

## *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, продадения, 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 брутният 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 БНП и БВП?

Преходът от БНП към НД изисква две пресмятания. *Първо*, от БНП 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 БНП 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 БНП.

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 *обща 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 *brutни*.

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, брутните 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*.