, които не са свързани непосредствено с дохода.

Данъкът може да бъде в *натурална или парична форма*.

В зависимост от това, кой взима данъка и в кой бюджет постъпват данъците се подразделят на *държавни и местни*.

В зависимост от това кой е данъкоплатеца данъците се разграничават като *данъци на физически и данъци на юридически лица*.

Въпросът в каква степен да се разпределя данъчното бреме между юридическите лица (организации, предприятия), от една страна, и физическите лица, от друга страна, не предполага просто решение. Всяко изместване на данъците в полза на една от страните е в състояние да нанесе реален или условен финансов ущърб на другата страна. Характерно е, че за гражданина–работник прехвърлянето на неговия индивидуален данък върху организацията, в която работи, не му носи очевидна изгода, а води до адекватно недоплащане за труда, т.е. означава само смяна на джоба, от който работникът взима парите си. За съжаление, прекалено много хора не разбират това и се въълнуват само във връзка с личното заплащане на данъка.

Вторият въпрос се отнася до това, какво трябва да бъде обект на данъчно облагане за физическите лица. Възможни са различни подходи при решаването на този проблем.

Един от тях е данъчно да се облагат благата, които ползват хората, придобивайки стоки и услуги от държавата. Логиката на това облагане произтича от тезата - *получаващите по-голяма изгода от стоките и услугите, предоставени от държавата, да плащат по-високи данъци*. Това дава по-голяма възможност да се финансира създаването на такива блага. Обаче, доколкото става дума за обществени блага, които гражданите ползват безплатно или срещу умерено заплащане, взимането на данък срещу ползване на благо, пропорционално на полученото благо, би означавало отказ от идеята за предоставяне на някои блага за по-нуждаещите се слоеве от населението и би подкопало идеята за безвъзмездните блага.

Качествено нов е подходът заложен в идеята за данъчно облагане в зависимост от нивото на платежоспособността. Тук се прилага друг принцип – *“колкото по-големи са възможностите на данъкоплатеца да плаща данъци, толкова по-голям трябва да бъде неговият данък”*.

Възможностите на гражданите за плащане на данъци зависят от редица фактори – имущественото състояние, натрупаните парични средства, реалните доходи, перспективите за получаване на нови доходи. От всички тях най-лесно се установяват паричните доходи на физическите лица, поради което те са избрани в качеството на основен обект за данъчно облагане. Този данък носи названието *подоходен*.

Основните типове доходи, облагани с данък, са:

- доходи, получавани от основни трудови договори;
- доходи, получавани от граждански договори и по съвместителство;
- доходи от индивидуална трудова дейност;
- авторски възнаграждения;
- доходи от предприемаческа дейност и други видове доходи, несвързани с осъществяване на трудови задължения;
- доходи от селскостопанска дейност;

- доходи, получавани в други страни.

Основен обект за данъчното облагане на предприятията се явява *брутната (балансовата) печалба*, представляваща главен източник, от който се събират разнообразни данъци. Първоначално от балансовата печалба се отчисляват данъците за местния и централния бюджет, целевите сборове, а след това от данъчно облагаемата част на останалата печалба се вземат данък върху печалбата и други по-малки данъци, а също така глоби и неустойки.

Данъкът върху печалбата на предприятията се отнася към централните, най-значимите и употребявани видове данъци в световната практика на данъчното облагане. Всяка държава принуждава предприятията да отстъпват част от своя чист доход на обществото под формата на данък, който постъпва в бюджета. За отделните страни тази част е различна, но достатъчно значима, и се движи между 30 и 60% от брутната печалба. Особеното в случая е, че при определени условия е възможно с данък да се облага не цялата балансова печалба, а само част от нея, наричана данъчно облагана печалба. Например, част от печалбата, насочвана за развитие на производството, за повишаване на научно-техническия потенциал на предприятието и други често се освобождава от данъка върху печалбата.

След заплащането на данъците и други вземания от печалбата, в разпореждане на предприятието остава така наричаната *разпределяема или остатъчна печалба*. Наименованието “разпределяема” подчертава, че тази част от печалбата се разпределя от самото предприятие. Тя се структурира като фонд натрупване (капиталовложения за развитие на предприятието) и фонд потребление (разходи за социални нужди, за материално стимулиране и др.).

В съответствие със съществуващата практика данъкът върху печалбата се изема от юридическите лица по данъчна декларация. Данъчното облагане се осъществява, като правило, по пропорционални ставки от 15 до 55% от облагаемата чиста печалба.

Днес, най-широко използван и ефективен инструмент за данъчно (косвено) облагане е *данъкът върху добавената стойност* (ДДС). За първи път този данък е въведен във Франция през 1954г. ДДС се взима във всички страни, освен в Австралия, САЩ и Швеция.

Добавената стойност – това е стойността, която доставчиците присъединяват към своята суровина или закупеното изделие преди да го продадат като ново, подобро от тях изделие или услуга. ДДС представлява вземане в полза на бюджета на част от прираста на стойността, създаден в процеса на производството и услугите и се внася в бюджета след нейната реализация. Той се взима последователно от всички организации, участващи в производствения технологичен цикъл на даден продукт, в съответствие с добавяната от всяка от тях стойност, т.е. частта, внасяна в цената на стоката. ДДС, както и акциза реално се заплащат от крайния потребител. Фактически ДДС е данък не на производителите, а на потребителите, тъй като при свободното ценообразуване, по принцип, никой не пречи на производителите да компенсират тази данъчна загуба чрез съответното увеличаване на цената. Обикновено всяка страна прилага основна (стандартна) ставка за този данък. В страните от Европа тя се колебае около 18% (за България – 20%). Могат да се прилагат повишени или понижени ставки на ДДС, а отделни стоки могат да бъдат и освободени от ДДС. Особеното за ДДС е, че той е *вътрешен данък*. При износ на стоката извън страната неговият размер следва да бъде компенсиран на купувача.

Акцизът е една от разновидностите на косвените данъци върху стоките и услугите, непосредствено включван във вид на добавка към цената или тарифата. Поради тази причина, той се заплаща от крайния потребител. С акциз, като правило, се облагат стоки като цигари, спиртни напитки, ювелирни изделия, деликатеси, бензин, кожени изделия и др. Ставките на акциза са диференцирани по стокови групи и видове стоки в широк диапазон от 10 до 90% и могат периодично да се преразглеждат.

Важно е да се отбележи, че доходните данъци и косвените данъци (или както често понякога ги наричат потребителските

данъци) по различен начин въздействат на производството и икономическите процеси. ДДС и акцизите, т.е. потребителските данъци снижават “прогресивността” на данъчната система, утежняват данъчното бреме за икономически слабите слоеве от населението. В същото време, тези данъци могат да изглеждат по-справедливи в сравнение с подходящите данъци, които при определени условия се превръщат в спирачка за спестяването и мотивацията за труд, тъй като намаляват доходите на работниците. Обмисленото въвеждане на потребителските данъци подобрява състоянието на платежния баланс, повишава гъвкавостта на цялата финансова система. Данъците върху потреблението се използват като основни повсеместно в Западна Европа.

Данъчни механизми и инвестиционно стимулиране

Данъчните системи на всички развити страни са формирани така, че някои данъци, посредством определени икономически ходове, да могат да се прехвърлят върху други лица.

Най-разпространен данък е подходящият, при който обект на данъчно облагане са доходите на конкретни лица. По силата на своята определеност възможността за прехвърлянето на този данък е незначителна. Но отделни лица, въпреки това, могат да го прехвърлят върху други лица чрез маневриране (увеличаване) с цените на своите услуги. По този начин, данъкът частично се прехвърля на потребителите

По отношение на данъка върху печалбата на фирмите, съществуват две гледни точки за неговото прехвърляне.

Съгласно първата гледна точка, фирмите, по принцип, се стараят да произвеждат продукцията и да установяват цените по такъв начин, че да си осигурят възможно максимална печалба. Затова при прогресивното данъчно облагане те не са заинтересовани от повишаване на цените, тъй като това ще доведе до намаляване обема на продажбите. В същото време, получавайки, в резултат на поголемия оборот, по-голяма печалба и плащайки за нея данък, те,

независимо от това, могат да получат достатъчно висок чист доход. Данъчното бреме, в случая, се прехвърля върху акционерите на фирмата, които ще получат в качеството на дивиденди, като част от печалбата, по-малки суми.

Според другата гледна точка, данъкът върху печалбата частично се прехвърля на потребителите чрез по-високите цени, а на доставчиците чрез по-ниските изкупни цени на ресурсите, които се опитват да наложат фирмите. Аргументите за подобно поведение се свеждат дооправдания с необходимостта от икономии на разходите, поради намаляване на печалбите.

Бремето на имуществения данък ляга върху собствениците на имущество. Това се отнася за поземления данък, за данъка върху личната собственост, върху собствеността на дом или квартира. Данъкът за арендувано имущество или предприемаческа собственост може да бъде прехвърлен от собственика върху арендатора във вид на по-висока аренда.

Акцизните данъци и ДДС се отнасят към раздела на “скритите” или косвените данъци, тъй като те се прехвърлят от продавачите върху потребителите чрез механизма на цените.

При въвеждането, прилагането и използването на ДДС, разпределението на това данъчно бреме не е абсолютно, а относително и зависи от еластичността на търсенето и предлагането в условията на икономическо равновесие и конкурентна среда. В този случай, са възможни два крайни варианта на поведение по отношение на цената – или тя се увеличава с размера на данъка и тогава данъчното бреме напълно се прехвърля върху потребителите, или цената остава непроменена и данъчното бреме напълно се поема от производителите. Най-често цената нараства по-малко от величината на данъка, тъй като производителите прехвърлят върху потребителите само част от данъка посредством увеличаване на цената, а другата част поемат върху себе си за сметка на намаляване на печалбата.

Когато еластичността на търсенето и еластичността на предлагането са еднакви, данъкът като че ли се дели между тях поравно. Ако търсенето на дадена стока притежава еластичност,

превишаваща еластичността на предлагането, то основната част от данъчното бреме се поема от продавача. Ако предлагането притежава по-голяма еластичност от търсенето, то се формира обратна картина и основната част от бремето ляга върху купувачите. Необходимо е да се отчита, че посочената логика в разсъжденията има теоретичен характер. В реалния живот картината на разпределението на данъчното бреме е много по-сложна и не така еднозначна.

Независимо от абстрактния характер на по-горната картина, фактът, че при въвеждане на нов данък или увеличаване на данъчните ставки се наблюдава разпределение на данъчното бреме между производители и потребители, не предизвиква съмнения.

Данъците са много значим фактор при ценообразуването.

Да предположим, че са увеличени действащите данъчни ставки или е въведен нов данък. За производителя това означава, преди всичко, увеличаване на неговите разходи. Това предполага промяна на цената с величина, която би запазила дохода на производителя след увеличаване на данъка. Ако част от потребителите, търсещи дадената стока, приемат новата цена и не намалят обема на потреблението, може да се предположи, че производителят е в състояние да запази своя доход чрез прехвърляне на данъчното бреме върху тези потребители, които са приели новата цена. За производителя е още по-лесно да запази своята доходност, ако потребността от дадена стока е толкова голяма, че обемът на търсене остава непроменен даже при увеличаване на цената, т.е. търсенето на стоката е малко еластично или нееластично по отношение на цената.

Разгледаният вариант на ценообразуване при въвеждане на нов данък или увеличаване на данъчните ставки има място само при условие на голямо търсене на предлаганата стока, потребността от която, от страна на купувачите, е незаменима.

Реалната ситуация е по-сложна. Ако цената на стоката се повиши, по-логичната реакция от страна на потребителите ще бъде да намалят търсенето, което ще доведе до установяване на нова по-ниска равновесна цена. Естествено, че печалбата на производителя от продажбата на продукцията може да се окаже по-ниска от тази, която

е необходима за компенсация на увеличените разходи в резултат на увеличения данък. Но ако потребителите купуват стоката в количества и по цена, която е по-висока от изходната цена, то производителят получава възможност да компенсира част от увеличаването на данъка за сметка на потребителите в резултат на продажбата на стоките на по-висока цена, а другата част от данъка би трябвало да бъде покрита за сметка на самия производител.

Както следва от изложеното, увеличаването на данъците и данъчните ставки може да предизвика такова увеличаване на предлагането и намаляване на търсенето, което да доведе до намаляване на обема на производството, а държавата да получи при по-високите ставки на данъка по-малък обем на данъчни постъпления в бюджета. Това потвърждава добре известният в икономическата теория ефект на Лафер.

Върху механизма на пазарното ценообразуване въздейства и обратното явление – намаляване на данъчното бреме. Логиката на разсъждение, в този случай, е аналогична.

Ако на пазара се установи равновесна цена за даден продукт, то намаляването на данъка означава намаляване на разходите за производителя и при други равни условия увеличаване на неговата печалба. Ценовата реакция на производителя на намаляването на данъка може да се окаже неутрална, т.е. той няма да променя обема на производството и при непроменено търсене равновесната цена остава същата. По този начин намаляването на данъка ще се превърне в допълнителна печалба за производителя.

В същото време логично е да се предполага, че производителят, като отчита увеличението на печалбата, може да отиде към намаляване на цената на произвеждания продукт. При това той ще следи, щото неговата печалба в резултат на намалената цена да се компенсира от намаления данък и увеличения обем на продажбите. Възможен е и вторичен ефект, изразен в мултипликационно разширяване на търсенето. Във връзка с намаляването на цената потребителите могат да увеличат търсенето на дадения продукт като цяло. Това в последствие ще доведе до установяване на нови – по-

високи цени, поради което доходността може да се повиши както за сметка на увеличената цена, така и вследствие увеличения обем на продажбите.

Механизмът на намаляване на данъчното облагане на предприятията първоначално ще води до намаляване на данъчните постъпления в държавния бюджет. Обаче, в крайна сметка, това ще създава предпоставки за увеличаване на обема на облаганите с данък продажби, обусловен от намалените цени и увеличеното търсене на стоката, и увеличаване в перспектива на данъчните постъпления.

Данъчната система е призвана да бъде и ефективен механизъм за стимулиране на инвестициите за развитие на икономиката. В рамките на данъчната система, в световната практика съществуват следните основни механизми, способности и направления за стимулиране на инвестициите:

- освобождаване от данъчно облагане на част от печалбата, която се насочва за финансиране на капитални инвестиции с производствено и непроизводствено назначение;
- използване на инвестиционен данъчен кредит;
- ускорена амортизация.

Освобождаването от данъчно облагане реинвестирана печалба, вложена в производството, позволява да се намали данъчният натиск върху производителите и по този начин да се увеличи притокът на инвестиции в икономиката.

Инвестиционният данъчен кредит, по своето съдържание, е данъчна отстъпка. Особеността на такава данъчна отстъпка е в това, че нейната величина се приспада от изчисления данък, а не от общата сума на данъчно облаганата печалба. Инвестиционният данъчен кредит е предназначен да стимулира внедряването на нова техника и замяна на остаряло оборудване.

Ускорената амортизация се проявява в намаляване на сроковете за амортизация и има за цел да създава по-благоприятни възможности за масово обновяване на основния капитал и модернизация на промишлеността. Същността на ускорената амортизация е в това, че износването на основните средства се начислява по завишени норми.

В резултат на това, стойността на основните средства за производство се пренася върху производствените разходи в по-кратки срокове в сравнение с нормативните. Методът за ускорена амортизация се разпространява върху активната част на основните средства – машини, оборудване, транспортни средства.

Увеличаването на амортизационните отчисления намалява базата на данъчно облагаемата печалба, ускорява оборота на основния капитал, създава стимули и осигурява средства за нови инвестиции.

Ускорена амортизация се прилага и по отношение на оборудване, свързано с опазване на околната среда, а също и в областта на технологиите, икономисващи енергийни разходи.

15. Икономическа политика на държавата

Същност на държавната икономическа политика

В своето развитие икономиката на всяка страна следва, преди всичко, обективните исторически и икономически процеси. Тя е свързана с историческото минало и неизбежното бъдеще, но в решаваща степен траекторията на нейното движение зависи от стремежите и волята на главните действащи субекти – държавата, организациите, гражданите. В това отношение най-големи възможности притежава държавата в лицето на правителството, т.е. на всички компоненти на държавната власт.

Правителството избира курса и провежда определена политика в съответствие с избраната социално-икономическа стратегия. По своя замисъл икономическата политика е призвана да изразява и възплъщава целите, задачите и интересите на страната, държавата, народа. Тъй като социално-икономическите установки на държавата са прерогатива на правителството, то в държавната икономическа политика намират отражение интересите, позициите, възгледите на самото правителство и тези кръгове, лица, от които то зависи, с които то е свързано. Гражданите са в състояние да въздействат на икономическата политика в тази степен, в която могат да влияят върху правителството.

Икономическата политика на държавата, в известна степен, е предопределена. Тази предопределеност произтича от наследена от миналото икономическа обстановка, от приети по-рано решения и задължения. В значителна степен икономическата политика е предопределена и от вътрешната и световната конюнктура – състоянието на икономиката и пазара, нивото на икономическата активност, тенденциите към ръст или спад.

Теорията и практиката показват, че икономиките на страните се развиват циклично. В течение на няколко години или даже десетилетия фазата на икономически ръст и подем на деловата активност се сменя с фаза на намаляване на макроикономическите

показатели, с икономически спад, с намаляване на търсенето и предлагането. Прието е да се разграничават посочените вече класически фази на икономическия цикъл – *спад, депресия (стагнация), оживление и подъем (бум)*.

В зависимост от това, в каква фаза се намира националната икономика, се формира един или друг тип икономическа политика на правителството. Най-често индикатори за това са величината и динамиката на brutния вътрешен продукт, съвкупното търсене и предлагане, доходите и потреблението, цените, заетостта и безработицата.

Икономическата политика е тясно свързана с вътрешната и външната политика на държавата и даже с държавната идеология. Ето защо политическите сили в страната са способни да оказват съществено влияние върху икономическата политика на държавата.

Набелязваната икономическа политика намира своето най-пълно проявление в структурата на държавния бюджет, в целевите държавни програми, в инвестиционните проекти, в параметрите на социалната защита, в условията на държавното кредитиране, в ставките на данъчното облагане и т.н.

В зависимост от времевия диапазон на действие е прието да се различава *краткосрочна и дългосрочна икономическа политика*. Краткосрочната икономическа политика е ориентирана към действия с времетраене до една година. Дългосрочна икономическа политика се провежда при относително устойчиви икономически условия или достатъчно гарантирани ресурсни възможности, което позволява да се определя линия на поведение за по-дълъг период от време. Икономическата политика се провежда от държавата чрез използване на намиращите се в нейно разпореждане инструменти, лостове за въздействие върху икономическите процеси и субекти. Тя се реализира чрез закони, укази, постановления и други нормативни актове, държавни програми, текущи оперативни постановления и решения на държавните органи, чрез разпределение на финансовите ресурси.

Конкретен инструмент за провеждане на държавната икономическа политика са *фискалните лостове за въздействие* – данъците и държавните разходи. Наред с фискалните лостове значителна роля играят и *кредитно-паричните инструменти* – паричната маса в обръщението, кредитите, лихвените проценти, нормата на банковия резерв и др.

Прието е да се смята, че в тези страни, в които господстват пазарните отношения, държавата следва като главна цел на своята икономическа политика само тези задачи, които пазарът не може да решава самостоятелно, които не са подвластни на пазарния механизъм. При това положение целите на държавната икономическа политика съвпадат с целите на държавното регулиране на пазара и пазарните отношения.

Друг подход и цел на икономическата политика е стабилизационният. Той е най-характерен за кризисни ситуации и спад, когато е необходимо, преди всичко, да се спрат стихийните процеси, да се постигне управляемост на процесите, да се предотврати по-нататъшно влошаване на конюнктурата.

В страни, икономиката на които се намира в подем или такъв подем се очаква, целите на икономическата политика са свързани с целите на икономическия ръст, измерван с нивото на този ръст.

За страни със социално ориентирана пазарна икономика е характерно извеждането на преден план на значими социални цели. Те, до голяма степен, се покриват с икономическите. Към *най-значимите социални цели* на държавната икономическа политика се отнасят икономическата свобода и икономическата справедливост.

Икономическата свобода се разбира като свобода за избора на формите и видовете икономическа, предприемаческа дейност, разпределение и използване на собствените средства, придобиване и продажба на обектите на собственост, поведение на пазара, участие в профсъюзни организации и стачки. Но като се говори за икономическата свобода като цел на държавната икономическа политика, не трябва да се разбира неконтролируема свобода, граничеща с анархия, а такова ниво на икономическа свобода, което е

необходимо за ефективно функциониране на стопанската система и постигане по този начин на икономическите цели на държавната политика.

Привлекателна като цел е *икономическата справедливост*, разбирана от позициите на честното, добросъвестното отношение към всички хора в страната, с отчитане на техните интереси и възможности, създаване на адекватни условия за изява. Но “справедливостта” е не толкова икономическо, колкото морално-етично понятие. У всеки човек съществува своя представа за справедливост, много често диктувана от собствените интереси и личната изгода. За справедливо едва ли следва да се приема равенството при ползването на икономическите блага. По-скоро справедливо е изравняването на възможностите за получаване на доходи, в пределите на които всеки постига това, за което той се оказва способен и мотивиран. Затова трябва да се прави разлика между равенство на възможностите и равенство на резултатите.

Важна цел на държавната икономическа политика е *социалната защита на гражданите* от неизбежните икономически рискове, от обективно настъпващите предпоставки за невъзможност за самостоятелно осигуряване на минимум блага, необходими за съществуване. Държавата е призвана да защитава своите граждани срещу безработица, да подпомага престарелите и немощните, инвалидите, да облекчава тежките последствия при нещастни случаи.

Универсална цел на държавата е да съдейства за постигане на високо ниво на социално-икономическа ефективност в мащабите на цялата страна.

Друга глобална цел на държавната икономическа политика е “*общото икономическо равновесие*”. Под това понятие най-често се разбира “магическият” четириъгълник, включващ: *стабилност на цените, високо ниво на заетостта, съразмерен икономически ръст, балансирани външнотърговски операции*.

При определянето на комплекса от цели на икономическата политика се налага да се отчита тяхната взаимна обвързаност и взаимодействие. Отделни цели и характеризиращите ги показатели

могат да се окажат както взаимно противоречиви, така и конкуриращи се или даже несъвместими, взаимно изключващи се. Поради това обективно е неизбежен целевият компромис.

Фискална икономическа политика

Фискалната политика, наричана още финансова или финансово-бюджетна, разпространява своето действие върху основните елементи на държавната хазна (фиск). Тя е непосредствено свързана с държавния бюджет, данъците, държавните парични приходи и разходи. В условията на пазарна икономика тя е фундамента на държавната икономическа политика. Фискалната политика обединява в себе си такива крупни форми на финансовата политика като бюджетната, данъчната и политиката на приходите и разходите.

Като цяло фискалната политика се проявява чрез съвкупността от държавни мероприятия по организирането на управлението на финансовите ресурси на държавата и тяхното използване с цел решаване на социално-икономическите проблеми на страната. Фискалната политика се разпространява върху мобилизирането на необходимите на държавата парични средства, тяхното разпределение и използването им по предназначение.

Една от задачите на фискалната политика е да търси източници и способности за формиране на централизирани държавни парични фондове, позволяващи да се реализират целите на икономическата политика. Посредством финансово-бюджетната политика държавата регулира глобалните икономически процеси в страната, поддържа устойчивостта на финансите, на паричното обръщение, осигурява финансирането на държавния сектор, спомага за най-доброто използване на производствено-икономическия и научно-техническият потенциал. Инструментите на фискалната политика се използват от държавата, за да оказва влияние върху съвкупното търсене и предлагане, въздействайки по този начин на общата икономическа конюнктура, да спомага за стабилизиране на икономическата ситуация, да провежда антикризисни мероприятия, да противодейства

на прекалените колебания на икономическите параметри, като реална заплаха за възникването на кризисни явления.

В макроикономическата фискална политика е прието да се разграничават две генерални линии, формиращи се в зависимост от общата икономическа ситуация в страната и фазите на икономическия цикъл, в които се намира икономиката. В период на икономически бум фискалната политика изпълнява *ограничителни функции*, съдържа параметрите на ръста в допустими предели. В период на икономическа криза държавната фискална политика изпълнява *стимулиращи функции*, с цел разширяване на производството и другите видове икономическа дейност за преодоляване на процеса на спад и постепенен преход към подем.

Между тези две състояния, съответстващи на противоположните фази на икономическия цикъл, се формира трети курс на действие, наричан *стабилизационна фискална политика*.

Стабилизационната фискална политика се проявява чрез действия на правителството по регулирането на финансовите потоци и паричното обръщение, с цел доближаване обема на брутния вътрешен продукт на страната до неговите потенциални възможности в дадените условия, да се задържи нивото на инфлацията в допустимите граници и да се осигури високо ниво на заетостта. Тя е призвана, *от една страна*, да предотврати прехода към неустойчиво кризисно състояние, за което е необходимо да се задържат икономическите параметри в определени предели и, *от друга страна*, да се подобрява създадалата се икономическа ситуация, стремейки се да доближи макроикономическите показатели до техния оптимум.

Стабилизацията може да бъде автоматична и регулируема. *Автоматични (вградени) стабилизатори* са приетите и действащи в икономиката правила и норми, позволяващи автоматично, без намеса на правителството да реагират на отклоненията от устойчивите състояния и да поддържат икономиката на страната в стабилно състояние. Например, при намаляване на доходите автоматично се намалява обемът на данъчните постъпления. Обаче вградените в икономическата система вътрешни стабилизатори в редица случаи не

са способни да гасят възникващите колебания и загубата на устойчивост. Тогава се налага оперативно регулиране от страна на правителствените органи. Приемането на такива мерки, характерът на които зависи от създалата се обстановка, се определя като *регулируема стабилизация*. Към най-разпространените регулативни инструменти се отнасят програмите за материална помощ, привличане на безработните за изпълнение на обществени работи, изменение на данъчните ставки и други аналогични инструменти за въздействие. Проблемите при тези инструменти са в това, че веднъж въведени много трудно се отменят, а понякога се трансформират в автоматични, макар по своята природа да не са такива.

Бюджетната политика на държавата като част от фискалната политика се ориентира основно към уравновесяване на бюджета – балансиране на държавните приходи и разходи в течение на целия бюджетен период. Най-често задачата на държавната бюджетна политика е да се преодолява бюджетния дефицит, достигаш критични нива. Наличието на голям бюджетен дефицит води до увеличаване на вътрешния и външния държавен дълг, дестабилизира паричната система на държавата, води към инфлация.

Данъчната политика, като част от фискалната икономическа политика, се проявява чрез установяване на видовете данъци, обектите за данъчно облагане, данъчните ставки, условията за събирането на данъците и данъчните привилегии. Всички тези параметри се регулират от държавата така, че постъпленията от парични средства да осигуряват финансирането на държавния бюджет. Но при това се проявява главното противоречие на данъчната и цялата фискална политика. Колкото по-високо е данъчното бреме, толкова по-ниско, след определен предел, е желанието и възможността да се плащат данъците и, което е по-важно, толкова по-голям е ущърбът, нанасян на производството, на създаването на данъчно облагания продукт, събирането на данъците. Затова в основата на държавната данъчна политика следва да бъдат заложили не високите данъци, а рационалните данъчни ставки.

По този начин, фискалната политика, като най-мощно направление в държавната икономическа политика, съчетава в себе си набор от най-разнообразни инструменти за финансиране, бюджетно регулиране и данъчно облагане.

Монетарна икономическа политика

Фискалната икономическа политика тясно се преплита с монетарната политика. Ако фискалната политика по своята същност има финансово-бюджетна природа, то монетарната политика следва да се нарича парична политика или още по-точно политика на въздействие върху паричната маса. Затова монетарната политика се определя като регулиране на паричната маса и паричното обръщение в страната чрез непосредствено държавно въздействие или чрез централната банка на страната. Тя осигурява стабилното функциониране на паричната система и паричното обръщение, разпространявайки своето влияние както върху парите, така и върху цените.

Монетарната политика, аналогично на фискалната, преследва *стабилизационни цели*, т.е. повишаване устойчивостта и ефективността на функционирането на стопанската система, преодоляване на кризи, осигуряване на заетост и икономически ръст. В същото време, ако фискалната политика носи по-ярко изразен антицикличен характер и е свързана с бюджета и данъците, то монетарната политика се ограничава със стабилизиране на паричното обръщение и е ориентирана основно към паричната маса.

В съответствие с целите и задачите монетарната политика има своите *специфични особености*. Те се изразяват в стабилизиране нивото на цените, потискане на инфлацията, подкрепа на покупателната способност и курса на националната валута на вътрешните и външните пазари, осигуряване на устойчиво парично обръщение в условията на свободни пазарни цени, регулиране на паричната маса, на търсенето и предлагането на пари чрез банковата система.

Макроикономическата парична политика, в нейната монетарна форма, се свързва, преди всичко, с въздействието върху паричната маса. Паричната политика се смята за *твърда*, ако държавата съкращава паричната маса, ограничава емисията на пари, спомага за поддържане на висок лихвен процент на кредита. И обратно, паричната политика се определя като *мека*, ако държавата спомага за увеличаване на паричната маса или не възпрепятства този процес, като не сдържа емисията на нови пари в обръщението и подпомага получаването на евтини кредити.

В качеството на съставни части и едновременно с това на инструменти на държавната монетарна политика се проявяват:

- а) политиката на рефинансиране;
- б) операциите на свободния пазар;
- в) политиката на банковите резерви;
- г) обезпечаването на банковата ликвидност.

Всички тези инструменти, взети заедно, позволяват да се регулира обръщението на паричната маса и на отделните парични агрегати и по този начин да оказват косвено влияние върху динамиката на пазарните цени, нивото на инфлацията, стоково-паричните отношения между производителите и потребителите, пазарния обмен, доходите и разходите на пазарните субекти.

Политиката на рефинансиране се свежда до въздействие на централната банка чрез лихвения процент върху обема на кредитните ресурси и - съответно, върху паричната маса в обръщението. Търговските банки придобиват, купуват кредитни пари от централната банка и препродавайки ги след това на своите клиенти, осъществяват рефинансиране. По този начин централната банка може да влияе върху цената на кредита на финансовия пазар. Вдигайки лихвения процент, централната банка задържа търсенето на кредити и свива паричната маса в обръщението, а намалявайки го стимулира търсенето и спомага за увеличаване на паричната маса.

Централната банка е в състояние да регулира паричната маса и да оказва влияние върху паричното обръщение и посредством *операции на свободния пазар*, излизайки на него в качеството си на продавач

или купувач на държавни ценни книжа. Самата емисия на такива ценни книжа във вид на облигации е акт на държавната монетарна политика. Продавайки ценни книжа, централната банка изтегля пари от обръщението и свива паричната маса, а купувайки ценни книжа на свободния пазар, увеличава паричната маса, все едно че осъществява допълнителна емисия.

Държавата въздейства активно върху паричната маса и чрез политиката на *банковите резерви*, които се определят от централната банка. Това са задължителни безлихвени резерви, като част от активите на търговските банки, които те са задължени да поддържат в централната банка. Колкото е по-висока нормата на този резерв, толкова повече се свиват възможностите на търговските банки за операции на свободния пазар, т.е. намалява се паричната маса в обръщението. Когато се намалява нормата на банковия резерв се постига обратен ефект.

Друг инструмент на монетарната политика е *ликвидността* на търговските банки. Предлагането на пари от търговските банки зависи от наличието у тях на парични знаци, емитирани от централната банка. Така че държавата чрез централната банка има възможност да регулира предлаганата парична маса от страна на търговските банки, променяйки количествата пари, предоставяни на търговските банки за провежданите от тях операции.

Независимо, че държавата чрез централната банка държи в своите ръце мощни средства за въздействие върху паричната маса, провеждането на паричната политика, в редица критични ситуации се оказва далече не всесилна.

Други видове и форми на икономическа политика

Единството на фискалната и монетарната политика е гръбнака на държавната икономическа политика в страните с пазарна икономика. Обаче, с това не се изчерпват всички видове и форми на икономическа политика.

Структурно-инвестиционната политика характеризира действията на държавата по отношение на формирането и измененията в отрасловата и регионалната структура на производството в страната, влиянието на пропорциите, съотношенията между производството на различните видове отраслов продукт.

В пазарната икономика, провежданата от държавата структурна политика е призвана да спомага за прогресивни промени в структурата на производството, свързани с възможността за по-пълно удовлетворяване на потребностите на населението, осигуряване на икономическа независимост и други аналогични цели. В този смисъл, проявление на структурно-инвестиционната политика става научно-техническата (иновационната) политика, ориентирана към използване в икономиката постиженията на научно-техническия прогрес, и конверсионната политика, насочена към реструктуриране на производствата в отрасли, потребността от чиято продукция значително се свива.

Всяко крупно преобразуване на структурата на производството е свързано с потребността от инвестиции. Затова структурната политика е тясно свързана и образува едно цяло с инвестиционната политика, насочена към търсене на източници на инвестиции и определяне на рационални области за тяхното използване.

Социалната политика на държавата е ориентирана преди всичко към социалната защита на населението, осигуряване удовлетворяването на първостепенните жизненни потребности, поддържане на необходимите жизненни условия и опазване на околната среда. Към социалната политика се отнася и политиката за регулиране на доходите на населението и заплащането на труда, политиката на заетостта, създаването на нови работни места.

Особено място в държавната икономическа политика заема *демографската политика*, насочена към регулиране числеността, структурата, местоживеенето, съотношението между градското и селското население. Миграционната политика е призвана да

въздейства върху движението на населението, смяната на местожителството, емиграцията и имиграцията.

Държавната *регионална политика* се провежда с цел постигане на рационално разположение на производителните сили, междурегионалния обмен на стоки и услуги, хармонично развитие на икономическите региони.

Често в икономическата теория и практика се използва и понятието *“институционална политика”*. Тя се свързва с провежданите от държавата мерки за ликвидиране на остарели институции, трансформиране на съществуващите и формирането на нови собственически, трудови, финансови, социални и други икономически институции, т.е. елементи на икономическата и социалната структура, характеризиращи устройството, формата и способите за регулиране на стопанските процеси. По този начин институционалната политика е тясно свързана с цялото многообразие от видовете икономическа политика.

Заслужава да се обособи като самостоятелна и *държавната икономическа политика в областта на външноикономическите отношения*, обхващащи външната търговия, международните научно-технически и културни връзки, осъществяването на съвместни програми, привличането на чуждестранен капитал, външните дългове на страните една към друга. Значителна роля във *външноикономическата политика* играят политическите и отбранителните аспекти, проблемите за използването на богатствата на световния океан, на въздушно-космическото пространство, опазването на околната среда, международната безопасност. В качеството на конкретни инструменти за провеждане на държавната външноикономическа политика се използват, както е известно, митническите тарифи, вносно-износните ограничения, разменният курс на валутите, валутният контрол.

16. Икономика и социална дейност

Социалната сфера на икономиката

В обществената лексика в понятието “социално” е прието да се нарича всичко, което непосредствено се отнася до обществото, до хората и до техния живот. Тъй като икономиката е система изградена за осигуряване живота на хората и обществото, то в цялата целева насоченост всички икономически процеси в една или друга степен имат социален оттенък. Затова, наред с изразите “икономически явления” и “икономическо развитие”, широко се използват и словосъчетанията “социално-икономически процеси”, “социално-икономическо развитие”, социално-икономически проблеми”, “социално ориентирана икономика”. Заедно с това съществува и потясна област в икономиката, непосредствено свързана със социалните явления и се определя като *социална сфера на икономиката*. Към тази сфера е прието да се отнасят икономическите обекти и процеси, видовете икономическа дейност, непосредствено свързани и засягащи начина на живот на хората, техните доходи и разходи, потреблението от населението на материални и духовни блага и услуги, задоволяване на нуждите на хората, семействата, отделни групи и обществото, като цяло.

Социалната икономика е изключително многостранна и обхваща широк кръг от икономически обекти и процеси. Това са, преди всичко, тези части от икономиката, които са свързани с потребностите на хората и потребяваните от тях блага и услуги. Като наука тя изучава, изследва и анализира природата на възникването на потребностите, потребителското търсене, структурата на потреблението, разграничава рационалните, разумните потребности на човека, семейството, социалните групи, регионите, общините и обществото при отчитане разнообразието на самите потребности и потребителите.

От друга страна, в сферата на социалната икономика попадат доходите на различните слоеве и групи от населението. Видовете,

природата на възникване и източниците на доходите, включвайки на първо място паричните доходи на населението, са въпроси, отнасящи се до социалната икономика. Предмет на социалната икономика са и степента на съответствие между доходите и разходите в потребителския бюджет на индивида и семейството по отношение на полово-възрастовите, териториалните и професионалните групи.

Социалната икономика включва такива категории като *парични спестявания, натрупване, имуществено състояние на хората*. Така че, всичко, което се отнася непосредствено до благосъстоянието на хората, е социална област на икономиката.

Социалната икономика е тясно свързана с *формите и отношенията на собственост*, т.е. с тази част, в която се проявяват собственическите интереси на хората и социалните групи. Отношенията, възникващи между хората, във връзка с присвояването, формирането на лична и семейна собственост и имущественото преразпределение също се отнасят към социалната икономика.

Икономиката на труда, в тази своя част, в която се характеризират неговите условия, заплащане, заетост, ниво на безработицата, също е компонент на социалната област, макар и относителна, обособена и притежаваща специфични черти.

Към социалната сфера на икономиката се отнася и *демографията*.

Социалната икономика непосредствено е свързана с всички видове социални осигуровки. Обособена област на социалната икономика образува помощта на хората, попаднали в беда, пострадали от природни и социални катастрофи и стихийни бедствия.

Икономика, чието функциониране е насочено преимуществено за удовлетворяване потребностите на хората, е прието да се определя като *социално ориентирана*.

Социалната икономика е главното свързващо звено между икономиката и политиката и основен мотив за определено политическо поведение и течения.

Структурни компоненти на социалната икономика

Както вече беше посочено всички области на икономиката имат едно или друго отношение към социалната сфера. За социални нужди работи и промишлеността, и селското стопанство. В голяма степен социално са ориентирани и строителството, транспортът, съобщенията, търговията, общественото хранене.

Леката промишленост осигурява населението с облекло и обувки, хранителната – с продукти, машиностроенето – с битова техника, енергетиката – с отопление и електричество, селското стопанство е основен източник на продоволствия. Различните видове пътнически транспорт осигуряват превоз на хора и багаж.

Централно място в социалната сфера заемат културата, образованието и здравеопазването. Те са призвани да удовлетворяват най-чувствителните нужди на хората, поради което тяхната социална значимост е изключително голяма.

Тъй като социалната икономика е ориентирана към човека и неговите потребности и интереси, то за нейното състояние се съди по това как живеят хората. Всичко това в съвкупност се определя като качество на живота.

Качеството на живота обхваща и характеризира целия диапазон от неговите свойства, разпространява се върху всички негови страни, отразява удовлетвореността на хората от предоставените им материални и духовни блага, отразява обезпечеността, комфорта и удобството на жизнените условия, тяхната приспособимост към съвременните изисквания и продължителността на живота. Качеството на живота е обобщаващо понятие, изразявано обикновено с думите “високо”, “средно”, “удовлетворително”, “ниско”, “неудовлетворително” по аналогия с тези словесни оценки, които се дават в училището за знанията на учащите се. Но за разлика от оценките за знанията, не е прието качеството на живота да се изразява с цифри или балове.

С количествени мерки, в по-голяма степен, се характеризира понятието “*жизнено равнище*” като мярка за благосъстоянието на хората. Но и то трудно може да бъде изразено с помощта на

единствен критерий, с една мярка. За да се характеризира жизненото равнище на хората, се налага да се прибегва до редица показатели.

Кои са главните, най-широко използвани в икономическата практика *измерители на жизненото равнище*? Към тях се отнасят: структурата и нивото на потребление; паричните доходи на населението; обществените фондове за потребление; имуществените и паричните натрупвания; средната продължителност на живота; свободното време.

Един от най-важните показатели за жизненото равнище в страната, региона или определени социални групи е *структурата и нивото на потребление на основните видове блага и услуги в натурално изражение в разчет на човек или на семейство от четири члена за една година*. При определянето на жизненото равнище се използват показатели като годишното потребление на храна, облекло, обувки, обезпечеността с жилище, мебели, предмети за дълготрайна употреба и др. Освен това, се използват и показатели, характеризиращи обезпечеността на населението с училища, детски домове, медицинско обслужване, битово обслужване и т.н. Тези показатели се съпоставят с научно определените *нормативи за потребление*.

Към широко разпространените общоприети показатели за жизненото равнище се отнасят и *паричните доходи на населението* в разчет на човек или семейство. Обикновено се измерва месечният доход. Много е важно месечният доход да надвишава *жизнения минимум*, пресметнат като потребление на минимално необходимия набор от блага и услуги за съществуването на човека или семейството, наричан *потребителска кошница*.

Наред с паричните доходи върху жизненото равнище влияние оказват и така наричаните *обществени блага* или обществени фондове за потребление. Към тях се отнасят благата и услугите, предоставяни от държавата безплатно на населението или срещу ограничено заплащане.

Жизненото равнище на хората се характеризира и от *имуществените и паричните натрупвания*. Много често хора с ниски

доходи са притежатели на съществени имуществени и други блага, които им позволяват да живеят сравнително добре и при тези доходи.

Достатъчно специфичен показател за жизненото равнище се явява детската и общата смъртност, нивото на заболяемостта и *средната продължителност на живота*.

В качеството на определящ и обобщаващ показател за жизненото равнище и качеството на живота се разглежда и количеството на *свободното време*, което човек е способен да използва по свой избор и преценка. Определена представа за това дават продължителността на работната седмица и платеният годишен отпуск. Обикновено 40-часовата работна седмица се смята за приемлива, а 35-часовата – за желана.

Качеството на живота е непосредствено следствие от потреблението. Но, за да се увеличава потреблението, съществува само един способ – да се увеличава производството. Увеличаването на паричните доходи без адекватно увеличение на производството води до един единствен резултат – ръст на цените, инфлация, увеличаване на вътрешния и външния държавен дълг.

Социалните потребности са непосредствено свързани с жизнената дейност на човека и обществото. Потребността, разглеждана като нужда, необходимост, се отнася към първичните икономически категории. Тя играе ключова роля за разбиране на движещите сили, подбудители за производствено-икономическа дейност. Природата на социалните потребности е крайно разнообразна. От една страна, това са редица физиологични потребности на човешкия организъм, без удовлетворяването на които не може да протича жизнения процес. Те са заложени от самата природа на човека. В същото време цивилизацията е разширила кръга на тези потребности и е променила дори и техния характер. От друга страна, човек не е само биологично, но и социално същество. Поради тази причина много потребности се появяват от факта, че той живее в човешка общност и общува с други хора.

Освен това, формирането на големи социални групи, държави, общества води до възникване и на *обществени потребности*. В

обществото действа и закон за нарастване на потребностите, в съответствие с който с развитието на човечеството потребностите непрекъснато се разнообразяват и придобиват качествено нов облик. А самото производство, предоставяйки нови възможности, провокира и нови потребности.

Потребностите са най-тясно свързани с начина на живот и жизненото равнище. Първо, самият кръг от потребности характеризира живота на хората от позициите на техните желания, стремежи и интереси. Второ, жизненото равнище е преди всичко ниво на удовлетворяване на човешките потребности.

Икономическата теория и практика различава *реални и нормативни потребности*.

Реалната потребност отразява нуждите на човека или групата за получаването на определено количество блага или услуги.

Нормативната потребност характеризира нивото на удовлетворяване на дадена реална потребност, определени от дадена норма за потребление, установена от анализ, опит и отчитане на възможностите.

Разнообразието от потребности може да се структурира, като се разграничат видовете потребности от гледна точка на субекта. Преди всичко, следва да се различават *личните, семейните, груповите и обществените потребности*. Всеки от тези видове се характеризира с наличието на субект, хора, от страна на които произтича такава потребност, чиито интереси тя отразява. В зависимост от сроковете на възникване (удовлетворяване) се различават *текущи и перспективни, краткосрочни и дългосрочни потребности*. Според степента на важност се определят като *първостепенни* (жизнени) и *второстепенни* (странични) потребности.

Един от най-сложните проблеми в теорията и практиката на социалните потребности е необходимостта от механизми за рационално съчетаване на нивото на удовлетворяване на личните, семейните, груповите и обществените потребности, които до голяма степен са противоречиви. За всеки човек, за всяка група от хора са характерни явно или неявно изразени приоритети, скала на

предпочитания. За едни най-важно е здравето, храната, облеклото, жилището, за други – богатството във вид на пари, вещи, имущество, за трети – привлекателната работа, интересните преживявания, за четвърти – популярността, славата, положението в обществото и т.н.

Много и разнообразни са опитите да се структурират и класифицират потребностите. Най-разпространена в света, засега, е йерархията на потребностите, предложена от американския психолог А. Маслоу във вид на пет степенна скала:

- физиологични потребности;
- потребност от безопасност и помощ;
- потребност от любов, дружба и общуване;
- потребност от уважение и самоуважение;
- потребност от самореализация.

Доколкото тази структура е универсална и изчерпателно ли отразява представите на хората за важността на едни или други потребности, е трудно да се преценява. Още повече, че зад всяка от посочените степени се крие потребност, не винаги еднакво възприемана и разбираана от различните индивиди.

Доходи и социална защита

Потреблението и социалните потребности, жизненото равнище и качеството на живота неминуемо са свързани с доходите, разходите, потребителския бюджет на човека и семейството. Тези проблеми са най-близко до хората и затова непрекъснато са обект на коментари от всякакво естество. Обаче, не винаги те се анализират и съпоставят от гледна точка на икономическата теория и практика. Всичко това води до изкривени представи и неадекватно поведение.

Потребителският бюджет като икономическа категория и реалност се разглежда в теорията и практиката като форма за съпоставяне на доходите и разходите на човека или семейството, въз основа на което се формира представа за съответствие на доходите и разходите, правят се изводи за необходимостта от тяхното изменение в една или друга посока с цел постигане на баланс.

Потребителският бюджет се разглежда като *реален и рационален*.

Реалният потребителски бюджет отразява действителните доходи и разходи на семейството, изчислени за един месец или една година. Реалните бюджети се формират на базата на изучаването, анализа и статистиката на доходите и потреблението на отделни най-представителни слоеве от населението. За разлика от държавния и териториалните бюджети, които се формират по данни на официалната статистика, то нито хората, нито семействата се отчитат напълно пред някого за своите разходи. Даже за техните доходи. няма ясна представа, независимо от съществуващите системи за деклариране на доходите. Това налага да се използват анкетните способности или косвени данни, оценки и прогнози.

Рационалният потребителски бюджет е теоретично построен бюджет, в който разходната част се формира на базата на приети рационални норми за потребление на материални и духовни блага и услуги в техния целесъобразен, от научна гледна точка, набор. Този бюджет е инструмент за социално-икономически анализ и ориентир - цел, към която следва да се стреми провежданата политика.

В условията на тежка икономическа ситуация и намаляване на жизненото равнище, се използва понятието *минимален потребителски бюджет*. В такъв бюджет разходната част се определя на основата на набора от жизнено необходимите за човека и семейството потребителски стоки и услуги. При отчитане на реалните цени, се определя общата сума на паричните доходи, необходима за покриване на тези разходи. По този начин се определя и *жизненият минимум* като един от показателите за качеството на живота. Жизненият минимум е условна величина, тъй като тя зависи от състава и количествата на благата и услугите, включвани в “потребителската кошница”.

Наред с баланса на доходите и разходите върху начина на живот и жизненото равнище, влияние оказва зависимостта между доходите и потреблението. Например, съгласно закона на Енгел при увеличаване на доходите потреблението се измества към по-скъпите и ценни стоки.

Показателят, отчитащ отношението между нивото на потреблението и нивото на доходите, характеризира *склонността към потребление*. Колкото склонността към потребление е по-близо до единицата, т.е. целият доход се консумира, толкова повече семействата живеят за днешния ден, а колкото тази склонност е по-малка от единицата, толкова повече семействата се грижат за натрупване на средства за бъдещето. По принцип, е възможно и тип потребление над доходите на семейството, за сметка на заеми, т.е. “живот в дълг”.

Отношението между прираста на потреблението и прираста на дохода се определя като *пределна склонност към потребление*. При ниски доходи семействата са склонни да ги “изяждат”, употребяват, но с увеличаване на доходите се проявява склонността допълнителните доходи да се натрупват.

Паричните доходи се разпределят неравномерно между различните хора и семейства, т.е. налице е *диференциране на доходите*. Неравенството в доходите се оценява количествено чрез измерване *степената на неравенство* в разпределението на доходите. Един от начините за това е чрез съпоставяне величините на паричните доходи, получавани от 10%-та група хора с най-ниски доходи и 10%-та група - с най-високи доходи. По-обстоен подход за оценка степента на неравномерност дава *кривата на разпределението на доходите*, построена чрез съпоставяне на процентното съотношение между населението и получаваните доходи. Например, какъв процент от доходите получават 10%, 20%, 30% и т.н. от населението. Тази крива е известна като крива на Лоренц.

Много често тежката икономическа ситуация с доходите в дадена страна създава предпоставки за призови към социална защита на населението. Но при икономически спад намаляват и възможностите на правителството да отделя допълнителни средства за защита на населението. Необходимо е да се оценява, че след като е намаляло производството на блага и услуги, запасите и резервите са сведени до минимум, а помощта от чужбина е недостатъчна, то да се предотврати намаляването на жизненото равнище практически е невъзможно. В

такива случаи, по-реално е да се търсят възможности за *социална подкрепа* на отделни, най-нуждаещи се слоеве от населението. Такива категории от населението е прието да се определят като *социално уязвими* слоеве. Към тях се отнасят, преди всичко, лица, лишени от възможността самостоятелно, със собствени усилия да поддържат минимално необходимите условия за съществуване. Това практически са хората, притежаващи доходи под жизнения минимум. Социалната подкрепа може да се прояви в най-разнообразни форми – парична, материална, различни видове услуги.

В обществените отношения съществуват и други видове социална подкрепа за определени слоеве и категории от населението, които не са свързани непосредствено с извънредни ситуации. Това са хора, които се нуждаят продължително или постоянно от държавна подкрепа, т.е. живеят от държавни осигуровки. За тази цел, в държавите се поддържа специална сфера, наричана *социално осигуряване*.

Организирането на социалното осигуряване е свързано с грижата за тези хора, които по закон имат права за продължителна или постоянна помощ във връзка с възрастта, инвалидността, ограничената трудоспособност или отсъствие на други източници за съществуване.

Най-разпространеният вид социално осигуряване е *пенсионното осигуряване*. На пенсионерите *по възраст* се изплаща пенсия, след законодателно определена възраст, в зависимост от трудовия стаж и размера на работната заплата. Обаче, при всички случаи пенсията не може да бъде по-ниска от законодателно установения минимум. Наред с пенсията по възраст се изплащат и пенсии *по инвалидност*, които не са обусловени от възрастта, а само от здравословното състояние на лицето. Пенсиите се изплащат от средствата на формирания пенсионен фонд, в резултат на отчисления от предприятията и организациите и частично от държавния бюджет. Съществува възможност за създаване и на допълнителни пенсионни фондове, чрез доброволни вноски на работещите.

За деца, лишени от родители, без родителска подкрепа, се създават специални интернати, за които грижите се поемат от държавата. Аналогично, макар и в по-малка степен, това се отнася и за хората на преклонна възраст, които нямат деца и роднини, способни да им оказват помощ. За такива хора, нуждаещи се не само от пари, но и от обслужване се създават специализирани домове.

Социалната помощ се проявява и под формата на *кредити* за семействата за строителство на жилища, благоустройство, придобиване на домашно имущество. Разпространен вид парична помощ са и *стипендиите* за учащите се младежи.

Държавата оказва значителна социална помощ и на *безработните*. Тя се проявява чрез определена парична сума, която получават официално регистрираните безработни. Наред с тази помощ, държавата разходва средства и за обучение на безработните, оказвайки им помощ за овладяване на нова специалност.

17. Външноикономическа дейност

Същност на световното стопанство

Епохата на натуралните стопанства отдавна е история. Движението към пазарна икономика се проявява не само в развитието на стоково-паричните отношения вътре в страните, но и в нарастващото разширяване между тях. Икономиката в последните десетилетия все по-трудно се вмества в националните граници, и дори обратно, икономическите граници стават все по-условни. Търговията между страните, икономическото сътрудничество, разширяването на световните стопански контакти и международното разделение на труда създават осезаеми взаимни изгоди. В резултат на това икономическо взаимодействие и интеграция се формира в самото световно икономическо пространство, като в последните десетилетия в него неизбежно се развиват и процесите на глобализация.

За да се вникне в същността на икономическите отношения между различните страни, е необходимо да се разбере защо се води международна търговия, защо се осъществява износ на капитал, каква е изгодата на страните, създаващи активни външноикономически контакти?

Реалностите в икономическите отношения са такива, че днес нито една страна не е в състояние ефективно да се развива отделно от световните икономически процеси. Състоянието на националните икономики във все по-голяма степен се определя не само от вътрешния потенциал, но и от мащабите и участието им в международното разделение на труда и общото състояние на планетарните ресурси.

Световната общност днес говори на 2796 езика и използва над 300 наименования на парични знаци и въпреки това този противоречив и пъстър свят както никога е взаимно обвързан и зависим. Тази взаимозависимост се основава на необходимостта от общото използване на редица икономически ресурси, на заинтересоваността от решаването на редица глобални проблеми.

С определена степен на условност, днес, страните се класифицират като страни с развита пазарна икономика, страни с развиваща се пазарна икономика и страни с неопределена икономика. В международната лексика също се използват и понятията високо развита страни, нови индустриални страни, високодоходни страни, износителки на нефт, най-бедни страни и др. В допълнение към класификацията на държавите по принципа “Запад – Изток” все по-често се употребява и делението “Север – Юг”, подсказващо противоречивия комплекс от икономически и политически отношения между “индустриалния Север” (развитите индустриални страни) и “аграрния Юг” (развиващите се страни).

В съвременните условия икономиката на всяка страна, по принуда, попада в нарастваща зависимост от външноикономическите отношения. Това се предопределя от многообразието на връзките, създаващи се между страните. Днес, нито една държава практически не може да се развива успешно отделена от другите страни, без да търси с тях разнообразни контакти. Икономическите отношения между страните вече не се ограничават само до външната търговия. Те включват и движението на капитали между страните, и валутните отношения, и миграцията на работната сила, и научно-техническия обмен.

Международните икономически отношения се изграждат на базата на обширен комплекс от търговски, производствени, научно-технически и финансови връзки между държавите, водещи до обмен на икономически ресурси и съвместна икономическа дейност.

Съществуването на суверенни държави, обаче, обуславя различията между националните пазари на отделните страни и световния пазар, функционирането на който е свързано с редица особености. За излизането на една страна на световния пазар значително влияние оказва външноикономическата политика на държавата. В нея се проявяват не само международните, но и националните интереси. Съществуват различия и в степента на свободата на движението на стоките и производствените фактори вътре в страната и между страните. В международната търговия

участват и различни валути. За световния пазар е характерно и съществуването на особена система от цени – световни цени на стоките.

Със задълбочаването на международното разделение на труда, с ръста на интернационализацията на стопанския живот и засилването на икономическата взаимозависимост на държавите постепенно се формира *световното стопанство*. То по своята същност е *съвкупност от националните стопанства, независимо от нивото на тяхното развитие и социално-икономическата принадлежност, свързани в система от международни икономически отношения*.

Международна търговия

Международната търговия исторически е първата форма на международни икономически отношения. Тя изминава пътя от единичните външотърговски сделки до комплексните външотърговски операции, при които доставките се осъществяват от международните корпорации, в рамките на производственото коопериране.

Световният пазар се формира като съвкупност от националните пазари, които си взаимодействат чрез различните форми на икономически отношения. На основата на конкуренцията между неговите участници, световният пазар определя, в крайна сметка, структурата и обема на производството и износа, степента на развитие на международното разделение на труда. Предпоставки и условия за международното разделение на труда възникват благодарение на промишления прогрес. Търсенето на определени стоки в страни, които не могат да ги добиват и произвеждат в достатъчно количество, стимулира развитието на външната търговия с тези стоки. Търговията и получаваните от нея изгоди, подтиква страните към разширяването на производството на такива стоки, в резултат на което трудът в тези страни се специализира в производството на определени видове икономически продукт.

В съвременните условия международното разделение на труда се реструктурира. Може да се каже, че стереотипът на международно разделение на труда с преобладаване на предметната специализация, която се реализира основно чрез международната търговия, губи своите позиции. То се измества от технологичното разделение на труда, т.е. подетайлната и операционната специализация на предприятията от различните страни.

Организационна форма на такива международни системи (регионални и глобални) на производствена специализация и коопериране стават транснационалните корпорации (ТНК) във водещите отрасли на промишлеността. Щаб-квартирите на тези корпорации, като правило, се базират в страните от Северна Америка, Европа, Япония или Австралия, а филиалите и дъщерните компании – по целия свят. На съвременния етап ТНК разполагат с безпрецедентна по мащаби икономическа и интелектуална мощ, превишаваща тази на отделни държави.

Отделни звена от технологичните производствени вериги се създават в някога лишените от промишленост изостанали страни, което съдейства за тяхната индустриализация и социално-икономическо развитие. Като правило, ТНК разполагат в развиващите се страни “низшите” звена на технологичния процес – добива и първичната преработка на суровините, отличаващи се като относително по-евтини и с висока капиталоемкост. Нерядко там се пренасят производства с вредно въздействие върху околната среда. Често в тези страни се разполагат и монтажни производства, но с висока трудоемкост и без особени изисквания към квалификацията на работната сила. Първите страни, които се измъкват от бедността и днес се определят като “нови индустриални страни”, извършват този исторически преход благодарение на технологичното им обвързване с “индустриалния Север” или по линията на използването на богатите си природни ресурси (Мексико, Бразилия), или на основата на масовото използване на трудоемки технологии и прост (основно женски) труд на конвейерите (Южна Корея, Сингапур, Хонконг).

В сферата на международната търговия се налага тенденцията на дългосрочни и стабилни технологични връзки с доставчиците – чуждестранните фирми или собствените дъщерни задгранични компании, обусловена също и от обстоятелството, че конкуренцията на световния пазар е по-безкомпромисна, отколкото на националния, и се засилва нейният “технологичен” компонент. Наблюдава се девалвация на едни или други предимства, доскоро свързани с наличието на природни ресурси, евтина работна сила, изгодно географско положение. *Главно оръжие в конкурентната борба на световния пазар става технологичното развитие.* На преден план излизат такива критерии в международната специализация като технологичност, качество, разнообразие на произвежданата продукция.

В последните десетилетия настъпиха съществени изменения в отрасловата и географската структура на износа. Те се изразяват в намаляване на относителния дял на суровините и съответстващ ръст на готовите изделия (възли, детайли), особено във високотехнологичните стоки. Съвременните технологии и технически знания се превърнаха в особена стока. Международната търговия навлезе и в обмена на разнообразни видове услуги – инженеринг, аренда на оборудване (лизинг), обмен на база данни и др. В географската структура на износа се увеличава делът на взаимния износ на продукцията между развитите страни при едновременно намаляване на дела на развиващите се страни.

Цените на стоките на световния пазар, за разлика от националното ценообразуване, имат други измерения. Те се формират на базата на *интернационалната стойност*. Тя е подвластна, от *една страна*, на условията на производството в тези страни, в които се произвежда преобладаващата част от постъпващите на световния пазар стоки, а *от друга страна* – на търсенето и предлагането на тези стоки на световния пазар.

Международната търговия разширява своята сфера и за сметка на обмена на научно-технически, интелектуални продукти, духовни ценности и информация.

Международният обмен на *научно-технически продукти* се осъществява под различни форми. Той включва обмен на научно-техническа информация, на учени, специалисти, предаване на лицензионна основа на изобретения и открития, провеждане на научни изследвания, реализиране на съвместни проекти, научно-производствено коопериране, съвместно производство на нови технически изделия и разработване на нови технологии и др.

Външноикономическите контакти, освен като търговски отношения по размяната на стоки, все по-често се реализират и във вид на внос и износ на *капитали*. Под въздействието на интернационализацията на стопанския живот и в интерес на по-печелившото влагане на капитала този процес е с нарастващо значение и мащаби.

Износът на капитал се осъществява под формата на *предприемачески* (преки и портфейлни инвестиции) и *лихварски* капитал. Тези инвестиции са източник на парични, а понякога и на преки материални вложения в развитието и усвояването на производството на нови стоки и услуги, усъвършенстване на технологии, добив на полезни изкопаеми, използване на природни ресурси.

Преките чуждестранни инвестиции осигуряват на инвеститорите определена степен на контрол над задграничните предприятия. Става въпрос за такъв обем на инвестициите, при който чуждестранният инвеститор притежава не по-малко от 20 – 25% от акционерния капитал, което му позволява да контролира дейността на предприятието.

Портфейлните чуждестранни инвестиции са свързани с придобиването на чуждестранни акции, облигации и други ценни книжа с разчет за получаване на високи дивиденди и лихвени проценти от тяхното влагане. Те не дават право на контрол върху предприятието. В това е и същностната им разлика с преките инвестиции.

Износът на лихварски капитал предполага средносрочни и дългосрочни кредити в парична или стокова форма с разчет за

получаване на печалба за сметка на по-високи лихвени и кредитни проценти.

Следва да се отчита, че макар износът на капитал, в повечето случаи, да е изгоден за изнасящата страна, от него са заинтересовани и страните, в които се настанява този капитал, тъй като в тях се вливат парични и други ресурси, макар за тях да се налага да се разплащат с част от доходите.

Компаниите осъществяват задгранични инвестиции с цел съкращаване на транспортните разходи, преодоляване на тарифните и не тарифните бариери, които обикновено възпират стоковия износ. Освен това, задграничната дейност позволява на компаниите да използват различията в националните законодателства за по-изгодна политика в областта на цените и данъците и да маневрират при промяна на валутните курсове. При всички случаи, инвестирането в чужбина трябва да бъде изгодно за компанията, т.е. то да ѝ дава определени преимущества, които биха ѝ позволили да се конкурира успешно с местните фирми на вътрешния пазар.

Преките инвестиции оказват въздействие върху експортната дейност на компаниите. *От една страна*, задграничното производство може да играе роля на алтернативен стоков “износ” от собствената страна. Като в този случай, даденото въздействие има по-скоро съдържателен характер по отношение на износа. *От друга страна*, задграничното производство се нуждае от доставки на оборудване и суровини, последващи доставки на резервни части, материали и продажба на услуги. *Освен това*, продукцията на предприятията, разположени извън страната, се реализира не само на вътрешния пазар, но може да се насочва и към базовата за ТНК страна или в трети страни, където са разположени други предприятия на дадената компания, формиращи заедно единна технологична система. В дадения случай, преките инвестиции оказват стимулиращо въздействие на експортната дейност, тъй като износът на предприемачески капитал не толкова заменя, колкото създава в значителна степен вътрешно фирмени стокови потоци (между

предприятията, принадлежащи на една компания и намиращи се в различни страни).

Като цяло привлекателността за разполагане в отделни страни на чужди капиталовложения се определя от така наричания *инвестиционен климат*. Той се характеризира със следните черти:

- а) характер на законодателството за чуждестранните инвестиции;
- б) наличие на запаси от природни ресурси и квалифицирана работна сила;
- в) възможностите на местния пазар;
- г) конвертируемост на националната валута;
- д) гаранции за износ на капитала и запазване на собствеността;
- е) стабилност на законодателството и устойчивост на икономическата и политическата система.

Притежатели на преобладаващата част от преките чуждестранни инвестиции са ТНК. Предпоставка за разпространяване на производствената дейност на ТНК в чужбина е, преди всичко, възможността за получаване на по-висока печалба, отколкото в своята страна, за сметка на по-широкия достъп до природните и трудовите ресурси и пазарите на другите страни и икономии на транспортни разходи. В организационен план задграничните филиали на ТНК са или пълна собственост на компанията, или са в качеството на смесени компании с участието на местния капитал.

Важни промени в структурата на износа на капитал се наблюдават в резултат на ръста на международните кредити и образуването на световна кредитно-финансова система. Във връзка с това, особено нараства значението на международния пазар на лихварския капитал. Международните кредити се използват от правителствата на отделни страни главно за покриване на бюджетния дефицит, а от крупните компании и ТНК за попълване на основния капитал.

Бързият ръст на международните кредити и портфейлните инвестиции способстват, *от една страна*, за функциониране на международното производство, за повишаване ефективността на международните икономически контакти, а *от друга страна*, за

увеличаване дистанцията между движението на фиктивния и реалния капитал, вследствие на което се нарушава равновесието в платежните баланси и води до резки колебания във валутните курсове.

Освен износа на частен капитал, свое място и роля има и *износът на държавен капитал*. За разлика от частния капитал, пред държавния капитал не стои непосредствено задачата за получаване от износа на високи печалби. Износът на капитал под формата на държавни заеми и субсидии преследва *целта да създава благоприятен климат за последващ износ на частен капитал*. Затова при износа на капитал под държавна форма на получателя на кредити и субсидии често се поставят определени условия, благоприятстващи дейността на компаниите на тези държави на територията на дадената страна. От своя страна и държавите, приемащи чуждестранни инвестиции, изискват от инвеститорите да приемат определени условия, например, участие на местни предприятия в дейността на чуждестранните, обучение на местни кадри, осъществяване на научни изследвания и разработки и осигуряване на износа на произвежданата продукция с помощта на инвестиращата страна.

В последните десетилетия широко разпространение получи нова форма на външноикономически отношения – създаване на *свободни икономически зони*. Те включват част от територията на страната, в пределите на която на предприятията се предоставя по-широка свобода за икономическа дейност.

Създаването на свободни икономически зони преследва най-разнообразни цели. Към тях се отнасят:

- активизиране дейността на предприятията, разположени в зоната;

- модернизирание на промишлеността;
- насищане на вътрешния пазар с висококачествени стоки;
- развитие на външноикономическите връзки;
- разширяване на износа и вноса;
- привличане на чуждестранни инвестиции;
- усвояване на нови технологии;
- развитие на икономически изостанали райони;

- повишаване квалификацията на работната сила.

В свободните икономически зони се установяват специални (облекчени) митнически и търговски режими. Предоставя се широка свобода за движението на капитала, стоките и специалисти. Прилагат се привилегирани режими по отношение на данъчното облагане на предприятията.

В зависимост от профила на външнотърговската дейност, целите за създаване на зоната и характера на предоставяните свободи, се различават следните зони:

- свободни митнически територии (освободени от вносни и износни мита);

- експортни промишлени зони (за развитие на продукцията за износ);

- зони за свободна търговия (без ограничения за търговията);

- зони на съвместно предприемачество (осъществяване на бизнес с участие на предприятия от различни страни);

- свободни “открити” зони (широк достъп на граждани от други страни за икономическа дейност);

- технологични зони (развитие на прогресивни технологии);

- комплексни зони (съчетават всички по-горе изброени дейности).

Както показва опитът, висока ефективност в развитието на икономиката имат не големите зони за експортно производство и свободните митнически зони, притежаващи изгодни икономически и географски условия. В такива зони се предоставят облаги за стопанска дейност, създава се необходимата производствена и социална инфраструктура, съответстваща на световните стандарти. Зони от този тип се създават, като правило, в непосредствена близост до големи международни морски пристанища, летища, железопътни възли. За разлика от големите свободни икономически зони те не изискват крупни финансови и материални ресурси, но повишават бързо и значително ефективността на външноикономическите връзки.

Международни валутни отношения

Функционирането на световното стопанство е невъзможно без действена система от валутни отношения между страните. Развитието на тези отношения е обусловено от интернационализацията на стопанските отношения и формирането на световна стопанска система.

Международните валутни отношения са свързани с функционирането на националните валути на световния пазар, паричното обслужване на стокооборота и другите стопански отношения между страните, използването на валутата като платежно средство и кредит. Субекти на валутните отношения са предприятията, компаниите, банките и други организации, а също така юридическите лица и отделните държави, осъществяващи външноикономическа дейност.

Функциите на валутни отношения изпълнява *валутната система*, представляваща съвкупност от валутно-парични и кредитни организации и връзки, формирала се между страните и фиксирана чрез международни договори и държавно-правни норми.

До 1930г в основата на валутната система е бил *златният стандарт*. Тя се е изграждала при фиксиран валутен курс и предполагала установяване на златно съдържание на националните парични единици, поддържане на строго съотношение между запасите от злато и паричната маса и свободен износ и внос на злато.

По-нататъшното развитие на валутната система е свързано с допълването на златния стандарт с национални валути, а също и с международни разчетни парични единици (такива като СПТ – специални права на тираж, като особен тип международна валута на Международния валутен фонд и използвана за междуправителствени разчети и ЕКЮ – европейска валутна единица, превърната в “евро”).

На Бретън-Уудската конференция (1944г) в САЩ се постига споразумение за установяване на твърди валутни курсове. Всяка страна привързва своята парична единица към щатския долар. Тази система действа до средата на 70-те години и получава названието *доларов стандарт*. Валутите получават възможност да се обменят за долари, които от своя страна се обезпечават с определено златно

съдържание. Обаче, в условията на постоянни динамични промени в структурата на световната икономика се оказва невъзможно продължително да се запазват валутните паритети неизменни. Затова от 1974г се преминава към система на *плаващи валутни курсове*. Обменният курс на националните валути започва да се колебае в зависимост от търсенето и предлагането на дадената валута. Във връзка с това валутната система окончателно губи връзката си със златото. Обаче, това не означава тотално отхвърляне на златото. Като ресурс с висока ликвидност, то, както и преди това, запазва своята парична сила, поради което значителна част от него формира валутните резерви на страните.

За времето на своето съществуване валутната система търпи значителни изменения. Днес, тя въздейства не само на международния стокообмен, но и върху процеса на международното възпроизводство, като го облекчава или ускорява.

Международните валутни отношения най-непосредствено се проявяват на международните валутни пазари. Те се формират и функционират както на основата на финансовите ресурси на крупните транснационални банки, притежаващи разклонена мрежа от филиали, така и на основата на излишъците от ликвидност на по-малките банки. Валутните пазари, обикновено, териториално са привързани към крупните валутно-финансови борси (Лондон, Париж, Франкфурт на Майн, Ню Йорк, Токио, Сингапур, Хонконг, Люксембург).

Валутните отношения се регулират чрез механизъм, установяващ реда за пускане и използване на международните разчети и плащания, правилата за установяване на обменните пропорции (курсове) на валутите.

Всяка национална валута има цена в парични единици на друга страна. Това представлява и нейния *валутен курс*. Проявявайки се като инструмент за стойностна съпоставка на производствените разходи в отделна страна със световното ниво, валутният курс показва какви стоки е изгодно да се произвеждат и експортират от страната, и какви е изгодно да се внасят. По този начин, валутният

курс оказва определено въздействие върху формирането на структурата на общественото производство и потребление.

Всяка национална валута “струва” толкова, колкото стоки и услуги могат да се купят с нея. Затова в основата на курса на националната парична единица към чуждестранната лежи съотношението на техните покупателни способности. Обаче, под влиянието както на чисто икономически фактори (състояние на икономиката, ниво на лихвените проценти, търсенето на валутата), така и на не икономически фактори (политическа нестабилност, психологически мотиви и др.), валутните курсове могат да се колебаят.

Паритетът на покупателната способност е свързан с фактическото съотношение между валутите на сравняваните страни, пресмятано като съотношение на цените на аналогични стоки и услуги, произведени във всяка от страните. Такова сравняване на валутите по покупателната им способност показва, какво количество национална валута е необходимо за заплащането на аналогични разходи във всяка от страните. Определящ фактор при отчитане паритета на покупателната способност е стойността на хранителните продукти, дрехите, жилищата и транспортните услуги.

Установяването на курсовете на чуждестранните валути (котировката на валутите) се определя от държавните или крупните търговски банки. В повечето страни той се определя от централните банки, което позволява на правителствата да провеждат активна политика на валутните пазари (валутна интервенция) и да влияят на валутния курс. *Валутната интервенция* представлява целева операция по покупка или продажба на чуждестранна валута за ограничаване динамиката на курса на националната валута. Например, централната банка може да пусне на свободния валутен пазар значителни количества валута, повишавайки по този начин нейното предлагане и да повлияе на валутния курс.

При понижаване на валутния курс на националната валута става изгоден износът на стоки. Защото при тази ситуация, при обмен на спечелената валута от продажбата на стоки на външния пазар, може

да се получи по-голямо количество национална валута, отколкото преди това. Освен това, при ръст на износа нараства търсенето на валутата на страната-износител, необходима за заплащане на експортираните от нея стоки. По този начин износът способства за увеличаване и възстановяване на валутния курс на страната-износител. В случаите на намаляване на валутния курс поскъпва вносът, а износът на печалбата в национална валута става неизгоден за чуждестранните инвеститори.

В случаите, когато се наблюдава повишаване на курса на националната валута, изгоден става вносът. Защото при обмяната на националната валута срещу валута, в която се купуват стоки, може да се закупи по-голямо количество от тази валута и респективно по-голямо количество стоки. Обаче, при увеличаване на вноса страната се принуждава да осигурява по-големи количества валута за заплащането на този внос, вследствие на което се увеличава необходимото за обмена количество национална валута, което води до увеличаване на паричната маса и понижаване курса на паричната единица.

Характерът на валутните отношения в значителна степен зависи и от конвертируемостта на валутата на страната.

Конвертируемостта или обратимостта на националната парична единица характеризира възможността за участниците във външноикономическите сделки легално да я обменят за чуждестранни валути и обратно, без пряката намеса на държавата при този обмен. Обратимостта на валутата не трябва да се разглежда само като чисто техническа възможност за този обмен. По своята същност тя означава дълбоко интегриране на националното стопанство в световното.

Частично конвертируеми са националните валути на страни, които прилагат ограничения за някои видове валутни операции. Като правило, частично конвертируемите валути се обменят само срещу отделни чуждестранни валути, но не и срещу останалите.

Неконвертируемите валути функционират само в пределите на една страна и не се обменят свободно и без ограничения срещу чуждестранна валута.

Конвертируемостта на националната парична единица осигурява на страната дългосрочни изгоди от участието в многостранната търговия и разчети като:

- свободен избор на производители и потребители на най-изгодните пазари вътре в страната и извън страната във всеки даден момент;
- по-широки възможности за привличане на чуждестранни инвестиции и осъществяване на износ на капитал;
- стимулиращо въздействие на чуждестранната конкуренция върху националното стопанство;
- издигане на националното производство до нивото на международните стандарти по цени, разходи и качество;
- възможност за осъществяване на международните разчети в национални парични единици;
- възможност за най-целесъобразна специализация на националното стопанство при отчитане на относителните преимущества – материални, финансови, трудови.

В съвременния свят само ограничен брой страни и територии имат напълно конвертируеми валути. Това са щатският и канадският долар, еврото, японската йена, а също така валутите на Саудитска арабия, Кувейт, ОАЕ, Бахрейн, Сингапур и някои други страни. Към тях се отнасят или най-крупните индустриални страни, или основните производителки на нефт, или страни с развита и широко отворена икономика.

Платежен баланс. Държавно регулиране

Платежният баланс е важен показател и инструмент, позволяващ да се оцени степента на възможното участие на страната в световната търговия, за международни икономически контакти и да се установи нейната платежоспособност.

Платежният баланс като форма е документ, таблица за съответствието на външните приходи и разходи, в който са фиксирани всички средства, валутни постъпления, получени от други

държави, а също и всички средства изплатени от страната на други държави в течение на определен период от време. По този начин платежният баланс може да се характеризира като външноикономически и валутен бюджет на страната, изчислен в съответствие с реалните приходи и разходи, обусловени от външноикономическите контакти.

В платежния баланс се включват всички позиции, характеризиращи постъпленията и разходите на парични средства по линията на външноикономическите контакти, осъществявани през годината, а именно: износа и вноса на стоки и услуги, заеми, предоставени на други страни или получени от други страни, движението на златото, разходите на туристите, лихви и дивиденди, получени от чужбина или преведени в други страни, доходи от фрахтовка.

Платежният баланс включва два раздела – *текущи операции и движение на капитали*. Тези два раздела (две сметки) се балансират помежду си. Балансирането се постига за сметка на резерви. Наличието на тези две сметки показва, че международните потоци от пари за финансиране натрупването на капитал и международните потоци от стоки и услуги представляват две страни на един медал. Платежният баланс може да бъде представен в следния вид:

Баланс на текущите операции	Баланс на движението на капитала
Износ на стоки	Приток на капитали
Внос на стоки	Изтичане на капитали
Износ на услуги	
Внос на услуги	
Чисти доходи от инвестиции	
Чисти парични преводи	

Съставна част на раздела “текущи операции” е търговският баланс, определян като разлика между стойността на износа и вноса на стоки.

Търговските услуги включват заплащането на задграничните превози, туризма, закупуването и продажбата на патенти и лицензи, международното застраховане. По всяка от тези позиции страната може да има приходи и разходи в зависимост от това дали продава или купува.

Освен търговския баланс и услугите в раздела за текущите операции се включват и паричните преводи, движението на приходите от собственост зад границата, т.е. лихви, печалби, дивиденди.

Друга важна позиция от баланса на текущите операции е изплащането на лихви по чуждестранни заеми и кредити. Ако страната получава заеми или кредити от други страни, тя се задължава да изплаща определени лихви.

Движението на капитали представлява отделен раздел от платежния баланс, състоящ се от преводи на финансови средства за инвестиране в предприятия, закупуване на акции в чужбина.

Платежният баланс се определя като активен, когато сумата на получените средства от други страни е по-малка от сумата на плащанията. В противен случай платежният баланс е пасивен.

Платежният баланс приключва с положително салдо, когато текущият платежен баланс заедно с баланса на движението на капиталите има положителен резултат, т.е. чистите постъпления от валута са положителни. Обратно, платежният баланс приключва с дефицит, когато чистите постъпления от валута са отрицателни. При дефицит в платежния баланс централната банка намалява своите резерви от чуждестранна валута, а при профицит (положителен) – формира резерви. Дефицитът на платежния баланс по текущите операции се финансира основно от чистия приток на капитали в резултат на движението на капиталите. И обратно, активът на текущия платежен баланс на страната се съпровожда от чистото изтичане на капитали в резултат на движението на капиталите. При активен баланс излишните средства от текущия платежен баланс на страната се използват за закупуване на недвижима собственост или предоставяне на заеми на други страни.

Балансираща основа на платежния баланс са златно-валутните резерви на страната. Когато се говори за активи и дефицит в платежните баланси, не се отчитат официалните валутни резерви. Криза в платежния баланс възниква или в резултат на това, че страната дълго време е отлагала регулирането на дефицита в текущия платежен баланс и е изтощила своите резерви, или в резултат на това, че хората губят доверие в политиката на правителството и се страхуват, че валутата ще се обезцени.

Сложният характер на външноикономическите връзки на всяка държава както по отношение на търговските, така и на платежните отношения винаги е налагал активна намеса от страна на държавата за тяхното регулиране.

Основната цел на намесата на държавата във външноикономическата дейност е да се осигурят икономическите и политическите интереси на страната. В съвременните условия всяка държава по един или друг начин регулира, ограничава или стимулира практически всички сфери на външноикономическите контакти, с което влияе върху характера и структурата на своя платежен баланс. Държавното регулиране се разпространява върху външната търговия, международното движение на капитала, валутните и кредитните отношения, научно-техническия обмен, международното движение на работната сила.

Държавното регулиране на външноикономическата дейност включва съвкупност от използваните от държавните органи и служби форми, методи и инструменти за въздействие върху икономическите отношения между страните, в съответствие с държавните и националните интереси, цели и задачи. То се осъществява чрез приемането на закони и други държавни актове, постановления и решения на правителствата.

По отношение на международната търговия като главен обект на регулиране правителствата използват такива инструменти и способности за въздействие като митническите тарифи, данъците, ограничителните условия, междудържавните договори и споразумения, мероприятия за стимулиране на износа и вноса.

Исторически са се наложили две основни направления във външноикономическата политика на правителствата – *свободна търговия* (фритридерство) и *протекционизъм*.

При политика на свободна търговия митническите органи изпълняват само регистрационни функции, без да вземат мита и да установяват каквито и да е ограничения във външотърговския оборот. Принципът на свободната търговия е бил официална икономическа политика на Англия през 19-ти век, а в основата му лежи описаната вече теория на Давид Рикардо за сравнителните предимства. Такава политика е в състояние да провежда само страна с високоефективно национално стопанство, при което местните предприемачи са способни да издържат на външната конкуренция и активно да присъстват на световния пазар.

Политиката на протекционизъм е насочена към защита на собствената икономика, предприемачите и стокопроизводителите от чуждестранна конкуренция на вътрешния пазар. За нея са характерни високите митнически тарифи и ограниченията във вноса.

Митническите тарифи се изграждат като система от митнически сборове, с които правителството облага някои стоки, имущества и ценности, внасяни или изнасяни от страната. Според обекта на сборовете митата са *експортни, импортни и транзитни* (за транзитния превоз на стоки). Според начина на сбора на митата се подразделят на *адвалорни* (процент върху цената) и *специфични* (твърда сума върху тегло, обем, количество).

Митата увеличават цените на стоките и по този начин намаляват тяхната конкурентна способност на пазара, към който са насочени. Те могат да се въвеждат и в интерес на бюджета. Фискалните мита, предназначени да увеличат приходите в държавния бюджет, като правило, не са високи и се установяват по отношение на изделия, които не се произвеждат в страната.

Количествените или така наричаните *нетарифни ограничения* са установявани от държавата административни норми, определящи количествата и номенклатурата на стоките, разрешени за внос и износ. Наред с вида и количеството, понякога се ограничава и кръга

от страните, от които те могат да се внасят. По този начин, подобно на митата, те намаляват конкуренцията на вътрешния пазар от страна на вносните стоки. Количествените ограничения могат да се използват също така и с цел да се отстрани търговския дисбаланс с отделни страни или като ответни мерки срещу дискриминационни действия от други страни. Държавни ограничения за износ се въвеждат най-често за стоки, от които се чувства остра нужда в самата страна.

В съвременната практика външноикономическото регулиране чрез количествени ограничения се използва в незначителна степен. Например, страни, притежаващи техника и технологии, които могат да се използват за военни цели, ограничават или забраняват износа на така наричаните стратегически стоки в определени страни, в които биха могли да бъдат използвани в ущърб на безопасността на други държави.

Освен количествените ограничения съществуват и други способности за нетарифни ограничения. Към тях се отнасят митническите и консулските формалности, вътрешните данъци, акцизните сборове, стандарти за качеството, норми за опаковката, маркировката и редица други аналогични изисквания. Специфична форма на търговски бариери са държавните преговори за “доброволно” ограничаване на доставките в дадена страна.

Интересът на страните за увеличаване на тяхното участие на световните пазари води до използването на комплексна система за икономическо стимулиране на износа. Такива са административните мерки за въздействие върху вноса, а също и използването на средства за морално поощряване на износителите. Основна роля в тази система играят икономическите инструменти – кредитни и финансови.

За увеличаване на износа се използват основно две форми на *кредитни инструменти* – предоставяне на *експортни кредити* при по-благоприятни условия и *застраховане* на експортните операции.

Държавата играе активна роля и в предоставянето на дългосрочни и средно срочни кредити. Това се определя от факта, че

търговските банки по-трудно се съгласяват да финансират дейности с такива срокове и с по-голям риск.

Политическата и икономическата неустойчивост на някои страни лежи в основата на разширяването на държавната система за застраховане на износа. Тази система в определена степен гарантира компаниите от рисковете, свързани с неплатежоспособността на купувачите и инфлационния ръст на цените. По този начин максимално се обезопасява и поевтинява износът на стоки, а следователно и стимулира външноикономическата дейност на компаниите.

Важен *финансов инструмент* за увеличаване на износа са *данъчните облекчения и субсидиите*. Получаваната от износителите помощ чрез тези форми съществено повишава конкурентната способност на техните стоки и стимулира търговската, а понякога и производствената дейност.

Основни форми на данъчни облекчения за предприятията-износители са различните видове компенсации, разширяване на кръга на стоките, върху които се разпространява привилегированият режим за данъчно облагане, разсрочка на данъчните задължения. Държавата разрешава на компаниите, експортиращи продукцията, да създават необлагаеми с данък парични фондове.

Субсидирането на износа се осъществява основно в определени сектори на международната търговия. То се използва, основно, за форсиране реализацията на селскостопанската продукция и промишлени стоки, изискващи за тяхното производство крупни финансови ресурси (кораби, самолети и др.).

Държавните органи регулират и оказват помощ на износителите и чрез препоръки за перспективни пазари за техните стоки, предоставяне на различна информация, организиране на търговски изложби и панаири в други страни.

Засилването на ролята на външния компонент в регулативната икономическа политика на държавата се проявява в създаването в определени области на митнически съюзи и зони за свободна търговия. В някои региони на света сближаването на съседните

страни прие такива мащаби, че количествените показатели на тези отношения прераснаха в качествени. Възникват обширни международни зони с интензивни икономически контакти и единен режим на стопанска дейност, които се превръщат в специфични структури на световната икономика. По този начин разширяването на държавната икономическа политика извън националните граници се реализира чрез два основни подхода: *първо* чрез развитие на двустранните, най-често, съседските договорни отношения, т.е. чрез икономическия регионализъм и *второ*, чрез многостранните преговори, в рамките на Световната търговска организация и участието в дейността на международните икономически и финансови организации и институции. В реалния живот тези два подхода във външноикономическите контакти на една или друга страна се преплитат. Интересът към двустранните търговски отношения, към сътрудничеството с държавите от “своя” регион се съчетава с активни действия на многостранна основа и пълноправно участие в работата на глобалните регулиращи органи.

18. Икономическа безопасност

Същност на икономическата безопасност

С развитието на икономиката и обществото се променят представите за първостепенните цели и задачи, стоящи пред икономиката на фирмата, региона, страната и световната икономика. Досега, високите темпове на икономическо развитие и нивото на brutния вътрешен продукт, като цяло, и на човек от населението, в частност, се смятаха едва ли не за главни признаци за икономически разцвет на нацията, страната, държавата. В същото време продължава да се подкрепя концепцията за изграждане на социално ориентирана икономика, изместваща целите на икономическия ръст в посока на социалното благосъстояние на хората, определяно от доходите, нивото и качеството на живота, изравняване на степента на обезпеченост на гражданите с блага в пределите на отделните региони.

На фона на тези традиционни и генерални цели в развитието на икономиката все повече се очертават някои *по-различни целеви постановки*, способни да изместят или в известна степен да постеснят станалите традиционни стремежи. Има се пред вид целта да се осигури устойчиво, безопасно състояние на икономиката на фирмата, страната, региона и света. Тази задача винаги е стояла пред субектите на стопанската дейност във връзка с природата на икономическите процеси, проявяващи се в неопределеността на тяхното протичане и наличието на риск. В тези условия се налага непрекъснато да се следи за оцеляването на фирмата и бизнеса.

Заплахите от банкрут на отделни компании, от икономически и финансови кризи в мащабите на държавата, групи страни, а и в световната икономика са съществували и продължават да съществуват. В края на 20-ти век се създаде впечатлението, че са намерени надеждни способи за потискане на кризисните явления както на нивото на кампаниите чрез мерки за оздравяване на несъстоятелните фирми (антикризисно управление на губещите

предприятия), така и на нивото на страните чрез антикризисно държавно регулиране на паричното обръщение, лихвите и цените. Но в същото време в света започнаха да се проявяват някои нови деструктивни фактори, подкопаващи икономическата стабилност.

Действителността в началото на 21-ви век показва, че заплахата срещу икономическата и финансовата безопасност, подкопаването на устойчивостта на икономическата и финансовата система на цели страни, а и на света като цяло, придобива ново качество и по-голяма разрушителна сила. Подобен обрат в събитията е обусловен от някои от следните процеси, протичащи в света:

Първо, икономическата интеграция на страните, глобализацията на икономическите отношения, по силата на които загубата на устойчивост в една страна или в група страни води до разпространяване на деструктивните вълни върху световната икономика като цяло.

Второ, рязко се увеличиха възможностите за терористично подкопаване на икономическата и, особено, на финансовата устойчивост в мащабите на цели страни, региони и крупни обекти от екстремистки групировки.

Трето, значителното нахлуване на икономиката в екологията вече заплашва с природни катастрофи от глобален мащаб, способни да разрушат самата икономика.

Четвърто, разтварянето на “ножицата” между богатството и бедността до разлика в потенциалите, която е способна да предизвика социални катаклизми с мащаби, достатъчни да разтърсят икономиката на много страни и света като цяло.

Пето, увеличаването на задълженията, преди всичко външната задължнялост, на редица страни до нива, изключващи връщането на дълга и дори неговото обслужване, е причина за остри финансови противоречия и кризи.

Шесто, задълбочава се корупцията сред органите на властта и управлението, увеличават се проявите на недобросъвестна конкуренция под формата на грубо, насилствено изместване на съперниците.

Посочените явления са в състояние да окажат на икономиката на страната и на световната икономика по-мощно въздействие, отколкото класическите кризи, обусловени от цикличния характер на развитие на икономиката, с които икономистите и мениджърите повече или по-малко се научиха да се справят.

Глобалният характер и мащаб на заплахите от подкопаване на икономическата безопасност стават толкова значими, защото са способни да доведат до загуба на икономическа и финансова устойчивост. В резултат на това могат да настъпят икономически и социални сътресения, а даже и да се стигне до подкопаване на цялата държавна система, съпровождано от неизброими бедствия за хората. Налага се изводът, че осигуряването на икономическа и финансова устойчивост в днешната ситуация е не по-малко важно от темповете на икономически ръст и даже от ръста на доходите и благосъстоянието. Обикновеното оцеляване винаги е за предпочитане пред “процъфтяване”, заплашвано от разруха и гибел, вследствие на разпад на цялата система.

Икономическата безопасност е една от видовете безопасност, под която се разбира състояние на защитеност на жизнено важни интереси на хората, организациите, обществото и държавата от вътрешни и външни заплахи, опасности.

Под *заплаха за безопасност* се разбира съвкупност от условия и фактори, създаващи опасност за нанасяне на ущърб, вреда на жизнено важни интереси или за самото съществуване на личности, организации, общества, държави.

Заплахата е потенциална и осъзнавана възможност, вероятност за възникване на бедствие и крупни загуби.

Жизнено важните интереси са съвкупност от условия и потребности, спазването и удовлетворяването на които обезпечава устойчиво и надеждно съществуване и възможност за прогресивно развитие на хората, държавите и системата за тяхното жизнено обезпечаване.

Опасността се характеризира с вида и мащаба на загубата, нанасяна върху здравето на човека, благосъстоянието на хората, на

икономическия и природно-екологичния потенциал, а също и на възможността от загуба на хора и материални ценности в резултат на превръщане на заплахата в реално действие.

Икономическата безопасност е свързана с възможността на икономиката да запазва устойчиво състояние, да противодейства на заплахите от нарушаване на това състояние, да предотвратява необратимите кризисни ситуации и да възстановява своята устойчивост. Понятието “икономическа безопасност” се отнася за фирмите, отраслите, икономиката на държавите и света.

Пределно допустимото ниво на икономическа безопасност на системата се характеризира със способността ѝ да оцелява, да запазва своето съществуване, дори и след нарушаване на устойчивото състояние на икономическата система.

Оцеляването на системата се разглежда, *от една страна*, като запазване на нейната жизнеспособност непосредствено след нарушаващо въздействие върху нея, а *от друга* – като запазване на достатъчен за нейното съществуване ресурсен потенциал в обозрима перспектива, включително жизнено важните връзки между структурните компоненти на икономическата система и вътрешните стимули за производствена дейност. Поради изключителната инертност и огромните мащаби на икономическата система на една държава, да се разруши напълно нейния ресурсен потенциал е достатъчно трудно даже и при крупни нарушения в нейната дейност. Но напълно е възможно да бъде подкопан нейният икономически потенциал за продължително време, измервано с години. Като най-опасни за икономиката се разглеждат заплахите за нарушаване на връзките между отделните компоненти на системата.

Оцеляването и поддържането на функциите на системата изисква запазване на най-важните ѝ структурни компоненти и осигуряване на взаимодействието между тях. Последното е обусловено, *на първо място*, от необходимостта да се обезпечи функционирането на “мозъка” на икономическата система в състояние на управляема система и *на второ място* от надеждността на комуникациите, свързващи централите на управление с функционалните компоненти.

Осигуряване на икономическа безопасност

Оцеляването на икономическата система се характеризира със запазването, в зададени предели, на определено ниво на нейните най-важни, структуроопределящи производствени показатели.

Анализът на състоянието и степента на икономическата безопасност на системата предполагат разглеждане на нейните показатели във времето като резултат от въздействието на разнообразни фактори от вътрешен и външен характер. При това, част от факторите могат да се разглеждат в качеството им на *заплаха* за икономическата система. Самите заплахи, като правило, представляват потенциална опасност за системата. Реализирането на заплахата се проявява под формата на въздействие върху системата, водещи до определени изменения в нейните параметри.

Всяко въздействие върху системата под формата на смущение, което е в състояние да наруши нейното нормално, програмирано, планирано функциониране, е заплаха. Но заплахата се превръща в *опасност*, ако системата не е способна да парира, да гаси смущенията, да съхранява устойчивостта.

Както е известно от икономическата теория, традиционното развитие, ръстът или спадовете на икономиката се разглеждат в пределите на достатъчно плавни и устойчиво протичащи икономически процеси. Обаче, вследствие на силни външни въздействия, смущения или натрупани вътрешни противоречия (напрежение) и структурни изменения в системата, е възможно възникването на криза, т.е. критична ситуация, характеризираща се с намаляване на нивото на безопасност до предели, зад които следва криза. В подобни условия събитията могат да се развиват по *два различни сценария*.

Единият от тях предполага запазване на икономическата система с цената на мобилизиране (изразходване) на вътрешни ресурси и резерви, в това число и предназначени за бъдещо развитие. Подобна ситуация се характеризира с пределно допустимо физическо и

морално натоварване на средствата за производство, при изключително скромна подкрепа за науката, образованието, здравеопазването, културата и намаляване на разходите за други държавни нужди. Подобен изход от ситуацията води до продължителен срок на преодоляване на икономическия спад, но не позволява да бъде разрушена системата и предоставя значителни възможности за нейното “съживяване”.

Възможен е и *друг*, по-тежък вариант на развитие на събитията, при който протича лавинообразно и скоротечно влошаване на показателите на икономическата система, което не може да се парира с достъпните методи и средства. В този случай има място възникване на финансово-икономическа криза, водеща след себе си до необратим преход на икономиката, загубила своята устойчивост, в по-ниско качествено състояние.

Развитие на катастрофални процеси за икономиката могат да протекат и в резултат на относително не големи заплахи и въздействия, в това число и от вътрешен характер. Това може да се случи, ако системата вече е изчерпала своите ресурси и резерви или в нея отсъстват механизми за париране на заплахата и въздействието.

Посочените варианти имат място в теорията на катастрофите, които са близки до теориите за устойчивост.

От позициите на задачите за прогнозиране и обезпечаване на икономическа безопасност, определяща роля играе анализът на характера на качествено изменение на показателите, явяващи се критерии за състоянието на икономиката и влияещи на безопасността. В качеството на такива показатели могат да се разглеждат доходите, печалбата, пазарната стойност на компанията, курса на валутата и др. Могат да бъдат разграничени следните зони:

- *предкризисна зона* – плавно изменение на показателите за устойчивост на системата в условието на достатъчно развитие, но притежаващи в същото време и тенденция за натрупване на фактори, спомагащи за намаляване на устойчивостта и приближаване на криза, за което обикновено свидетелстват намаляването на темповете на ръста;

- *критична зона* – област, в която се нарушава плавното изменение на показателите и започват качествено нови процеси на изменение в икономическата система, характеризиращи се с рязък спад или преход към неустойчиви явления, колебания;

- *след кризисна зона* – в нея или се наблюдава забележимо стабилизиране на показателите и преминаване на системата в нормалното си състояние или продължава рязък, неконтролируем спад до пълна загуба на устойчивост.

Самият факт за начало на такъв спад е признак за появяваща се катастрофа, а скоростта на спада вече не може да бъде надежден измерител за икономическото явление, тъй като възникват неуправляеми процеси. Заедно с това наличието на голяма скорост на спада предвещава нарушаване на устойчивостта. Формално, определящ оценката за загуба на устойчивост е фактът на преминаването на *критичния праг* във вид на фиксирано, минимално допустимо ниво на значението на показателя за устойчивост. Подобни показатели вече се използват в икономическата практика във вид на минимално, критично ниво на потреблението на човек от населението, ниво на инфлацията, преминаващо в хиперинфлация. Тези прагови значения следва да се определят в значителна степен автономно в зависимост от реалната ситуация. Преминаването на критичния праг означава преход в недопустима зона и може да се характеризира като настъпване на катастрофа.

Макар проблемът за икономическата безопасност да се разглежда преимуществено в рамките на икономическите процеси, въпреки това най-силно катастрофалните последствия се проявяват в социалната и политическата сфера. Най-голяма опасност представляват политическите сътресения в обществото, предизвикани от недоволството на масите от своето икономическо положение. Толкова опасни са и обусловените от икономически причини преки крупномасштабни разрушения на производствения потенциал, социалната инфраструктура и природната среда.

За наличие на заплаха от подкопаване на безопасността свидетелства:

- *първо*, неблагоприятната насоченост и скорост на изменение на най-важните и представителни показатели, характеризиращи състоянието и устойчивостта на икономическата система;

- *второ*, приближаването на величината на тези показатели до пределно допустимите критични значения, наричани прагови, или даже превишаване на тези значения (над прага на максимума или под прага на минимума);

- *трето*, отсъствие в системата на резерв, запас от устойчивост, позволяващ да се задържи известно време в зоната на критичното състояние и след това да излезе от това състояние.

Така например, за *търговската организация* заплахата за нейната икономическа безопасност представлява намаляването на печалбата и рентабилността, неплатежоспособността, отсъствие на финансови резерви, достатъчни, за да задържат фирмата до преодоляване на негативните тенденции. По отношение на икономическата безопасност на *държавата*, в качеството на пример за заплаха, може да се посочи продължителното рязко снижаване на величината на brutния вътрешен продукт на човек от населението до нива, непозволяващи да се решават задачите на възпроизводството на основните компоненти на ресурсния потенциал. Към *макроикономическите заплахы* се отнася и нарастването на външния и вътрешния дълг до критични нива, преминаването на инфлацията в хиперинфлация, рязко спадане на курса на националната валута.

Основните методически трудности, свързани с управлението на икономическата безопасност, са в сложността при определянето на вида, състава, величината и пределните значения на параметрите на системата, характеризиращи нейната безопасност в зависимост от типа, нивото и изходните позиции на системата. Очевидно е, че критериите за безопасност на макро- и микроикономическо ниво съществено се различават по между си, макар някои от тях да имат общ характер.

Най-представителните показатели (параметри на състоянието), характеризиращи степента на устойчивост, се наричат *индикатори на икономическата безопасност*.

В последните години, във връзка с изострянето на проблема за икономическата устойчивост, се правят опити за определяне на типичните макроикономически индикатори за икономическата безопасност на страната и установяване на праговите значения. Няколко са *особеностите, затрудняващи решаването на тази задача*:

- *първо*, кръгът на индикаторите за икономическата безопасност на системата не може да бъде установен еднозначно (между тях съществуват причинно-следствени връзки и взаимозависимост, поради което с еднакво основание могат да се използват различни съвкупности от индикатори);

- *второ*, праговите величини на определен индикатор за безопасността могат да зависят от значението на други индикатори, поради което те трябва да отчитат взаимовръзката между показателите за икономическа безопасност;

- *трето*, фактически не съществува строго известен, предварително определен праг, след пресичането на който системата веднага ще попадне в необратимо кризисно състояние. На икономическите системи е по-свойствено наличието на прагови полоси, критични зони, в пределите на които вероятността за възникване на кризисно състояние става забележимо висока. Системата може да се намира в тази опасна зона без пълна загуба на устойчивост в течение на определен период, в зависимост от нейните резерви и степен на жизнеспособност;

- *четвърто*, съвкупността от разглежданите индикатори за безопасност може да се намали, ако се отделят от икономическата безопасност нейните отделни видове, части, такива като финансова, бюджетна, данъчна, кредитна безопасност и се определят съответстващите на тях групи индикатори.

Към *най-типичните видове заплахи* към икономическата безопасност се отнасят:

- резкият спад на производството до нива, неспособни да удовлетворят насъщните потребности на икономиката и населението;

- намаляването на обема на brutния вътрешен продукт на човек от населението до предел, способен да подкопае независимото съществуване на държавата, да породи социални конфликти;

- намаляването на дела на инвестициите по отношение на националния доход и общия обем на инвестициите в икономиката и социалната сфера до величини, изключително задържащи техническото обновление на производството, развитието на науката и образованието;

- физическото и моралното остаряване на основните средства за производство, позволяващи възникване на извънредни ситуации и техногенни катастрофи;

- влошаване състоянието на околната среда, пораждащо опасност за живота на хората, фауната и флората във водната, земната и въздушната среда;

- увеличаването на зависимостта на националната икономика от вноса на жизнено важни за страната и населението стоки и услуги, неосигурени със собствени запаси и надеждни гаранции;

- заплахата за икономиката от външна и вътрешна интервенция от военен и терористичен характер;

- изпадането на значителна част от икономиката в зависимост от криминални и “сенчести” структури, масово укриване на доходи и отклонение от данъчни задължения;

- корумпирането на органите, управляващи икономиката;

- недопустимо високите нива на инфлацията, способни да прераснат в хиперинфлация;

- необслужване на кредитите и други задължения, водещи до дезорганизация на икономиката и финансовата система;

- дефицитът в бюджета на нива, подкопаващи финансирането на социално-икономически проекти и програми от бюджетната сфера;

- недопустимо високата диференциация на доходите, натрупването и имуществото в различните слоеве от населението;

- ръстът на безработицата над допустимите предели;

- влошаването на демографската структура, нанасяща значителен ущърб на възпроизводството на трудовия потенциал;

- разпространяването на епидемии и други заболявания, водещи до резки смущения в използването на работната сила;
- значителното намаляване на продължителността на живота на хората.

Финансова устойчивост и безопасност

За осигуряване на икономическата безопасност особена е ролята на финансовата устойчивост на икономиката. Отделянето на финансовата безопасност в отделен, относително самостоятелен клон на икономическата безопасност, е обусловено от това, че *финансовата система във вид на финансови потоци и отношения е много по-чувствителна към вътрешни и външни заплахи, отколкото материално-веществените обекти и процеси в икономиката.* Финансите са способни да се мултиплицират. В резултат на това локални кризи могат да прераснат в глобални, обхващащи за кратък период от време цялата финансова система и да я доведат до дълбоко разстройство във вид на инфлационни и курсови взривове, замразяване на парични плащания, неизпълнение на задължения и дори деноминация или смяна на националната валута.

Целесъобразно е показателите за финансова устойчивост да се разглеждат в две групи:

- *първа*, показатели, измерими в количествено отношение, притежаващи прагови значения и прагови зони, излизането зад пределите на които свидетелства за критичен характер на заплахата или за загуба на финансова устойчивост;

- *втора*, показатели, характеризиращи качествените условия и ограничения, които е необходимо да се спазват за избягване на възможни нарушения на финансовата устойчивост.

В таблицата са приведени, в качеството на пример, най-значимите параметри, индикатори за устойчивост на основата на данни от научната литература и експертни оценки на икономисти. Независимо от това праговете значения на параметрите,

индикаторите за финансова устойчивост нямат нормативен характер и се отнасят към аналитичните.

Измерими индикатори на финансовата устойчивост и техните прагови значения

Показател за устойчивост	Параметър, индикатор за устойчивост	Прагови значения
1. Ниво на бюджетния дефицит	Надхвърляне на разходите над приходите, изразено в проценти към доходната част на бюджета	До 20% в продължение на една година. До 10% в продължение на няколко години
2. Стабилност на цените	Годишно ниво на инфлацията (ръст на цените на стоките и услугите) в проценти	Не повече от 50% в продължение на 1-2 години. Не повече от 25% в продължение на няколко години подред Не повече от 10% в продължение на неограничено време
3. Златно-валутен запас на страната	Наличие на златно-валутен резерв, способен да покрие скокове в курса на чуждестранните валути, непредвидени държавни разходи, искания за погасяване на дълга. Размерът на резерва се измерва в проценти от държавния бюджет и БВП	Не по-малко от 40% от консолидирания държавен бюджет Не по-малко от 10% БВП Не по-малко от 25% от паричната маса в обръщение
4. Външен	Реалната способност да се	Не повече от 50% от

дълг на страната	върне дълга своевременно, да се реструктурира, да се покрие дългът за сметка на наличните активи или чрез заеми. Измерва се размерът на дълга в проценти към БВП, бюджета или към ликвидната част на националното богатство	БВП при продължителност за връщане на дълга не по-малко от 10 г Не повече от 20% натоварване на бюджета в продължение на една година Не повече от 5% от националното богатство
5. Вътрешен дълг на страната	Реалната способност да се върне дълга, да се реструктурира, да се покрие за сметка на пускането на гарантирани от държавата ценни книжа или да се погаси дълга за сметка на елементи от националното богатство, златно-валутните запаси.	Не повече от 75% от БВП при продължителност за връщане на дълга не по-малко от 10 г Не повече от 20% натоварване на бюджета в продължение на една година
6. Дефицит в платежния баланс	Надхвърляне на вноса над износа, външните плащания над външните постъпления, в проценти към размера на баланса	Не повече от 50% в продължение на една година Не повече от 20% в продължение на няколко години

Трябва да се отчита, че икономическата и финансовата система на страната притежават способността да пренасят заплахата за безопасността толкова по-дълго, колкото по-ниско е нивото на заплахата. Това дава основание да се твърди, че праговете значения

на критериите за устойчивост би следвало да се определят като произведение от размера на заплахата и времето на нейното действие. По този начин високо ниво на финансова опасност за страната създават не само значителните по размер отклонения на параметрите на функциониране на финансовата система от разчетните, нормативните значения във вид на локални “взривове”, но и незначителните с по-голяма продължителност. Опитът показва, че даже големи отклонения или спад на валутните курсове и тези на ценните книжа се преодоляват, ако те нямат продължителен характер. В същото време продължителното действие на не толкова големи по своя характер опасности е способно да подкопае безопасността във връзка с проявлението на ефекта на “натрупването”.

Най-характерни и като най-голяма финансова опасност се разглеждат следните *заплахи*:

- разчетите по външния дълг;
- разчетите по вътрешния дълг;
- потенциалният или реалният дефицит на държавния бюджет;
- ценовата нестабилност.

Приведените в таблицата прагови значения на параметрите за устойчивост в значителна степен са условни и представляват оценъчни ориентири на базата на публикувани експертни оценки. Следва да се отбележи, че праговите значения са чувствителни към изходното състояние на финансовата система, очертаващите се в нея тенденции и, което е още по-важно, зависят един от друг и от провежданата в страната финансова политика. Превишаването на праговите значения е в състояние да доведе до пълно сриване на финансовата система и до финансова криза само в случаи, когато приближаването към тях не се съпровожда от мерки за преодоляване на възможните последствия от финансовата криза.

В рамките на финансовата безопасност особено място заема *бюджетно-данъчната безопасност*. Тя се разглежда като осигуряване на устойчиво, балансирано състояние на бюджета, съответствие между приходната и разходната част на бюджета,

способност на бюджета да удовлетворява държавните нужди от финансови ресурси, базирайки се на данъчните и други постъпления при осигуряване на високо ниво на събираемост на данъчните и не данъчните плащания.

Бюджетно-данъчната безопасност е свързана с:

- недопускане на бюджетен дефицит над пределно допустимото ниво;

- бюджетно осигуряване на държавните разходи за поддържане и развитие на производствената и социалната сфера, целевите програми и инвестиционните проекти, финансирани от държавния бюджет;

- бюджетно осигуряване на външните и вътрешните задължения на държавата;

- постигане ниво на събираемост на данъчните и неданъчните приходи в бюджета в съответствие с установената от закона данъчна база, данъчни ставки, отчисления в бюджета;

- предотвратяване на прекомерното данъчно натоварване, подкопаващо стимула за развитие на производството и предприемаческата дейност.

Особеното, по отношение на бюджетно-данъчната безопасност, е, че двете съставни части са взаимно противоречиви и затова трудно се поддават на съгласуване. Формално, за повишаване на бюджетната безопасност държавата следва да увеличава натоварването на данъкоплатците, тъй като данъците са основен източник за постъпления на средства в бюджета. Но увеличаването на данъчните ставки, над допустими предели, намалява данъчната безопасност, тъй като предизвиква намаляване нивото на събираемостта на данъците и потиска стремежа на данъкоплатците да увеличават данъчно облагаемите доходи. Това налага да се търси компромис между стремежа да се пълни държавния бюджет и да не се притискат данъкоплатците с прекомерно данъчно бреме. В зависимост от финансовата ситуация в страната и проблема с осигуряването на икономическия ръст държавата определя, регулира, изменя доходите

и разходите на бюджета, видовете данъци и нивото на данъчните ставки.

Необходимостта от осигуряване на финансова безопасност налага непрекъснато да се усъвършенства управлението на финансовите процеси на всички нива, да се повишава събираемостта на данъците и неданъчните постъпления в бюджета, да се осигурява ръст на цялата икономика като основа за формиране на финансовите ресурси на страната.