

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
КАТЕДРА „ИКОНОМИКС“

ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА: РАСТЕЖ, ДИСБАЛАНСИ, УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ



НАЦИОНАЛНА КОНФЕРЕНЦИЯ

6 НОЕМВРИ, 2015, УНСС

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС
СОФИЯ, 2016

Всички права са запазени! Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространение на книги или на части от тях по какъвто и да е начин без писменото разрешение на Издателски комплекс – УНСС. Авторите носят пълна отговорност за оригиналността на произведението, както и за грешки, допуснати по тяхна вина.

© Колектив

© ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС

Изп. директор: Веселин Ангелов, тел. 81-95-251
Зам. изп. директор: Стефан Власев, тел. 81-95-551
Гл. редактор: Лилия Даскалова, тел. 81-95-564

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
София, Студентски град „Христо Ботев“

Съдържание

I СЕКЦИЯ: ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ	9
СЧЕТОВОДСТВО НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ	9
<i>доц. д-р Стела Ралева, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
ДИНАМИКА И СРАВНИТЕЛНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ДЪРЖАВНИЯ ДЪЛГ НА БЪЛГАРИЯ	19
<i>доц. д-р Вера Пиримова, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ПРАВИТЕЛСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ: НАЦИОНАЛНА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ	29
<i>доц. д-р Мария Марикина, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
Р БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКОТО ИНОВАЦИОННО ПРОСТРАНСТВО	38
<i>доц. д-р Красимир Керчев, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ: ПРОТИВОРЕЧИЕТО ИНФЛАЦИЯ – ДЕФЛАЦИЯ.....	50
<i>гл.ас. д-р Енцислав Харманджиев, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ И ПАЗАРА НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2008 – 2014 г.	57
<i>гл.ас. д-р Николинка Игнатова, катедра „Недвижима собственост“, УНСС – София</i>	
ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ И РЕФОРМА НА СЪДЕБНАТА СИСТЕМА В БЪЛГАРИЯ В ПЕРИОДА 2000 – 2015 г.	65
<i>ас. д-р Щерьо Ножаров, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
ОТНОСНО МЕРКИТЕ ОТ СТРАНА НА ДЪРЖАВАТА И ВЪЗЛОЖИТЕЛИТЕ ЗА УЛЕСНЯВАНЕ НА ДОСТЪПА НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ДО ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ	72
<i>гл.ас. д-р Илонка Пешева-Горанова, катедра „Публичноправни науки“, УНСС – София</i>	

МОНОПОЛ ИЛИ КОНКУРЕНЦИЯ – ПОДХОДЪТ НА ПАНЗАР И РОС ЗА ЕМПИРИЧНА ОЦЕНКА НА ПАЗАРНАТА СТРУКТУРА	79
<i>гл.ас. д-р Александър Тодоров, катедра „Обща икономическа теория“, Икономически университет – Варна</i>	
СЪВРЕМЕННИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ДЪРЖАВНАТА НАМЕСА В ПАЗАРНИТЕ ОТНОШЕНИЯ: СТИМУЛИРАНЕ НА КОНКУРЕНТНАТА СРЕДА И ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ.....	88
<i>гл.ас. д-р Мая Цоклинова, Лесотехнически университет – София</i>	
ОТНОСНО ЗАВИСИМОСТТА „МАКРО – МИКРО“ ВЪВ ВЪЗГЛЕДИТЕ НА ВОДЕЩИ ИКОНОМИСТИ В ПЕРИОДА ОТ 30-ТЕ ДО 70-ТЕ Г. НА ХХ В.	96
<i>гл.ас. д-р Веселина Атанасова, катедра „Политическа икономия“, УНСС – София</i>	
ПАРИЧНИЯТ СЪВЕТ И ПРИЕМАНЕТО НА ЕВРОТО В БЪЛГАРИЯ	104
<i>ас. д-р Аглика Кънева, катедра „Финанси“, УНСС – София</i>	
ЕФЕКТИ ОТ ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ ВЪРХУ ВЪТРЕШНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ И ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ.....	111
<i>ас. Аника Петкова, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
УЧАСТИЕТО НА БЪЛГАРСКАТА ПРАВОСЛАВНА ЦЪРКВА В ОПЕРАТИВНИТЕ ПРОГРАМИ – УСЛОВИЯ ЗА РАЗВИТИЕ И РАЗШИРЯВАНЕ НА СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКАТА ѝ ДЕЙНОСТ	119
<i>гл.ас. Петкан Илиев, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
ПОЛИТИКАТА НА БЮДЖЕТНИ ИКОНОМИИ В СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКИ КОНТЕКСТ	125
<i>ас. Игнат Игнатов, Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“</i>	
ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В КОНТЕКСТА НА ДЪЛГОВИТЕ ОТНОШЕНИЯ В СТОПАНСТВОТО	136
<i>докторант Величка Николова, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
ПРОМЕНИ В СЕКТОРНАТА СТРУКТУРА И ДИНАМИКА НА ИКОНОМИКАТА.....	144
<i>докторант Николай Пейков, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	

II СЕКЦИЯ: ДИСБАЛАНСИ	153
НЕГАТИВНИ ПОСЛЕДИЦИ ОТ ГЛОБАЛНОТО ИНФОРМАЦИОННО ОБЩЕСТВО	153
<i>проф. д-р Йордан Василев, катедра „Обща теория на икономиката“, СА „Д. А. Ценов“ – Свищов</i>	
ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА СТАВАТ ВСЕ ПО-АКТУАЛНИ – ДАНО НЕ СЕ ОКАЖАТ И ФАТАЛНИ	160
<i>проф. д.ик.н. Велчо Стоянов, катедра „Финанси“, УНСС – София</i>	
ЕФЕКТИВНОСТ НА КОРИГИРАНЕТО НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ДИСБАЛАНСИ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	168
<i>доц. д-р Емилия Георгиева, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
НЕКОНВЕНЦИОНАЛНАТА ПАРИЧНА ПОЛИТИКА НА ЕЦБ В УСЛОВИЯТА НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ДИСБАЛАНСИ	176
<i>доц. д-р Венелина Трифонова, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
БАЛАНСИРАНЕ НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ДИСБАЛАНСИ В БАНКОВИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ	186
<i>доц. д-р Калоян Симеонов, катедра „Европеистика“, СУ „Св. Климент Охридски“</i>	
ПЛАТЕЖНИТЕ ПОТОЦИ В СИСТЕМАТА TARGET2 НА ЕЦБ – ВАЖЕН ИНДИКАТОР ЗА НЕРАВНОВЕСИЯТА В ПЛАТЕЖНИТЕ БАЛАНСИ НА СТРАНИТЕ – ЧЛЕНКИ НА ЕВРОЗОНАТА	196
<i>доц. д-р Силвия Трифонова, катедра „Финанси“, УНСС – София</i>	
ДИСБАЛАНСИТЕ В СФЕРАТА НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ	206
<i>доц. д-р Тихомир Пелов, катедра „Недвижима собственост“, УНСС – София</i>	
ПО НЯКОИ МЕТОДОЛОГИЧНИ ПРОБЛЕМИ ПРИ КОНСТРУИРАНЕ НА МОДЕЛИ ЗА ОЦЕНКА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА ЗАКОНОДАТЕЛСТВОТО	212
<i>гл.ас. д-р Ивайло Беев, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
ПАЗАРНИ РЕФОРМИ И НЕРАВЕНСТВО НА ДОХОДИТЕ СЛЕД 1970 Г.	219
<i>гл.ас. д-р Петър Станков, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	

ПОЛЯРИЗАЦИЯ В ДОХОДИТЕ И ПОТРЕБЛЕНИЕТО НА БЪЛГАРСКИТЕ ДОМАКИНСТВА (ЕФЕКТИТЕ ОТ РЕЦЕСИЯТА)	224
<i>гл.ас. д-р Татяна Иванова, Икономически университет – Варна</i>	
ПАЗАРНИ НАСТРОЕНИЯ И ИКОНОМИЧЕСКИ ЦИКЛИ	230
<i>гл.ас. д-р Антон Герунов, СУ „Св. Климент Охридски“</i>	
ПАРИЧНО-ФИСКАЛНИ НЕСЪОТВЕТСТВИЯ В ПОЛИТИКАТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И ОТРАЖЕНИЕТО ИМ ВЪРХУ ОБЩАТА ИКОНОМИЧЕСКА СТАБИЛНОСТ В ИКОНОМИЧЕСКИЯ И ПАРИЧНИЯ СЪЮЗ	239
<i>ас. д-р Кристина Петрова, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
АНАЛИЗ НА ПРОПОРЦИОНАЛНОТО ОБЛАГАНЕ НА КОРПОРАТИВНИТЕ ДОХОДИ И ДОХОДИТЕ НА ФИЗИЧЕСКИТЕ ЛИЦА В БЪЛГАРИЯ	247
<i>ас. д-р Петър Пешев, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
ДОХОДНО НЕРАВЕНСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА	253
<i>ас. Димитър Дамянов, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
АВТОМАТИЧНАТА БЮДЖЕТНА СТАБИЛИЗАЦИЯ В СТРАНИТЕ ОТ ГРУПАТА БЕЛЛ – БЪЛГАРИЯ, ЕСТОНИЯ, ЛАТВИЯ И ЛИТВА	262
<i>ас. Николай Величков, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
РАСТЕЖ, КРЕДИТИРАНЕ НА НЕФИНАНСОВИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ДИСБАЛАНСИ В БЪЛГАРИЯ	270
<i>докторант Петър Пиперков, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
МОДЕЛЪТ НА МАЛКА ОТВОРЕНА ИКОНОМИКА – ФУНДАМЕНТАЛЕН ФАКТОР И АКТУАЛНО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО В СЪВРЕМЕННОТО СТОПАНСКО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ	278
<i>докторант Детелин Каражелев, катедра „Обща теория на икономиката“, СА „Д. А. Ценов“ – Свищов</i>	
ПОЛИТИКИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА АЛТЕРНАТИВНИТЕ РЕЖИМИ НА ПРАВА НА СОБСТВЕНОСТ В РАМКИТЕ НА ИНСТИТУЦИОНАЛНАТА ИКОНОМИКА	286
<i>докторант Стоян Шаламанов, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	

III СЕКЦИЯ: УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ	292
НЕОКЛАСИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ И УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ	292
<i>проф. д-р Зоя Младенова, Икономически университет – Варна</i>	
„ЗЕЛЕНИТЕ“ РАБОТНИ МЕСТА – ЕДНА ВЪЗМОЖНА АЛТЕРНАТИВА ЗА ФОРМИРАНЕ НА СОЦИАЛНО-ЕКОЛОГИЧЕН МОДЕЛ НА РАЗВИТИЕ В БЪЛГАРИЯ	299
<i>доц. д-р Ваня Иванова, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
ПРИНЦИПИТЕ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ В ПРАКТИКИТЕ ПО УПРАВЛЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ	307
<i>доц. д-р Мирослава Пейчева, катедра „Човешки ресурси и социална защита“, УНСС – София</i>	
ЕФЕКТИВНОСТ НА ПУБЛИЧНИТЕ РАЗХОДИ	313
<i>доц. д-р Екатерина Сотирова, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
ЕКОЛОГИЧЕН МАРКЕТИНГ, ЗЕЛЕН МАРКЕТИНГ, УСТОЙЧИВ МАРКЕТИНГ: СИНОНИМИ ИЛИ ЕВОЛЮЦИЯ НА ИДЕИ?	322
<i>доц. д-р Христо Катранджиев, катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“, УНСС – София</i>	
ПРОДУКТОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ ПРИ ПРОИЗВОДСТВОТО НА ХРАНИ В БЪЛГАРИЯ	332
<i>доц. д-р Николай Щерев, катедра „Индустриален бизнес“, УНСС – София</i>	
ПОВЕДЕНСКИ АСПЕКТИ В СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКАТА ПОЛИТИКА: ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА НЕЙНАТА ЕФЕКТИВНОСТ	342
<i>доц. д-р Атанас Атанасов, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
УПРАВЛЕНИЕТО НА ТАЛАНТА – ВАЖЕН ФАКТОР ЗА УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ НА СЪВРЕМЕННИТЕ БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИ	349
<i>доц. д-р Кирил Димитров, катедра „Индустриален бизнес“, УНСС – София</i>	
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА НАЦИОНАЛНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ СИСТЕМИ	361
<i>гл.ас. д-р Клавдия Ташева, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	

КУЛТУРА НА ИНОВАЦИИТЕ – НЕОБХОДИМО УСЛОВИЕ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА СЪВРЕМЕННАТА КОМПАНИЯ	366
<i>гл.ас. д-р Яница Димитрова, Университет по библиотекознание и научна информация – София</i>	
ИКОНОМИЧЕСКАТА СПРАВЕДЛИВОСТ – ИЗТОЧНИК НА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ	374
<i>гл.ас. д-р Силвия Топлева, Университет по хранителни технологии – Пловдив</i>	
ОГРАНИЧИТЕЛИ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ И ПЕРСПЕКТИВИ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ В БЪЛГАРИЯ	381
<i>гл.ас. д-р Юлия Добрева, Висше училище по застраховане и финанси – София</i>	
ПОВИШАВАНЕ НА ЕНЕРГИЙНАТА ЕФЕКТИВНОСТ НА МАСОВИЯ ГРАДСКИ ТРАНСПОРТ ЧРЕЗ ВНЕДРЯВАНЕ НА ИНОВАТИВНИ ТЕХНОЛОГИИ	389
<i>гл.ас. д-р Илия Гътовски, катедра „Икономика на транспорта“, УНСС – София</i>	
УСТОЙЧИВОСТ НА ВЪТРЕШНИЯ ОДИТ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ	395
<i>ас. д-р Валерия Динева, катедра „Финансов контрол“, УНСС – София</i>	
МЯСТОТО НА БЪЛГАРИЯ В МЕЖДУНАРОДНОТО РАЗДЕЛЕНИЕ НА ТРУДА	401
<i>ас. д-р Митко Хитов, катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“, УНСС – София</i>	
ПЪТЯТ КЪМ УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ: ИЗГРАЖДАНЕ НА ПОЛИТИЧЕСКИ СТРАТЕГИИ	406
<i>докторант Иван Божикин, катедра „Икономикс“, УНСС – София</i>	
АКАДЕМИЧНИТЕ SPIN-OFF ФИРМИ КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА РЕАЛИЗАЦИЯ НА СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКИТЕ АСПЕКТИ НА КОНЦЕПЦИЯТА ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ.....	413
<i>докторант Евгени Филипов, Икономически университет – Варна</i>	

І СЕКЦИЯ: ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ

СЧЕТОВОДСТВО НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ

доц. д-р Стела Ралева,
катедра „Икономикс“, УНСС – София

Увод

Анализът на основните фактори за динамиката на съвкупното производство от страна на предлагането се извършва в контекста на различните теории за икономическия растеж. Те се характеризират с акцентирание върху различни фактори на растежа, със специфични допускания относно тези фактори и със своеобразни спецификации на моделните конструкции. Изследването на икономическия растеж в неокласическата теория се базира на използването на производствената функция на Коб – Дъглас, която задава равнището на brutния продукт като зависимо от количеството труд L , размера на капитала K и технологичното равнище A . Посочената производствена функция заляга в основата на концепцията за счетоводството на икономическия растеж, чиято основна идея е да оцени въздействието върху растежа от страна на всеки от фундаменталните му фактори. Постига се чрез диференциране на производствената функция, при което темпът на прираст на съвкупното производство се представя като сума от темповете на прираст на труда и капитала, претеглени с техните относителни дялове в дохода, и темпа на прираст на технологиите, наречен обща факторна производителност. Представеното съответствие е съобразено с допускането за постоянна възвръщаемост от мащаба на производството, за намаляваща пределна производителност на труда и капитала, както и за конкурентни условия в икономиката, които предопределят заплащане на производствените фактори според тяхната пределна производителност.

Целта на настоящия доклад е да анализира зависимостта на икономическия растеж в България през периода 2000 – 2014 г. от промените в труда, капитала и общата факторна производителност. Това предполага измерване на техните приноси в постигнатите темпове на прираст на БВП, което става чрез прилагане на инструментариума на счетоводството на икономическия растеж.

Методологични въпроси

Оценяването на приносите на най-важните причинители на растежа от страна на предлагането става въз основа на следната формула:

$$(\Delta Y/Y = \alpha \cdot \Delta K/K + \beta \cdot \Delta L/L + \Delta A/A),$$

където α е относителният дял на капитала в дохода, а $\beta = (1 - \alpha)$ е относителният дял на труда в дохода.

Първият методологичен въпрос, който следва да бъде решен при използването на горната формула, е начинът на пресмятане на коефициентите на еластичност α и β . Поради възприетото допускане за конкурентни условия и ценообразуване на производствените

фактори според тяхната пределна производителност тези коефициенти показват съответно дяловете на капитала и труда в общия доход. В повечето от съвременните емпирични разработки по изследвания проблем се предполага първоначално определяне на относителния дял на труда β , докато относителният дял на капитала α има остатъчен характер.

В настоящото изследване коефициентите на еластичност в производствената функция се получават по два начина (вж. табл. 1 и табл. 2). Според първия начин коефициентът β се изчислява като относително тегло в БВП на сумата от компенсацията на наетите и нетния смесен доход. Самият нетен смесен доход се представя като 1/3 от сумата на нетния опериращ излишък и нетния смесен доход и се възприема като доход от труд.¹

Таблица 1
Коефициент на еластичност спрямо капитала,
темпа на прираст на капитала и приноса на капитала в динамиката на реалния БВП

Години	α_1	α_2	Темп на прираст на капитала (%)	Принос на капитала при α_1 (пр.п.)	Принос на капитала при α_2 (пр.п.)	Темп на прираст на БВП (%)
1999	0,506	0,352	-	-	-	-
2000	0,514	0,386	3,0	1,5	1,1	5,0
2001	0,514	0,384	3,6	1,9	1,4	4,3
2002	0,522	0,398	3,7	1,9	1,4	6,0
2003	0,530	0,369	4,1	2,1	1,6	5,1
2004	0,541	0,367	4,2	2,2	1,5	6,6
2005	0,544	0,363	5,9	3,2	2,2	7,2
2006	0,551	0,369	7,6	4,1	2,8	6,8
2007	0,550	0,392	8,6	4,7	3,2	7,7
2008	0,536	0,387	9,7	5,3	3,8	5,7
2009	0,518	0,380	6,6	3,5	2,6	-4,2
2010	0,511	0,361	4,4	2,3	1,7	0,0
2011	0,514	0,387	3,7	1,9	1,3	1,6
2012	0,506	0,370	3,9	2,0	1,5	0,2
2013	0,486	0,350	3,4	1,7	1,3	1,3
2014	0,479	0,334	3,8	1,8	1,3	1,6

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

Що се отнася до коефициента α при предположението за постоянна възвръщаемост от мащаба той е равен на $(1 - \beta)$. По този се наблюдава известно надценяване на дохода от труд поради включването в него на целия доход на некорпорирани предприятия, както и на дохода от капитал поради добавянето в него на нето данъците върху производството, потреблението на основен капитал и корективите.

Според втория начин за измерване на теглата първоначално се обособява относителният дял на дохода от капитал α , а като остатъчна величина вече се проявява относителният дял на дохода от труд ($\beta = 1 - \alpha$). При него за доход от капитал се счита сумата от нетния опе-

¹ Такъв подход в българската икономическа литература е използван за пръв път от К. Ганев. Вж. по-подробно: Ганев, К. Измерване на общата факторна производителност: счетоводство на икономическия растеж за България, Дискусионни материали, БНБ. С., 2005, 48.

риращ излишък и нетния смесен доход, което води до едновременно надценяване както на α поради пренебрегване на факта, че в нетния смесен доход има доходи от труд, така и на β поради неговия остатъчен характер. В резултат от прилагането на двата подхода на практика се ограничава изкривяването на съотношенията между α и β , което се предопределя от различното третиране на нетния смесен доход. В същото време поради своеобразните начини за измерване на коефициента на еластичност се формират и по две оценки за приносите на основните фактори на растежа, които не се възприемат като алтернативни, а като задаващи определен диапазон на факторно въздействие.

Следващият основен методологичен въпрос е свързан с пресмятането на процентния прираст на капитала. Тук това става чрез използване на правилото за постоянство на капиталовото съотношение (K/Y) вместо алтернативния вариант чрез метода на постоянната инвентаризация¹. В текущата разработка стойността на капиталовото съотношение се определя като равна на частното между бруто капиталообразуването и промяната в реалния БВП ($I/\Delta Y$), което става възможно чрез възприемане на допускането за равенство между средната и пределната производителност на капитала. Според собствени изчисления посоченото частно за интервала от 2000 до 2008 г. възлиза средно на 2,5, като то се приема за постоянно и за времето след 2008 г. На следващия етап нормата на натрупване в икономиката (I/Y), която представлява делът на капиталообразуването в БВП, се разделя на капиталовото съотношение от 2,5. Последната стъпка на изчислителната процедура се изразява в приспадане от така полученото съотношение на средната норма на амортизация в икономиката δ , която стандартно се счита за равна на 5%. Описаните етапи могат да се систематизират в една обща формула за измерване на темпа на прираст на капитала, която има вида:

$$((\Delta K/K = I/(2,5 \cdot Y) - 0,05).$$

Третият фундаментален методологичен въпрос се отнася до измерването на фактора труд. Тук той се отъждествява със заетостта, което е стандартна практика при изследване поведението на действителния, а не на потенциалния БВП. Изборът на конкретен показател е съобразен със съществуващата статистическа информация и със съдържателните характеристики на различните измерители. При спазване на тези принципи заетостта в текущото изследване се измерва чрез броя на отработените човечески часове от националните сметки, който е предпочетен пред броя на заетите, получен според наблюдението на работната сила.

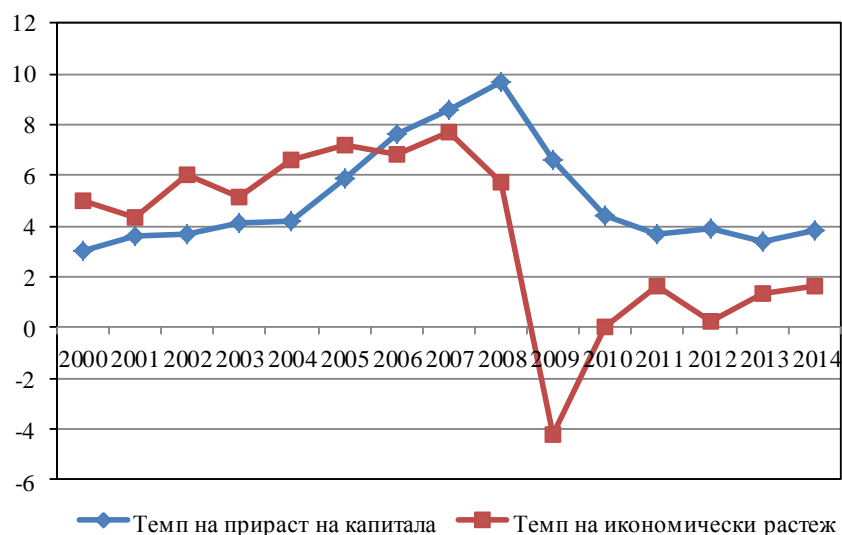
Наред с посочените основни въпроси следва да се направи и *методологичното уточнение*, че при пресмятането на приноса на основните производствени фактори за прираста на БВП се използват коефициентите на еластичност от предходната година, което е алтернатива на прилаганите в повечето изследвания текущи тегла.

Принос на капитала

Както се вижда от фиг. 1, в *динамиката на капитала* се очертават три ясно обособени периода. Първият от тях продължава до 2004 г. и през него темповете на прираст на този производствен фактор са умерени и сравнително стабилни, като максималното отклонение между тях възлиза на 1,2 пр.п. Вторият период е от 2005 до 2009 г. и се отличава с повече от двукратно по-висок среден темп на нарастване на капитала в сравнение с предходния интервал. През първите четири години на втория период темповете на прираст на капитала бележат непрекъснато покачване, като през 2008 г. се достига максималната стойност от

¹ Този начин за оценяване на приноса на капитала в България е използван от Г. Минасян. Вж. по-подробно Минасян, Г. Финансово програмиране (трето преработено и допълнено издание). С., Класика и стил, 2008.

9,7%. Тази тенденция се обръща през 2009 г., когато ръстът на капитала спада с 3,1 пр.п., но остава по-висок от регистрирания през 2005 г. Третият период обхваща последните пет години и се характеризира с темпове на прираст, които са близки до тези от първия интервал. Особено е, че от 2010 до 2014 г. има редуване на по-високи и по-ниски темпове на увеличение на капитала, като пиковото отклонение между тях от 1 пр.п. е по-малко, отколкото през първия интервал.



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

Фиг. 1. Темпове на прираст на капитала и на реалния БВП (%)

От съпоставката между промените в капитала и в темповете на икономически растеж става ясно, че между тях няма еднозначна зависимост (вж. фиг. 1). Включително до 2005 г. темповете на прираст на БВП изпреварват тези на натрупването на капитала, като разрывът между тях показва значителни колебания по години. Това е показателно, че нарастването на капитала влияе стимулиращо върху агрегатната икономическа активност, но това влияние не е определящо. От 2006 г. съотношението между тях се обръща в полза на капитала и остава такова до последната 2014 г. В рамките на този времеви диапазон се открояват години със сравнително малки разминавания между двете динамики, каквито са 2006 – 2007 г., 2011 г. и 2013 – 2014 г. През останалите години обаче отклоненията между двата темпа на прираст достигат високи стойности, което е индикация, че положителното влияние на капитала върху икономическия растеж е подтиснато или дори неутрализирано от негативно въздействие на някой от останалите фактори. Ножицата между двете изменения е разтворена най-силно през 2009 г., когато сравнително високият ръст на капитала не е в състояние да предотврати спада на съвкупното производство.

При концентриране на вниманието върху *приноса на капитала в реализираните темпове на икономически растеж*, измерен чрез двата варианта на коефициентите на еластичност, също се забелязват значителни вариации във времето (вж. табл. 1). Той е най-нисък в началото на изследвания период – по-специално през 2000, 2002 и 2004 г., когато увеличението на този производствен фактор с 3%, 3,7% и 4,2% формира съответно между 22% и 30%, 23,3% и 31,7%, 22,7% и 33,3% от отчетения ръст на БВП. През 2001 г. прирастът на

капитала се ускорява с 0,6 пр.п. спрямо предходната година, при което той осигурява между 32,6% и 44,2% от нарастването на брутния продукт. 2003 г. също се характеризира с повишаване на ролята на капитала спрямо 2002 г., което е провокирано от увеличаването на неговия прираст с 0,4 пр.п. Аналогична ситуация се наблюдава и през 2005 г., когато възстановяването на ролята на капитала от 2001 и 2003 г. става възможно благодарение на увеличаването на неговия прираст с 1,7 пр.п.

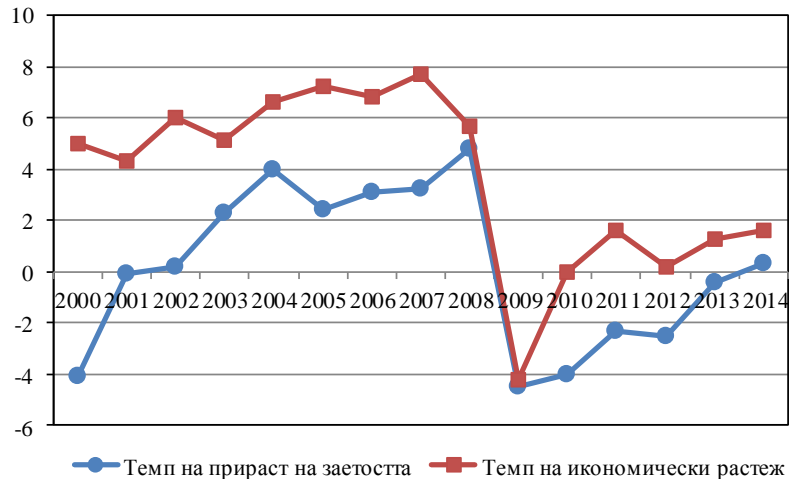
Максималните увеличения на капитала за времето от 2006 до 2008 г. вкл. кореспондират и със съществено нарастване на неговия принос в икономическия растеж, който вече започва да доминира над ролята на труда и общата факторна производителност. През 2006 и 2007 г. този принос е почти паритетен и се променя в границите между 41% и 61%. През 2008 г. той се покачва значително и предопределя между 66,7% и 93% от увеличението на съвкупното производство. Въздействието на капитала остава положително и през рецесивната 2009 г., като той формира между 2,6 пр.п. и 3,5 пр.п. от динамиката на реалния БВП. Фактът, че брутният продукт намалява въпреки стимулиращото влияние на капитала свидетелства, че този спад е предпоставен основно от по-силното негативно отражение на друг или другите фактори от страна на предлагането. Сравнително по-слабо позитивно въздействие на капитала – между 1,7 пр.п. и 2,3 пр.п. е регистрирано през 2010 г., като то неутрализира изцяло продължаващата потискаща роля на останалите детерминанти.

През интервала 2011 – 2014 г. капиталът отново се проявява като основен генератор на положителен икономически растеж по смисъла на производствената функция. Неговото влияние е най-значително през 2012 г., когато увеличението му обуславя между 1,5 пр.п. и 2 пр.п. от темпа на прираст на БВП от 0,2%. През 2011, 2013 и 2014 г. приносът на капитала в абсолютно изражение (като пр.п.) остава близък до този от 2012 г., но в относително изражение той отбелязва известно понижение поради намаляващото негативно влияние на другите фактори на предлагането.¹

Принос на заетостта

Промените в заетостта, измерена чрез броя на отработените човекочасове, също позволяват открояването на три основни периода, които не съвпадат със съответните периоди при динамиката на капитала (вж. фиг. 2 и фиг. 1). Първият период завършва през 2002 г. и се характеризира с отрицателни или много близки до нулата положителни темпове на прираст на заетостта. Най-висок по абсолютна стойност спад от 4,1% е отчетен през 2000 г., докато през следващите две години измененията в броя на отработените часове са по-скоро символични. Вторият период продължава от 2003 до 2008 г. и се отличава с постоянно нарастване на заетостта, което протича неравномерно. През 2003 и 2004 г. заетостта се увеличава ускорено, като през втората година този ръст възлиза на 4%. Тази динамика е прекъсната през 2005 г., след което прирастът на броя на отработените човекочасове бележи ново нарастване и през 2008 г. достига максимума си от 4,8%. Третият период включва последните шест години и започва с пиковия срив на заетостта с 4,5% през кризисната 2009 г. От 2010 до 2013 г. броят на отработените човекочасове продължава да намалява, но понижението им протича с намаляваща интензивност. Заетостта започва да се повишава плавно през последната година, когато е измерен ръст от едва 0,3%.

¹ Подобен начин на пресмятане на приноса на капитала, но при идентифициране на дохода не с БВП, а със сумата от компенсацията на наетите, нетния опериращ излишък и нетния смесен доход е приложен от Ст. Ралева. Вж. по-подробно Ралева, Ст. Натрупване на капитал и икономически растеж в България. – Сборник с доклади от международна научна конференция “Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения”. Т. 1, ИУ – Варна, Наука и икономика, 2015, с. 283 – 291.



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

Фиг. 2. Темпове на прираст на заетостта и на реалния БВП (%)

От сравнението между темповете на прираст на заетостта и на реалния БВП се забелязва, че между тях няма ясно открояващо се съответствие. През целия интервал от 2000 до 2014 г. темпът на икономически растеж е по-висок от процентното изменение в броя на отработените човекочасове, като разминаването между тях демонстрира значителни колебания във времето. Отклонението е най-голямо през 2000 г., когато вторият по големина спад на заетостта за интервала като цяло се съчетава със сравнително висок темп на икономически растеж от 5%. Известни аналогии между динамиките на БВП и на заетостта има от 2002 до 2008 г., когато те нарастват едновременно, но това нарастване става с твърде различни темпове, които в някои случаи се променят разнопосочно. През 2008 г. двете динамики се сближават помежду си, като разликата между тях е само 0,9 пр.п. Рязкото намаление на заетостта през 2009 г. също е съпроводено със съществено понижаване на икономическата активност, като разминаването между двата темпа достига минимума си от -0,3 пр.п. Несъответствията се задълбочават отново след кризата от 2009 г., като те вече се изразяват и в различия в посоките на изменение на заетостта и реалния БВП. През 2010 – 2013 г. броят на заетите намалява, макар и забавено, докато с изключение първата година реалният БВП се увеличава. Типично за този интервал е, че измененията в техните темпове на прираст се осъществяват почти в синхрон, като през последните две години разрывът между тях се съкращава. Индикации за известна положителна зависимост има през 2013 г., когато умереното ускоряване на растежа с 0,3 пр.п. се съчетава с преодоляване на наблюдавания от 2009 г. спад на заетостта.

Получените оценки за приноса на заетостта в реализираните темпове на икономически растеж са представени в таблица 2. Според тях анализираният въздействие е най-силно при единствения отрицателен и при ниски положителни темпове на прираст на реалния БВП. По-конкретно сериозният спад на реалния БВП от 4,2% през 2009 г. е повлиян значително от изменението на заетостта, чийто принос е между 50% и 66,7%, но не е определящ в количествено отношение. Отчетеното през 2010 г. влияние на труда от -1,9 пр.п. до -2,5 пр.п. изостава незначително от това през предходната година, но е компенсирано напълно от стимулиращо въздействие на някой от или двата останали фактора и темпът на икономически растеж приема нулева стойност. Това е показателно, че непосредствено след послед-

ната криза измененията в заетостта се проявяват в качеството на основен фактор, който потиска растежа. Такъв извод може да се направи и за 2012 г., когато реалното съвкупно производство се увеличава с едва 0,6% при отражение на динамиката на труда в интервала между -1,2 и -1,5 пр.п. През 2011 г. отрицателният принос на заетостта е сравнително по-малък в абсолютното изражение от този през 2010 г., което е една от предпоставките за реализирания ръст на реалния БВП от 1,6%. В същото време той е твърде близък или съизмерим с абсолютния принос на заетостта от 2012 г., което при оценените приноси на капитала и разминаванията в темповете на икономически растеж е показателно за различна относителна роля на общата факторна производителност (вж. също табл. 1). През 2013 г. заетостта има само минимално отрицателно влияние върху растежа, който бележи сериозно ускорение, докато през 2014 г. нейното въздействие вече е положително, но възлиза едва на 12,5%.

Таблица 2

Коефициент на еластичност спрямо труда, темпа на прираст на заетостта и приноса на труда в динамиката на реалния БВП

Години	β_1	β_2	Темп на прираст на заетостта (%)	Принос на заетостта при β_1 (пр.п.)	Принос на заетостта при β_2 (пр.п.)	Темп на прираст на БВП (%)
1999	0,494	0,648	-	-	-	-
2000	0,486	0,614	-4,1	-2,0	-2,7	5,0
2001	0,486	0,616	-0,1	0,0	-0,1	4,3
2002	0,478	0,602	0,2	0,1	0,1	6,0
2003	0,470	0,631	2,3	1,1	1,4	5,1
2004	0,459	0,633	4,0	1,9	2,5	6,6
2005	0,456	0,637	2,4	1,1	1,5	7,2
2006	0,449	0,631	3,1	1,4	2,0	6,8
2007	0,450	0,608	3,2	1,4	2,0	7,7
2008	0,464	0,613	4,8	2,2	2,9	5,7
2009	0,482	0,620	-4,5	-2,1	-2,8	-4,2
2010	0,489	0,639	-4,0	-1,9	-2,5	0,0
2011	0,486	0,613	-2,3	-1,1	-1,5	1,6
2012	0,494	0,630	-2,5	-1,2	-1,5	0,2
2013	0,514	0,650	-0,4	-0,2	-0,3	1,3
2014	0,521	0,666	0,3	0,2	0,2	1,6

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

Годините с положителен темп на икономически растеж от 2% и повече обикновено се отличават с относително по-ниско количествено въздействие на промяната в броя на отработените човечески часове. През 2001 и 2002 г. подобно въздействие почти няма и динамиката на реалния БВП се предопределя от действието на останалите фактори. През 2000 г. спадът в броя на отработените човечески часове има силно негативно отражение върху реализирания икономически растеж от 5%, което е в границите между -2 и -2,7 пр.п. При това отрицателният принос на заетостта през същата година е много по-слаб в относително изражение от сумарното влияние на промените в капитала и общата факторна производителност. Високите и сравнително стабилни темпове на прираст на БВП

през интервала 2003 – 2008 г. търпят положително влияние от страна на заетостта, чиято динамика обаче обяснява средно между 24% и 32,1% от тези темпове. Посоченият принос е най-висок през 2008 г., когато той формира между 38,6% и 50,9% от ръста на брутният продукт, и най-нисък през 2005 г., когато съответният процент е между 15,3 и 20,8.¹

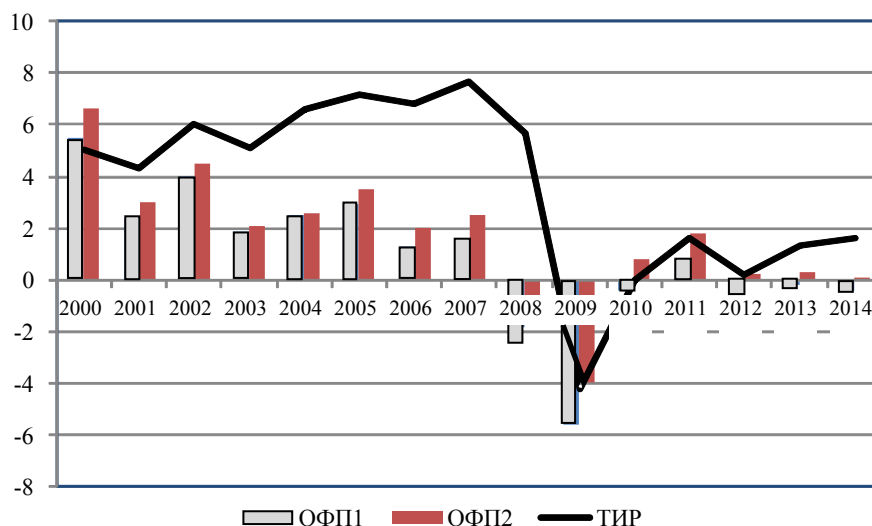
Роля на общата факторна производителност

Въздействието на общата факторна производителност върху икономическия растеж също има значителни своеобразия в темпорален план. То е най-силно положително през първите три години на изследвания период, когато превишава сумарното влияние на останалите две фактора. Растежът е най-силно интензивен през 2000 г., когато ръстът на производителността определя между 110% и 132% от динамиката на БВП при принос на капитала между 22% и 30% и при силно отрицателна роля на промените в заетостта. През 2001 и 2002 г. той запазва посочената си качествена характеристика, като на производителността се дължи съответно между 55,8% и 69,8% и между 66,7% и 75% от реализирания икономически растеж при между 40% и 60% по-ниско отражение на капитала и при незначителна роля на заетостта.

През периода от 2003 до 2008 г., в който са регистрирани най-високите темпове на прираст на БВП, растежът се превръща в екстензивен, тъй като влиянието на общата факторна производителност става по-ниско от общото въздействие на труда и капитала. През първата половина на посочения времеви диапазон ефектът от нарастването на производителността е средно между 38,5% и 43,1% и продължава да превишава отделното положително въздействие на промените в заетостта, а според втория вариант на теглата – и на нарастването на капитала. През 2006 и 2007 г. отражението на интензивния фактор намалява значително до средно между 20% и 31% и става съизмеримо с последиците от увеличението на броя на отработените човекочасове. Същевременно то започва да изостава съществено от влиянието на капитала, като разривът е по-висок според първия вариант на теглата. През 2008 г. приносът на общата факторна производителност вече става отрицателен и варира между -1 и -1,8 пр.п., като растежът се предопределя най-вече от натрупването на капитала и в по-малка степен от ръста на заетостта.

Факторната производителност отбелязва истински срив от -4 пр.п до -5,6 пр.п. през 2009 г., когато обуславя от 95,2% до 133% от спада на БВП. Това нейно драстично намаление се съчетава за пръв път и с отрицателен ефект на заетостта, като единственото положително въздействие е от страна на капитала. Динамиката на производителността се проявява като стимулиращ фактор през 2011 г. и според втория вариант на теглата нейното влияние доминира над това на капитала при продължаваща отрицателна роля на заетостта. През 2010 и 2012 – 2014 г. приносът на производителността не може да се оцени еднозначно, тъй като при първия начин за определяне на коефициентите на еластичност се получават положителни, а при втория начин – отрицателни стойности. При положително отражение на производителността съответните числа са много по-ниски от тези при капитала, което означава, че тя се проявява като второстепенен фактор за растежа. Този извод се потвърждава и при негативно отражение на производителността, което обикновено е по-малко от наблюдавания паралелно отрицателен принос на труда.

¹ По подробно за приноса на заетостта в икономическия растеж в България, оценен чрез броя на отработените човекочасове и броя на заетите, както и при различни от представените тук начини за пресмятане на коефициентите на еластичност вж. *Raleva, St. Impact of Labour on the Economic Growth in Bulgaria, Economic Alternatives. S., UNWE, 2014, 3, pp. 5-14.*



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

Фиг. 3. Принос на общата факторна производителност в темпа на прираст на реалния БВП (пр.п.)

Изключение от последния принцип се наблюдава през последната година, и то само при първия вариант на теглата, според който общата факторна производителност се проявява като единствения фактор, който потиска растежа.

Заклучение

Въз основа на извършения анализ може да се направи изводът за наличие във времето на значителни своеобразия в посоката и силата на влияние на основните фактори на растежа и промени в неговите качествени характеристики. Приносът на капитала е сравнително умерен до 2005 г., от 2006 до 2008 г. той се увеличава значително и започва да доминира над ролята на труда и общата факторна производителност, а през 2009 г. и след това се проявява като основен стимулатор на растежа. Промените в заетостта въздействат най-силно през 2009 г. и в годините с ниски положителни темпове на прираст на БВП, като след последната криза дори се превръщат в основен фактор за потискане на растежа, докато при висок ръст на икономическата активност тяхното влияние е предимно положително и относително по-слабо. Динамиката на общата факторна производителност има силен стимулиращ ефект върху икономическата активност в началото на периода и доминиращ над останалите фактори отрицателен ефект през 2009 г., докато от 2003 до 2008 г. и след 2009 г. неговото въздействие е относително по-слабо. Положителният икономически растеж има интензивен характер в интервала от 2000 до 2002 г., като от 2003 до 2008 г. той преминава в екстензивен и тази му неблагоприятна характеристика се запазва и в годините след последната криза.

Литература

1. Ганев, К. Измерване на общата факторна производителност: счетоводство на икономическия растеж за България. С., Дискусионни материали, БНБ, 2005, 48.
2. Минасян, Г. Финансово програмиране (трето преработено и допълнено издание). С., Класика и стил, 2008.
3. Минасян, Г. Прегрява ли българската икономика? - Икономическа мисъл, С., 2008, 3, с. 3-29.
4. Ралева, Ст. Инфлация и икономически растеж: теория, методология, емпирика. С., ИК – УНСС, 2013.
5. Ралева, Ст. Натрупване на капитал и икономически растеж в България, Сборник с доклади от международна научна конференция “Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения”. Т. 1, ИУ – Варна, Наука и иконка, 2015, с. 283-291.
6. Цалински, Цв. Два подхода за емпирична оценка на потенциалното производство на България, Дискусионни материали. С., БНБ, 2006, 57.
7. Abramovitz, M. Resource and Output Trends in the United States since 1870, *American Economic Review*, 1956, 46, pp. 5-23.
8. Denison, E. *Why Growth Rates Differ*, Washington: The Brookings Institution, 1967.
9. Denison, E. *Trends in American Economic Growth, 1929 – 1982*, Washington: The Brookings Institution, 1985.
10. Meddison, A. *Phases of Capitalist Development*, Oxford: Oxford University Press, 1982.
11. Krueger, A. *Measuring Labor’s Share*, National Bureau of Economic Research Working Paper, 1999, 7006.
12. Raleva, St. *Impact of Labor on Economic Growth in Bulgaria*, *Economic Alternatives*. S., UNWE, 2014, 3, pp. 5-14.
13. Senhadji, A. *Sources of Economic Growth: An Extensive Growth Accounting Exercise*, IMF Working Paper, 1999, 77.
14. Solow, R. *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, *Quarterly*. - *Journal of Economics*, 1956, 70(1), pp. 65-94.
15. Solow, R. *Technical Change and the Aggregate Production Function*, *Review of Economics and Statistics*, 1957, 39, pp. 312-320.

ДИНАМИКА И СРАВНИТЕЛНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ДЪРЖАВНИЯ ДЪЛГ НА БЪЛГАРИЯ

доц. д-р Вера Пиримова,
катедра „Икономикс“, УНСС – София

В годините на последната глобална икономическа криза от 2008 – 2009 г. и след нея се отчита влошаване на параметрите и динамиката на държавния дълг в редица европейски страни, включително и в България. На тази база настъпват изменения и в оценките за ефективността от дейността на правителството и конкурентоспособността на икономиката, тъй като държавният дълг е част от сложна и широка съвкупност от критерии и подкритерии, обобщавани в Годишния доклад за конкурентоспособността на икономиката (изследвана периодично за много държави в света от Световния икономически форум).

Наред с това в страните от ЕС се откроява вероятностна тенденция за ползване на допълнителни нови вътрешни или външни заеми предвид на препоръките, отправени от Европейската комисия. Те предполагат поставяне на специфичен акцент върху увеличаването и ориентирането на повече държавни разходи към инвестиции. Това е един от опорните пунктове в Годишния обзор на растежа 2015 г.¹, изведен като един от водещите за следващите години начини за трайно преодоляване на предизвикания от кризата икономически спад и възстановяване на условията на растежа в страните от ЕС.

В този контекст в доклада се изследват и извеждат особеностите в динамиката на вътрешния, външния и brutния държавен дълг на България. Систематизират се сравнения по тези три направления на дълга в България и ЕС, както и в група от избрани по определен признак шест държави от ЕС – България, Румъния, Унгария, Полша, Чехия и Гърция. На тази основа се изгражда оценка за ефективността от дейността на българското правителство в областта на държавния дълг, обобщават се някои препоръки с водещо значение за повишаване на конкурентоспособността на икономиката на България.

Вътрешен държавен дълг

През последните години (2007 – 2013 г.) в изменението на размера на вътрешния държавен дълг на България се открояват две различни тенденции. Преди 2009 г. той показва сравнително слаби колебания, като отначало нараства, а през 2008 г. и 2009 г. отбелязва известно намаляване (вж. табл. 1). При затрудненията, които възникват след отраженията на световната икономическа криза (които се проявяват в нелек спад на БВП на страната през 2009 г., възлизаш на -5,5%²) вътрешният дълг се ориентира към последователно повишаване. Още за 2010 г. той е с 924,7 млн. лв. или с почти 31% повече в сравнение с предходната година. Тази тенденция се запазва и през следващите години, въпреки постепенното преодоляване на кризисните симптоми и възстановяването на условията на растежа в страната

¹ Вж.: Годишен обзор на растежа за 2015 г., Европейска комисия, 28.11.2014 г., http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/ags2015_bg.pdf

² По данни на Световната банка. Вж.: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

ни. Като резултат вътрешният дълг почти се удвоява в сравнение с 2007 г. (увеличен е с почти 97%) и достига най-големия си размер за последните 15 години (след 1999 г.)¹.

Таблица 1
Вътрешен държавен дълг за периода 2007 – 2013 г.

Година	Вътрешен държавен дълг (млн. лв.)	Общ държавен дълг (млн. лв.)	Вътрешен/общ държавен дълг (проценти)	Вътрешен държавен дълг/БВП (проценти)
2007 г.	3 199,9	10 097,6	31,7	5,3
2008 г.	3 073,3	9 469,3	32,5	4,4
2009 г.	3 009,5	9 443,7	31,9	4,4
2010 г.	3 934,2	10 532,1	37,4	5,6
2011 г.	4 808,0	11 629,1	41,3	6,4
2012 г.	4 981,0	13 673,6	36,4	6,4
2013 г.	6 289,6	14 118,5	44,6	8,1

Източник: Изчисления на автора и данни на Министерство на финансите. Вж. Обзор на държавния дълг 2013, Министерство на финансите, с. 29, <http://www.minfin.bg/bg/statistics/2>

Това се отразява и върху другия показател – съотношението между вътрешния държавен дълг и БВП. Това съотношение, изразено в проценти, намалява през първите две години на обхванатия период от 5,3% до 4,4%, като се запазва на едно и също равнище през 2008 г. и 2009 г. Впоследствие то нараства и достига до най-високото равнище от 8,1% от произведения БВП за 2013 г. За същата 2013 г. и общият държавен дълг достига най-големия си размер от 14 118,5 млн. лв. (вж. табл. 1).

За целите на коректното специфициране и оценка на отношението на вътрешния държавен дълг към БВП (изразено в проценти) в България могат да се приведат сравнения с някои други държави от Европа и света. Независимо от протичащите напоследък неблагоприятни процеси (увеличаването на абсолютния размер на вътрешния дълг), по показателя отношение на дълга към БВП България е постигнала забележим напредък през последните години. Той намира израз в това, че за 2013 г. страната ни се нарежда на 5-о място сред всички 61 страни, данни и анализи за които се представят в Годишника за световната конкурентоспособност.

Този извод се потвърждава и от съпоставката с избрана извадка на група от общо шест страни от Европейския съюз (вж. табл. 2)², която показва, че позициите на страната ни по

¹ В сравнение с 1999 г. вътрешният държавен дълг за 2013 г. е над 3 пъти по-голям. Изчисления на автора по данните от: Обзор на държавния дълг 2013, Министерство на финансите, с. 29, <http://www.minfin.bg/bg/statistics/2>

² При формирането на групата от държави, участващи в сравненията, са съблюдавани два критерия. Първо, всички държави са от Европейския съюз. Второ, обхванати са по две държави от три групи, обособявани от Световния икономически форум според конкурентоспособността на икономиките им. Това са съответно групата, към която е отнесена България (и Румъния) – определена като държави с икономика, задвижвана от ефективността; и следващите две групи с по-високо конкурентоспособни икономики – страни в преход към икономика, задвижвана от иновации (Унгария и Полша) и страни с икономика, задвижвана от иновации (Чехия и Гърция). Относно класацията на Световния икономически форум на групите от държави вж. The Global Competitiveness Report 2013-2014, World Economic Forum, p. 11,

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

този показател са най-добри. Изпъкват много големите различия с тях – докато за България вътрешният дълг възлиза на едва 8,05% от БВП за 2013 г., то например за Чехия (която е непосредствено след нас) той е 33,17% от БВП, а за Гърция (на последно място в групата) е 155,47%. В такъв случай е затруднено евентуалното изтласкване на страната ни надолу в класацията на 6-те държави от ЕС през следващите години, тъй като то би могло да се получи като отражение на по-съществени изменения в абсолютния размер на вътрешните дългове или на брутните продукти на тези шест държави. Поради това може да се очаква водещото ни място сред тях (както и сред други страни от Европа и света) да се запази в близка перспектива, което е оправдано и предвид прогнозите за умерени до слаби темпове на положителен икономически растеж в България¹.

Таблица 2
Вътрешен държавен дълг като процент от БВП за 2013 г.

Показател	Държава					
	България	Румъния	Чехия	Унгария	Полша	Гърция
Вътрешен държавен дълг – % от БВП	8,05	-*	33,17	44,57	35,81	155,47

Източник: IMD World Competitiveness Yearbook 2014, Competitiveness Factors, IMD 2015, p. 343.

* Данни за Румъния не са публикувани в IMD World Competitiveness Yearbook 2014.

Следователно по показателя вътрешен държавен дълг като процент от БВП България показва по-голяма конкурентоспособност в сравнение с държави, които Световният икономически форум нарежда в по-висока група (като държави с по-висока конкурентоспособност – каквито са Чехия, Гърция, Унгария и Полша).

Външен държавен дълг

Според обобщените данни на БНБ към края на 2013 г. целият външен дълг на страната ни възлиза на 37 335,09 млн. евро (и дори нараства към м. април на 2015 г. до 38 924,5 млн. евро).² Този размер сам по себе си е голям и достатъчно респектираш. Но трябва да се вземе под внимание, че от него едва 4 062,19 млн. евро са *държавен* дълг, а останалите 33 272,9 млн. евро са *частен* дълг (вж. табл. 3). Така дългът на публичния сектор у нас през 2013 г. е значително по-малък (заема относителен дял от едва 10,9%) в сравнение с дълга на частния сектор – който заема относителен дял в общия размер на външния дълг на страната от 89,1%.

В размера и изменението на външния държавен дълг и на съотношението между него и БВП на България също се регистрират определени тенденции, които са до известна степен сходни на тенденциите при вътрешния държавен дълг.

¹ Например според оценките на Европейската комисия (ЕК) за темпа на икономическия растеж в България през 2014 г. е очакван ръст на БВП от 1,4%. ЕК за 2015 г. прогнозира известно забавяне на растежа у нас – до 0,8%. Вж. Прогнози на Комисията от зимата на 2015 г., Европейска комисия, януари 2015 г., с. 77,

http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/pdf/ee1_en.pdf

² Вж.: Размер на брутният външен дълг по сектори 1999-2015 (месечни данни в милиони евро), БНБ, <http://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StGrossExternalDebt/index.htm>

Таблица 3

Брутен външен дълг по институционални сектори 2007 – 2013 г.

(в млн. евро)

	ХІІ 2007	ХІІ 2008	ХІІ 2009	ХІІ 2010	ХІІ 2011	ХІІ 2012	ХІІ 2013
I. Държавно управление	3099,6	2525,3	2827,9	2873,0	2788,4	3374,3	3412,0
<i>Краткосрочни</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Дългосрочни</i>	3099,6	2525,3	2827,9	2873,0	2788,4	3374,3	3412,0
II. Централна банка	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Краткосрочни</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Дългосрочни</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
III. Банки	5770,8	9072,9	8378,8	6861,8	5648,7	6454,5	5851,3
<i>Краткосрочни</i>	4327,9	6783,7	6218,4	5227,7	4065,4	4813,1	4305,9
<i>Дългосрочни</i>	1442,8	2289,2	2160,4	1634,1	1583,3	1641,4	1545,4
IV. Други сектори	9394,8	12070,1	12048,4	12350,5	12331,4	12156,5	12640,1
<i>Краткосрочни</i>	5056,1	6138,7	5910,0	5970,2	6048,7	5631,0	5242,7
<i>Дългосрочни</i>	4338,8	5931,4	6138,4	6380,3	6282,7	6525,5	7397,4
V. Преки инвестиции: вътрешнофирмено кредитиране	10751,6	13578,2	14561,3	14940,9	15526,4	15650,1	15431,7
Задължения към свързани предприятия	1,9	2,2	1,2	15,3	26,3	31,0	45,0
Задължения към директния инвеститор	10749,7	13575,9	14560,1	14925,6	15500,0	15619,0	15386,7
БРУТЕН ВЪНШЕН ДЪЛГ (I+II+III+IV+V)	29016,8	37246,5	37816,4	37026,3	36294,9	37635,4	37335,1
<i>Допълнителни показатели</i>							
Дългосрочен външен дълг	19632,8	24324,1	25688,0	25828,3	26180,8	27191,3	27786,5
Краткосрочен външен дълг	9384,0	12922,4	12128,5	11197,9	10114,1	10444,1	9548,6
Външен дълг на публичния сектор	4092,3	3935,9	4208,3	4326,9	4205,0	4587,7	4062,2
Външен дълг на частния сектор	24924,5	33310,6	33608,2	32699,4	32089,8	33047,8	33272,9

Източник: БНБ. Размер на brutния външен дълг по сектори 1999 – 2014,
<http://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StGrossExternalDebt/index.htm>

В динамиката на държавния външен дълг през 2001 г. започва тенденция на намаляване, която продължава до 2008 г. включително. Това позволява повече от половината (над 60%) от дотогава натрупания дълг на страната да се изплати и размерът му да се намали от 9876,7 млн. евро до 3935,9 млн. евро. През последните пет - шест години се регистрират разнопосочни колебания при преобладаващо увеличаване на размера на дълга, което е съществено през 2012 г.

По данните на Министерство на финансите размерът на външния държавен дълг, изразен в лева, намалява през 2007 г. и 2008 г. (вж. табл. 4). В резултат от това намалява и съотношението външен държавен дълг/БВП, което спада до 9,2% през 2008 г. В рамките на следващите четири години (2009 – 2012 г.) външният държавен дълг отбелязва увеличение и в края на 2012 г. възлиза на 8 692,6 млн. лв. В първите три от тези години увеличението е сравнително слабо, докато през 2012 г. дългът се увеличава с 1 871,4 млн. лв., т.е. с 27%. По-малкото увеличение през 2009 – 2011 г. се дължи не толкова на ограничените размери на ползваното ново финансиране от външни източници, колкото на реализираното положи-

телно нетно външно финансиране в размер на 76,8 млн. евро. Доколкото същевременно общо изразеният държавен дълг на страната се увеличава в по-голяма степен (с 11,5% и 10,4% през последните две години), съотношението между външния държавен дълг и БВП се запазва в границите на 9,4% през 2009 г. и 2010 г. и спада до 9,1% през 2011 г. Като отражение на по-значителното повишаване на външния дълг през 2012 г. отношението му към БВП на страната нараства до 11,1%. За последната 2013 г. той намалява, докато общият държавен дълг отбелязва увеличение, като резултат от което съотношението външен дълг/БВП се установява на около 10%. Предпоставка за намаляването на външния държавен дълг са преди всичко извършените погашения по глобалните облигации, деноминирани в евро, с падеж през м. януари 2013 г.

Таблица 4
Външен държавен дълг за периода 2007 – 2013 г.

Година	Външен държавен дълг (млн. лв.)	Общо държавен дълг (млн. лв.)	Външен/общ държавен дълг (проценти)	Външен държавен дълг/БВП (проценти)
2007 г.	6 897,7	10 097,6	68,3	11,5
2008 г.	6 396,0	9 469,3	67,5	9,2
2009 г.	6 434,2	9 443,7	68,1	9,4
2010 г.	6 598,0	10 532,1	62,6	9,4
2011 г.	6 821,2	11 629,1	58,7	9,1
2012 г.	8 692,6	13 673,6	63,6	11,1
2013 г.	7 828,9	14 118,5	55,5	10,0

Източник: Собствени изчисления на автора и данни на Министерство на финансите. Вж.: Обзор на държавния дълг 2013, с. 27, <http://www.minfin.bg/bg/statistics/2>

Сравнението на отношението външен държавен дълг/БВП за България и други страни в света и Европа показва добри позиции на страната ни. По този показател България се нарежда на 27-о място сред общо 61 страни, информация за които се съдържа в Годишния доклад за конкурентоспособността на IMD. При съпоставката на избраната група от шест страни от ЕС се установява, че през 2013 г. по-ниско съотношение на външния дълг към БВП има само Гърция (съответно 5,17%) при 10,02% за България (вж. табл. 5). Така страната ни отбелязва значим напредък по този показател в сравнение с Унгария, Полша и Чехия. Тяхната конкурентоспособност е по-високо оценявана от Световния икономически форум (вероятно поради превес на постигнати от тях успехи в други области).

Таблица 5
Външен държавен дълг като процент от БВП за 2013 г.

Показател	Държава					
	България	Румъния	Чехия	Унгария	Полша	Гърция
Външен държавен дълг – % от БВП	10,02	-**	10,18	30,59	15,55	5,17

Източник: IMD World Competitiveness Yearbook 2014, Competitiveness Factors, IMD 2015, p. 344.

* Данни за Румъния не са публикувани в IMD World Competitiveness Yearbook 2014.

Брутен държавен дълг

По данни на Министерството на финансите номиналният размер на държавния дълг на България възлиза в края на 2013 г. на 14 118,5 млн. лв. По-голямата част от него (почти 55,5% - 7 828,9 млн. лв.) са външен дълг, останалата част от 6 289,6 млн. лв. са вътрешен дълг.¹ В сравнение с предходната 2012 г. държавният дълг отбелязва нарастване с 444,9 млн. лв. в номинално изражение, за което допринася полученото през годината ново вътрешно, външно финансиране. С основно значение са продадените през годината прехвърляеми заеми *Schuldschein* и емитираните съкровищни облигации на вътрешния пазар на ДЦК.

През периода 2007 – 2013 г. брутният държавен дълг на страната ни показва сравнително еднообразна динамика (вж. табл. 6). В абсолютно изражение (в милиони евро) дългът намалява през първите две години на периода, достига най-ниската си величина от 4847,5 млн. евро през 2008 г., а от 2009 г. започва негово непрекъснато увеличаване. То е неравномерно по години, понякога и по-съществено – както например през 2012 г., когато брутният държавен дълг нараства само за една година с над 1 млрд. евро (по-конкретно с 1072,4 млн. евро). Като резултат от това в края на този изследван период размерът на брутният държавен дълг е с над 42% по-висок в сравнение с 2007 г.

Таблица 6
Брутен държавен дълг през 2007 – 2013 г.

Показател	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Брутен държавен дълг (млн. евро)	5296,9	4847,5	5108,7	5856,1	6284,2	7356,6	7532,0
Брутен държавен дълг (процент от БВП)	16,6	13,3	14,2	15,9	15,7	18,0	18,3

Източник: Данни на НСИ. Вж. <http://www.nsi.bg/bg/content/11476/брутен-държавен-дълг>.

Вследствие от тази сравнително ускорена динамика на размера на дълга, икономическия спад през 2009 г. и по-слабия растеж на БВП в годините до края на периода, се отчита и своеобразна динамика на показателя брутен държавен дълг/БВП.

В изменението на брутният държавен дълг като процент от БВП се открояват две ясно изразени противоположни тенденции. Отначало в продължение на дълъг период от дванадесет години този показател последователно спада – така от 97,3% от БВП през 1997 г. той достига 13,3% от БВП през 2008 г. Тази низходяща тенденция се дължи едновременно на ограничените допълнителни ръстове на дълга, регулярното изплащане на заеми от предходните години, както и на реализирането на трайни и относително високи темпове на нарастване на БВП на страната. С началото на пренасяне на външните кризисни импулси през 2009 г. (когато БВП спада с 5,5%) се поставя началото и на обратната тенденция в изменението на отношението брутен държавен дълг/БВП. Този показател нараства вече в рамките на шестгодишен период – възлиза през 2013 г. на 18,3% и през 2014 г. на 27,6%². Така до 2013 г. включително показателят остава значително под 25%, но за 2014 г. вече надхвърля тази границата, която е заложена в действащата през периода Стратегия за управление на

¹ Вж. Обзор на държавния дълг 2013, с. 26, <http://www.minfin.bg/bg/statistics/2>

² Вж. данните на НСИ за годините преди 2007 г. и за последните години на: <http://www.nsi.bg/bg/content/11476/брутен-държавен-дълг>.

държавния дълг.¹ Според прогнозите на Европейската комисия се очаква тази неблагоприятна тенденция да продължи, при което съотношението държавен дълг/БВП да нарасне и през 2018 г. да достигне почти 31% от БВП на България².

Изведените неблагоприятни тенденции се отразяват частично върху международните позиции на страната ни по показателите, отнасящи се до brutния държавен дълг. Трябва да се отбележи, че те се запазват или изменението в тях е в позитивна посока, доколкото подобни процеси (но в по-сериозни измерения) се развиват във връзка с икономическата и финансова криза и в повечето други страни от ЕС и света.

През 2013 г. България заема съответно 2-о място по абсолютен размер на brutния държавен дълг, 6-о място по изразения в процент от БВП brutен държавен дълг и 15-о място по относителен ръст на дълга сред общо 61 държави, които са анализирани и включени в Годишника за световната конкурентоспособност на IMD.

Сравнението с другите държави от ЕС показва, че към 2008 г. България се нарежда на 2-ра позиция по brutен държавен дълг като процент от БВП (след Естония).³ По показателя абсолютен размер на brutния държавен дълг за 2008 г. страната ни заема 5-о място в ЕС (след Естония, Малта, Латвия и Литва). За 2013 г. България запазва 2-рото си място по относителния дял на дълга спрямо БВП и се измества от 5-о към по-горното 3-о място по абсолютен размер на дълга (преди нас остават единствено Естония и Малта). При съпоставка на три отправни показателя за държавния дълг (размер, процентно отношение към БВП и реален ръст на дълга) за избраната група от шест държави от ЕС се установява, че страната ни е на първа позиция (вж. табл. 7 и фиг. 1). През 2013 г. brutният държавен дълг на България е най-малък като абсолютна величина и като процент от БВП и се изменя с най-ниска скорост.

Таблица 7
Брутен държавен дълг за 2013 г.

Показатели	Държава					
	България	Румъния	Чехия	Унгария	Полша	Гърция
Брутен държавен дълг (бил. долара)	9,34	74,44	95,08	103,12	296,74	420,14
Брутен държавен дълг (% от БВП)	17,63	39,25	47,91	79,23	57,48	173,81
Реален растеж на brutния държавен дълг (% на база националната валута)	0,30	6,32	4,31	1,26	4,82	5,09

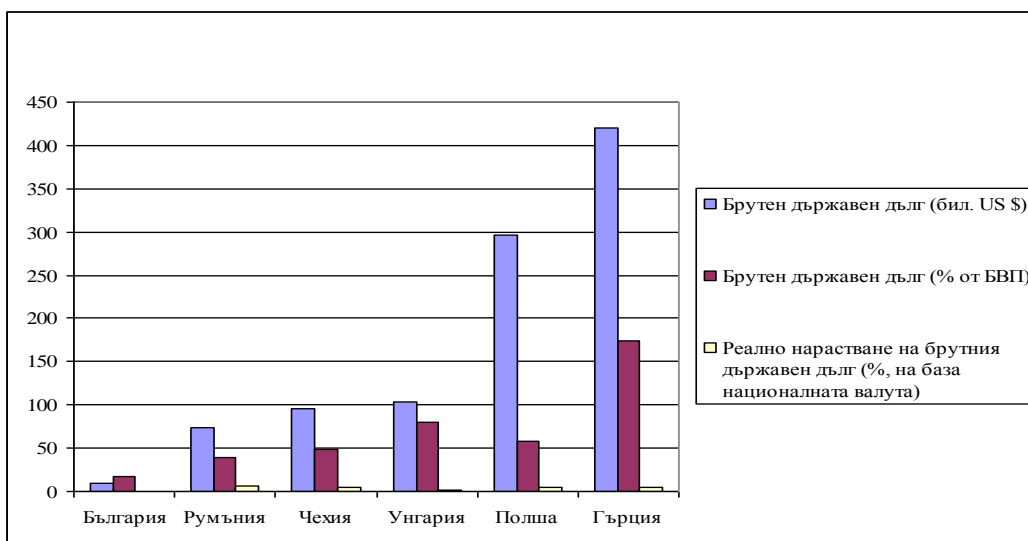
Източник: IMD World Competitiveness Yearbook 2014, Competitiveness Factors, IMD 2015, pp. 342-343.

Тези позиции на страната ни могат да се преценят като добри както сравнено с всички или с част от другите страни членки, така и с осреднените показатели за ЕС като цяло. Например през 2013 г. за ЕС 28 brutният държавен дълг в процент от БВП възлиза на 85,5%, а за страните от Евроната дори превишава 90%.

¹ Вж. Стратегия за управление на държавния дълг за периода 2012-2014 г., <http://www.minfin.bg/bg/page/68>

² Вж. Препоръка на Съвета относно Националната програма за реформи на България за 2015 г., Европейска комисия, 13.05.2015 г., с. 3, http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/csr2015_bulgaria_bg.pdf

³ Вж. данните на НСИ на: <http://www.nsi.bg/bg/content/11476/брутен-държавен-дълг>.



Фиг. 1. Брутен държавен дълг за 2013 г.

В обобщение на приведените сравнения се налага изводът, че по свързаните с държавния дълг показатели за ефективност на правителството и конкурентоспособност на икономиката България изпреварва страни, включвани от Световния икономически форум в различни групи. Така страната ни е пред Румъния (която се причислява заедно с България към групата от държави с икономика, задвижвана от ефективността), пред Унгария и Полша (които се отнасят към по-горната група на държави в преход към икономика, задвижвана от иновациите), както и пред Чехия и Гърция (като държави от най-конкурентоспособната последна група – с икономика, задвижвана от иновации).

Приоритети и препоръки за управлението на дълга на България

Като резултат от действията на българското правителство в областта на показателите за държавния дълг е постигнат отчетлив и задоволителен принос към конкурентоспособността на България. Той е очертан в по-конкретни направления при изведените сравнителни характеристики поотделно на вътрешния, външния и брутният държавен дълг. Въпреки това позициите на страната ни в международните оценки на конкурентоспособността могат да се подобрят допълнително. За тази цел се обобщават следните по-важни приоритети и препоръки по отношение на изменението и управлението на дълга:

- да се продължи политиката на разумно поемане на нови вътрешни и външни задължения във връзка с необходимостта да се осигурява финансиране за специфични програми, които допринасят за решаване на наболели или усложняващи се социални и демографски проблеми, за подпомагане на развитието на традиционни конкурентоспособни, перспективни и експортноориентирани български производства, сфери и отрасли;
- необходимо е приоритетно насочване на средствата от ползвани нови вътрешни или външни заеми към реализирането на повече инвестиционни проекти. Върху необходимостта от повече публични инвестиции се поставя специален акцент в Годишния обзор на растежа за 2015 г. на Европейската комисия.¹ ЕК обръща внимание на това, че възстановяването на

¹ Вж. по-подробно: Годишен обзор на растежа за 2015 г. Европейска комисия, 28.11.2014 г., с. 6-10, с. 18 и др., http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/ags2015_bg.pdf

ЕС се извършва с бавни темпове и една от причините за това е кризисното намаляване на инвестициите – с 15% в сравнение с най-високата им стойност от 2007 г. в ЕС. В България обаче спадът им е още по-голям и продължителен – през 2013 г. бруто образуването на основен капитал възлиза на едва около 79% от величината си за 2008 г. (която е най-голяма)¹. При тези данни изпъква още по-ясно необходимостта от отделяне и съсредоточаване на държавни средства върху повече инвестиционни проекти, от стимулиране и насочване на частните инвестиционни вложения в такива сфери и отрасли, които са доказали конкурентоспособността си, предоставят повече възможности за работа и заетост, формират стабилни и перспективни източници на растежа у нас²;

➤ при ползването на възможни допълнителни вътрешни или външни заеми да се отдава преимущество на възможностите и предложенията за заеми с фиксирани (пред плаващи) лихви. Това може да допринесе за оптимизиране на разходите по обслужването на дълга или за евентуално намаляване на риска от оскъпяване на дълга;

➤ препоръчително е евентуалното бъдещо увеличаване на външния държавен дълг да се извършва в разумни граници и постъпателно, съобразено и с ритъма на изплащане на вече натрупания в предходните години дълг, а не рязко и неконтролируемо. Това ще създаде предпоставки и условия да се оптимизира и разпредели по-балансирано във времето дълговата тежест;

➤ при емитирането на ДЦК правителството да се придържа към принципите за предлагане на ДЦК с различна срочност (кратко-, средно- и дългосрочни) както в левове, така и в евро. Това ще съдейства за ускоряване на обръщението им и ще допринесе за по-голямата им привлекателност за надеждни национални и чуждестранни инвеститори;

➤ да се предприемат мерки и действия за известно реструктуриране на вътрешния дълг в посока постигане на по-малък процентен дял на емитираните ДЦК за финансиране на бюджета (който може да се прецени като твърде голям) и отдаване на по-съществено предимство на ДЦК за структурната реформа.

На основата на посочените направления за усъвършенстване на управлението на държавния дълг могат да се постигнат едновременно повишаване на ефективността на правителството и на конкурентоспособността на икономиката на България.

Литература

1. Брутен държавен дълг. НСИ, <http://www.nsi.bg/bg/content/11476/брутен-държавен-дълг>.
2. Годишен обзор на растежа за 2015 г., Европейска комисия, 28.11.2014 г., http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/ags2015_bg.pdf
3. Държавен дълг, Министерство на финансите, <http://www.minfin.bg/bg/page/5>
4. Закон за държавния дълг, <http://www.minfin.bg/bg/page/68>
5. Обзор на държавния дълг 2013, Министерство на финансите, <http://www.minfin.bg/bg/statistics/2>
6. Препоръка на Съвета относно Националната програма за реформи на България за 2015 г., Европейска комисия, 13.05.2015 г., http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015_bulgaria_bg.pdf
7. Прогнози на Комисията от зимата на 2015 г., Европейска комисия, януари 2015 г., http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/pdf/ee1_en.pdf

По данни на НСИ. Вж.: <http://www.nsi.bg/bg/content/2212/бвп-%3F-азходи-за-крайно-потребление-национално-ниво>

² Вж. допълнително: Резолюция на Икономическия и социален съвет на Р България по: Годишния обзор на растежа за 2015 г., <http://www.esc.bg/bg/activities/resolutions>

8. Размер на brutния външен дълг по сектори 1999 – 2015 (месечни данни в милиони евро), БНБ, <http://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StGrossExternalDebt/index.htm>
9. Резолюция на Икономическия и социален съвет на Р България по Годишния обзор на растежа за 2015 г., <http://www.esc.bg/bg/activities/resolutions>
10. Световна банка, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
11. Стратегия за управление на държавния дълг за периода 2012 – 2014 г., <http://www.minfin.bg/bg/page/68>
12. IMD World Competitiveness Yearbook 2014, Competitiveness Factors, IMD 2015.
13. The Global Competitiveness Report 2013 – 2014, World Economic Forum, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ПРАВИТЕЛСТВОТО НА БЪЛГАРИЯ: НАЦИОНАЛНА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ

*доц. д-р Мария Марикина,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Резюме

Едно от най-сериозните икономически предизвикателства е конкурентоспособността. Това е проблем с изключителна важност, от който зависи възможността на България да установява съчетаването на институции, политики и фактори, които определят равнището на производителността на страната, а отгук – и на икономическия растеж. В този смисъл обектът на изследване в доклада е националната ни конкурентоспособност, а предметът е свързан с цялостната палитра от съчетаване на институции, политики, реформи от правителството, които се явяват механизъм за засилване на конкурентоспособността. Задачите, които се поставят в доклада, се свързват със:

- 1) очертаване на най-важните икономически предизвикателства пред българското стопанство;
- 2) анализиране на политики и аргументи за националната ни конкурентоспособност;
- 3) извеждане на силните страни на конкурентоспособността на България.

В заключение се отрежда място на значението на конкурентоспособността и се предлагат конкретни препоръки за правителството с цел подобряване на българската конкурентоспособност.

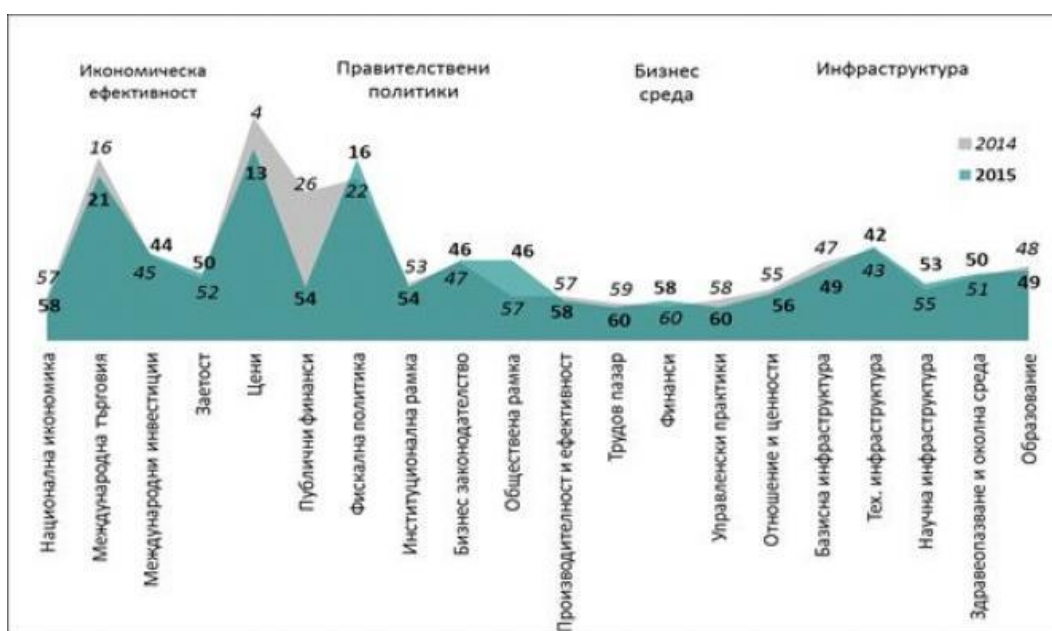
Правителството има за задача да създава благоприятни условия за икономически растеж и развитие на предприемачеството. Принципно се възприема, че намесата му в стопанството не е необходима, но то трябва да може да адаптира политиките, които провежда в съответствие с националните нужди на стопанството и в съзвучие с актуалните промени в световното стопанство. Правителствената политика е един от факторите за конкурентоспособност заедно с други интегрирани – бизнес среда, икономическа ефективност, инфраструктура. Посоката е да се търсят силните механизми на правителството като фактор за конкурентоспособността, да се създават условия за съхраняването им и устойчивост на политиките във времето. Това, от една страна.

От друга страна, ако се отчитат слабости и недостатъци в конкурентоспособността на страната ни се създава възможност за изготвяне на онези правителствени политики, които биха се съобразили с актуалните проблеми в стопанството и биха създали предпоставки за необходимите корекции и подобряване на националната ни конкурентоспособност. Какво разкриват представителните данни за ефективността на правителството според международните институции?

Позовавайки се на Годишника на световната конкурентоспособност на Института за развитие на управлението (IMD) в Швейцария през 2013 г., България не отчита особено високи резултати по отношение на критерия ефективност на правителството – 47-о място – от периода на включване в изследването (като най-доброто ѝ класиране в тази категория е било през 2009 г., когато достига 28-о място). В сравнение обаче с останалите бивши социа-

листически държави и настоящи членове на ЕС България има по-добри резултати от Словакия (48-о място), Румъния (49-о място), Унгария (52-о място), Словения (53-о място) и Хърватия (54-о място), докато Полша има най-високи резултати в тази група и се класира на 27 място. За положителен знак в развитието на конкурентоспособността може да се отчете 2014 г., когато се отбелязва подобряване на ефективността на правителството и според този критерий България е на 44-та позиция от общо 60 страни.

В същото време разглеждането на профила на националната ни конкурентоспособност показва, че след началото на кризата от 2009 г. или през последните три години (2010 - 2013 г.) се наблюдава леко, почти слабо изменение в основните показатели. Подобно на развитието на по-голямата част от европейските страни в една част от индикаторите се регистрира слабо понижаване, докато при друга се наблюдава леко подобряване (вж. фиг. 1).



Източник: IMD World Competitiveness Yearbook 2014, p. 66.

Фиг. 1. Международната конкурентоспособност на България

Важно е да се отчете, че според същите тези данни на IMD за правителствените политики и профила на конкурентоспособността на страната ни могат да бъдат отчетени положителните значения. Така ефективността на правителството се подчертава с посочването на съществуващите *стабилната фискална позиция, едни от най-ниските разходи за живот и бизнес в Европа и отвореното стопанство, ориентирано към износ* (за отбелязване е фактът, че с резултата за фискалната си политика България застава начело на държавите – членки на ЕС от Централна и Източна Европа). Доказателство за това са отчетените стойности по следните индикатори:

- фискална политика (23-о място);
- цени/ценова конкурентоспособност (4-о място от 60 държави);
- международна търговия (32-ро място, но значителен спад спрямо 2012 г., когато страната заема 14-о място) (вж. табл. 1).

Таблица 1

Ранкинг на критериите	Ефективност на правителството
	2013 г. 2014 г.
Публични финанси	33 26
Фискална политика	23 22
Институционална рамка	53 53
Бизнес законодателство	47 47
Обществена рамка	58 57

Източник: IMD World Competitiveness Yearbook 2014.

Успоредно с позоваването на данните на IMD, ако се използват данните от доклада на Световния икономически форум за България имаме основание да подходим към проблема конкурентоспособност и конкретно към ефективността на правителството дори по-оптимистично. Като комплексна икономическа категория, която се определя от множество фактори – икономически растеж, макроикономическа стабилност, отвореност на икономиката, ефективно управление, добра законова рамка, стабилни институции и други, можем да намерим проекцията на правителството в тях и до каква степен тези фактори оказват влияние върху конкурентоспособността на стопанството ни. Според данните от доклада на Световния икономически форум България е на *54-о място от 144 страни* със стойност на индекса за конкурентоспособност от 4,37. Добър знак е, че *три години подред страната ни подобрява позициите си по отношение на националната ни конкурентоспособност* (вж. табл. 2).

Таблица 2

Глобален индекс за конкурентоспособност

Rank Score (out of 144) (1–7)	
GCI 2014–2015	54.....4.4
GCI 2013–2014 (out of 148)	574.3
GCI 2012–2013 (out of 144)	624.3
GCI 2011–2012 (out of 142)	744.2

Източник: World Economic Forum The Global Competitiveness Report 2014 – 2015, p. 136.

През 2011 г. България е на 74-о място, през 2012 г. – на 62-ро, а през 2013 г. е на 57-о място. За отбелязване е фактът, че позицията на България за 2014 г. е много по-напред от страни, които се намират в нашия втори етап на развитие (задвижван от ефективността) и също са членове на ЕС. Така е например в случаите с Румъния – на 59-о място, Унгария на 60-то, Словения на 70-то, Словакия – на 75-то, Хърватия на 77-о и Гърция на 81-о и др.

В методологичен план глобалният индекс за конкурентоспособността се основава на дванадесет стълба, систематизирани в три групи – базисни предпоставки, ефективност на стопанството и иновативност на стопанството. Данните за България, предоставени от СИФ разкриват, че страната ни има относително най-добри позиции по отношение *ефективност на стопанството*, където тя е 52-а с включените съответно стълбове: висше образование и квалификация, ефективност на стоковите пазари, ефективност на пазара на труда, развитие на финансовите пазари, технологична готовност и размер на пазара (вж. табл. 3).

Таблица 3
Ефективност на стопанството

Score (out of 144) (1–7)	
Efficiency enhancers (50.0%)	524.3
Higher education and training	634.5
Goods market efficiency	634.4
Labor market efficiency	674.2
Financial market development	604.2
Technological readiness	414.7
Market size	633.9

Източник: World Economic Forum The Global Competitiveness Report 2014 – 2015, p. 136.

За втората група, с *базисните предпоставки*, съдържаща институции, инфраструктура, макроикономическа стабилност, здравеопазване и начално образование, позицията на България е 59-та. Най-добри резултати в тази група страната ни продължава да показва по отношение на макроикономическата стабилност – 36-о място, като това се свързва с добрите показатели за държавния дълг (17,6% от БВП), ниския бюджетен дефицит (1,9%), равнището на националните спестявания (23,2% от БВП), ниската инфлация (0,4%) и не на последно място с политиките на правителствата във времето за поддържане на тези стойности (вж. табл. 4).

Таблица 4
Базисни предпоставки

Rank Score (out of 144) (1–7)	
Basic requirements (40.0%)	59.....4.7
Institutions	112.....3.3
Infrastructure	74.....4.1
Macroeconomic environment	36.....5.4
Health and primary education	51.....6.0

Източник: World Economic Forum The Global Competitiveness Report 2014 – 2015, p. 136.

В третата група – *иновативност на стопанството* се съдържат показатели, които дават възможност за предвиждане напред в класацията за конкурентоспособност. Конкретно технологичната готовност на страната ни е висока – 41-ва позиция. Други показатели, които изразяват високи стойности, са интернет потребителите (53,1% от населението), брой на абонати широколентов интернет (19% от населението), брой абонати на мобилни услуги (58,3% от населението) и др. (вж. табл. 5).

Таблица 5
Иновативност на стопанството

Rank Score (out of 144) (1–7)	
Innovation and sophistication factors (10.0%)	1063.3
Business sophistication	1053.6
Innovation	1052.9

Източник: World Economic Forum The Global Competitiveness Report 2014 – 2015, p. 136.

Проучването в детайли на данните, които предоставя СИФ, общо за трите групи, съдържащи всички дванадесет стълба с конкретни индикатори, ни дава основание да открием, подчертаем *силните страни* на българската конкурентоспособност. Конкретно в доклада намират място силните позиции за конкурентоспособността ни със следните показатели:

Сила на защита на инвеститорите, мобилни телефонни абонати и фиксирани телефонни линии, общ държавен дълг,% БВП, ниско разпространение на СПИН,% възрастни, висше образование,% на записване, конкурентна данъчна система/режим, търговски тарифи и мита, дял на жените в работната сила, индекс на законни права, интернет трафик за потребители, мобилен широколентов достъп, износ като процент от БВП.

В изследването на конкурентоспособността, в разбирането на същността ѝ и факторите, от които е повлияна, и конкретно ролята на правителството, систематизация на данните и представяне на силните страни е едната част от задачите. Необходимо е да се посочат предизвикателствата и трудностите за разрешаване пред правителството и то с цел повишаване на конкурентоспособността. Основавайки се на реалната стопанска ситуация, като най-сериозни икономически *предизвикателства* пред България, пряко касаещи правителството, могат да бъдат посочени няколко групи действия. Свързваме ги с въвеждане на реформи в публичната администрация и повече и по-добри услуги на електронното правителство, инициране на ориентирано към основано на финансиране образование, редуциране на рисковете пред енергийна безопасност и технологиите, подобряване на регулаторния контрол и съответното качество, съществуващите високи нива на корупция и овладяването им. Тези предизвикателства са в отговор на обезпокоителните данни за съдебната система и нейната независимост – 126-о място, фаворизиране на определени фирми при взимане на правителствени решения – 134-о място, ниско обществено доверие в политиците – 130-та позиция, липса на прозрачност на правителствените решения – 124-о място, бюрократична тежест – 102-ро място.

Страната ни продължава да отстъпва по фактора пазар на труда. През 2014 г. е на 67-а позиция, а през 2013 г. на 61-а и свързаните показатели с него като висока безработица, ниска производителност на труда, липса на достатъчна координираност между работодатели и служители, използването на професионален мениджмънт – 113-о място, като най-проблематичен се оказва починът на страната ни да привлече млади таланти – едва 142-о място. В доклада на СИФ се посочват още слабости за конкурентоспособността ни, в които правителството пряко или косвено може да има роля и отношение. Така е например с капацитета за иновации, по който признак България е на 108-о място, 113-о място за сътрудничеството между университетите и предприемачите, слабо развитие на клъстерите – 129-о място и др.

Всички тези предизвикателства и слабости пред правителството, които се основават на данните от международния индекс на конкурентоспособността на IMD и индекса на конкурентоспособността на WEF по естествен път налагат взимането на приоритетни мерки. Те касаят фактора ефективност на правителството и по всеки един от критериите могат да бъдат систематизирани в краткосрочен и дългосрочен аспект.¹

Публични финанси

• Краткосрочни и средносрочни мерки:

- Усъвършенстване на съществуващата система за управление на публичните инвестиции (въвеждане на задължителни фази на планиране и оценка на въздействие, мониторинг и

¹ http://www.bmgk-bg.org/content/fm/14/936/2014_03_11_1_1_.pdf. Приоритетни мерки за изпълнение на програмата за ускоряване на икономическия растеж и подобряване на бизнес средата и държавното управление в България за периода 2014 – 2020 г., с. 123.

изпълнение). Въвеждане на средносрочна фискална рамка и бюджетиране, основано на резултатите, за да се улесни пренасочването на оскъдните публични ресурси от „потребление“ към дейности, свързани с повишаване на производителността, т.е. образование и иновации.

- Модернизиране (електронизиране/дигитализация) на публичната администрация, за да може да изпълни амбициозна програма за реформи, насочена към засилване на растежа и конкурентоспособността, включително за осигуряване на по-високи нива на усвояване на европейското финансиране през новия програмен период.

- Въвеждане на избор на осигурители и осигурени лица да продължат да използват държавната система или да преминат към частни осигурителни практики.

• *Дългосрочни мерки:*

- Редуциране на вътрешния дълг.

- Въвеждане на прозрачни процедури и институционални практики за управление на държавните предприятия и провеждането на обществени поръчки;

Фискална политика

• *Краткосрочни и средносрочни мерки:*

- въвеждане на по-висок необлагаем минимум;

- ревизиране на „плоския“ данък и въвеждане на (елементи на) прогресивна данъчна система;

- въвеждане данък „лукс“;

- освобождаване от данък или намаляване на данъчната ставка при реинвестиране на печалбата;

- увеличаване на е-фактурирането и електронни услуги за фискални цели чрез въвеждане на задължително е-фактуриране за всички дейности за бизнес предприятия и публично-финансирани организации с приходи/бюджетна субсидия над определен праг (напр. праговете, определящи категориите на т.нар. средни и големи данъкоплатци).

• *Дългосрочни мерки:*

- въвеждане на система за данъчен кредит на най-уязвимите слоеве от населението;

- създаване на „статут на иновативно предприятие“, който дава право на пакет от данъчни и други облекчения и по-улеснен достъп до финансиране.

Институционална рамка

• *Краткосрочни и средносрочни мерки:*

- Увеличаване на прозрачността при провеждането на правителствените политики чрез регулярно публикуване на изчерпателна и достъпна информация (годишни отчети) за дейността и най-вече – контролните функции на всички административни структури.

- Възприемане на бърза и ефективна процедура за налагане на административнонаказателна отговорност в случай на нарушения на процедурите и сроковете, разписани в Закона за достъп до обществена информация.

- Въвеждане на изцяло електронни търгове за обществени поръчки.

• *Дългосрочни мерки:*

- Ускоряване на приватизацията, концесионирането и публично-частните партньорства.

- Прекратяване на практиката за правене на непредвидени и негласувани от парламента разходи на правителството през годината, с изключение на средствата от резерва за непредвидени и неотложни разходи.

- Въвеждане на оценка за ефективността на провежданите социални програми и ежегодна ревизия както на отделни елементи на програмите, така и на цели програми в зависимост от изпълнението им.

Бизнес законодателство

• Краткосрочни и средносрочни мерки:

- публикуване на редовна финансова информация за балансите на всички държавни и общински предприятия, в които държавата има дял над 50%, включително за обема на депозитите им по банки;

- ускоряване на връщането на ДДС и в резултат от работата на звеното по анализ на риска в НАП, създаване на механизъм за идентифициране на „изрядните компании“ и намаляване на проверките в тях;

- административна реформа за ускоряване на плащанията по европейските програми и въвеждане на равноправни условия и санкции по отношение на изпълнение/неизпълнение на срокове и условия на договорите както от страна на бенефициентите, така и от страна на управляващите органи на оперативните програми;

- подобряване на правната рамка за уреждане на закъснели плащания и частния бизнес дълг;

- подобряване на работата на административните съдилища и обръщане на специално внимание на практиката за обявяване на несъстоятелност със задна дата;

- въвеждане на изисквания за обучение по предприемачество и иновационен мениджмънт във всички образователни степени и професионални направления за бъдеща реализация на младите специалисти.

• Дългосрочни мерки:

- приемане на адекватна дивидентна политика, която да създаде условия за реинвестиране на печалбата и гарантиране на дългосрочен растеж;

- подчиняване на дейността на държавните предприятия на пазарни принципи и показателите за ефективно управление, включително чрез механизмите на публично-частното партньорство;

- разработване на механизми за управление на конфликтите на интереси с цел държавните предприятия да развият чисто търговски отношения с държавните банки, държавните финансови институции и другите държавни предприятия;

- въвеждане на механизми за прозрачност и публичен контрол върху дейността на държавните предприятия;

- въвеждане на общи показатели за ефективност и производителност на регулаторните органи и на контролната система;

- въвеждане на електронни публични услуги както в централната, така и в местната администрация, целящи повишаване на тяхната ефективност, намаляване на административната тежест и ограничаване на възможностите за корупционен натиск;

- насърчаване на свободната бизнес инициатива и конкуренция чрез подобряване на прилагането на антимонополното законодателство

Обществена рамка

• Краткосрочни и средносрочни мерки:

- даване на правомощия на Сметната палата и Комисията за предотвратяване и установяване на конфликт на интереси да налагат санкции, ако им бъде отказано съдействие при проверки за конфликт на интереси;

- повишаване на общественото доверие в правосъдната система чрез регулярно изследване на доверието сред населението и избрани целеви социални групи и използване на ре-

зултатите за подобряване и оптимизация на вътрешните правила и процедури на правосъдните институции;

- изготвяне на подробни годишни анализи за работата на Висшия съдебен съвет и навременно и регулярно публикуване на годишните отчетите за дейността му в интернет;

- мерки за намаляване на нерегистрираните от полицията, но съобщени от гражданите престъпления с цел повишаване доверието и ефективността на полицията;

- създаване на звено в „Инспектората“ на МВР, което да извършва целенасочени проверки (чрез определена извадка) на случаи на докладвани от граждани престъпления, вкл. случаи докладвани през телефон 112 и/или чрез използване технологията „таен клиент“ в РПУ.

- разяснителна кампания сред населението и механизми, насърчаващи граждани да сигнализират Инспектората за проблеми при опит да докладват престъпление.

- *Дългосрочни мерки:*

- ефективно прилагане на съдебните решения;

- повишаване независимостта на съдебната система.

В заключение: извършеният емпиричен анализ на конкурентоспособността и систематизирането на динамичните промени в откритите параметри за правителството и политиките бе с цел установяване на характера на зависимостите между ефективната правителствена политика и конкурентоспособността на България. Правителство, желаещо да участва ефективно в националната конкуренция трябва да навлиза в нова роля – като катализатор за развитие на пазара, да благоприятства производителността и ефективността, да упражнява с инструментите си необходимата регулативна политика и справедливост, да се явява гарант на това, че пазарите ще останат отворени, ще бъде инициатор на разширяване на частния сектор и създаването на стимулираща среда за бизнеса и т.н. Ефективното правителство трябва да използва своите ресурси за предоставяне на услуги и инфраструктура, които да са база за производствената дейност на национално и международно ниво. В съвременното стопанство е необходимо правителството да е в услуга на частното предприемачество, организациите на гражданското общество, международните финансови институции, всички, които поддържат пазарната система и в крайна сметка осигуряват конкурентоспособността.

Едно конкурентоспособно стопанство се основава на ефикасна и операционна система на пазара, в което домакинствата и бизнеса решават кои стоки да се произвеждат, кои услуги да се предлагат, какво и колко ще се търси въз основа на пазарния механизъм и сигнали без пряка намеса на непазарни институции. Пазарът е подчинен на саморегулиращ се механизъм и той е конкуренцията. Тя изисква да се получават предимства, икономически рационални решения, да се повишава качеството на стоките и услугите, да се намаляват цените с течение на времето, да се „награждават“ участниците на пазара, които действат по съответните сигнали и да се „наказват“ с несъстоятелност онези, които не го правят, за да се стигне до качеството *конкурентоспособност*. Факторните условия за конкурентоспособността и конкурентно национално стопанство се съдържат в макроикономическата среда, информационните и комуникационни технологии, иновациите и трансфера на технологии, развитостта на компаниите в стопанството и сложността на операциите, които извършват стратегиите и качеството на бизнес средата, публичните институции, отвореността на стопанствата и т.н. *Правителството*, обаче има важната роля за политиката в създаването на условия, които позволяват тези фактори да се развиват или да бъдат укрепени в стопанството с цел подобряване на националната ни конкурентоспособност. То играе решаваща роля в насърчаването, поддържането и подпомагането на ефективните пазари, като най-важните функции са приемането и прилагането на политики в подкрепата им и поддържане на институции, които насърчават националната конкурентоспособност. Най-важната роля на правителството в настоящия етап на развитие на стопанството ни е да подпомогне и насърчи конкурентоспособността със създаване на институционална структура за конкуренцията на

пазара, с провеждане на макроикономически политики и реформи, с укрепване на правните институции за извършване на икономически сделки, с въвеждане и прилагането на политики, които подкрепят частната инициатива за развитие, с подобряване на ефективността си, отчетността си и обратната връзка, с предоставянето на инфраструктура, със защита на икономически уязвимите, с подобряване и подкрепа на организации на гражданското общество и т.н. Всичко това не е лесно осъществимо и е дългосрочен процес, а ефективното правителство е решение за висока конкурентоспособност.

Литература

1. Българска стопанска камара, Фридрих Еберт Щифтунг – „Администриране на регулаторните режими – модерно регулиране“. София, септември 2010, с. 8.
2. Манолова, З., П. Ганев, С. Костадинова. Успехите и провалите на българските правителства 1998 – 2007 г. (Преглед на одитните доклади на Сметната палата на Република България). София, Институт за пазарна икономика. 2008, с. 21.
3. ПРОГРАМА ЗА ПО-ДОБРО РЕГУЛИРАНЕ 2010 – 2013 г. (актуализация), Министерски съвет. София, 2010 г., с. 4.
4. Република България, Министерство на финансите – „Европа 2020: национална програма за реформи“. София, 2013, с. 25.
5. Република България, Министерски съвет, Програма на правителството за стабилно развитие на Република България за периода 2014 – 2018.
6. IMD, World Competitiveness Yearbook 2014.
7. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2014 – 2015.
8. http://ec.europa.eu/governance/better_regulation/br_what_en.htm
9. <http://www.mi.government.bg/bg/themes/investicionna-sreda-50-284.html>
10. http://www.gb.government.bg/Documents/strategii/NDP_BG2020_12_2012-bg.pdf
11. http://www.opcompetitiveness.bg/images/module3/1939_OPIC_2014-2020_adopted_by_EC_16.03.2015.pdf

Р БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПЕЙСКОТО ИНОВАЦИОННО ПРОСТРАНСТВО

доц. д-р Красимир Керчев,
катедра „Икономикс“, УНСС – София

Резюме

В доклада се представят и анализират иновационните способности на България и се прави съпоставка със средното ниво на Европейския съюз (ЕС), водещите и изоставащите в иновациите държави. Динамиката, различието в иновационната дейност, състоянието и достигнатите равнища на страните се отчитат по Общия иновационен индекс. България е от неголемите страни в Европа по брой на населението, площ, представителство в институциите на ЕС и други показатели. Констатира се, че по равнище на иновативност тя съществено изостава от по-голямата част от другите страни.

Измерване на иновациите в Европейския съюз¹

В ЕС са въведени няколко инструмента за измерване, следене и постигнатия напредък в сферата на иновациите:

1. Регионален сравнителен доклад за иновациите класира европейските региони в четири групи по резултатите в областта на иновациите подобно на Сравнителния анализ на иновациите в Съюза. Резултатите се представят в **Иновационно табло на регионите** (Regional Innovation Scoreboard – RIS).

Шестото издание на регионалното иновационно табло (RIS) осигурява сравнителна оценка на иновациите в 190 региони на Европейския съюз, включително в Норвегия и Швейцария. RIS допълва Общия иновационен индекс (ОИИ) и използва същите критерии за изпълнението на иновациите в страните членки.

Както в ОИИ, в RIS 2014 страните са класифицирани в 4 различни иновационни групи – Региони иновационни лидери (34 области), Региони последователи в иновациите (57 области), Региони умерени новатори (68 области) и Региони скромни новатори (31 области).

2. Инобарометърът провежда изследвания и проучва сред фирмите и като цяло общественото мнение относно нагласите и дейностите, свързани с политиката в областта на иновациите. Проучването представя **Изследване на иновациите в Общността** (Community Innovation Survey – CIS) с информация, която не се съдържа в други източници и е важна за иновационните политики на страните.

CIS е основен източник на данни за измерване на иновациите в предприятията на страните от ЕС въз основа на обща методология в съответствие с дефинициите в Наръчника от Осло. Националните статистически служби са отговорни за избора на извадка, подготовката на въпросниците, провеждането на директни интервюта и предаването на резултатите на Евростат. В някои страни извън ЕС (Канада, Австралия, Нова Зеландия и Южна Африка) се провеждат сходни проучвания по същата методика. Получените микромасиви от данни се разпространяват на интернет страницата на Евростат.

¹ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/support/pro-inno/index_en.htm

Пряват се проучвания чрез въпросници в предприятия, разпределени по сектори и размер (малки, средни и големи) и др. Данните покриват основната информация за фирмите, продуктите и процесните иновации, разходите за иновационна дейност, ефекта от иновациите, сътрудничеството в иновациите, общественото разбиране за иновациите, източници на информация, патентовани иновации и т.н.

Изследванията са през няколко години, като чрез отчитане на трудности, хомогенизация, съпоставимост, обхват и т.н. към иновации в производството, услугите, техниките на управление, организационната промяна, дизайна и маркетингови дейности, се доразвиват и усъвършенстват стандартите и показателите.

3. Сравнителният анализ на иновациите в Съюза е всеобхватен анализ на иновациите и е основен инструмент на Европейската комисия, разработен в рамките на Лисабонската стратегия за сравнителна оценка на резултатите на държавите членки по отношение на иновациите.

Създаденият *Иновационен съюз* (IU) публикува **Съюзно табло за иновации** (Innovation Union Scoreboard – IUS) с **Общ иновационен индекс** (Summary Innovation Index – SII)¹ и е най-добре разработеният и използван апарат за наблюдение и изследване на иновациите в ЕС и други наблюдавани страни.

Иновационните изследвания в ЕС започват с „Проучване на иновациите в Европейската общност“ в началото на 1990 г. и сега се провеждат в ЕС и над 50 страни по света от други региони и континенти.

От 2001 г. до 2007 г. изследването се основава на базовия модел за иновациите, който се фокусира предимно върху технологичния сектор. От 2008 г. той се променя в Рамка за измерване на Индекса на Съюз за иновации с 3 блока, 8 стълба и 25 показателя.

Таблото за иновации на ЕС (IUS, ИУС) дава сравнителна оценка на иновационния потенциал на държавите – членки на ЕС, на силните и слаби страни на техните системи за научноизследователска дейност и иновации. То следи за иновационните тенденции в държави – членки на ЕС, както и в Швейцария, Норвегия, Исландия, Турция, Бивша Югославска република Македония, Сърбия и други страни. Включва също сравнения между ЕС и световните конкуренти: САЩ, Япония, Китай, Русия, Канада, Бразилия, Индия, ЮАР, Южна Корея, Австралия и др. Средният резултат от иновациите се измерва чрез единния комплексен показател – Общия иновационен индекс (SII, ОИИ).

Общата концептуална рамка на ОИИ за 2015 г. е представена на фигура 1².

1) Блокът „Благоприятни фактори“ дава основните външни за фирмата фактори за иновационни постижения, като се правят разграничение между три измерения на иновациите:

1. Стълбът „*Човешки ресурси*“ включва три показателя и мерки, свързани с наличието на висококвалифицирана и образована работна сила. Показателите отчитат: завършили докторска степен; население на възраст 30 – 34 години със завършено висше образование и население на възраст 20 – 24 години със завършено най-малко средно образование.

2. Стълбът „*Отворени, отлични и привлекателни научноизследователски системи*“ обхваща три показателя и мерки за международната конкурентоспособност на научната база, като се фокусира върху международни научни съвместни публикации, най-цитирани публикации и студенти в докторска степен от страни, извън ЕС.

3. Стълбът „*Финанси и подкрепа*“ включва 2 показателя и измерва наличието на финансовите средства за иновационни проекти чрез подкрепата на правителствата за научноизс-

¹ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/innovation-scoreboard/index_en.htm

² http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2015_en

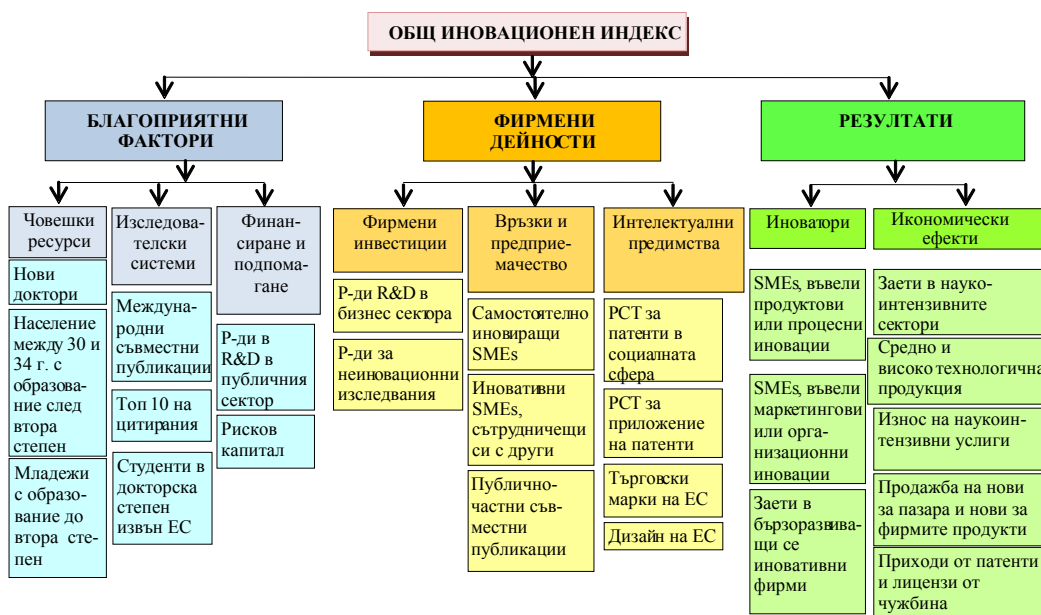
ледователски и иновационни дейности със средства в университетите и държавните изследователски организации и чрез инвестиции на рисков капитал.

2) Блокът „Фирмени дейности“ улавя усилията за иновации на фирмено ниво, за да се направи разграничаване между три измерения на иновациите:

1. Стълбът „Фирмени инвестиции“ включва два показателя – инвестиции в научноизследователски и иновационни дейности и в дейности, несвързани с тях, които фирмите правят, за да се генерират иновации.

2. Стълбът „Връзки и предприемачество“ включва три показателя, измерващи иновационните възможности в малките и средните предприятия (МСП), които въвеждат собствени иновации, усилията за сътрудничество между иновативни фирми и научноизследователско сътрудничество между частния и публичния сектор.

3. Стълбът „Интелектуални предимства“ показва различни форми на договориране за патентно сътрудничество (ДПС) в социалната сфера и изследванията в процеса на създаване на иновации, включително заявки за патенти, търговски марки на ЕС и дизайни на ЕС.



R & D – изследване и развитие (НИРИД)

РСТ – договори за патентно сътрудничество (ДПС)

SMEs – малки и средни фирми (МСП)

Източник: Innovation Union Scoreboard 2015, ЕС, p. 7.

Фиг. 1. Концептуална рамка на Общия иновационен индекс

3) Блокът „Резултати“ (изходящи) отчита ефектите от иновационните дейности на фирмите и прави разлика между две измерения на иновациите:

1. Стълбът „Иноватори“ включва три показателя за измерване на дела на фирмите, които са въвели иновации на пазара. Обхващат се технологичните и нетехнологичните иновации и заетост в бързоразвиващи се фирми на иновативни сектори.

2. Стълбът „Икономически ефекти“ отразява икономическия принос от иновациите чрез: заетостта в наукоинтензивните отрасли, приноса на износа на средно и високотехнологични продукти за търговския баланс; износа в наукоинтензивните услуги; продажбите на нови за пазара и нови за фирмите продукти, дължащи се на иновационните дейности и на приходи от продажбата на патенти и лицензи в чужбина.

Иновационната активност на България в Европейския съюз

Проследяването на промените в ОИИ на ЕС показва тенденциите в иновативността по години на наблюдаваните страни за определен период и достигнато средно ниво на иновационните им способности.

Сравнението на ОИИ за периода 2003 – 2014 г. за България и ЕС дава възможност да се направи съпоставителен анализ на иновационните им възможности. Целта е да се определи доколко България изостава от страните по определени групи държава в ЕС и какво е равнището на нейната иновативност.

В таблица 1 е показано равнището на индекса на ОИИ за страните, включени в ОИИ за периода 2003 – 2014*. Данните позволяват да се направи сравнение по достигнато ниво, проследи динамиката по години и отчете средното равнище на ОИИ за периода за всяка страна и принадлежността ѝ към възприетите 4 групи – страни, водещи в иновациите, страни, следващи водачите, страни умерени иноватори и страни, догонващи в иновациите, със съответното оцветяване.

В таблица 2 и фиг. 2 и 3 е показан ОИИ и групите на страните, водещи и догонващите страни в иновациите, като са прибавени и други страни, включени в тези групи, които не са членки на ЕС. За сравнение със средното равнище на ЕС и изследваните групи страни са показани данните на САЩ и Япония.

В изменението на индекса на ОИИ на отделните страни за периода 2003 – 2014 г. се забелязва ръст, като за някои от тях тенденцията е колеблива. За този период средният показател на индекса на ОИИ за ЕС се колебае от 0,45 до 0,555 – средно равнище от 0,509. Съпоставен с останалите страни, това е 2 пъти повече от средния показател на страните догонващи в иновациите, но около 1,5 по-малко от страните, водещи в иновациите, САЩ и Япония.

Водеща по среден показател на индекса на ОИИ за периода 2003 – 2014 г. от страните в ЕС е Швеция (0,740), следвана от Дания (0,736), Финландия (0,676) и Германия (0,676).

* Поради изменение в конфигурацията на EIS и преминаването към IUS от 2010 г. спрямо предходните, където има съответствие в съдържанието на показателите, са включени последните възможни данни от ОИИ 2003-2006 и ОИИ 2015 (вж. EIS 2008, Technical Annex, p. 47-48, Annex C, p. 55-57; EIS 2009, Annex A, p. 67-70, IUS 2010, Technical Annex, p. 58-59, p. 71 и IUS 2015, Annex C, p. 92).

Таблица 1
Общ иновационен индекс

Страна	ОНИ												
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
► ЕС	0.45	0.45	0.45	0.45	0.519	0.519	0.529	0.543	0.545	0.542	0.554	0.555	
** Австрия	0.47	0.46	0.48	0.48	0.557	0.568	0.582	0.556	0.565	0.581	0.597	0.585	
** Англия	0.57	0.57	0.56	0.55	0.565	0.568	0.575	0.607	0.607	0.613	0.625	0.636	
** Белгия	0.51	0.49	0.49	0.49	0.573	0.580	0.580	0.611	0.616	0.619	0.629	0.619	
√ България	0.20	0.21	0.20	0.22	0.184	0.201	0.214	0.244	0.249	0.206	0.202	0.229	
* Германия	0.59	0.59	0.59	0.59	0.650	0.655	0.667	0.689	0.685	0.690	0.690	0.676	
*** Гърция	0.26	0.26	0.26	0.25	0.362	0.374	0.385	0.382	0.380	0.391	0.394	0.365	
* Дания	0.68	0.66	0.65	0.64	0.647	0.659	0.673	0.697	0.696	0.713	0.729	0.736	
*** Естония	0.35	0.34	0.35	0.37	0.420	0.424	0.466	0.470	0.498	0.503	0.523	0.489	
** Ирландия	0.50	0.49	0.50	0.49	0.570	0.571	0.591	0.603	0.619	0.611	0.615	0.628	
** Исландия	0.49	0.50	0.49	0.49	0.603	0.621	0.631	0.624	0.618	0.620	0.597	0.624	
*** Испания	0.32	0.31	0.32	0.32	0.396	0.398	0.403	0.399	0.402	0.411	0.408	0.385	
*** Италия	0.32	0.33	0.33	0.33	0.393	0.399	0.412	0.427	0.428	0.446	0.448	0.439	
*** Кипър	0.29	0.29	0.30	0.32	0.449	0.495	0.473	0.491	0.504	0.503	0.489	0.445	
► Латвия	0.16	0.16	0.17	0.18	0.215	0.225	0.223	0.239	0.260	0.250	0.233	0.272	
*** Литва	0.23	0.24	0.24	0.26	0.244	0.245	0.254	0.244	0.269	0.281	0.293	0.283	
** Люксембург	0.50	0.50	0.53	0.57	0.640	0.637	0.643	0.626	0.626	0.644	0.660	0.642	
► Македония	-	-	-	0.192	0.183	0.200	0.208	0.203	0.221	0.237	0.231	0.235	
*** Малта	0.27	0.27	0.28	0.29	0.325	0.341	0.348	0.343	0.340	0.311	0.350	0.397	
** Нидерландия	0.50	0.49	0.49	0.48	0.573	0.579	0.583	0.593	0.598	0.642	0.645	0.647	
*** Норвегия	0.40	0.39	0.38	0.37	0.434	0.445	0.460	0.482	0.482	0.483	0.487	0.479	
*** Полша	0.21	0.21	0.22	0.23	0.292	0.302	0.314	0.314	0.323	0.303	0.302	0.313	
*** Португалия	0.21	0.24	0.23	0.25	0.365	0.392	0.403	0.426	0.421	0.396	0.400	0.403	
► Румъния	0.16	0.15	0.16	0.17	0.240	0.250	0.264	0.255	0.275	0.245	0.255	0.204	
◆ САЩ	0.60	0.59	0.57	0.658	0.668	0.682	0.696	0.672	0.708	0.722	0.736	0.758	

Продължение

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
*** Словакия	0.23	0.22	0.23	0.24	0.316	0.327	0.334	0.316	0.323	0.373	0.354	0.360
** Словения	0.32	0.34	0.34	0.36	0.446	0.468	0.485	0.496	0.519	0.509	0.532	0.534
*** Сърбия	-	-	-	0.219	0.251	0.252	0.259	0.271	0.261	0.334	0.355	0.385
► Турция	0.09	0.09	0.08	0.08	0.160	0.167	0.174	0.182	0.186	0.192	0.198	0.257
*** Унгария	0.24	0.25	0.25	0.25	0.336	0.345	0.346	0.359	0.366	0.354	0.362	0.369
* Финландия	0.69	0.69	0.65	0.67	0.672	0.672	0.669	0.676	0.682	0.684	0.680	0.676
** Франция	0.48	0.48	0.48	0.48	0.544	0.549	0.557	0.573	0.579	0.578	0.586	0.591
*** Хърватия	0.24	0.23	0.23	0.23	0.296	0.305	0.314	0.314	0.318	0.304	0.309	0.313
*** Чехия	0.32	0.33	0.33	0.34	0.373	0.382	0.387	0.425	0.436	0.421	0.438	0.447
* Швейцария	0.68	0.69	0.68	0.67	0.802	0.815	0.822	0.808	0.806	0.801	0.804	0.810
* Швеция	0.82	0.80	0.78	0.76	0.723	0.737	0.742	0.758	0.764	0.766	0.760	0.740
◆ Япония	0.60	0.61	0.61	0.616	0.640	0.646	0.646	0.641	0.651	0.660	0.711	0.702

Източник: EIS 2007, р. 51; IUS 2015, р. 92.

Легенда:

- * SE – страни, водещи в иновациите
- EU – средно за ЕС
- ** LU – страни, следващи водачите
- √ BG – Р България в ОИИ
- *** EL – страни, умерени иноватори
- ◆ US – САЩ и Япония в ОИИ
- LV – страни, догонващи в иновациите

За обозначенията на страните виж приложението.

Таблица 2
Общ иновационен индекс на избрани страни

Страна	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Средно за периода
▶ ЕС	0,450	0,450	0,450	0,450	0,519	0,519	0,529	0,543	0,545	0,542	0,554	0,555	0,509
* Германия	0,590	0,590	0,590	0,590	0,650	0,655	0,667	0,689	0,685	0,690	0,690	0,676	0,647
* Дания	0,680	0,660	0,650	0,640	0,647	0,659	0,673	0,697	0,696	0,713	0,729	0,736	0,682
* Финландия	0,690	0,690	0,650	0,670	0,672	0,672	0,669	0,676	0,682	0,684	0,680	0,676	0,676
* Швейцария	0,680	0,690	0,680	0,670	0,802	0,815	0,822	0,808	0,806	0,801	0,804	0,810	0,766
* Швеция	0,820	0,800	0,780	0,760	0,723	0,737	0,742	0,758	0,764	0,766	0,760	0,740	0,763
Средно за годините	0,692	0,686	0,670	0,666	0,699	0,708	0,715	0,726	0,727	0,731	0,733	0,728	0,707
▶▶ България	0,200	0,210	0,200	0,220	0,184	0,201	0,214	0,244	0,249	0,206	0,202	0,229	0,213
▶▶ Латвия	0,160	0,160	0,170	0,180	0,215	0,225	0,223	0,239	0,260	0,250	0,233	0,272	0,216
▶▶ Македония	-	-	-	0,192	0,183	0,200	0,208	0,203	0,221	0,237	0,231	0,235	0,212
▶▶ Румъния	0,160	0,150	0,160	0,170	0,240	0,250	0,264	0,255	0,275	0,245	0,255	0,204	0,219
▶▶ Турция	0,090	0,090	0,080	0,080	0,160	0,167	0,174	0,182	0,186	0,192	0,198	0,257	0,155
Средно за годините	0,153	0,153	0,153	0,168	0,196	0,209	0,217	0,225	0,238	0,226	0,224	0,239	0,203
◆ САЩ	0,600	0,590	0,570	0,658	0,668	0,682	0,696	0,672	0,708	0,722	0,736	0,758	0,672
◆ Япония	0,600	0,610	0,610	0,616	0,640	0,646	0,646	0,641	0,651	0,660	0,711	0,702	0,644

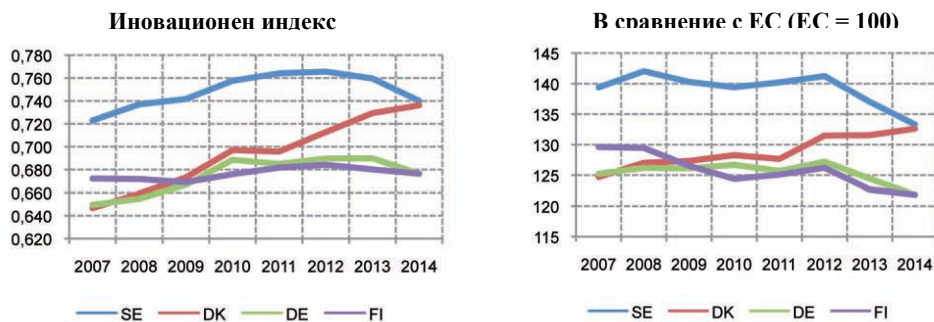
Изчислено по: EIS 2007, р. 51; IUS 2015, р. 92.

Легенда:

- * – страни, водещи в иновациите
- ▶ – средно за ЕС
- ▶▶ – страни, догонващи в иновациите
- ◆ – САЩ и Япония в ОИИ

Тези страни оформят групата на иновационните водачи. Индексите на САЩ (0,672) и Япония (0,644) са съпоставими със страните от тази група. Като страна от Европа Швейцария е включена и сравнявана с държавите от ЕС. За този период по среден показател на индекса на ОИИ тя е лидер (0,766) спрямо всички останали. Големият напредък на групата от страните водачи и Швейцария в иновациите може да се обясни с изпълнението на заложеното в Лисабонската стратегия и програмата Европа 2020 решение за достигане на 3% разходи от БВП за изследване и иновации.

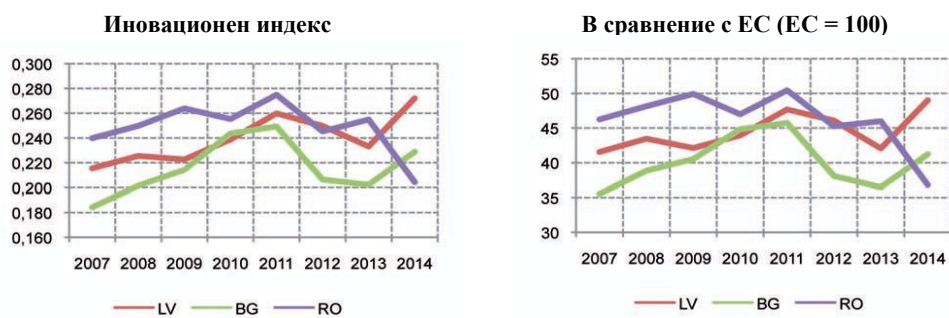
Съпоставката между средните равнища на индексите на ОИИ от групата на водачите с групата на догонващите страни в иновациите, САЩ и Япония за периода 2003 – 2014 г. показва, че по този показател страните, догонващи в иновациите са с от 2 до 4 пъти по-малък индекс в сравнение с другите страни. В тази група по среден показател на ОИИ за периода 2003 – 2014 г. Румъния е с най-висок индекс (0,219), следвана от Латвия (0,216), България (0,213), Македония (0,212) и Турция (0,155). Най-голяма е амплитудата на ОИИ за Румъния от 0,150 (2004 г.) до 0,275 (2011 г.) – 1,83 пъти, което говори за непостоянство в провежданата иновационна политика. При другите държави също се забелязват колебания в ОИИ, но те не са толкова значителни.



Източник: IUS 2015, p. 11.

Фиг. 2. Иновационни лидери от страните – членки на ЕС

За обозначенията на страните виж приложението.



Източник: IUS 2015, p. 14.

Фиг. 3. Страни, догонващи в иновациите между страните – членки на ЕС

За обозначенията на страните виж приложението.

С малки колебания през годините (без 2011 – 2013 г.) България показва относително постоянно нарастване на средното равнище на ОИИ за периода 2003 – 2014 г. от 0,153 за първите три години до 0,239 през последната година. С изключение на Турция, страните от тази група са с близки средни индекси на ОИИ за периода. България е в средата на тази групата (0,213), но съпоставено със средното ниво на ЕС (0,509) и групата на страните водачи в иновациите (0,707) то е над 3 пъти. Това изисква сериозни усилия за преодоляване на изоставането.

За България е налице положителна тенденция и ОИИ бележи постоянен ръст (с малки изключения) от 0,200 до 0,229. Регистрираният по-слаб ОИИ за периода 2003 – 2014 г. на България в сравнение този на водещите страни (ЕС, САЩ и Япония) предопределя постоянната разлика в полза на средното им ниво на ОИИ. Очевидна е много по-слабата иновативност на България в сравнение тези държави – средно 3,32 пъти по-ниско, а по отношение на страните, догонващи в иновациите – 1,04 пъти. Същевременно за 2014 г. в сравнение с 2013 г. България има втори по големина ръст от 3,14% на ОИИ (след Латвия), което подсказва за сериозно раздвижване в тази сфера¹.

3. Групиране на държавите по иновативност и тяхното класиране в ОИИ

Както вече бе споменато, по Иновационното табло на ЕС според позициите на страните в ОИИ, се оформят 4 групи:

- 1) страни, водещи в иновациите;
- 2) страни, следващи иновационните водачи;
- 3) страни умерени в иновациите;
- 4) страни, догонващи страни в иновациите.

В таблица 3 е представена принадлежността на страните по групи в ОИИ 2003 – 2014 г. и промяната в позициите им.

Таблица 3
Групиране на страните по ОИИ

№	Години											
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	SE ¹	SE ¹	SE ¹	SE ¹	CH ¹	CH ¹	CH ¹	CH ¹	CH ¹	CH ¹	CH ¹	CH ¹
2	FI ¹	CH ¹	CH ¹	CH ¹	SE ¹	SE ¹	SE ¹	SE ¹	SE ¹	SE ¹	SE ¹	US ⁵
3	DK ¹	FI ¹	FI ¹	FI ¹	FI ¹	US ⁵	US ⁵	US ⁵	US ⁵	US ⁵	US ⁵	SE ¹
4	CH ¹	DK ¹	DK ¹	DK ¹	US ⁵	FI ¹	DK ¹	DK ¹	DK ¹	DK ¹	DK ¹	DK ¹
5	IL ¹	IL ¹	IL ¹	IL ¹	DE ¹	DK ¹	FI ¹	DE ¹	DE ¹	DE ¹	JP ⁵	JP ⁵
6	US ⁵	JP ⁵	JP ⁵	JP ⁵	DK ¹	DE ¹	DE ¹	FI ¹	FI ¹	FI ¹	DE ¹	DE ¹
7	JP ⁵	US ⁵	DE ¹	DE ¹	JP ⁵	JP ⁵	LU ³	US ⁵	JP ⁵	JP ⁵	FI ¹	FI ¹
8	DE ¹	DE ¹	US ⁵	LU ³	LU ³	LU ³	IS ³	LU ³	LU ³	LU ³	LU ³	NL ³
9	UK ³	UK ³	UK ³	US ⁵	IS ³	IS ³	IE ³	IS ³	IE ³	NL ³	NL ³	LU ³

¹ IUS 2015, p. 15.

Продължение

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
10	BE ³	LU ³	LU ³	UK ³	NL ³	BE ³	NL ³	BE ³	IS ³	IS ³	BE ³	UK ³
11	IE ³	IS ³	IE ³	IE ³	BE ³	LU ³	AT ³	UK ³	BE ³	BE ³	UK ³	IE ³
12	LU ³	BE ³	IS ³	IS ³	IE ³	IE ³	BE ³	IE ³	UK ³	UK ³	IE ³	IS ³
13	NL ³	NL ³	BE ³	BE ³	UK ³	AT ³	UK ³	NL ³	NL ³	IE ³	AT ³	BE ³
14	IS ³	IE ³	NL ³	FR ³	AT ³	UK ³	JP ⁵	JP ⁵	FR ³	AT ³	IS ³	FR ³
15	FR ³	FR ³	FR ³	NL ³	FR ³	FR ³	FR ³	FR ³	AT ³	FR ³	FR ³	AT ³
16	EU ⁷	EU ⁷	AT ³	AT ³	EU ⁷	EU ⁷	EU ⁷	AT	EU ⁷	EU ⁷	EU ⁷	EU ⁷
17	AT ²	AT ²	EU ⁷	EU ⁷	CY ²	CY ²	SI ³	EU ⁷	SI ³	SI ³	SI ³	SI ³
18	NO ²	NO ²	NO ²	NO ²	SI ²	SI ²	CY ²	SI ³	CY ²	EE ²	EE ²	EE ²
19	EE ²	SI ²	EE ²	EE ²	NO ²	NO ²	EE ²	CY ²	EE ²	CY ²	CY ²	NO ²
20	IT ²	EE ²	SI ²	SI ²	EE ²	EE ²	NO ²	NO ²	NO ²	NO ²	NO ²	CZ ²
21	CZ ²	CZ ²	CZ ²	CZ ²	ES ²	IT ²	IT ²	EE ²	CZ ²	IT ²	IT ²	CY ²
22	SI ²	IT ²	IT ²	IT ²	IT ²	ES ²	ES ²	IT ²	IT ²	CZ ²	CZ ²	IT ²
23	ES ²	ES ²	ES ²	ES ²	CZ ²	PT ²	PT ²	PT ²	PT ²	ES ²	ES ²	PT ²
24	CY ²	CY ²	CY ²	CY ²	PT ²	CZ ²	CZ ²	CZ ²	ES ²	PT ²	PT ²	MT ²
25	MT ²	MT ²	MT ²	MT ²	EL ²	EL ²	EL ²	ES ²	EL ²	EL ²	EL ²	ES ²
26	EL ²	EL ²	EL ²	LT ²	HU ²	HU ²	MT ²	EL ²	HU ²	SK ²	HU ²	RS ²
27	HU ²	HU ²	HU ²	PT ²	MT ²	MT ²	HU ²	HU ²	MT ²	HU ²	RS ²	HU ²
28	HR ²	PT ²	LT ²	HU ²	SK ²	SK ²	SK ²	MT ²	PL ²	RS ²	SK ²	EL ²
29	LT ²	LT ²	PT ²	EL ²	HR ²	HR ²	HR ²	SK ²	SK ²	MT ²	MT ²	SK ²
30	SK ²	HR ²	HR ²	SK ²	PL ²	PL ²	PL ²	HR ²	HR ²	HR ²	HR ²	HR ²
31	PL ²	SK ²	SK ²	PL ²	RS ²	RS ²	RO ⁶	PL ²	RO ⁶	PL ²	PL ²	PL ²
32	PT ²	PL ²	PL ²	RS ²	LT ²	RO ⁶	RS ²	RS ²	LT ²	LT ²	LT ²	LT ²
33	BG ⁴	BG ⁴	BG ⁴	HR ²	RO ⁶	LT ²	LT ²	RO ⁶	RS ²	LV ⁶	RO ⁶	LV ⁶
34	LV ⁶	LV ⁶	LV ⁶	BG ⁴	LV ⁶	LV ⁶	LV ⁶	BG ⁴	LV ⁶	RO ⁶	LV ⁶	TR ⁶
35	RO ⁶	RO ⁶	RO ⁶	LV ⁶	BG	BG ⁴	BG ⁴	LT ²	BG ⁴	BG ⁴	MK ⁶	MK ⁶
36	TR ⁶	TR ⁶	TR ⁶	RO ⁶	MK ⁶	MK ⁶	MK	LV	MK	MK	BG ⁴	BG ⁴
37				TR ⁶	TR ⁶	TR ⁶	TR ⁶	MK ⁶	TR ⁶	TR ⁶	TR ⁶	RO ⁶
38								TR ⁶				

Източник: EIS 2007, p. 51; IUS 2015, p. 92.

Легенда:

¹ страни, водещи в иновациите (SE)

² страни умерени иноватори (EL)

³ страни, следващи водачите (LU)

⁴ Р България в ОИИ (BG)

⁵ САЩ и Япония в ОИИ (US)

⁶ страни, догонващи в иновациите (LV)

⁷ средно за ЕС (EU)

За обозначенията на страните виж приложението.

Индексът на ОИИ отразява равнището на иновативност и мястото, което е достигнала всяка за съответен период. Промяната в позицията през годините показва доколко тя подобрява, запазва или влошава иновационните си възможности в сравнение с другите страни през годините.

От включените в ОИИ държави* за периода 2003 – 2015 г. страните от групата на водачите в иновациите се подреждат от 1 до 6 място (с отчитане индексите на САЩ и Япония). Това свидетелства за правилно определени цели, създадени добри основи, ефективно провеждани и даващи положителни резултати иновационни политики.

В таблица 4 е изведено класирането на страните от групите на водещите и догонващите по индексите на ОИИ за периода 2003 – 2014 г.

Таблица 4
Класиране по ОИИ за 2003 – 2014 г.

Страна\ ОИИ	Години												Средно за периода
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
ЕС ²	16	16	17	16	16	16	17	16	16	16	16	16	16,16
Германия ¹	8	8	7	7	5	6	6	5	5	5	6	6	6,17
Дания ¹	3	4	4	4	6	5	4	4	4	4	4	4	4,17
Финландия ¹	2	3	3	3	3	4	5	6	6	6	7	7	4,58
Швейцария ¹	4	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1,5
Швеция ¹	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	1,75
Средно за годините	3,6	3,6	3,4	3,4	3,4	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	4	4,2	3,63
България ³	33	33	33	34	35	35	35	34	35	35	36	36	34,50
Латвия ³	34	34	34	35	34	34	34	36	34	33	34	33	34,08
Македония ³	-	-	-	-	36	36	36	37	36	36	35	35	35,88
Румъния ³	35	35	35	36	33	32	31	33	31	34	33	37	33,75
Турция ³	36	36	36	37	37	37	37	38	37	37	37	34	36,58
Средно за годините	34,5	34,5	34,5	35,5	35,0	34,8	34,6	35,6	34,6	35,0	35,0	35,0	
САЩ ⁴	6	7	8	9	4	3	3	3	3	3	3	2	
Япония ⁴	7	6	6	6	7	7	14	14	7	7	5	5	

Изчислено по: IUS 2015, p. 92.

Легенда:

¹ страни, водещи в иновациите в ОИИ

² ЕС в ОИИ

³ страни, догонващи в иновациите в ОИИ

⁴ САЩ и Япония в ОИИ

С незначителни промени, водещите в иновациите страни за целия период са едни и същи. Правят впечатление стабилните позиции на Швейцария и Швеция като водещи в сферата на иновациите с отчитане на промяната на местата им през 2007 г. (табл. 3 и 4). Към тази

* През годините броят на страните в ОИИ се променя – от 24 в ОИИ през 2003 г. до 36 в ОИИ през 2015 г. (без САЩ и ЕС).

група спадат САЩ (без 2006 г.) и Япония (без 2009 г. и 2010 г.), които, въпреки движенията от 2 до 7 място през годините, не губят своите позиции. След продължителен период (2008 – 2013 г.), в който заема 3 място през 2014 г., САЩ излизат на 2 място в ОИИ, което подсказва за сериозни усилия и резултат от провежданата иновационна политика.

В класацията по ОИИ за 2003 – 2014 г. България варира от 31 до 36 позиция, като само през 2008 г. и 2009 г. напредва до 31 място. По среден коефициент (34,5) за периода страната ни е последна в ЕС, а от подбраните страни изпреварва Македония (35,88) и Турция (36,58). Очевидно много усилия са необходими, за да се излезе на по-предни позиции и страната да се придвижи напред и доближи до страните умерени иноватори, каквато цел е поставена до 2020 г.

Изводи

Съпоставката и анализът на иновативността на националните иновационни системи в България, страните от ЕС, САЩ и Япония дават основание да се направят две по-важни констатации:

1. Далновидността и осъзнаването от политиките, бизнеса и обществото в страните формиращи групата на водачите в иновациите налага иновационната политика в тези страни като част от общата макроикономическа политика. Това ги извежда на челни позиции в ЕС и света (заедно със САЩ и Япония) по иновативност на националните стопанства в първото десетилетие на XXI век.

2. България е от най-изостаналите държави в ЕС по равнище на иновативност, което е предпоставка за ниско технологично развитие и слаба конкурентоспособност на националното стопанство. Очевидно иновационната политика в страната не осигурява условия и не се създават предпоставки за доближаване до нивото на иновативност на водещите в иновациите държави.

Приложение

Обозначения на страните в ОИИ 2015 г.

ЕС ⁷	EU ⁷	Исландия ³	IS ³	Норвегия ²	NO ²	Финландия ¹	FI ¹
Австрия ³	AT ³	Испания ²	ES ²	Полша ²	PL ²	Франция ³	FR ³
Англия ³	UK ³	Италия ²	IT ²	Португалия ²	PT ²	Хърватия ²	HR ²
Белгия ³	BE ³	Кипър ²	CY ²	Румъния ⁵	RO ⁵	Чехия ²	CZ ²
България	BG	Латвия ⁵	LV ⁵	САЩ ⁴	US ⁴	Швейцария ¹	CH ¹
Германия ¹	DE ¹	Литва ²	LT ²	Словакия ²	SK ²	Швеция ¹	SE ¹
Гърция ²	EL ²	Люксембург ³	LU ³	Словения ³	SI ³	Япония ⁴	JP ⁴
Дания ¹	DK ¹	Македония ⁵	MK ⁵	Сърбия ²	RS ²		
Естония ²	EE ²	Малта ²	MT ²	Турция ⁵	TR ⁵		
Ирландия ³	IE ³	Нидерландия ³	NL ³	Унгария ²	HU ²		

Легенда:

Номерацията е според принадлежността на страната към съответната група в ОИИ – 2015.

ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ: ПРОТИВОРЕЧИЕТО ИНФЛАЦИЯ – ДЕФЛАЦИЯ

*гл.ас. д-р Енцислав Харманджиев,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Икономическата политика на изхода на 2015 г. не разрешава противоречието инфлация – дефлация. Нещо повече, години наред тя е като хаотична съвкупност от периодични (без концептуална база), в това число противоречащи си решения, обременявайки бъдещето с формиращ и развиващ се антагонизъм на противоречията.

Разрешаването на противоречието инфлация – дефлация днес се състои в предизвикване (индуциране) на проинфлационен натиск върху инфлационния компонент на растежа и не просто редуването му с антиинфлационна политика, а съчетаване на проинфлацията с антиинфлацията чрез средствата на бюджетната, монетарната, политиката на доходите и заетостта за постигане на различни приоритетни ефекти в краткосрочен и дългосрочен период с цел контрол над социално-икономическия процес.

Какво имам предвид с тезата си? Икономическата (не)политика завърши своя преход от разпределение на националното богатство към неговото преразпределение и формира нови оси на социално-икономически противоречия. В изложението се обособяват два акцента – методологичен и практикоприложен. Изразявам разбирането, че отдалечавайки се от методологията, политиката се превръща от регистратор на неуправляеми процеси (по-добрият случай) в инкасатор на непредвидени събития (по-лошият случай).

В исторически аспект инфлацията беше индуцирана два пъти за реализация на макроикономически цели.

Първият път, в началото на 90-те години, когато в структурно-икономически план се преодоляваше дефицитността на пазарите поради висока покупателна способност на населението и диспропорцията между потенциала на отложеното във времето потребление, от една страна, и конкретния през този исторически период потенциал на агрегатното предлагане, от друга страна. В социално-икономически план тогава беше поставено началото на централизацията на капитала и разпределението на националното богатство.

Вторият път, в средата на същото десетилетие предизвиканата инфлация се приближи до хиперинфлационни стойности и формира потенциала на касовата приватизация. Социалната цена беше драстично абсолютно обедняване на нацията. И първият, и вторият път не беше потърсен дефлационен баланс за социална поносимост. Това беше причина в политиката и в икономиката на господстваща позиция да се наложи отрицанието и отчуждението, които не толкова късно се проектираха в ниска производителност, емиграция на квалифицирана работна сила и самоблокиране на българския национален капитал, който започна да максимизира печалби чрез ниски разходи за труд, отричайки неосъзнато принципа на ефективното търсене.

В настоящия период разрешаването на противоречието инфлация – дефлация може да се превърне в един от източниците на икономическото развитие. Да си припомним фундаменталната теза, че всяко развитие е възникване и разрешаване на противоречия. Противопоставянето на проинфлационния импулс в икономическия растеж на антиинфлационната политика „губи“ този източник на развитие. В икономическата ни система отсъства генераторът на самодвижението. Поредица от правителства като субекти на политиката разчитат на

привнесен „отвън“ източник на импулси за икономическа динамика (например средствата по европейските програми). Няма последователно позитивно отношение към националния капитал, а и към чуждите инвестиции; няма последователно позитивно отношение към труда на нацията; няма консенсус за национални приоритети и приемственост в отстояването и реализацията им.

Забелязва се тенденция на подмяна на разрешаването на противоречията с манипулация. Да споменем само обявения от НСИ и желан според европейските критерии бюджетен дефицит, по малък от 3% от БВП, и коригирания от Евростат показател на реален дефицит, по-голям от 5% от БВП.

Инфлацията и дефлацията не трябва да се възприемат като антагонистични, противостоящи си страни. Те следва съзнателно да се генерират и управляват като взаимнопроникващи се процеси. Контролираната симбиоза инфлация – дефлация може да обоснове промяната, да утвърди тренда, както и да наложи устойчиви темпове на растеж. Чрез тази симбиоза могат да бъдат преодолените тревожните явления. Кои са те?

- При линия на бедност 295 лв. – 2,3 млн. български граждани са под нея. Тяхното потребление не може да стимулира производство и растеж.
- В условията на тежко материално лишаване са 33,1% от българите. Те са базата на радикалното отрицание на системата.
- Застрашени от бедност и социално изключване в Европейския съюз са 24,4%, а в България са 40,1% от хората. Те са носителите на отчуждението и мълчаливата съпротива по отношение на резерви на производителност и иновативност на труда.
- При необходими 560 лв. за издръжка на член от домакинство 48,2% от заетите са с официални доходи между 295 лв. и 560 лв. Само 1,4 млн. декларират добър стандарт на живот. Доплащането в плик ни прави „ярко сиви“ в сектора на европейската икономика.
- През последните 23 години 3 млн. български граждани са напуснали страната. Две трети от тях няма да се върнат. Всяка година 4000 младежи напускат България.
- Заетите в чужбина трудоспособни български граждани са вече 2,5 млн. В родината те са само 2,3 млн.

Изводът е същността на отговора на въпросите: „Какво развиваме – икономика за човека или човек за икономиката?“ и „Кое от двете е целта и кое е средството?“ Четвърт век не отговаряме...

Какъв според мен е възможният отговор?

- Да приемем релацията инфлация – дефлация не като алтернатива, а като отражение на отрицателното в положителното. В краткосрочен и дългосрочен период те сменят роли. Всяка от тях във всеки от периодите може да бъде и с отрицателни, и с положителни следствия в зависимост от целите.
- Инфлацията и дефлацията са „ези“ и „тура“ на икономическата „монета“. С тях не се играе хазарт, защото не са страни от зара на случайността. Те следва да бъдат индуцирани и контролирани.
- Днес трябва да се индуцира проинфлационно потребление.

Как предлагам да се структурира алгоритъмът на отговора?

1. В макроикономически аспект

1.1. Преосмисляне на функциите на Паричния съвет в преговори с Международния валутен фонд, Световната банка, Европейската централна банка и Европейската комисия. „Нашият“ Паричен съвет не е радикално ортодоксален. Въпреки това е наложителен нацио-

нален консенсус за преосмисляне на стагниращата му функция по отношение на социално-икономическото развитие на страната.

1.2. Допускам възможна девалвация на лева в рамките и чрез Паричния съвет с нов фиксиран валутен курс. Това допускане не ме превръща в радетел на девалвацията. Далеч, не! Търся само отговор на въпроса: „Как се преодолява междуфирмената задлъжнялост на търговските дружества в реалния сектор, която към края на 2015 г. е приблизително равна на два пъти БВП?“ Чрез масови фалити на фирми или чрез контролирана инфлация и умерена девалвация на националната ни валута.

1.3. Увеличаване на паричната маса в обръщение.

1.4. Ново, по-чувствително намаляване на лихвените равнища. Непревръщането на спестяванията в инвестиции генерира дефлацията като фактор, задържащ икономическия растеж. Все още относително високите лихви прекъсват оборота на капитала, концентрират банките с по-високи изисквания върху малко множество от инвестиционни потребители и създават по-висок риск както за инвеститорите, така и за самите банки. В края на краищата, нереализираните инвестиции се превръщат в огромна маса спестявания и обуславят нетен износ на национален доход чрез отток на банков капитал извън страната.

1.5. Увеличаване на трансферните разходи.

1.6. Въвеждане на практиката на субсидирана заетост чрез субсидиране на общините, които следва да се превърнат и в субекти на заплащане на висококвалифициран и дефицитен труд: на дейци на културата и изкуствата, на лекари, на учители, на други експерти и специалисти чрез второ (общинско) възнаграждение за работа на територията на муниципалитета.

1.7. Въвеждане на прогресивно данъчно облагане.

1.8. Диференциране на данък добавена стойност чрез компенсация на намалена ставка за стоки и услуги, формиращи интелектуално и културно равнище, детски стоки и стоки от първа необходимост, в т.ч. лекарства – компенсация чрез ставка, по-висока от 20% за луксозни стоки и услуги, за печалби от хазартни игри и други, които нямат пряко и масово значение за качеството на живота.

2. В микроикономически аспект

2.1. Преминаване към гъвкави графици на работно време и увеличаване на почасовата ставка на труда. Брутният вътрешен продукт на човек от населението в България е 45% от същия, усреднен за Европейския съюз показател. В същото време възнаграждението на труда като средна работна заплата в страната не надвишава 30 – 33% в съпоставка с условно средна работна заплата в Общността. Според мен изоставането в заплащането на труда е главната причина България да се очертава с най-голям спад на работна сила – тенденция, очертана от Световната банка за страната ни през следващите 30 години.

2.2. Въвеждане на политика на ускорена амортизация.

2.3. Дифузия на собствеността – продажба на акции на работещите в търговските дружества. Тази дифузия е трайна основа на социално партньорство между труда и капитала. Тя, в края на краищата, е предпоставката за замяна на противоречивите скокообразни резултати на революционните тенденции (и традиции) с ефективността на еволюционното развитие.

2.4. Дифузията на собствеността ще формира така необходимите за социалното равновесие три компонента в дохода на труда: 1) работна заплата за заеман щат; 2) премия за труд и 3) рента за собственост. Така се обезпечават социален мир, убеденост в социална справедливост и обща заинтересованост в корпоративното развитие.

2.5. Максимизиране на печалбата чрез оборота, а не чрез цената. Формирането на социално поносими цени на стоките и услугите е една от формите на разрешаване на противоре-

чието инфлация – дефлация. Социалната отговорност в ценообразуването не подценява ролята на пазара. Тя обаче е противовес на практиката предлагането да апробира висока цена и постфактум да търси потребители чрез ценови намаления, след като те вече са елиминирани от пазарното търсене.

2.6. Замяна на теорията и практиката за персонала с теорията и практиката за човешкия капитал.

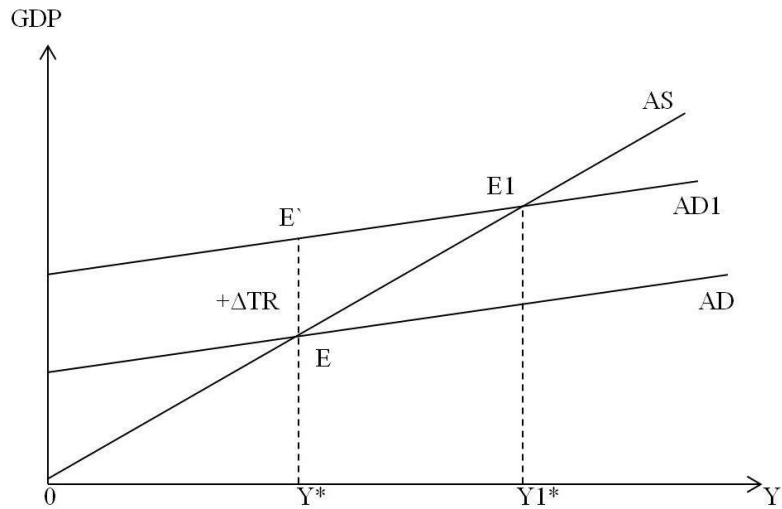
Така очертаваният алгоритъм е по същество проинфлационен. Аз не съм радетел на инфлацията, а само следвам насъщната, сиeminутната, актуалната днес логика на икономическата необходимост. Смятам, че потреблението в България отдавна е отрицание на принципа на ефективното търсене. Нещо повече, то е на толкова ниско, първично равнище, че умереното му проинфлационно увеличение не може да застраши нито настоящото „макроравновесие“, нито бъдещите му измерения при по-високи стойности на брутен вътрешен продукт и национален доход. Именно чрез „двигателя“ на противоречието инфлация – дефлация могат да бъдат достигнати тези по-високи коти на развитие.

Обобщавайки логиката на изложението, откроявам три фундаментални звена в логическата верига на стимулиране на растежа през зрителния ъгъл на настоящия ден: 1) увеличаване на паричната маса в обръщение; 2) увеличаване на доходите; 3) „изтегляне“ на агрегатното предлагане чрез проинфлационно агрегатно търсене. И контрол, контрол, контрол! За умерена динамика на показателите, обезпечаваща постъпателен растеж и развитие.

В графична интерпретация отстояваните от мен тези могат да се представят чрез илюстриране на ефекта от увеличаване на трансферните разходи, защото в рамките на първоначалния проинфлационен импулс увеличението на паричната маса в обръщение няма да има за съответствие увеличена новосъздадена стойност във формата на стоки и услуги. Фиг. 1 е нагледната илюстрация. Тя обобщава ефекта както на увеличението на трансферните разходи, така и на увеличението на доходите, които също в началото на проинфлационното движение по вектора EE' не могат да имат увеличен стойностен еквивалент от добавена стойност. Реална е заплахата на несъответствието: агрегатно търсене в точка E' и агрегатно предлагане в точка E . Явлението са дефицитни пазари на стоки и услуги и потенциал на инфлационно увеличение на общото ценово равнище. Инфлационната динамика е неизбежна, но може да бъде контролирана. Все пак инфлацията ще се прояви чрез времеви лаг – време, което може и трябва да се превърне във време на стимулиране на агрегатното предлагане чрез по-високото равнище на потреблението. Ниската изходна база на потреблението е предпоставка за удължаване на инфлационния времеви лаг.

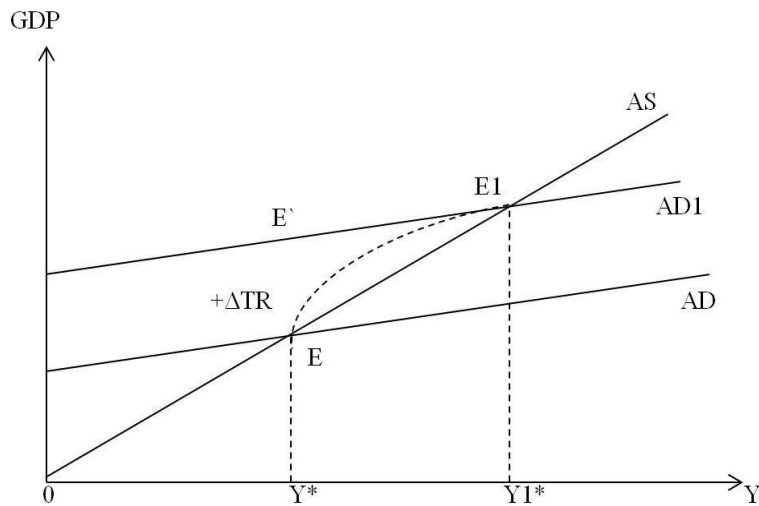
Контролът над инфлационната динамика може да се осъществи и без сложно моделиране. Понякога простите формули са по-показателни от иконометричните модели. В случая постоянно следва да се изчислява еластичността на общото ценово равнище от увеличението на трансферните разходи и доходите: относителното изменение на общото ценово равнище, съотнесено към относителното изменение на доходите и трансферните разходи, чието увеличение се базира върху контролирано увеличение на паричната маса в обръщение.

При еластичност по-малка от единица увеличението на паричната маса и чрез нея на доходите и трансферните разходи е допустимо с умерен темп. При еластичност по-голяма от единица (100%) увеличението на парична маса, доходи и трансферни разходи следва да спре и „да изчака“ увеличението на агрегатното предлагане. В този случай е необходимо и предпазливо използване на антиинфлационни средства като намаляване на държавните разходи и/или временно замразяване на доходи, и/или умерено увеличение на лихвени равнища. Напълно допустимо е съчетаването на тези и други средства на антиинфлационната политика със субсидиране на производството.



Фиг. 1.

Така приложен механизъм за разрешаване на противоречието инфлация – дефлация ще стимулира икономическия растеж без устойчиви инфлационни или дефлационни диспропорции. В графична интерпретация проинфлационният вектор EE' ще бъде контролирано сведен до дъгата на развитието $EE1$, която ще фиксира и новото макроравновесие $E1$. Илюстрацията е представена на фигура 2.



Фиг. 2.

По-сложният модел на трансформация на инфлационния вектор в дъга на ефективното търсене ще бъде представен в друга разработка. Считам, че на този етап и с онагледяването на тезите целта е постигната – противоречието инфлация – дефлация може да бъде един от източниците на икономическото развитие.

Каква обаче е социалната проекция на разрешаване на противоречието – проекция отвъд границите на икономическата целесъобразност и ефективност? Та нали върху тези страници преди всичко се отстоява принципа: „Икономика за човека.“ Тази социална проекция е рефлексията капитал – наемен труд. Последиците са и за двете страни в единството и борбата на противоположностите.

1. Следствия за капитала:

1.1. Гъвкавите графици на работно време ще снижат разходите за издръжка на работното място. Ще обезпечат възможност за поддържане на производство и човешки капитал при временна загуба на пазарни ниши със съответстващи оптимални разходи за труд. Това ще освободи цената на продукцията или услугата от натиска на нейното максимизиране.

1.2. Промяната в организацията на работното време ще създаде условия за наемане на алтернативен труд при възможност за пълно натоварване на производствените мощности и увеличената новосъздадена стойност ще се реализира и като антиинфлационен фактор на пазарите на стоки и услуги. Паралелно с това алтернативна работна сила на едно и също работно място в различно работно време означава и конкуренция сред носителите ѝ. Ще се увеличи стремежът за повишаване на квалификацията чрез обучение през целия живот с логично увеличение на производителността на труда.

1.3. Дифузията на собствеността ще подбужда креативност в екипа от работници и служители, ще повиши отговорността и стимулира иновативността в отношението към трудовия процес. Разкритите допълнителни резерви в организацията и технологията ще максимизират печалбата чрез намаляване на производствените разходи, а не чрез проинфлационни цени.

1.4. Ускорената амортизация ще ускори въвеждането на ефективни технологии и чрез високата производителност на обновеното високотехнологично оборудване ще снижи разходите за единица продукт, а следователно и цената. Проинфлационният натиск ще се обвърже само с по-високите разходи за високите технологии, но и ще бъде обвързан с коректива на производителността.

1.5. Бизнесът ще трябва да поеме задължения като реинвестиране на постоянен дял от печалбата в развитие на работното място и иновации за повишаване на производителността на труда; обезпечаване на средства за безопасни и здравословни условия на труд; осигуряване на условия за непрекъснато обучение като фактор на личностното развитие.

2. Следствия за наемния труд:

2.1. Наемните работници и служители ще имат алтернатива на безработицата в условията на почасово работно време.

2.2. Субсидираната заетост ще гарантира реализация на високата квалификация във всички региони на страната.

2.3. Повишаването на доходите ще придаде социална отговорност и уравновесеност в личностното поведение и ще обуслови заинтересованост в реализацията на конкретното работно място.

2.4. Ценностната ориентация на личността ще бъде обвързана с равновесието на професионалната подготовка и реализация в България.

2.5. Отговорността и заинтересоваността на съсобственика ще извиси както корпоративната, така и социалната отговорност на личността. Ще удовлетвори стремежа към социална справедливост.

2.6. Наемният труд ще трябва да поеме задължения като социално партньорство за корпоративно развитие; въздържане от стачни действия до преодоляването на структурната криза; стремеж към повишаване на квалификацията и обучение през целия живот.

Разрешаването на противоречието инфлация – дефлация има социално-икономически следствия за цялото общество. В дългосрочен период то може и трябва да бъде един от факторите за развитие на социално пазарно стопанство. В аспекта на противоречието е умерената, „здравословна“ инфлация без абсолютно обедняване и необходимостта на съдържащата дефлация без висока социална цена на рестрикциите. Умението за разрешаване на противоречието е конституиране на социалната справедливост в обществения живот чрез развитие на принципите на пазарната икономика.

ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ И ПАЗАРА НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2008 – 2014 Г.

*гл.ас. д-р Николинка Игнатова,
катедра „Недвижима собственост“, УНСС – София*

Финансовата и икономическа криза от 2008 г. оказват своето влияние върху българската икономика, върху макроикономическата и микроикономическата среда, в това число и върху дейността на субектите на пазара на недвижими имоти в страната. Икономиката на България понесе тежките негативи от рецесията в световен мащаб поради силната си търговска и капиталова отвореност.

Предмет на настоящата разработка е представяне на влиянието на макроикономическата среда в България и по-конкретно на динамиката на показателя брутен вътрешен продукт (БВП) върху състоянието и тенденциите в развитието на пазара на недвижими имоти в страната за периода 2008 – 2014 г.

Обект на изследване са основните тенденции в развитието на пазара на недвижими имоти в България в годините след настъпването на световната икономическа и финансова криза, която засегна неблагоприятно и българската икономика.

Основната цел на разработката е да се анализират предприятията от сектор „Операции с недвижими имоти“ за разглеждания период и да се представи приносът им във формирането на БВП на страната. За постигането на тази цел се използват сравнителен анализ и статистически методи за анализ и оценка на показателите – БВП, респ. добавена стойност по факторни разходи, факторите на макросредата, оборотите, производителността на труда, заети лица и др. в предприятията на пазара на недвижими имоти. Представено е и количествено разкриване на влиянието на прираста на добавената стойност от предприятията на пазара на недвижими върху икономическия растеж на страната.

Показателят БВП е обобщаващ измерител на икономическата активност. Икономическият растеж (нарастването на реалния БВП) изразява способността на икономиката да произвежда по-голямо количество стоки и услуги спрямо определен период.

От таблица 1 е видно, че БВП на страната нараства абсолютно с 10 518 млн. лв. и относително с 14,43% за анализирания период 2008 – 2014 г. Динамиката на базисните (100%, 99,7%, 100,9%, 109,6%, 111,6%, 112,1%, 114,4%) и верижните (100%, 99,7%, 101,3%, 108,6%, 101,8%, 100,5%, 102,5%) индекси на БВП формират тенденция на намаляване за подпериода 2008 – 2009 г. и на нарастване за подпериода 2010 – 2014 г. Налице е спад на БВП с 0,3% през 2009 г. и икономически растеж в страната на верижна база (1,28%, 8,6%, 1,8%, 0,5%, 2%) за подпериода 2010 – 2014 г.

Таблица 1
Брутна добавена стойност по текущи цени за периода 2008 – 2014 г.

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
БВП в млн. лв. (по производствен подход)	73 095	72 844	73 780	80 100	81 544	81 971	83 612
Темп на изменение на БВП, на верижна база (в %)	14.00	-0.30	1.28	8.60	1.80	0.50	2.00
Операции с недвижими имоти (НИ) в млн. лв.	6 630	7 283	7 936	8 152	8 170	8 058	7 491
Темп на изменение на брутна добавена стойност от операциите с недвижими имоти, на верижна база (в %)	3.00	9.80	8.90	2.70	0.20	-1.40	-7.00
Брой сделки с НИ – бр.	309 788	200 678	182 376	222 733	218 151	224 644	217 915
Общ доход средно на домакинство (в лв.)	9 297	9 550	9 427	9 629	10 752	12 086	12 163

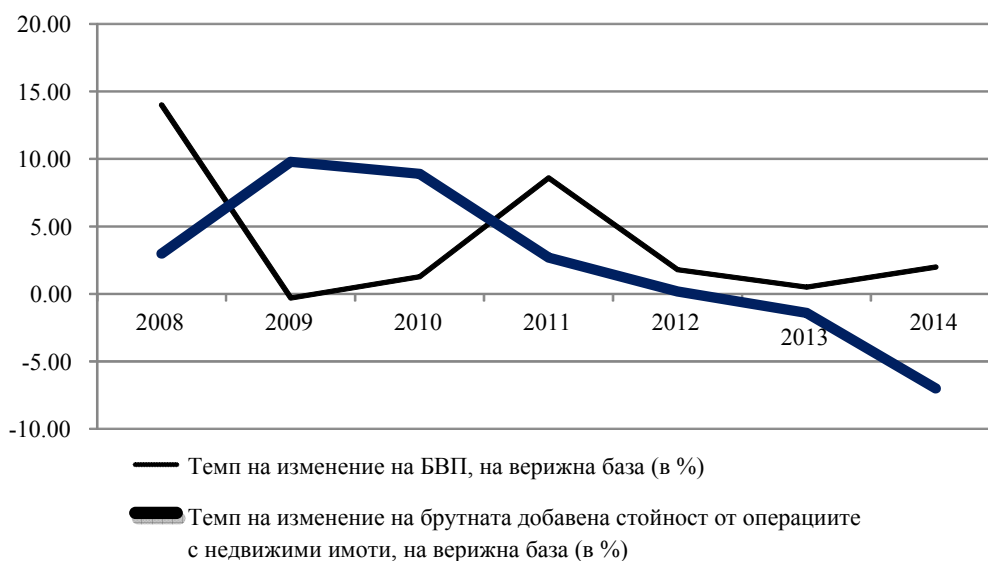
Източник: НСИ, Агенция по вписванията.

Върху размера на реалния БВП влияние оказва равнището на индекса на потребителските цени. За разглеждания период 2008 – 2014 г. средногодишната инфлация в страната формира тенденция на намаляване (12,3%, 2,8%, 2,4%, 4,2%, 3,0%, 0,9%, -1,4%)¹. Налице е изпреварващ темп на инфлация спрямо темпа на нарастване на БВП през 2010, 2012 и 2013 г. През тези години относителното нарастване на БВП се дължи на настъпилите инфлационни процеси. През 2011 и 2014 г. е налице изпреварващ темп на нарастване на БВП спрямо този на инфлацията, т.е. през тези две години имаме относително увеличаване на БВП, който се дължи на увеличаване на реализираните количества стоки, продукция, изделия и услуги в отделните сектори на икономиката. Причините за настъпилите изменения в БВП за изследвания период се дължат на измененията в брутна добавена стойност по икономически сектори, в т.ч. и от операции с недвижими имоти.

Относителният дял на брутна добавена стойност от операции с недвижими имоти (9%, 10%, 10,8%, 10,2%, 10%, 9,8%, 9%) в структурата на БВП формира тенденция на нарастване за подпериода 2008 – 2010 г. и на незначително намаляване за подпериода 2011 – 2014 г. Брутна добавена стойност от операции с недвижими имоти предопределя абсолютно нарастване на БВП с 861 млн. лв. и относително с 13% за анализирания период 2008 – 2014 г. (вж. таблица 1).

Динамиката на базисните (100%, 109,8%, 119,7%, 122%, 123,2%, 121,5%, 113%) индекси на брутна добавена стойност от операции с недвижими имоти формира тенденция на нарастване за изследвания период. Верижните ѝ индекси (100%, 109,8%, 108,9%, 102,7%, 100,2%, 98,6%, 93%) се увеличават за подпериода 2008 – 2009 г. и намаляват през подпериода 2010 – 2014 г. Налице е относително нарастване на брутна добавена стойност от операции с недвижими имоти (3%, 9,8%, 8,9%, 2,7%, 0,2%) за подпериода 2008 – 2012 г. и на намаляване (-1,4%, -7%) за подпериода 2013 – 2014 г.

¹ Данните са от НСИ.



Фиг. 1. Сравнение между темпа на изменение на БВП и темпа на изменение на брунтата добавена стойност от операциите с недвижими имоти за периода 2008 – 2014 г.

За анализирания период 2008 – 2013 г. нараства от 4,7% на 5,1% относителният дял на предприятията, осъществяващи операции с недвижими имоти в структурата на предприятията в страната. Причините за това се дължат на изпреварващия темп на нарастване на предприятията в този сектор (26,4%) спрямо този на общия брой на предприятията в страната 17% (вж. таблица 2).

От таблица 2 е видно, че оборотът от предприятията с операции с недвижими имоти за периода 2008 – 2013 г. намалява от 2 360 277 на 2 145 263 хил. лв. Абсолютно намалява с 215 014 хил. лв. и относително с 9,1%. Базисните (100%, 94,9%, 90,9%, 87%, 91,1%, 90,9%) индекси формират тенденция на намаляване под влиянието на постоянно въздействали фактори за анализирания период. Верижните индекси (100%, 94,9%, 95,8%, 95,7%, 104,6%, 99,8%) намаляват през подпериодите 2008 – 2011 г. и 2012 – 2013 г. и се увеличават през 2012 г. под влиянието на временно въздействали фактори между отделните години на изследвания период. По своята същност оборота представлява сбор от произведенията на реализираните продажби, посреднически услуги и управление на недвижими имоти и техните пазарни цени. За изследвания период е налице относително нарастване на средногодишната инфлация (2,8%, 2,4%, 4,2%, 3,0%, 0,9%) и относително намаляване (или забавено нарастване) на реализираните обороти от операциите с недвижими имоти (-5,1%, -4,2%, -4,3%, +4,6%, -0,2%). В резултат от тези изменения физическият обем от операциите с недвижими имоти намалява с по-бързи темпове от тези на изменението на оборота за подпериода 2009 – 2011 г. и нараства за подпериода 2012 – 2013 г.

Таблица 2
Основни икономически показатели от сектор „Операции с недвижими имоти“
за периода 2008 – 2013 г.

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Брой предприятия - бр.	15 307	1 6964	17 903	18 545	18 784	19 361
Оборот (в хил. лв.)	2 360 277	2 239 589	2 145 747	2 055 594	2 150 217	2 145 263
Произведена продукция (в хил. лв.)	2 971 752	2 592 506	2 306 913	2 167 125	2 280 791	2 349 950
Добавена стойност по факторни разходи (в хил. лв.)	1 092 826	1 026 378	992 819	795 292	945 013	952 298
Покупки на стоки и услуги (в хил. лв.)	2 401 338	1 783 474	1 591 370	1 580 401	1 527 909	1 669 650
Разходи за персонала (в хил. лв.)	242 122	267 487	258 933	275 764	284 674	290 829
Разходи за възнаграждения (в хил. лв.)	207 042	232 598	226 296	240 758	249 284	254 490
Заети лица - бр.	34 897	36 272	35 490	35 573	35 253	35 068
Производителност на труда(в лв.)	67 636	61 744	60 461	57 785	60 994	61 174

Източник: НСИ¹.

Показателят брой на реализираните сделки, регистрирани в Агенция по вписванията намалява от 309 788 бр. на 217 915 бр., т.е. абсолютно с 91 873 бр. и относително с 30% за анализирания период 2008 – 2014 г. Динамиката на базисните индекси на този показател (100%, 67%, 59%, 72%, 70%, 73%, 70%) формира тенденция на намаляване за изследвания период. Верижните индекси на броя на реализираните сделки са, както следва: 100%, 67%, 90,1%, 122%, 98%, 103%, 97%.

При анализа на сключените сделки с недвижими имоти в България се обособяват две тенденции – на намаляване за подпериодите 2008 – 2010 г., 2011 – 2012 г. и 2013 – 2014 г. и на нарастване за подпериодите 2010 – 2011 г. и 2012 – 2013 г.

Структурата на сделките с недвижими имоти включва такива със: жилищни имоти, с административни сгради, земя и други. Причините за настъпилите изменения в отделните подпериоди в броя на сделките се дължат на измененията на социално-икономическите показатели в страната и на нарастването на сделките със земя в резултат от усвоените средства по линия на европейските фондове за стимулиране развитието на селското стопанство.

Влиянието на факторите върху търсенето и предлагането на недвижими имоти е разнопосочно за анализирания период².

Положително влияние върху търсенето на недвижимите имоти оказват:

- равнището на цените им, които за изследвания период намаляват абсолютно с 493,73 лв. и относително с 36%;
- доходите на населението, които средно на домакинство в левове се увеличават с 2 866 лв. и относително с 31%;
- лихвеният процент при жилищните кредити, който за изследвания период намалява от 9,09% на 6,9%.
- ограничаването на жилищната достъпност. За покупката на едно двустайно жилище от 55 кв. м жилищна площ намаляват от 21 на 10 необходимите годишни доходи.

Негативно влияние върху търсенето на недвижимите имоти за изследвания период 2008 – 2014 г. оказват:

- намаляването на броя на населението от 7 606 551 на 7 202 198, т.е. абсолютно с 404 353 души и относително с 5,4%;

¹ Към датата на изготвяне на настоящия материал не са налични данни за 2014 г.

² Изчисленията са направени от автора на база на данни от НСИ.

- наличието на отрицателен механичен (-2112) и естествен (-5,7‰) прираст на населението;

- намаляването на коефициента на раждаемост от 10,2 на 9,4‰;
- увеличаването на коефициента на смъртност на населението от 14,5 на 15,1‰;
- намаляването на относителния дял на населението в трудоспособна възраст от 63,2% на 61,1%, за сметка увеличаване на относителния дял на населението в надтрудоспособна възраст от 22,4% на 24,1%;

- снижаването на броя на сключените бракове от 27 722 на 24 596, т.е. абсолютно с 3126 и относително с 11%;

- намаляването на броя на бракоразводите от 14 104 на 10 584, т.е. абсолютно с 3520 и относително с 25%.

- намаляването на заетите лица – абсолютно с 380 хил. души и относително с 10%;

- намаляването на коефициента на заетост на населението от 50,8% на 48%;

- намаляването на броя на заетата работна сила – абсолютно със 197,1 хил. души и относително с 5,6%;

- увеличаване на безработицата абсолютно със 184,8 хил. души и относително с 92,5%;

- нарастването на коефициента на безработица от 5,6% на 11,4%;

- намаляването на относителния дял на разходите за жилища, вода, електроенергия и горива от 13,6% на 13,4% в структурата на разходите средно на лице от домакинство.

Положително влияние върху предлагането на пазара на недвижими имоти оказват:

- увеличаването на преките чуждестранни инвестиции в операции с недвижими имоти от 2 903 618,8 на 3 318 458,3 хил. евро, т.е. относително нарастват с 14%;

- нарастването на относителния дял на жилищата с четири (от 15% на 16%), шест и повече стаи (от 3,3% на 4,5%);

- увеличаването на относителния дял на тухлените и стоманобетонните жилища от 94,6% на 97,1% за сметка на намаляването на този на панелните и други жилища от 5,4% на 2,9%.

- нарастването на средната жилищна площ на въведените в експлоатация жилища от 49,2 кв. м на 53,8 кв. м.

Негативно влияние върху предлагането на пазара на недвижими имоти за 2008 – 2014 г. оказват:

- намаляването на преките чуждестранни инвестиции в сектор „Строителството“ от 1121 млн. евро на 929 млн. евро, т.е. относително се понижават със 17%;

- спадът на въведените в експлоатация новопостроени жилищни сгради от 2926 броя на 2452 броя, т.е. относително намаляват с 16%;

- намаляването на въведените в експлоатация новопостроени жилища от 20 924 броя на 9993 броя, т.е. относително намаляват с 52%;

- общополезната площ на въведените в експлоатация жилищни сгради намалява от 1 635 299 кв. м на 848 191 кв. м, т.е. абсолютното намаление е със 787 108 кв. м и относителното с 52%.

В резултат от гореизложените влияния на факторите на пазара на недвижими имоти произведената продукция от предприятията, осъществяващи операции с недвижими имоти за периода 2008 – 2013 г. (вж. таблица 2), намалява от 2 971,8 на 2350 млн. лв., т.е. абсолютно и относително съответно с 621,8 млн. лв. и с 21%. Базисните индекси (100%, 87%, 78%, 73%, 77%, 79%) формират тенденция на снижаване. Верижните индекси (100%, 87%, 89%, 93%, 105%, 103%) се понижават през подпериода 2008 – 2009 г. и се увеличават през подпериода 2010 – 2013 г. Налице е динамика на изпреварващо абсолютно и относително намаляване на произведената продукция спрямо реализирания оборот. Причините затова се дължат

на ограничаване на инвестициите в операции с недвижими имоти, на нереализирани недвижими имоти на пазара от предходни години.

Добавената стойност по факторни разходи (вж. таблица 2) от предприятията в сектор „Операции с недвижими имоти“, т.е. стойността на продукцията, намалена с тази на закупените суровини и материали, за периода 2008 – 2013 г. намалява от 1093 на 952 млн. лв., т.е. абсолютно със 141 млн. лв. и относително с 13%. Динамиката на базисните индекси (100%, 94%, 91%, 73%, 86%, 87%) е негативна. Верижните индекси (100%, 94%, 97%, 80%, 86,5%, 87%) намаляват през подпериодите 2008 – 2009 г. и 2010 – 2011 г., и нарастват през подпериодите 2009 – 2010 г. и 2011 – 2013 г. Намаляването на добавената стойност по факторни разходи е резултат от повишаване на цените на закупените суровини и материали и от намаляването на цените на недвижимите имоти в предприятията с операции за недвижими имоти след настъпването на световната финансова криза.

Показателят покупки на стоки и услуги от предприятията (вж. таблица 2), осъществяващи операции с недвижими имоти за периода 2008 – 2013 г., намалява от 2401 млн. лв. на 1670 млн. лв., т.е. абсолютно и относително съответно със 731 млн. лв. и с 30%. Базисните индекси (100%, 74%, 66%, 64%, 70%) формират тенденция на намаляване. Верижните индекси (100%, 74%, 89%, 99%, 97%, 109%) намаляват през подпериодите 2008 – 2009 г. и 2011 – 2012 г. и се увеличават през подпериодите 2010 – 2011 г. и 2012 – 2013 г. под влиянието на временно въздействали фактори. По-бързият темп на намаляване на показателя покупки на стоки и услуги спрямо темпа на реализирания оборот от предприятията в сектор „Операции с недвижими имоти“ е резултат от изпреварващия темп на намаляване на количествата на закупените стоки и количествата на извършените услуги спрямо темпа на нарастване на равнищата на цените им. Налице е изпреварващо предлагане спрямо търсенето на недвижимите имоти. Това е в резултат от ръста в сектор „Строителство“ през периода 2004 – 2008 г. и следствие от негативните икономически и демографски изменения в страната след настъпването на световната криза.

Разходите за персонала (вж. таблица 2), реализирани от предприятията от операции с недвижими имоти за изследвания период, нарастват от 242 на 291 млн. лв., т.е. абсолютно с 49 млн. лв., а относително с 20%. Базисните индекси (100%, 110%, 107%, 114%, 118%, 120%) формират тенденция на нарастване под влиянието на постоянно въздействали фактори за анализирания период. Верижните индекси (100%, 110%, 97%, 106%, 103%, 102%) намаляват през подпериодите 2009 – 2010 г. и 2011 – 2013 г. и се увеличават през 2008 – 2009 г. и 2010 – 2011 г. под влиянието на временно въздействали фактори. Такива фактори са броят на заетите лица, изменението на производителността на труда в предприятията от сектор „Операции с недвижими имоти“, измененията в здравното, социалното и трудовото осигуряване в страната.

Показателят разходи за възнаграждения (вж. таблица 2), реализирани от предприятията с операции с недвижими имоти за изследвания период се увеличава от 207 млн. лв. на 254,4 млн. лв., т.е. абсолютно с 47,4 млн. лв. и относително с 22,9%. Налице е темп на намаляване на реализирания оборот (9,1%) и темп на увеличаване на разходите за възнаграждения (22,9%) в сектор „Операции с недвижими имоти“. В резултат от тези изменения се снижава коригираният размер на разходите за възнаграждения ($PB_{кор.} = \frac{PB_{2008} \times \% \text{ оборота}}{100} = 207.0 \times 0.909 = 188,163$ млн. лв.) на 188,163 млн. лв. за 2013 г., т.е. това са разходите за възнаграждения, които съответстват на измененията на реализираните обороти от предприятията, осъществяващи операции с недвижими имоти. Налице е нарастване на фактически реализираните разходи за възнаграждения (254,4 млн. лв.) през тази година спрямо коригираните разходи. Това определя относителен преразход от разходи за възнаграждения, изчислен по формулата (в млн. лв.), както следва:

$$(PB_{(отн.прер.)} = PB_{2013} - PB_{кор.} = 188.16 - 254.4 = -66.24 \text{ млн. лв.}).$$

С тази величина от 66,24 млн. лв. пряко се увеличават разходите в предприятията в сектор „Операции с недвижими имоти“ и намалява печалбата им.

Базисните индекси на разходите за възнаграждения (100%, 112%, 109%, 116%, 120%, 122%) формират тенденция на нарастване за анализирания период. Налице са темпове на нарастване на разходите за възнаграждения и темпове на намаляване на реализирания оборот за изследвания период. Тези тенденции предопределят относителен преразход от разходи за възнаграждения за периода от време 2009 – 2013 г. съответно в размер на (- 36,16 млн. лв.; - 38,14 млн. лв.; - 60,71 млн. лв.; - 60,72 млн. лв.; - 66,33 млн. лв.).¹ С размера на относителния преразход от възнаграждения през тези години пряко намалява печалбата на предприятията в сектор „Операции с недвижими имоти“. Верижните индекси (100%, 112%, 97%, 106%, 104%, 102%) формират тенденция на увеличаване през 2009 г. и 2011 г. и на намаляване през подпериодите 2009 – 2010 г. и 2011 – 2013 г. Увеличаването на разходите за персонала и за възнаграждения е резултат от увеличаване на броя на заетите лица в този сектор.

От таблица 2 е видно, че броят на заетите лица (БЗЛ) в предприятията с операции с недвижими имоти за изследвания период се увеличават от 34 897 на 35 068, т.е. абсолютно със 171 и относително с 0,5%. Базисните индекси (100%, 104%, 102%, 101%, 100,5%) нарастват за анализирания период. Верижните индекси (100%, 104%, 97,8%, 100,2%, 99%, 99,5%) формират тенденция на увеличаване през 2009 г. и 2011 г., и на намаляване през подпериодите 2009 – 2010 г. и 2011 – 2013 г. под влиянието на временно въздействали фактори между отделните години на изследвания период. Намаляването на оборота от предприятията в сектор „Операции с недвижими имоти“ с 9,1% за анализирания период

$$\text{предопределя } 31\,721 \text{ коригиран брой на заетите лица } (БЗЛ_{кор.} = \frac{БЗЛ_{2008} \times \% \text{ оборота}}{100} =$$

$= 34897 \times 0.909 = 31721 \text{ брой}$). Налице е нарастване на фактическия брой на заетите лица спрямо коригирания (необходимия) брой заети лица в съответствие с изменението на реализирания оборот в този сектор. В резултат от тези изменения предприятията реализират относителен преразход ($БЗЛ_{(отн.пр.)} = БЗЛ_{2008} - БЗЛ_{кор.} = 31\,721 - 35\,068$) от 3347 бр.

заети лица за анализирания период. Относителният преразход от броя на заетите лица оказва влияние върху увеличаването на разходите за възнаграждения в предприятията от сектор „Операции с недвижими имоти“ в размер на 29 млн. лева ($БЗЛ_{отн.прер.} \times СРЗ = 3347 \times 8690 = 29085430$), с чиято величина намалява печалбата в този сектор.

Показателят производителност на труда (вж. таблица 2) в предприятията от сектор „Операции с недвижими имоти“ за изследвания период намалява от 67 636 на 61 174 лв., т.е. абсолютно и относително съответно с 6462 лв. и с 9,6%. Базисните индекси (100%, 91,3%, 89%, 85,4%, 90,1%, 90,4%) намаляват през подпериода 2008 – 2011 г. и незначително се увеличават през подпериода 2012 – 2013 г. Намаляването на производителността на труда през анализирания период се дължи на темпа на намаляване на реализирания оборот (-5,1%, -9,1%, -13%, -8,9%, -9,1%) и темпа на увеличаване на заетите лица в този сектор (+4%, +2%, +2%, +1%, +0,5%).

Верижните индекси (100%, 91,3%, 97,9%, 95,6%, 105,5%, 100,3%) бележат спад през подпериодите 2008 – 2011 г. Тези изменения са в резултат от темпа на намаляване на оборота, реализиран от предприятията, осъществяващи операции с недвижими имоти (-8,7%;

¹ Изчисленията са направени от автора.

-4,2%; -4,3%) и от темпа на увеличаване (или забавен темп на намаляване) на заетите им лица (+4%; -2,2%; +0,2%). През подпериода 2012 – 2013 г. незначително се увеличава производителността на труда, в резултат от темпа на нарастване (или незначителен темп на намаляване) на оборота (+4,6%; -0,2%) и темпа на намаляване на заетите лица (-1%; -0,5%) в предприятията на сектор „Операции с недвижими имоти“. Увеличава се средната месечна работна заплата в сектора абсолютно със 163 лв. и относително с 25%.

Финансовата и икономическата криза от 2008 г. и негативното им отражение върху икономиката на страната доведоха до негативни тенденции в пазара на недвижими имоти. Основните икономически показатели от сектор „Операции с недвижими имоти“ като цяло формират тенденция на снижаване. Спадът в икономическия растеж е резултат от намаляването на добавената стойност по факторни разходи и доведе до намаляване на броя на оборотите в сектора, броя на реализираните сделки, както и на производителността на труда и до влошаване на финансовите резултати на предприятията от сектор „Операции с недвижими имоти“.

Литература

1. Калоянов, Т. Статистика. София, ИК – УНСС, 2014.
2. Агенция по вписванията.
3. Национален статистически институт.

ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ И РЕФОРМА НА СЪДЕБНАТА СИСТЕМА В БЪЛГАРИЯ В ПЕРИОДА 2000 – 2015 г.

*ас. д-р Щерьо Ножаров,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Увод

Икономическият растеж в период на простресионно възстановяване от глобалната икономическа криза, стартирала през 2008 г., е основен въпрос стоящ както пред икономическите изследователи, така и пред държавните правителства.

След 2007 г., когато България се присъединява към ЕС, една от основните цели е сближаване с икономиките на най-развитите държави – членки на ЕС, или поне достигане на средното за Съюза икономическо ниво. Към 2015 г. този въпрос все още няма еднозначен отговор.

Възможно ли е именно успешната реформа на съдебната система да бъде факторът, представляващ решението му. Какви са зависимостите и тенденциите между реформата на съдебната система и икономическия растеж на България.

Настоящият доклад има за **цел** да анализира – има ли връзка между реформите на съдебната система и икономическия растеж в България, и ако това е така – какви са възможностите за икономическо моделиране на предстоящата реформа на съдебната система, така че да има засилено позитивно въздействие върху икономическия растеж.

Обект на изследване е икономическият растеж, а негов **предмет** са реформите в съдебната система и техните макроикономически импликации.

Ограничителни условия на изследването са видът на изследването доклад за научна конференция и неговият ограничителен обем (до 10 страници).

Тезата, стояща в основата на изследването, е, че: без успешни реформи в съдебната система, не би могъл да бъде постигнат дългосрочен икономически растеж в България или страните с икономика в преход.

Доказването на така формулираната теза, вземайки предвид ограничителните условия на изследването, поставя следните основни **изследователски задачи**:

1. да се дефинира понятието „реформа в съдебната система“;
2. да бъде индикирана динамиката на реформите в съдебната система в България;
3. да бъдат разгледани зависимостите между реформите в съдебната система и икономическия растеж в България.

Дефиниране на понятието „реформа в съдебната система“ и динамика на реформите в съдебната система в България

Какво от икономическа гледна точка поражда необходимостта от разглеждането на понятието реформа в съдебната система. Правилно функциониращата съдебна система създава сигурност и предвидимост за стопанските субекти. Това от своя страна води до ускоряване на стопанската инициатива под формата на създаване на нови микроикономически субекти, нарастване на вътрешните частни инвестиции и привличането на преки чуждест-

ранни инвестиции.¹ В допълнение функциониращата съдебна система води до лоялна конкуренция поради намаляването до минимум на сивия сектор в икономиката и предвид това – до засилване на конкурентоспособността, както и до повече данъчни постъпления в държавния бюджет.

Неправилно функциониращата съдебна система се нуждае от реформи, за да се приведе до състояние на ефективно функциониране. Непрекъснатите реформи обаче сами по себе си от икономическа гледна точка също водят до непредвидимост за стопанските субекти и оказват негативно влияние на тяхната икономическа активност.

За нуждите на настоящото изследване авторът приема, че „реформата в съдебната система“ е промяна на:

1. Устройствените за съдебната система нормативни актове:

- Конституция на Република България;
- Закона за съдебната власт.

2. Основните процесуални закони:

- Гражданския процесуален кодекс;
- Наказателно-процесуалния кодекс;
- Административно-процесуалния кодекс;
- Данъчно-осигурителния процесуален кодекс;
- Кодекса на труда;
- Кодекса за застраховането.

3. Основните материално-правни закони с икономически влияние:

- Търговския закон;
- Закона за собствеността;
- Наказателния кодекс;
- други (изброяването не е изчерпателно поради ограничения формат на изследването са посочени само основните такива според автора).

Дефинирането на понятието „реформа в съдебната система“ трябва да отчита и честотата на тези реформи. Всяка промяна в нормативен акт ли е реформа в съдебната система?

За нуждите на изследването авторът приема, че „реформа в съдебната система“ е съществена промяна, която изменя чувствително нейната структура или процесуалните правила или материално-правните разпоредби по начин, отразяващ се на цялото правораздаване.

При определянето на динамиката на реформите в съдебната система в България през периода 2000 – 2015 г. ще бъдат разгледани следните показатели:

1. Реформа в устройствените за съдебната система актове:

Основните промени са извършени през **2003**, **2006** и **2007** г.²

2. Реформа в основните процесуални закони:

Основните промени са извършени през **2006** и **2007** г.³

¹ Производителността в България – уроци от миналото, възможности за бъдещето. Световна банка, 2015 г., с. 93.

² Конституцията в частта съдебна система е реформирана през:

- 2003 г. относно освобождаването на магистратите (чл. 129);
- 2006 г. относно Прокуратурата (чл. 127) и относно следствените органи (чл. 128);
- 2007 г. относно ВСС (чл. 130, чл. 131) и относно Инспектората на ВСС (чл. 132а).

Закона за съдебната власт е реформиран кардинално само веднъж в периода през 2007 г., когато е приет нов такъв. Ежегодните му частични промени според автора не са били с такъв характер, който да бъде определен като реформа.

³ Граждански процесуален кодекс - нов кодекс през 2007 г.

- Наказателно-процесуален кодекс - нов кодекс през 2006 г.

3. Реформа в основните материално-правни закони с икономически влияние:
Съществени промени в избраните представителни материално-правни нормативни акто-
ве няма в изследвания период.¹

Зависимостите и тенденциите между реформите в съдебната система и икономическия растеж в България

Докладът за глобалната конкурентоспособност за 2014 – 2015 г. класира България на 61-о място сред 144 държави.² Непосредствено преди нея в класацията е Ботсвана (60-о място), а с по-конкурентоспособни икономики са Лесото (58-о място), Уругвай (52-ро място), Замбия (33-о място), Руанда (27-о място), а непосредственият ни съсед Македония е на 23-о място, без да е член на ЕС.

Един от основните елементи на институционалната среда, имащ заслуга за недобрата конкурентоспособност на българската икономика, е съдебната система.

Ефективността на съдебната система може да бъде представена чрез четири индикатора, участващи във формирането на индекса за глобалната конкурентоспособност.

По критерия „независимост на съда“ България се нарежда едва на 126-о място за 2014 – 2015 г. от 144 държави. С по-утвърдена независимост на съда са: Зимбабве (120-о място), Замбия (69-о място), Намибия (39-о място), а Македония е на 79-о място.

По критерия „ефективност на правната рамка при уреждане на спорове“ България се нарежда на 124-о място за 2014 – 2015 г. от 144 държави. На същото място се намира и в класацията за „ефективност на регулаторната правна рамка“. С по-ефективно законодателство са: Мозамбик (103-о място), Колумбия (91-о място), Уганда (61-о място), а непосредствената ни съседка Македония е на 53-о място.

По критерия „защита на правата на собственост“ България се нарежда на 110-о място за 2014 – 2015 г. от 144 държави. По-добре защитени са правата на собственост във: Сенегал (80-о място), Кения (65-о място), Гана (60 място), а Македония е на 48-о място.

Защо през 2015 г. осем години след членството си в ЕС България се нарежда на 61-о място сред 144 държави, което място заема и непосредствено преди присъединяването си към ЕС през 2005 г.³ А в началото на изследвания период през 2000 г. България се намира на 55-о място⁴.

Една от основните причини, както беше посочено, е, че без реформиране на съдебната система по начин, който да осигури ефективна защита на правата на собственост, вкл. защита на инвестициите, България не би могла да достигне значително по-висока конкурентоспособност от настоящата.

Европейската комисия изразява мнение в същия смисъл, вкл. и през 2015 г., като чрез механизма за „Сътрудничество и проверка“ определя корупцията и ефективността на бъл-

- Административно-процесуален кодекс - нов кодекс през 2006 г.
- Данъчно-осигурителен процесуален кодекс - нов кодекс през 2006 г.
- Кодекс на труда - без съществена промяна в анализирания период.
- Кодекс за застраховането - нов кодекс през 2006 г.

¹ Няма приети изцяло нови или съществени промени според автора в Търговския закон, Закона за собствеността и Наказателния кодекс.

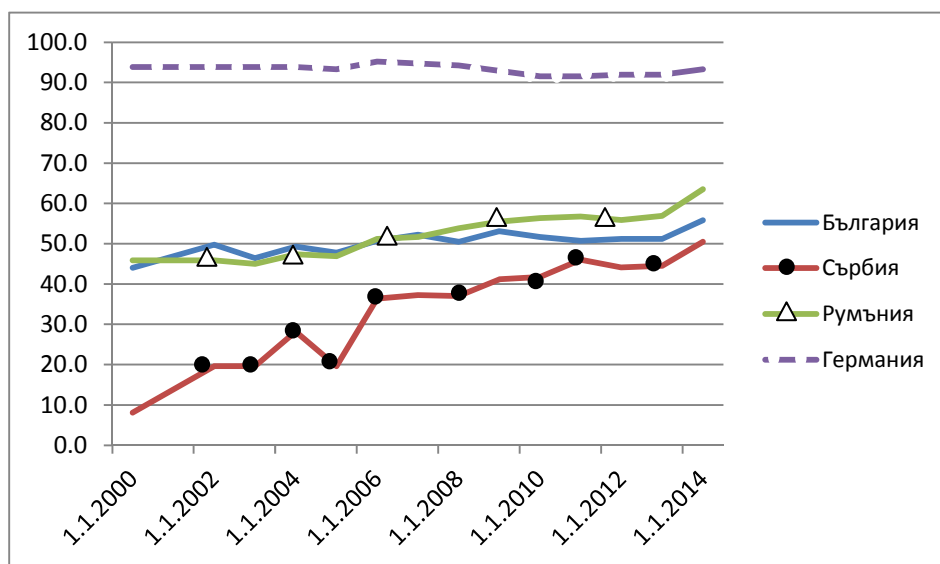
² Доклад за глобалната конкурентоспособност 2014 - 2015 г., Световен икономически форум,
<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/#indicatorId=GCI.A.01>

³ Доклад за глобалната конкурентоспособност 2006 - 2007 г., Световен икономически форум, 2006, с. 17.

⁴ Доклад за глобалната конкурентоспособност 2000 г., Световен икономически форум, 2000, с. 11.

гарската съдебна система като nereформирани области, независимо от приемането на страната за член на ЕС през 2007 г.¹

Според класацията на Световна банка за добро управление по показателя „Върховенство на закона“ през изследвания период и към момента България не стои добре и не подобрява съществено своето положение.²



Фиг. 1. Процентно класиране по показател „Върховенство на закона“

Представеното на фигура 1 процентно класиране на избрани държави от ЕС по показател „Върховенство на закона“ дава възможност за бъдат направени следните изводи за България:

Първо, България и Румъния стартират през 2000 г. от почти една и съща отправна точка (с разлика по-малко от 2%), като през 2007 г. Румъния съществено се отделя от България и в края на периода през 2014 г. изпреварва България с разлика от 8%, достигайки показател за „Върховенство на закона“ от 63,5%.

Второ, България през целия период от 15 години остава на едно и също ниво на показателя с минимално положително нарастване (1,5%) над стойността, която е постигнала още в началото (2002 г.) на изследвания период. Наистина в последната година на периода (2014) се отчита скок от предходната (2013) от 4,5%. Не е сигурно обаче на какво се дължи това, тъй като през предходния преди това 2 – 3 годишен период няма съществени промени в съдебната система според избраната в т. 1 методика. Не са отчетени такива промени и от механизма „Сътрудничество и проверка“ на ЕК освен изготвянето на стратегически документи с бъдещо приложение извън изследвания период. Приемането на България през 2007 г. в ЕС според графиката оказва минимално положително въздействие върху показателя „Върховенство на закона“.

¹ Европейска комисия, COM(2015) 36 final, 2015 г., http://ec.europa.eu/cvm/docs/com_2015_36_bg.pdf

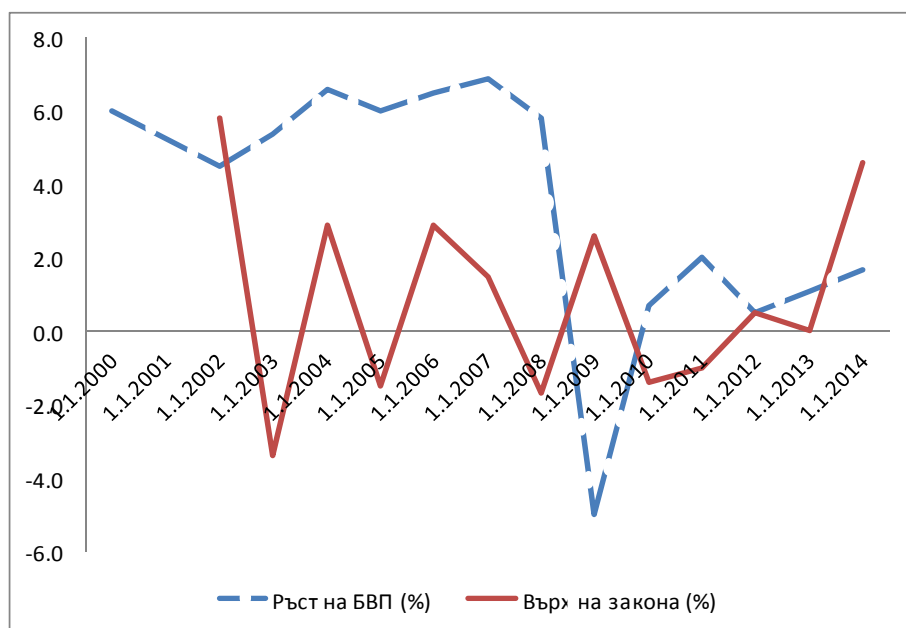
² Световна банка, индикатори за добро управление, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#countryReports>

Трето, Сърбия е избрана поради това, че граничи с България и в същото време не е член на ЕС. Въпреки че в началото на периода (2000 г.) стартира от почти нулева позиция (8,1%), през целия период стремително увеличава показателя, докато в неговия край през 2014 г. стабилно достига 50,5% и почти се изравнява с България, която, както беше посочено, през цялото време остава на едно и също място с незначителна промяна.

Четвърто, Германия е избрана като държава – членка на ЕС, каквато е и България. Германия членува в ЕС от самото му създаване и е избрана като пример за възможностите за реално постигане на 93% „Върховенство на закона“, което кореспондира и с висока позиция на страната в класацията за глобална конкурентоспособност на Световния икономически форум: 5-о място в света от 144 държави. Очевидно е, че „Върховенството на закона“ е фактор за постигането на висока или глобална конкурентоспособност.

Спрямо избраната методология в предходната първа точка при определянето на динамиката на реформите в съдебната система в България бяха определени три показателя: реформа в устройствените за съдебната система актове, реформа в основните процесуални закони, реформа в основните материално-правни закони с икономически влияние.

Те следва да бъдат разгледани за изследвания период 2000 – 2015 г. съвместно с представения и измерван от Световна банка показател за върховенство на закона и показателя за икономически растеж.



Фиг. 2. Върховенството на закона като фактор на икономическия растеж¹

Както беше представено в анализа на фигура 1, през целия изследван 15-годишен период (2000 – 2015 г.) България запазва състоянието в съдебната система, представено от Световна банка чрез показателя „върховенство на закона“, на едно и също ниво без съществена промяна.

¹ Световна банка, показател „икономически растеж“, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries>

Същите резултати показва и избраната методология в предходната първа точка при определянето на динамиката на реформите в съдебната система в България. Идентифицираните години на реформи – 2003, 2006 и 2007 г. не се свързват със сериозно влияние върху икономическия растеж.

През изследвания период темпът на икономическия растеж се забавя особено съществено във втората част на периода (2008 – 2014 г.) Разбира се, втората част на периода съвпада с глобалната икономическа криза, но в същия този период държави като Полша, които също са новоприети в ЕС и имащи по-висок показател по върховенство на закона (средно 70% за същия период 2000 – 2015 г.), изобщо нямат отрицателен икономически растеж.

Заклучение

Тезата, стояща в основата на изследването, е, че без успешни реформи в съдебната система не би могъл да бъде постигнат дългосрочен икономически растеж в България или страните с икономика в преход намери редица потвърждения в изложението.

На първо място, примерът с Германия показва, че при високо ниво на показателя „Върховенство на закона“ държавата е една от първите в света в класирането за глобална конкурентоспособност.

На второ място, сравнението между Сърбия и България сочи, че членството в ЕС само по себе си не води автоматично до ефективно правосъдие и доверие в съдебната система.

На трето място, примерът с България отбелязва, че дори при отчитане на съществено реформиране на съдебната система, каквото в изследването се установява в средата на периода през 2006, 2007 г., когато имаме едновременна реформа както в устройствените за съдебната система актове, така и в основните процесуални нормативни актове, а също така и многобройни частични изменения в материално-правните актове, то това реформиране си остава чисто формално, ако не е довело до увеличаване на скоростта и надеждността на правораздаването, както и доверието на инвеститорите и икономическата активност и резултати. Кое от своя страна представлява полезен извод за стартиралата през 2015 г. мащабна съдебна реформа в България.

Примерът с България, но разгледан с показателите за глобална конкурентоспособност на Световния икономически форум потвърждава горните изводи като показва, че макар и страната да е на 61-о място сред 144 страни по показателя за обща конкурентоспособност, по показателите за ефективност на съдебната система се нарежда на 124-о място. Това означава, че България е извършила правилни реформи в редица области, но съдебната система е онази, която я дърпа назад и която се нуждае повишаване на ефективността.

Възможности за надграждане на изследването от други изследователи

Поради ограничения си характер настоящото изследване не разглежда корупцията като отделен показател, засягащ и области извън съдебната система (изпълнителна и законодателна власт). В едно мащабно изследване двете области трябва да се разгледат като отделни детерминанти на икономическия растеж – съответно на конкурентоспособността. Корупцията трябва да се разграничи от независимостта на съдебната система, която следва да се определи като липса на безпристрастност и възможност за влияние върху съдебните решения. По този показател според Световния икономически форум, както беше посочено, България се нарежда на 126-о място от 144 държави. Кое от своя страна означава пълна липса на доверие от страна инвеститорите в безпристрастността на съда и намален обем на преки чуждестранни инвестиции.

Методологията на изследването е ограничена до реформата класифицирана според няколко показателя в нормативната уредба, но извън изследването са останали показатели като: брой магистрати на човек от населението, брой съдебна администрация на човек от

населението и бюджет на съдебната система. В този аспект може да се посочи, че България се нарежда на четвърто място в Европа по брой магистрати на човек от населението¹.

Продължителността на съдебните производства основно тези, свързани с несъстоятелност, събиране на вземания от и между търговски субекти, както и производства, свързани с права на собственост от търговски характер, също не са включени поради недостатъчния обем публични данни в тази насока, както и поради липсата на финансиране за изследването им.

Не е разгледан въпросът за почти пълната липса на електронни услуги в съдебната област и правораздаването, което освен, че влияе на бързината на правораздаването, влияе и на възможностите за търговия с влияние, корупция, както и всякакви субективни действия.

Не е разгледан въпросът и за противоречивата практика на Върховните съдилища в сравнително кратки периоди по еднотипни казуси, въпреки че самите те са тези, които трябва да уеднаквяват практиката. Това важи, включително и за тълкувателните им решения.

Като част от съдебната система не е включена медиацията. За въпросите, свързани с нея, би следвало да бъде извършено самостоятелно изследване.

Като възможен индикатор за качеството на правораздаването биха могли да бъдат изследвани и решенията на Европейския съд за правата на човека, както и на Съда на ЕС по отношение на казуси, свързани с България.

Поради това, че е извън изследвания период, не е направен и анализ на стратегията за съдебна реформа, въз основа на която стартира съдебната реформа през 2015 г. Също така не се очаква до края на 2015 да има променени съдебни актове или ефекти във връзка с прилагането ѝ.

Литература

1. Доклад за глобалната конкурентоспособност 2014 – 2015 г. Световен икономически форум, 2015.
2. Доклад за глобалната конкурентоспособност 2006 – 2007 г. Световен икономически форум, 2006.
3. Доклад за глобалната конкурентоспособност 2000 г., Световен икономически форум, 2000.
4. Европейска комисия, COM(2015) 36 final, 2015 г., http://ec.europa.eu/cvm/docs/com_2015_36_bg.pdf
5. Производителността в България – уроци от миналото, възможности за бъдещето, Световна банка, 2015 г.
6. Световна банка, индикатори за добро управление, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#countryReports>
7. Световна банка, индикатор за икономически растеж, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries>

¹ Производителността в България – уроци от миналото, възможности за бъдещето. Световна банка, 2015 г., с. 94.

ОТНОСНО МЕРКИТЕ ОТ СТРАНА НА ДЪРЖАВАТА И ВЪЗЛОЖИТЕЛИТЕ ЗА УЛЕСНЯВАНЕ НА ДОСТЪПА НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ДО ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ

*гл.ас. д-р Илонка Пешева-Горанова,
катедра „Публичноправни науки“, УНСС – София*

Обществените поръчки играят ключова роля в стратегия „Европа 2020“ като един от пазарните инструменти, които следва да се използват за постигане на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. В приетите през 2014 г. две нови европейски директиви¹ в областта на обществените поръчки изрично се посочва, че предвид потенциала на малките и средните предприятия (МСП) за създаване на работни места, растеж и иновации е важно да се насърчи участието им в процедури за възлагане на обществена поръчка както чрез подходящи разпоредби в самите директиви, така и чрез инициативи на национално равнище. От значение е и фактът, че въпреки забавянето по време на финансово-икономическата криза, МСП остават основният двигател на икономическия растеж в България².

В доклада се анализират основни текстове от действащото³ национално законодателство, свързани с осигуряване на възможност МСП да участват в процедури за възлагане на обществени поръчки. Обръща се внимание и на разпоредби от новите директиви в областта на обществените поръчки в частта за улесняване достъпа на МСП до пазара на обществени поръчки, които Република България (РБ) в качеството си на държава – членка на Европейския съюз (ЕС), предстои да транспонира в изцяло нов закон.

1. В началото на миналата година Народното събрание прие Закон за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки (ЗИДЗОП), който беше обнародван в брой 40 на Държавен вестник (ДВ) от 13 май 2014 г. и в основната си част влезе в сила от 1 юли

¹ Става въпрос за Директива 2014/24/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 г. за обществените поръчки и за отмяна на Директива 2004/18/ЕО (ОВ L 94, 28.3.2014 г., с. 65) и Директива 2014/25/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 г. относно възлагането на поръчки от възложители, извършващи дейност в секторите на водоснабдяването, енергетиката, транспорта и пощенските услуги и за отмяна на Директива 2004/17/ЕО (ОВ L 94, 28.3.2014 г., с. 243).

² Вж. „Национална стратегия за насърчаване на малките и средните предприятия 2014 – 2020 г.“ и по-конкретно посочените силни страни в SWOT анализа на състоянието на МСП в България. Пълният текст на стратегията е достъпен на официалната страница на Министерство на икономиката в интернет www.mi.government.bg

³ Действащият в момента Закон за обществените поръчки е обнародван в ДВ, бр. 28 от 6 април 2004 г., като оттогава е изменян и допълван многократно. Последната промяна в ЗОП е отразена в ДВ, бр. 79 от 13 октомври 2015 г. и касае най-вече преминаването на Агенцията по обществени поръчки от министъра на икономиката към министъра на финансите, както и участието на специализирани предприятия и кооперации на хора с увреждания в обществени поръчки.

2014 г.¹ Това доведе до многобройни и съществени промени в правния режим на възлагане на обществени поръчки в РБ, включително и по отношение на достъпа на МСП до пазара на обществени поръчки. Проектът на ЗИДЗОП беше предложен от Министерския съвет, който в частта „За бизнеса” на управленската си програма „Държавност, развитие, справедливост” определи промените в режима на възлагане на обществени поръчки като „една от най-неотложните стабилизационни мерки”². Според мотивите към проекта „основната цел на правителството е процедурите по ЗОП да станат по-прозрачни и да се създаде възможност повече кандидати да участват в тях”³. Подчертава се, че ЗОП е „един от ключовите икономически закони”, който „би могъл да бъде, ако се прилага ефективно и коректно, един от основните лостове на пазарно регулиране”⁴. Отбелязва се, че „от начина, по който се прилага ЗОП, зависи дали ще се насърчават малките и средните предприятия (к. м. – Ил. Г.), дали ще се повишава пазарната конкуренция и оттам конкурентоспособността на икономиката като цяло”⁵.

Според действащото към момента българско законодателство МСП биха могли да участват в обществени поръчки по няколко начина: *самостоятелно* като участници в обединения и като *подизпълнители*.

1.1. За да бъдат допуснати до участие в процедура за възлагане на обществена поръчка МСП, подобно на всички кандидати, респ. участници, следва да отговорят, от една страна, на изискванията, които *законодателят* е поставил към тях, и от друга страна, на предварително обявените от *възложителя* условия. Важно е да се прави *ясно разграничение* между изискванията за участие, които са нормативно установени от законодателя и изискванията за участие, включително критериите за подбор по чл. 25, ал. 2, т. 6 от ЗОП, които определя възложителят на конкретната обществена поръчка.

1.1.1. Законът по категоричен начин *изисква* критериите за подбор по чл. 25, ал. 2, т. 6 от ЗОП и документите, с които се доказва съответствието с тях *да бъдат съобразени и да съответстват* на обекта, предмета, стойността, сложността, както и количеството или обема на обществената поръчка и предназначението на строителството, доставките или услугите. Законът допуска като критерий за подбор да се изисква *признат опит в съответния сектор*, но забранява включването на условия или изисквания, които са свързани с изпълнението само на обществени поръчки, или с изпълнението на конкретно посочени програми или проекти, или с конкретизирането на източници на финансиране, или на определен брой изпълнени договори с конкретно посочване на предмета им и други, ако такива условия или изисквания са в нарушение на условията по чл. 25, ал. 5 от ЗОП. С промените от ДВ, бр. 40 от 2014 г. беше въведена *изрична забрана* за възложителите да изискват от кандидатите и участниците да доказват, че отговарят на изискванията за подбор с *информация и документи, които не са посочени в раздел I „Изисквания към кандидатите и участниците“* от четвърта глава „Общи правила за участие в процедура за възлагане на обществена поръчка“ (арг. от чл. 53г от ЗОП).

¹ Вж. § 121 от Преходните и Заключителните разпоредби на Закона за изменение и допълнение на ЗОП.

² Пълният текст на програмата е достъпен на официалната страница на Министерския съвет в интернет www.government.bg

³ Вж. Мотиви към Законопроект за изменение и допълнение на Закона за обществените поръчки; сигнатура 302-01-14; внесен от Министерски съвет на 29 август 2013 г., достъпен на официалната страница на Народното събрание в интернет www.parliament.bg

⁴ Пак там.

⁵ Пак там.

1.1.2. Когато обществената поръчка има обособени позиции, критериите за подбор за всяка от обособените позиции трябва да съответстват на *изброените характеристики за съответната позиция*.

В тази връзка следва да се отбележи, че чрез *разделянето на една обществена поръчка на обособени позиции* възложителят би могъл да улесни достъпа на МСП до нея. Важно е да се има предвид обаче, че съгласно чл. 15, ал. 6 от ЗОП, не се допуска разделяне на обществена поръчка с цел заобикаляне прилагането на закона. Освен това по аргумент от чл. 25, ал. 2, т. 12 от ЗОП,, в обявлението за обществената поръчка възложителят е длъжен да посочи информация относно възможността участниците да подават оферти само за една, за всички или за една или повече обособени позиции. Именно чрез правото на възложителя да изисква *подаването на оферта да е ограничено само до една обособена позиция* се насърчава участието на повече субекти, включително МСП.

1.1.3. Законът дава право на кандидат или участник да докаже *съответствието си с изискванията за финансово и икономическо състояние, за технически възможности и/или квалификация* с възможностите на *едно или повече трети лица*. В тези случаи,, освен документите, определени от възложителя за доказване на съответните възможности, кандидатът или участникът представя и доказателства, че при изпълнението на поръчката ще има на разположение ресурсите на третите лица. Изрична разпоредба гласи, че трети лица може да бъдат посочените подизпълнители, свързани предприятия и други лица, *независимо от правната връзка на кандидата или участника с тях* (арг. от чл. 51а, ал. 2 от ЗОП).

1.2. МСП биха могли да участват в процедури по възлагане на обществени поръчки и като участници в обединения.

С изменението в чл. 25, ал. 8 от ЗОП (в сила от 1 юли 2014 г.) изрично се обръща внимание, че при участие на *обединения, които не са юридически лица*, съответствието с критериите за подбор се доказва от *един или повече* от участниците в обединението. В случаите по чл. 49 от ЗОП изискването за регистрация¹ се доказва от участника в обединението, *който ще изпълни съответната дейност*. В тази връзка, когато участник в процедурата е обединение, което не е юридическо лице, документите по чл. 56, ал. 1, т. 1, буква „в” и т. 4 и 5 от ЗОП се представят *само* за участниците, чрез които обединението доказва съответствието си с критериите за подбор по чл. 25, ал. 2, т. 6 от ЗОП (арг. от 56, ал. 3, т. 2 от ЗОП). Става въпрос за доказателствата за упражняване на професионална дейност по чл. 49, ал. 1 и 2 от ЗОП, ако такива се изискват от възложителя, доказателствата за икономическото и финансовото състояние по чл. 50 от ЗОП и доказателствата за техническите възможности и/или квалификация по чл. 51 от ЗОП, посочени от възложителя в обявлението за обществена поръчка.

1.3. МСП биха могли да участват в изпълнението на една или повече дейности по възложени обществени поръчки в качеството на подизпълнители. Важно е да се отбележи, че по отношение на подизпълнителите се прилагат *само* изискванията по чл. 47, ал. 1 и 5 от ЗОП (арг. от чл. 47, ал. 8 от ЗОП след изм. от ДВ, бр. 40 от 2014 г.). От това следва, че възложителите нямат право да поставят изисквания извън нормативно установените. Прямо

¹ На основание чл. 49, ал. 1 от ЗОП възложителят може да изиска от всеки кандидат или участник да докаже регистрацията си в професионален или търговски регистър в държавата, в която е установен, или да представи декларация или удостоверение за наличието на такава регистрация от компетентните органи съгласно съответния национален закон, когато наличието на регистрацията е определено със закон като условие за осъществяване на предмета на обществената поръчка. Разпоредбата на чл. 49, ал. 2 от ЗОП предвижда при процедурите за възлагане на обществени поръчки за услуги, доколкото кандидатите или участниците трябва да притежават специално разрешение или да членуват в определена организация, за да могат да изпълняват в своята страна съответната услуга, възложителят да може да изиска от тях да докажат наличието на такова разрешение или членство.

подизпълнителите не могат да се прилагат например изискванията по чл. 47, ал. 2 от ЗОП, изискванията за икономическо и финансово състояние и др. От съществено значение е и разпоредбата на чл. 45б, ал. 3 от ЗОП, която предвижда извършване на *окончателното плащане по договор за обществена поръчка, за който има сключени договори за подизпълнение*, едва след като възложителят получи от изпълнителя доказателства, че е заплатил на подизпълнителите всички работи, приети по реда на чл. 43б, ал. 1 от ЗОП (в присъствието на изпълнителя и подизпълнителя). Този текст не се прилага в случаите на прекратен договор за подизпълнение или когато работата или част от нея не е извършена от подизпълнителя.

2. На 7 ноември 2014 г. беше сформирани нов Министерски съвет, който изготви своя управленска програма¹ за периода 2014 – 2018 г., съдържаща 21 области, включително икономика и растеж, публични финанси, еврофондове, законодателни промени в сферата на обществените поръчки.

В частта „Законодателни промени в сферата на обществените поръчки“² от програмата, като Цел 1 на Приоритет 6.1. „Гаранция за максимално ефективно разходване на обществените ресурси, публичност и намаляване на корупционния риск“ се посочва *цялостно обновяване на нормативната уредба в съответствие с Националната стратегия за развитие на сектор „Обществени поръчки“ за периода 2014 – 2020 г.* Предвидени са следните мерки: изготвяне на изцяло нов Закон за обществените поръчки за въвеждане на новите европейски директиви в областта; приемане на Правилник за прилагане на Закона и подзаконова нормативна уредба.

В частта „Икономика и растеж“³ от програмата, като Цел 2 на Приоритет 3.1. „Осигуряване на ускорен икономически растеж на българската икономика за гарантиране нарастването на доходите и социалните плащания на българските граждани“ се посочва *повишаване на конкурентоспособността на българската икономика чрез провеждане на политика в подкрепа на малките и средните предприятия*. В тази връзка се посочват следните мерки: изпълнение на стратегическите приоритети, предвидени в Националната стратегия за насърчаване на малките и средните предприятия 2014 – 2020 г.: „Предприемачество“, „Мисли първо за малките“, „Отзивчива администрация“, „Достъп до финансиране“, „Интернационализация“ и др.; актуализиране на Националната стратегия за насърчаване на малките и средните предприятия 2014 – 2020 г. и повторното ѝ адаптиране към новия Small Business Act след приемането му от Европейската комисия.

2.1. В изпълнение на управленската си програма на 12 август т.г. Министерският съвет внесе в Народното събрание *проект на Закон за обществените поръчки*⁴. В мотивите към него се обосновава „необходимост действащият ЗОП да бъде заменен от напълно нов акт, *съответстващ на европейските източници на правото, допълнен с ефективен национален ред за възлагане на поръчки на ниски стойности, съобразен с основните принципи на възлагане, установени в директивите (к. м. – Ил. Г.)*“.

Сред основните причини за изготвянето на проекта се посочват приетите две нови европейски директиви в областта на обществените поръчки – *Директива 2014/24/ЕС* на Евро-

¹ Пълният текст на програмата е достъпен на официалната страница на Министерския съвет в интернет www.government.bg

² Вж. т. 6 от съдържанието на „Програма на правителството за стабилно развитие на Република България в периода 2014 – 2016 г.“.

³ Вж. т. 3 от съдържанието на „Програма на правителството за стабилно развитие на Република България в периода 2014 – 2016 г.“.

⁴ Вж. Законопроект за обществените поръчки със сигнатура 502-01-69, достъпен от страницата на Народното събрание в интернет www.parliament.bg

пейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 г. за обществените поръчки и за отмяна на Директива 2004/18/ЕО и Директива 2014/25/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 г. относно възлагането на поръчки от възложители, извършващи дейност в секторите на водоснабдяването, енергетиката, транспорта и пощенските услуги и за отмяна на Директива 2004/17/ЕО и задължението на РБ, в качеството ѝ на държава – членка на ЕС, да ги транспонира в националното си законодателство до 18 април 2016 г.

2.1.1. В преамбюла на Директива 2014/24/ЕС и по-конкретно в *съображение 2* се подчертава, че *обществените поръчки играят ключова роля в стратегията „Европа 2020“ като един от пазарните инструменти, които трябва да се използват за постигане на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж* и едновременно с това – за гарантиране на най-ефективното използване на публичните средства. Това налага правилата за възлагане на обществени поръчки, приети съгласно Директива 2004/17/ЕО на Европейския парламент и на Съвета и Директива 2004/18/ЕО на Европейския парламент и на Съвета, да се преработят и актуализират, за да се повиши ефективността на публичните разходи, *да се улесни по-специално участието на МСП в обществените поръчки*, да се даде възможност на възложителите да използват по-добре обществените поръчки в подкрепа на общи цели от обществен характер. Налице е и необходимост от изясняване на основни понятия и концепции с цел гарантиране на правна сигурност и включване на определени аспекти на утвърдената практика на Съда на ЕС в тази област. Подобен текст се съдържа и в *съображение 4* на Директива 2014/25/ЕС.

2.1.2. В *съображение 124* на Директива 2014/24/ЕС се подчертава, че *предвид потенциала на МСП за създаване на работни места, растеж и иновации е важно да се насърчи участието им в процедурите за възлагане на обществена поръчка както чрез подходящи разпоредби в самата директива, така и чрез инициативи на национално равнище*. Идеята е новите разпоредби, предвидени в Директива 2014/24/ЕС, да допринесат за подобряване на нивото на успех, което се разбира като дял на МСП в общата стойност на възложените поръчки. Отбелязва се, че не би било целесъобразно да се налагат задължителни нива на успех, но въпреки това националните инициативи за повишаване участието на МСП следва, предвид значението им, да подлежат на внимателен мониторинг. Подобен текст се съдържа и в *съображение 130* на Директива 2014/25/ЕС.

2.1.3. В *съображение 59* на Директива 2014/24/ЕС се обръща внимание на появилата се на пазарите на обществени поръчки в целия ЕС засилена тенденция към окрупняване на търсенето от страна на купувачите в публичния сектор с оглед постигане на икономии от мащаба, включително по-ниски цени и разходи при сделките и постигане на по-добро и по-професионално управление на обществените поръчки. Отбелязва се, че въпреки това *окрупняването и централизирането на покупките трябва да се следят внимателно* с цел избягване на прекомерната концентрация на покупателна способност и тайните споразумения, както и *запазване на прозрачността, конкуренцията и възможностите за достъп до пазара за МСП*. Подобен текст се съдържа и в *съображение 70* на Директива 2014/25/ЕС.

2.1.4. В *съображение 78* на Директива 2014/24/ЕС изрично се подчертава, че *възлагането на обществени поръчки следва да е адаптирано към нуждите на МСП*. *Възложителите трябва да бъдат насърчавани да използват кодекса за най-добри практики, съдържащ се в работния документ на Комисията от 25 юни 2008 г. „Европейски кодекс за най-добри практики, улесняващи достъпа на МСП до договори за възлагане на обществени поръчки“*, даващ насоки как да прилагат рамката относно обществените поръчки по начин, улесняващ участието на МСП. За тази цел, както и за да засилят конкуренцията *възложителите, следва по-специално да бъдат насърчавани да разделят големите поръчки на обособени позиции*. Подобно разделение би могло да се направи въз основа на количествени параметри, като размерът на отделните поръчки се приведе в по-голямо съответствие с капацитета на

МСП; *въз основа на качествени параметри* – съобразно съответния сектор и област на специализация, като съдържанието на отделните поръчки се обвърже по-тясно със специализираните сектори на дейност на МСП или с различните последващи етапи на проекта. *Възлагащият орган трябва да бъде задължен да прецени доколко е целесъобразно разделянето на поръчки на обособени позиции*, като същевременно запази свободата си да взема самостоятелно решения, основани на съображения, които счита за уместни, без да е подложен на административен или съдебен контрол. Когато възлагащият орган реши, че не е целесъобразно поръчката да се разделя на обособени позиции трябва да посочи основните си съображения за това. Такива съображения могат да бъдат например опасенията на възлагащия орган, че съществува риск подобно разделяне да ограничи конкуренцията, изпълнението на поръчката прекомерно да се затрудни технически или да се оскъпи или че необходимостта от координирането на различни изпълнители за обособените позиции би могла сериозно да застраши правилното изпълнение на поръчката. Директивата предвижда *държавите членки да могат да запазят възможността да предприемат допълнителни мерки за улесняване участието на МСП в пазара на обществени поръчки*, като включат по-малки поръчки в обхвата на задължението за преценка на целесъобразността от разделянето на поръчките на обособени позиции, като изискват от възлагащите органи да представят обосновка за решението си да не разделят поръчките на обособени позиции или като направят разделянето на обособени позиции задължително при определени условия. Съгласно директивата, със същата цел *държавите членки следва да могат да предвиждат механизми за преки плащания на подизпълнители*. Подобни текстове се съдържат и в съображение 87 на Директива 2014/25/ЕС.

В тази връзка съгласно чл. 46, ал. 3 от проекта на нов ЗОП се предвижда възможност Министерският съвет да определи области, в които обществените поръчки задължително да се разделят на обособени позиции съобразно специализираните сектори на дейност на МСП и техните капацитетни възможности.

Съгласно чл. 66, ал. 4 от проекта, когато частта от поръчката, изпълнявана от подизпълнител, може да бъде предадена като отделен обект на основния изпълнител или на възложителя, последният заплаща възнаграждение за тази част на подизпълнителя. Разплащането се осъществява въз основа на искане, отправено от подизпълнителя до възложителя чрез основния изпълнител, който е длъжен да го предаде на възложителя в 15-дневен срок от получаването му. Предвижда се към искането да се предоставя становище от основния изпълнител, от което да е видно дали оспорва плащанията или част от тях като недължими. Възложителят ще има право да откаже плащане, когато основанията за оспорване са доказани, до момента на отстраняване на причината за отказа. Разпоредбата на чл. 66, ал. 8 от проекта предвижда приложимите правила относно директните разплащания с подизпълнители да се посочват в документацията за обществената поръчка и в договора за възлагане на поръчката.

2.1.5. Интерес представлява и заложеното в *съображение 83* на Директива 2014/24/ЕС виждане, че твърде завишените *изисквания по отношение на икономическия и финансов капацитет* често представляват необосновано препятствие пред участието на МСП в обществени поръчки. Всички подобни изисквания трябва *да са свързани с предмета на поръчката и да са пропорционални на него*. По-специално се посочва, че възлагащите органи следва да не могат да изискват от икономическите оператори наличието на определен минимален оборот, който не е пропорционален на предмета на поръчката; по правило изискването не трябва да надвишава повече от двукратно прогнозната стойност на поръчката.

2.1.6. Важно е да се отбележи, че и двете нови директиви¹ изискват от държавите членки да гарантират, че *информацията и насоките относно тълкуването и прилагането на правото на ЕС в сферата на обществените поръчки се предоставят безплатно, за да се подпомогнат* възлагащите органи и икономическите оператори *по-специално МСП*², при правилното прилагане на правилата на ЕС за възлагане на обществени поръчки.

2.2. В изпълнение на управленската си програма Министерският съвет следва да продължи да изпълнява стратегическите приоритети, предвидени в Националната стратегия за насърчаване на малките и средните предприятия 2014 – 2020. Една от основните приоритетни области на стратегията е да се улесни достъпът на МСП до обществени поръчки. В частта „Държавни помощи и обществени поръчки” се посочва, че делът на МСП в общия обем обществени поръчки е 79% (38% за ЕС)³. Целта е този резултат да бъде запазен⁴. Що се касае до критерия „Забавяне на плащанията от публичните органи”, в насоките за спешните действия е отбелязано, че се цели *пълно ликвидиране на закъсненията за плащания по обществени поръчки или съкращаване на закъсненията до максимум 1 седмица*. Относно критерия „Наличие на е-обществени поръчки” оперативната цел е *пълно електронизиране на системата за обществени поръчки*.

В заключение с промените в ЗОП от май 2014 г. бяха предприети мерки за облекчаване достъпа на МСП до обществени поръчки. Създадоха се гаранции за прилагане на принципа за пропорционалност чрез забрана възложителите да поставят условия, които не съответстват на предмета, стойността, сложността, количеството или обема на конкретната обществена поръчка. Този подход е запазен и в проекта на изцяло нов ЗОП, с който се цели транспониране в срок на Директива 2014/24/ЕС и Директива 2014/25/ЕС, включително и относно залегналото във всяка от тях изискване възлагането на обществени поръчки да бъде адаптирано към нуждите на МСП.

¹ Вж. чл. 83, параграф 4 от Директива 2014/24/ЕС и чл. 99, параграф 4 от Директива 2014/25/ЕС.

² За целите на параграф 3 и 4 от чл. 83 от Директива 2014/24/ЕС и параграф 3 от чл. 99 от Директива 2014/25/ЕС „МСП” се разбират като съответстващи на определението в Препоръка 2003/361/ЕО на Комисията от 6 май 2003 г. относно дефинирането на микро-, малките и средните предприятия (ОВ L 124, 20.5.2003 г., с. 36).

³ Вж. таблица 5.А Представяне на България.

⁴ Вж. таблица 5.Б Оперативни цели.

МОНОПОЛ ИЛИ КОНКУРЕНЦИЯ – ПОДХОДЪТ НА ПАНЗАР И РОС ЗА ЕМПИРИЧНА ОЦЕНКА НА ПАЗАРНАТА СТРУКТУРА

*гл.ас. д-р Александър Тодоров,
катедра „Обща икономическа теория“,
Икономически университет – Варна*

Въведение

В традиционния микроикономически анализ равнището на конкуренция в даден пазар се оценява с помощта на косвени индикатори като степента на концентрация. В съвременната икономическата литература се отчита обаче, че фактическото поведение на икономическите субекти често е по-конкурентно от това, което предполагат показателите на концентрация, или обратното – дори при ниска степен на концентрация е възможно да се наблюдава съгласувано поведение. Тъй като това несъответствие работи и в двете посоки, концентрацията се приема като слаб индикатор за равнището на конкуренция.

В края на 80-те години на XX век икономистите Джон Панзар и Джеймс Рос разработват емпиричен тест относно поведението на фирмите в различни модели на конкуренция, които включват свършена конкуренция, монополистична (или несвършена) конкуренция и монопол. Тестът на Панзар и Рос, известен още като „тест на приходите“, цели да установи влиянието на промени в цените на производствените фактори, влизащи в даден производствен процес, върху приходите на фирмите в даден пазар. Водещо при конструкцията на теста е допускането за максимизация на печалбите от страна на фирмите.

Подходът на Панзар и Рос е един най-често използваните за емпирична оценка на пазарната структура на базата на поведението на фирмите в даден пазар. Подходът се извежда теоретично на базата на равновесни условия след максимизация на печалбата при монопол и свършена конкуренция. Резултатите от емпиричната оценка се свеждат до показатели, тясно свързани с равнището на пазарна власт. Целта на настоящия доклад е да представи подхода на Панзар и Рос в теоретичен план и да направи опит за неговото приложение във финансовия сектор в България.

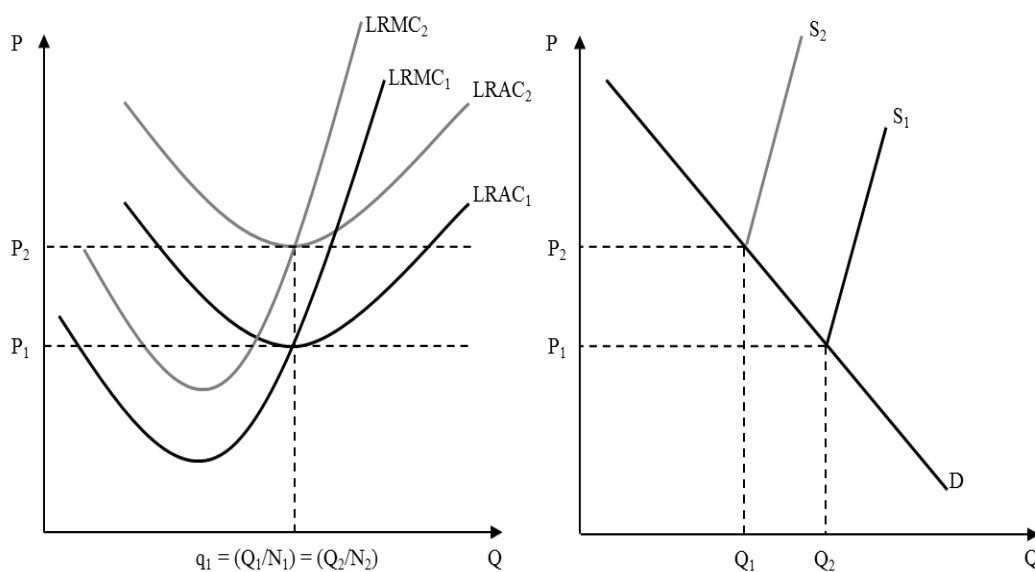
Концептуална рамка на подхода

В своя статия от 1987 г. Панзар и Рос дефинират индикатор за естеството на конкуренция, наричан още *H*-коефициент, като сумата от еластичностите на приходите спрямо цената на всеки един от производствените фактори.¹ При изменение на цените на използваните производствени фактори се очаква изместване на кривите на средните и пределните разходи, което от своя страна, при равни други условия, е свързано с промени в цената на крайната продукция, а от там – с промени в общите приходи.

¹ Panzar, J. C., J. N. Rosse. Testing for „Monopoly“ Equilibrium. – The Journal of Industrial Economics, 1987. Vol. 35, N 4, с. 443-456.

В зависимост от степента на промяна на приходите е възможно да се направи разграничение между конкурентните условия, при които се осъществява тази промяна.

Теоретично логиката на този тест може да бъде илюстрирана на примера на двата екстремни случая на свършена конкуренция и монопол.¹ Във всеки от двата случая се разглежда приспособяването в дългосрочен период след едновременно равнопропорционално увеличение на цените на производствените фактори. Това предполага равнопропорционално увеличение на общите разходи и съответно преместване на дългосрочните криви на средните разходи, LRAC; на пределните разходи, LRMC, успоредно нагоре.



Фиг. 1. Ефект от увеличаването на цените на производствените фактори върху дългосрочното равновесие при свършена конкуренция²

¹ Lipczynski, J. Wilson, J. Goddard, J. Industrial Organization: Competition, Strategy, Policy. New York, 2005, с. 335 – 337, както и Martin, S. Notes on the Rosse-Panzar Statistic, 2001, <http://www.krannert.purdue.edu/faculty/smartin/aie2/RPNotes1.pdf>, последен достъп: 25.08.2015.

² Lipczynski, J. J. Wilson, J. Goddard. Industrial Organization: Competition, Strategy, Policy. New York, 2005, p. 336.

Пазарното приспособяване при изменение в цените производствените фактори при свършена конкуренция е показано във фигура 1. При изместването на дългосрочните криви на средните и пределните разходи – от $LRAC_1$ към $LRAC_2$ и съответно от $LRMC_1$ към $LRMC_2$ – в дългосрочно равновесие пазарната цена се увеличава в същата пропорция, с която са се увеличили разходите, като фирмите продължават да получават само нормални печалби.

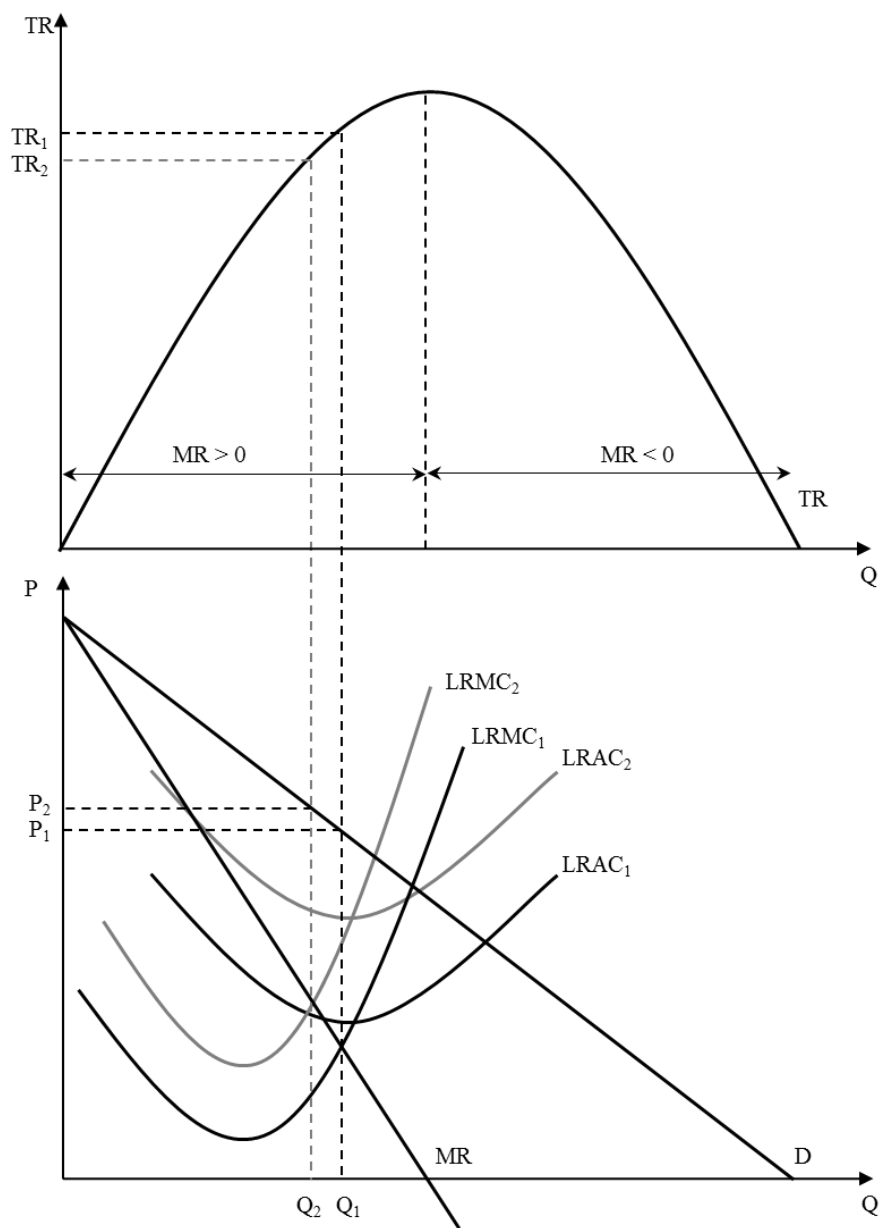
Увеличаването на пазарната цена предполага напасване на пазарното количество (от Q_1 към Q_2), което се осъществява чрез намаляване на броя на активните фирми в пазара (от N_1 към N_2). За оставащите фирми общите приходи нарастват в същата пропорция, както и разходите и съответно първоначалното нарастване на цените на производствените фактори. Следователно при свършена конкуренция H -коефициентът като сума от еластичностите на приходите спрямо всеки един от производствените фактори е равен на единица.

Приспособяването в условия на монопол е представено във фигура 2. При преместването на кривите успоредно нагоре монополистът намалява предлаганото количество и напасва цената спрямо търсенето от (P_1, Q_1) към (P_2, Q_2) , така че да гарантират максимална печалба.

За монопол обаче е характерно, че при положителни разходи цената винаги се подбира в еластичната част от кривата на търсене. Това е така поради факта, че печалбата е максимална, когато пределните приходи са равни на пределните разходи, а при положение че пределните разходи са положителни, то и пределните приходи са положителни, което отговаря на нарастващата част от кривата на общите приходи.

При намалението на предлаганото количество в резултат от нарасналите разходи, общите приходи на монополиста се движат надолу, като от графиката е видно, че $TR_1 > TR_2$. Така увеличението в цените на производствените фактори при условия на монопол предизвиква намаление на общите приходи ($P_1Q_1 > P_2Q_2$). Следователно при монопол H -коефициентът като сума от еластичностите на приходите спрямо всеки един от производствените фактори е отрицателен.

При увеличаване на разходите за производствени ресурси на фирма монополист в дългосрочно равновесие води до намаляване на общите приходи, докато при намаляване на разходите води до увеличаване на общите приходи.



Фиг. 2. Ефект от увеличението на цените на производствените фактори върху дългосрочното равновесие при монопол¹

¹ Besanko, D., R. Braeutigam. Microeconomics. Hoboken, 2011, p. 462.

Емпирично внедряване на подхода

Иконометричната оценка на представения в предходния параграф модел се основава на връзката между общи приходи и вектор от цени на производствени фактори и други контролни променливи, като оценката се осъществява на фирмено ниво.¹ Ако се приеме например, че в производствения процес на даден продукт или услуга се използват три производствени фактора, иконометричният модел може да се запише в следния общ вид:

$$\ln(\text{TR}_{i,t}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(w_{1,i,t}) + \beta_2 \ln(w_{2,i,t}) + \beta_3 \ln(w_{3,i,t}),$$

където:

$\text{TR}_{i,t}$ са общите приходи на фирма i през период t ;

$w_{j,i,t}$ – цената на производствения фактор j за фирма i през период t , като в случая $j = 1, 2, 3$. В тази формулировка се приема, че цените на три производствени фактори за известни за всяка фирма и за всеки от разглежданите периоди. В случай че цените не могат да бъдат установени пряко, те се извличат косвено, като съотношение между разходите за даден производствен фактор спрямо използваното количество от него за разглеждания период.

Предимството на тази спецификация е, че коефициентите пред логаритмуваните цени на производствените фактори могат да бъдат интерпретирани като еластичности. Така при три производствени фактора, тестът на Панзар и Рос може да се дефинира като:

$$H = \beta_1 + \beta_2 + \beta_3.$$

Иконометричната оценка на равенството на приходите по-горе позволява и изчисление на H -коефициента. Сумата от еластичностите на приходите спрямо цената на всеки производствен фактор дава представа за реакцията на приходите при увеличение на разходите. За интерпретацията на така формулирания индикатор Панзар и Рос предлагат следното:

- Ако $H = 1$, поведението на фирмите е в съзвучие с модела на свършена конкуренция.
- Ако $H < 0$, поведението на фирмите е в съзвучие с модела на монопол.
- Ако $0 < H < 1$, поведението на фирмите отговаря на междинна ситуация в условия на монополистична конкуренция.

Приложение на подхода в българския застрахователен сектор

В последните години подходът на Панзар и Рос е широко прилаган за оценка на поведението на фирмите във финансовия сектор – най-вече в банковите услуги². В областта на застраховането изследванията са далеч по-малко³. Българският застрахователен сектор е интересен кандидат за приложението на подхода с оглед на установеното през 2008 г. в

¹ Вж. Bikker, J., S. Shaffer, L. Spierdijk. Assessing Competition with the Panzar-Rosse Model: The Role of Scale, Costs, and Equilibrium. // Review of Economics and Statistics, 2012. Vol. 94, N 4, p. 1027.

² За преглед на някои от тези приложения вж. Yildirim, S., G. Philippatos. Competition and Contestability in Central and Eastern European Banking Markets. // Managerial Finance, 2007. Vol. 33, N 3, p. 195-209. За приложението му в българския банков сектор вж. Trifonova, S. Testing for Bank Competition in the Eve of EU Accession. // Modernization of Economy and Social Development – VIII International Scientific Conference at the State University Higher School of Economics – Moscow, April 3-5, 2007.

³ Вж. Murat, G., Tonkin, R., D. Jüttner. Competition in the General Insurance Industry. // Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 2002, Vol. 91, N 3, p. 453-481, както и Coccoresse, P. Information Sharing, Market Competition and Antitrust Intervention: A Lesson from the Italian Insurance Sector. // Applied Economics, 2012, Vol. 44, N 3, p. 351-359.

сектора от Комисията за защита на конкуренцията (КЗК) забранено споразумение (картел). Повод за наказанието е меморандум, който 14 от 16-е дружества, предлагащи тогава „Гражданска отговорност“ (ГО), подписват в края на 2007 г. Според дружествата действията им са били в посока защита на пазара. КЗК обаче съзира опит за картелиране за въвеждане на минимална цена на ГО. Резултатът е най-голямата глоба, налагана от антитръстовия регулатор до този момент – за общо 2,45 млн. лв.¹

Един от най-спорните текстове в меморандума от 2007 г. се явява ангажиментът за подкрепа на създаването на работна група от всички компании, която въз основа на обобщени статистически данни да изчисли минималната достатъчна застрахователна премия по застраховката. Компанията се съгласяват да спазват определената премия и да не застраховат на по-ниски цени чрез познатите от миналото отстъпки, бонуси, добавки и т.н. Другата линия, по която КЗК разследва евентуално неправомерно сдружаване, е договорката дружествата да постигнат съгласие за максималния размер на възнаграждения на застрахователните посредници.

В своя анализ КЗК взема под внимание някои специфичности на българския застрахователен пазар, които са от значение и за настоящото изследване.² На първо място, пазарът на застрахователни услуги е разделен на два подпазара: общо застраховане и животозастраховане, тъй като застраховател, който извършва имуществени застраховки, не може да извършва застраховки живот.

От гледна точка на търсенето всеки от тези пазари може да се раздели на толкова различни пазарни сегмента, колкото са отделните видове застраховки. Един от видовете имуществени застраховки е застраховката „Гражданска отговорност“ на собствениците, държателите, ползвателите и водачите на моторни превозни средства, която е задължителна застраховка за повечето от държави, включително и за България.

В същото време от гледна точка на предлагането условията при сключването на договорите и съответно администрирането на дейностите по застраховане, както и поддържането на резерви по различните видове рискове, покривани от дружествата, са сходни за всеки застраховател, което не предполага тяхното допълнително сегментиране и формирането на допълнителни и независими продуктови пазари. Поради тази причина в настоящото изследване са включени всички компании, предлагащи имуществено застраховане, т.е. обект на анализ е пазарът за общо застраховане.

За приложението на подхода на Панзар и Рос са необходими данни за общите приходи на фирмите в съответния пазар и за цените на основните производствени фактори. В България основният източник на данни относно застрахователния пазар е Комисията за финансов надзор (КФН). КФН публикува данни за основните застрахователни пазари на своята интернет страница, които обединяват ключови показатели по пазари, както и по застрахователи, като се покрива сравнително дълъг период от 2004 до 2015 г.

За целите на изследването от този масив бе създаден небалансиран панел от 40 фирми за десетгодишен период – от 2005 до 2014 г. Като основен показател за приходите на застрахователите е избран „Спечелени премии, нетни от презастраховане“ от съответните годишни отчети за доходите на застрахователите. За оценка на цените на производствените фактори са използвани косвени индикатори, тъй като КФН не наблюдава пряко тези променливи. Косвените индикатори са образувани като съотношение между основните разходни групи и общите активи на съответната застрахователна компания. За всеки застраховател например КФН публикува променливите „Възникнали претенции, нетни от презастрахо-

¹ Вж. Иванова, М. Дяволски добро споразумение. // Капитал, 2008, 29, р. 64.

² Комисия за защита на конкуренцията (КЗК). Решение № 576, 15.07.2008, <https://www.cpc.bg/storage/file/resh-576.DOC>, последен достъп: 9.09.2015.

ване“, „Аквизиционни разходи“ и „Административни разходи“ в рамките на отчета за доходите и „Сума на актива“ в рамките на счетоводния баланс.

Така конструирани показатели са представени в таблица 1 заедно с кратко пояснение и базовите дескриптивни статистики на данните от панела.

Таблица 1
Списък на променливите и дескриптивните статистики¹

Променлива	Описание	Средна аритметична	Стандартно отклонение	Мин.	Макс.
<i>PI</i>	Премиен приход	52594	55850	12	221940
<i>NC</i>	Възникнали претенции	24678	29658	1	104272
<i>AQC</i>	Аквизиционни разходи	13752	14449	13	53447
<i>ADC</i>	Административни разходи	8703	8644	62	40587
<i>TA</i>	Активи	83389	82049	4501	354510
<i>PROF</i>	Печалба	2775	8852	-28415	32867
<i>F₁</i>	<i>NC/TA</i>	0,2349	0,1766	0,0001	1,0338
<i>F₂</i>	<i>AQC/TA</i>	0,1484	0,0914	0,0022	0,5674
<i>F₃</i>	<i>ADC/TA</i>	0,1209	0,0891	0,0124	0,6955
<i>ROA</i>	$1 + (PROF/TA)$	1,0450	0,1944	0,7408	3,4349

На базата на събраните данни иконометрично е оценен следният линеен модел:

$$\ln(PI_{i,t}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(F_{1,i,t}) + \beta_2 \ln(F_{2,i,t}) + \beta_3 \ln(F_{3,i,t})$$

за всички 209 наблюдения в панела. С цел да се контролира за ненаблюдаема хетерогенност в данните моделът е оценен по метода на фиксираните ефекти, като така се намалява проблема с пропуснатите променливи. Резултатите от анализа са представени в таблица 2.

Таблица 2
Резултати от регресионния анализ

Променлива	β	SE	t	p
$\ln(F_1)$	0,416	0,056	7,461	0,000
$\ln(F_2)$	0,111	0,072	1,551	0,123
$\ln(F_3)$	-0,201	0,070	-2,872	0,005

¹ Данните са в хиляди лева по цени от 2010 г. (реално изражение, коригирани за инфлация с помощта на дефлатора на БВП като разходи за крайно ползване) с изключение на последните четири променливи, които са съотношения.

С получените резултати H -коэффициентът се получава като сума от оценените параметри на трите променливи от таблица 2, като в случая той е равен на 0,326. Тази стойност е сигнификантно различна от нула ($F = 9,21, p = 0,003$) и единица ($F = 12,78, p = 0,0005$). Това означава, че няма достатъчно доказателства за наличието на монополно или съгласувано поведение сред разглежданите застрахователни компании в периода от 2005 до 2014 г., както и за наличието на условия за съвършена конкуренция. По-скоро данните сочат, че пазарът би могъл да се разглежда като монополистично-конкурентен или като друга форма на несъвършена конкуренция. При интерпретацията на тези резултати трябва да се вземат под внимание направените допускания и поставените ограничения при избора на зависимите и независимите променливи в модела, както и при избора на техните косвени заместители.

Заключение

През 80-те години на миналия век фокусът на икономическата теория на несъвършените пазари постепенно се измества от изследване на пазарната структура към това на пазарното поведение. Подходът на Панзар и Рос за оценка на пазарната структура на базата на поведението на активните в съответния пазар фирми се явява една от първите емпирични стъпки в тази посока. Той печели популярност в емпиричната икономическа литература най-вече поради своето относително лесно приложение и ниските изисквания спрямо необходимите данни. Тестът може да бъде изведен чрез оценка само на едно иконометрично уравнение със сравнително малко на брой променливи и фирми. Така в крайна сметка подходът на Панзар и Рос е приложим при сравнително малко наблюдения, което е от особено значение при анализа на недостатъчно зрели или развити пазари и икономики.

В настоящия доклад бе представена концептуалната рамка на подхода, както и бе направен опит за емпиричното му приложение на базата на данни за застрахователния сектор в България. Данните за пазара за общо застраховане, предоставяни регулярно от КФН, дават сравнително добра основа за приложението на подхода. Направеният анализ показва, че за разглеждания период – от 2005 до 2014 г. – няма достатъчно основания за разглеждането на този пазар като обект на съгласувано поведение или монополизация. Бъдещи изследвания биха могли да потърсят приложение на подхода и в други сектори или да се потърси друг подход, чиито резултати да бъдат съпоставени с тези, представени тук.

Литература

1. Иванова, М. Дяволски добро споразумение. – Капитал, 2008, 29, с. 64.
2. Комисия за Защита на Конкуренцията (КЗК). Решение № 576, 15.07.2008, <https://www.cpc.bg/storage/file/resh-576.DOC>, последен достъп: 9.09.2015.
3. Besanko, D., R. Braeutigam. Microeconomics. Hoboken, 2011.
4. Bikker, J., Shaffer, S., L. Spierdijk. Assessing Competition with the Panzar-Rosse Model: The Role of Scale, Costs, and Equilibrium. – Review of Economics and Statistics, 2012. Vol. 94, N 4, p. 1025-1044.
5. Coccoresse, P. Information Sharing, Market Competition and Antitrust Intervention: A Lesson from the Italian Insurance Sector. – Applied Economics, 2012. Vol. 44, N 3, p. 351-359.
6. Lipczynski, J. Wilson, J. J. Goddard. Industrial Organization: Competition, Strategy, Policy. New York, 2005.

7. Martin, S. Notes on the Rosse-Panzar Statistic, 2001, <http://www.krannert.purdue.edu/faculty/smartin/aie2/RPNotes1.pdf>, последен достъп: 25.08.2015.
8. Murat, G., Tonkin, R., D. Jüttner. Competition in the General Insurance Industry. – Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 2002. Vol. 91, N 3, p. 453-481.
9. Panzar, J., J. Rosse. Testing for „Monopoly“ Equilibrium. – The Journal of Industrial Economics, 1987. Vol. 35, N 4, p. 443-456.
10. Trifonova, S. Testing for Bank Competition in the Eve of EU Accession. – Modernization of Economy and Social Development – VIII International Scientific Conference at the State University Higher School of Economics – Moscow, April 3-5, 2007, www.hse.ru/data/133/768/1238/Trifonova.doc, последен достъп: 9.09.2015.
11. Yildirim, S., G. Philippatos. Competition and Contestability in Central and Eastern European Banking Markets. // Managerial Finance, 2007. Vol. 33, N 3, p. 195-209.

СЪВРЕМЕННИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ДЪРЖАВНАТА НАМЕСА В ПАЗАРНИТЕ ОТНОШЕНИЯ: СТИМУЛИРАНЕ НА КОНКУРЕНТНАТА СРЕДА И ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ

*гл.ас. д-р Мая Цоклинова,
Лесотехнически университет – София*

В продължение на повече от тридесет години реформите в държавните институции в развиващите се страни имат за цел намаляване на намесата на държавата в икономиката и по-конкретно – намаляване на нейните размер, политики и правителствени разходи, реформиране на данъчното облагане, както и ограничаване на преразпределението от страна на правителството. Също така реформите имат за цел да засилят стимулите в държавната администрация, да подобрят отчетността и не на последно място да контролират и ограничават корупционните практики. Тези реформи са фокусирани не само върху обществените политики и институции, но също така и върху пазарите, към които спадат реформите за либерализиране на икономиката, насърчаване на приватизацията, дерегулация на търговията и премахването на бариерите пред нея. Тези реформи са и продължават да бъдат, безспорно, базирани на икономически теории, които смятат, че „голямото правителство“ е пагубно за растежа и че е налице положителна корелация между либерализацията и минимизирането на държавната намеса в икономиката.

За голяма част от изследователите тези теории остават спорни както в техните заключения, така и в използваните методологии. Освен това емпиричните доказателства невинаги потвърждават както ефективността на тези реформи, така и релевантността на асоциираните теории. В действителност повечето страни, които са изложени на най-високите темпове на растеж от 1960 г. (Южна Корея и Китай), стават силни икономически държави. Дори и да се либерализира функционирането на пазарите, правителствата се намесват в икономиката, но те правят това по „оригинални“ начини чрез насърчаване на ефективността на бюрокрацията, инвестиции в образованието, селективна подкрепа на конкретни икономически сектори и изграждане на устойчиви и действащи политики, ориентирани към износ¹.

За разлика от това в държавите с ниски доходи правителствата често са авторитарни, но понякога изпълняват политики, които могат да се определят като „антиразвиващи“ се, подчинени на неефективен бюрократичен модел, съчетан с икономически режими, на базата на силно социално неравенство и много неравномерно обществено преразпределение на дохода. В този контекст предложените реформи от редица международни финансови институции, които препоръчват намаляване на държавната намеса, предизвикват смесени реакции. Ето защо от съществено значение е необходимостта от анализ и сравнение на държавния капацитет в развиващите се страни.

Ролята на държавата (респективно правителството) в икономическото развитие е контрастна в различните национални стопанства. Правителствата на някои страни от Източна Азия изиграха важна предприемаческа роля, която изглежда има потенциал да генерира

¹ Easterly, W. The Cartel of Good Intentions: the Problem of Bureaucracy in Foreign Aid. – Journal of Policy Reform, 2003, pp. 1-28.

успешни икономически резултати. Това е случаят на новите индустриални държави, също определени като „държави в развитие“ като Япония, Южна Корея и Тайван. Тези страни дължат техния растеж на политики, които имат смесено държавно управление, вследствие от което тяхната бъдеща пазарна адаптация се улеснява. Те са типичен пример, който категорично показва, че правителствата могат да насърчават индустриализацията чрез целенасочени политики (стимули, субсидии, тарифи, политики по отношение на пазара на труда, технологии и т.н.)¹. По този начин се опровергава неокласическата парадигма, че съществува една единствена причина за генериране на икономически растеж. Според Айзенман съществуват множество фактори, които влияят върху икономическия цикъл на всяко национално стопанство. Още повече не съществува единен критерий за оценка на ефективността на икономическото развитие, тъй като самото развитие е нелинейно и представлява зависим процес. Той включва промяна на взаимодействията, които трансформират във времето политиките и институциите².

Освен икономическите аргументи е необходимо да се вземе предвид и влиянието на политическите цели и принципи при определяне на правата и задълженията на държавата и икономическите субекти по отношение на конкуренцията. Основните съвременни икономически теории отстояват различни възгледи (много често повлияни от каквито и да е политически аргументи) относно организацията на пазарното стопанство и ролята на конкуренцията – от необходимостта от стриктна регулация и ограничаване на неблагоприятните ефекти от конкуренцията върху общественото благосъстояние до извеждането на свободната конкуренция като основна ценност при пазарните отношения³. Базирайки се на гореспомнатото, може да се обобщи, че всеки един от възгледите определя различни права и задължения на икономическите участници, както и на различните функции на държавата за осигуряване на конкурентни условия на пазарите. Може да се направи изводът, че конкуренцията в стопанската система е ефективно средство за повишаване на стандарта на живот и общественото благосъстояние. Тя се оказва ключ към гарантиране на свободата на икономическия избор. Нещо повече, една от основните цели на държавната намеса в икономическите взаимоотношения е елиминирането на дискриминацията във всичките ѝ форми, за което съдействат конкуренцията и свободните пазари⁴.

Какво е отношението на държавата спрямо конкуренцията като основен двигател за задвижване на пазарните отношения зависи от нейните функции и правомощия. В този контекст Айзенман разграничава три фази на държавната намеса в икономиката след Втората световна война. В първата фаза (1940 – 1979 г.) държавната роля в икономиката е разглеждана като необходима и основна движеща сила. В този период правителството представлява предприемачески фактор, направляващ социалното благосъстояние, арбитър е между конфликтни интереси, коригира проблеми в координацията в взаимозависимите инвестиции в националното стопанство. Всички тези обективни причини оправдават необходимостта от правителствената интервенция. В периода след Втората световна война, растежът се представя като процес, който изисква системно преразпределение на производствените фактори от отрасли с ниска производителност (традиционни) към високопроизводителни сектори,

¹ Беев., Ив. Политика по устойчивото развитие, общественото благосъстояние и публичния избор. София, УНСС, 2006.

² Aizenman, J., Yothin. Globalization and Developing Countries: A Shrinking Tax Base? Santa Cruz, University of California at Santa Cruz, 2006.

³ Tanzi, V. The Role of the State and the Quality of the Public Sector. Washington D. C., International Monetary Fund, working paper, 2000.

⁴ Йотова, Л. Пазарни дефекти и роля на държавата. София, УИ „Стопанство“, 2010, с. 33.

предимно индустриални, с увеличаваща се възвръщаемост¹. За разлика от неокласическата рамка, тези теории считат, че преразпределението на ресурсите може да бъде затруднено от технологична и институционална закостенялост. В този ред на мисли, индустриализацията не се свързва с техническия прогрес – необходимо е тя да се планира от държавата.

Втората фаза (1979 г. до около 1996 г.) е фазата на „правителството като проблем“ (не решение), както и периодът на превъзходство на неокласическата парадигма. Тя претърпява значителни промени по отношение на ролята на държавата в икономиката (по-специално през 80-те години на XX век) чрез маргинализация на кейнсианството относно икономическата мисъл и преосмислянето на икономическите политики през периода 1930 – 1940 г. Намесата на правителството се разглежда като неефективна, а държавата – като хищническо предизвикване на рента и корупция, което задължително е необходимо да се ограничи².

Както е известно, пазарният характер на стоките, включително и публичните блага, прави развитието рентабилно и ефективно. В областта на външната търговия, неокласическите теоретици са против контрола. В този ред на мисли либерализацията на търговията се разглежда като достатъчна причина за задействане на експортно-ориентиран икономически растеж, при който международната търговия може да бъде заместител на ниското съвкупно вътрешно търсене. Тези реформи са синтезирани в т.нар. „Вашингтонски консенсус“, който препоръчва списък от 10 реформи, сред които са:

1. фискалната дисциплина;
2. пренареждането на приоритетите на публичните разходи;
3. данъчната реформа;
4. либерализирането на лихвените проценти;
5. конкурентните обменни курсове;
6. либерализацията на търговията;
7. либерализацията на режима на преките чуждестранни инвестиции;
8. приватизацията;
9. дерегулацията;
10. правата на собственост³.

Трета фаза настъпва през 90-те години на XX век – на преден план е по-балансиран поглед върху икономическия растеж наред с много фактори като провала на изпълнението на предходните програми (в Латинска Америка и в държавите от Субсахарска Африка), които поставиха под въпрос основната концепция на минималната държавата. Отново правителствените действия са причина за невъзможността да се постигне растеж и се посочва като допълнение, че пазарите могат да бъдат неефективни при наличие на външни фактори. От друга страна, държавите могат да бъдат неефективни от гледна точка на разпределение на ресурсите, но те са по-добри в сравнение с пазарите по отношение на възможността за справяне с външни ефекти и коригиране на проблемите в координацията.

В своя теоретичен подход Джоузеф Стиглиц изказва твърдението, че държавата притежава привилегирована роля във връзка с развитието на инфраструктурата чрез функционирането на образователни, технологични, финансови, физически, екологични и социални институции. За Стиглиц правителството се характеризира с пет ключови роли, сред които са:

1. насърчаване на образованието,
2. насърчаване на технологии, подпомагащи финансовия сектор,

¹ Aizenman, J., J. Yothin. *Globalization and Developing Countries: A Shrinking Tax Base?* Santa Cruz, University of California at Santa Cruz, 2006.

² Пак там.

³ Wilson, J. *Welfare-Improving Competition for Mobile Capital*, Department of Economics, Michigan State University, Mimeo, 2001.

3. инвестициите в инфраструктура,
4. предотвратяване на деградацията на околната среда,
5. създаване и поддържане на мрежа за социална сигурност¹.

Според Стиглиц пазарните дефекти (като информационната асиметрия) са по-големи в развиващите се страни и капацитета на правителството да ги коригира и отстранява е по-слаб. Тези възгледи са били в съответствие с концепциите на Международния валутен фонд по отношение на подходящата роля на държавата и размера на публичния сектор, които освен това са ограничени от своя правен мандат².

От всичко споменато по-горе в доклада, може да се направи заключението, че проблем при дефинирането на правата и задълженията на икономическите субекти е, че между отделните икономически теории са налице съществени различия кога е налице пазарен провал, както и доколко и как държавните институции са в състояние да го предотвратят. Следвайки парадигмите на неокласическата теория, икономическите субекти имат правото на свободен достъп до пазара, а за държавата възникват задълженията както да предотвратява наличието на бариери за достъп до определени пазари, така и да регулира пазарното поведение и ценовата политика на естествените монополи. Според други икономически течения подобна нормативна регулация не е в състояние да осигури пазарна ефективност³. Независимо от икономическата парадигма в различните теории, необходимо е държавата чрез своите функции да осъществява регулаторен контрол върху всички представители на несъвършената конкуренция (монополи и олигополи), както и да работи за стимулиране и поддържане на конкуренцията чрез устойчива икономическа политика. Очевидно тези икономически дейности на държавата изискват да се делегират допълнителни правомощия на органите, законово уредени да осъществяват държавен контрол. Решението за това кой подход следва да бъде предпочетен (тоест какви права и задължения във връзка с конкуренцията да имат стопанските субекти и държавата) пряко корелира с емпиричните икономически данни.

Европейската комисия в своята стратегия Европа 2020 насочва политиките си към превръщане на Европа в интелигентна, устойчива и приобщаваща икономика, която изгражда устойчив растеж чрез генериране на интегриран европейски пазар без национални граници, на който се провежда последователна политика за защита на конкуренцията. Тя включва контрол на държавните помощи и гарантира, че функционирането на този вътрешен пазар не се нарушава от антиконкурентно поведение на предприятията или от държавите членки, с което да се дава предимство на някои участници в загуба на други. С други думи, този икономически устойчив растеж се базира на Паретоефективна икономика по отношение на държавните стимули за поддържане на конкурентна икономическа среда. Конкуренцията е важен двигател за растежа, тъй като тя стимулира предприятията, включително ново навлизащите на пазара да създават иновативни технологии и продукти и по този начин да подобряват производителността и конкурентоспособността на икономиките на национално и европейско равнище, а защо не и в глобален аспект. Може да се направи изводът, че конкуренцията е икономически обективен процес, който не изисква публични или частни разходи⁴.

¹ Стиглиц, Дж. Цената на неравенството. С., изд. „Изток-Запад”, 2014, с. 542.

² Пак там.

³ Wade, R. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialisation*, Princeton, Princeton University Press, 1990.

⁴ Sindzingre, A. *Financing Developmental Social Policies in Low-Income Countries: Conditions and Constraints*. – In: Katja Hujo and Shea McClanahan eds., *Financing Social Policy: Mobilizing Resources for Social Development*, Basingstoke, Palgrave Macmillan and Geneva, 2009.

Контролът на държавните помощи играе основна роля в защитата и укрепването на единния пазар и осигуряване на равнопоставеността на пазарните участници. Икономическата и финансовата криза застраши целостта на единния пазар и увеличи потенциала за антиконкурентни реакции както от отделните предприятия, така и от правителствата на някои държави членки. Кризата повиши интереса към засилване ролята на държавата за защита на най-уязвимите членове на обществото и за стимулиране на икономическото възстановяване. Не на последно място кризата увеличи различията между държавите членки по отношение на свободата на действие за финансиране на техните политики¹.

След създадените промени под въздействие на кризисния период, в някои държави – членки се забелязва желание за протекционизъм на отделни сектори и предпазването им от ефективната конкуренция, което в дългосрочен план може само да изкриви конкуренцията и да възпрепятства растежа на икономиката. Много често публичните разходи за подпомагане на икономиката са под формата на държавна помощ като преки разходи, данъчни стимули, държавни гаранции или други. Затова един от инструментите на политиката за конкуренция е осъществяването на действителен контрол на държавните помощи, целящ защита и укрепване на конкуренцията на единния пазар. Чрез гарантирането на по-силен и по-добре насочен контрол на държавните помощи може да се насърчи растежът и в същото време да не се допусне изопачаване на конкуренцията на пазара. Пазарите трябва да останат конкурентни и отворени. За преодоляване на кризата и подпомагане на растежа, политиката в областта на конкуренцията и по-специално в областта на контрола на държавните помощи трябва да гарантира, че те са правилно разчетени и се насочват само там, където пазарът се проваля (*Market Failures*), и допринасят за постигане на цели от общоевропейски интерес².

Сигурен механизъм, който би стимулирал националната и регионалната конкурентоспособност, са преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ). Общите ползи от привличане на преки чуждестранни инвестиции, както и потенциалът на преките чуждестранни инвестиции като инструмент за насърчаване на конкурентна пазарна среда и регионално икономическо развитие обикновено се признават от политиците и анализаторите. Преките чужди инвестиции често представляват един от най-обещаващите източници на стабилно и трайно дългосрочно финансиране. По-силно развитите райони обикновено имат по-голям избор на потенциални инвеститори и източници на финансиране, но въпреки това те често се оказват предпочитани за ПЧИ³. Това предпочитание се основава на факта, че чуждестранните инвеститори са склонни да носят полза на себе си. Още повече не всеки външен инвеститор иска да предостави тези ползи на икономиката домакин. Ползите обикновено се проявяват под три различни форми:

➤ Първо, чуждестранното юридическо присъствие обикновено води до по-добри търговски връзки. Докато политиките в миналото са насочени към използване на чуждестранни инвеститори като средство за заместване на вноса или стимулиране на износа, все повече се признава, че чуждестранното юридическо присъствие подпомага тенденцията за увеличаване на вноса и износа, като създава по-добър достъп до глобални мрежи за инвеститорите.

➤ Второ, ПЧИ имат благоприятен ефект върху конкурентоспособността на местните предприятия и пазари. По-специално проучването на ОИСР установява редица случаи, в които опитите с чуждестранно участие в приватизацията са положителни, т.е. навлизането на чуждестранни стратегически инвеститори спомага за подобряване на корпоративното

¹ Garrett, G. Globalization and Government Spending around the World, *Studies in Comparative International Development*, 2001, pp. 3-29.

² Йотова, Л. Пазарни дефекти и роля на държавата. С., УИ „Стопанство“, 2010, с. 33.

³ Oman, C. Policy competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition Among Governments to Attract FDI, OECD Development Centre, Paris, 2000.

управление чрез въвеждане на нови технологии и повишаване на ефективността. Навлизането на външен пазар в много случаи също има положителен ефект върху конкуренцията на по-слабо защитени пазари. В случай че чуждестранните участници придобият господстващо положение на националните или местните пазари, политиките на конкуренция и търговия ще трябва да се изправят пред предизвикателството да се гарантира, че те не разполагат с възможностите да злоупотребяват с техния пазарен дял.

➤ Трето, чуждестранното юридическо присъствие е в състояние да произвежда силна пренаселеност в местния бизнес. Двете области, в които този канал изглежда да е особено силно проявен, са трансферът на технологии и формирането на човешки капитал¹.

При комбиниране на критериите за ефективност на инвестиционните стимули, разработени за националните и местни обхвати, гамата от възможни резултати може да бъде представена в матрична форма (вж. фиг. 1). Четирите резултата могат да бъдат категоризирани по следния начин²:

1. Инвестиционно браконьерство. Това се случва, когато стимулите за повишаване на ефективността на местната икономика имат отрицателно въздействие върху националната ефективност. Такъв е случаят, когато един регионален орган примахва инвестиционен проект от място, в което той е естествено по-ефективно.

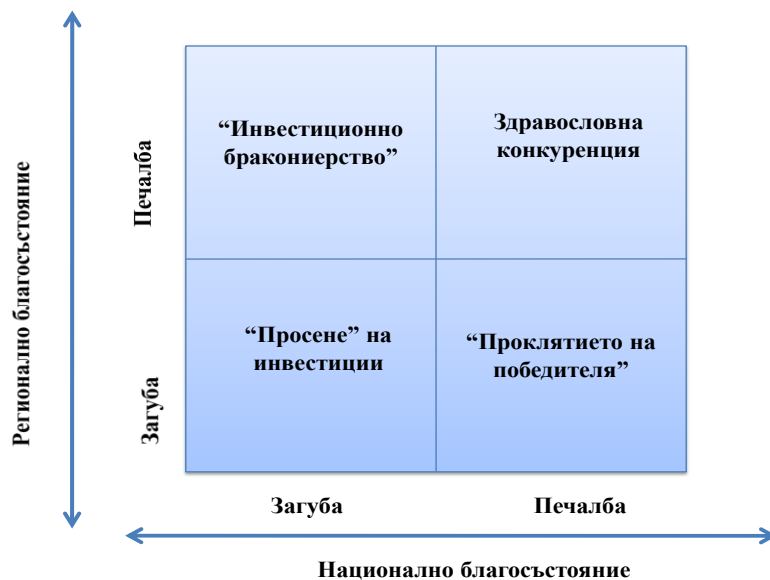
2. Здравословна конкуренция. В този печеливш сценарий стимулите произвеждат местна ефективност в смисъл, че те подобряват притока на инвестиционни проекти. Конкуренцията за инвестиции също доставя ефективност, като инвестиционните проекти са съчетани в местата така, че съответният регион да успее да усвои и разработи инвестиция. Инструментите за стимули са внимателно подбрани, за да има минимално изкривяване и техният размер е изчислен, за да произвежда максимална полза за общото благосъстояние.

3. Просене от съседа. Резултати от този вариант са най-потенциално вредни последици от тържните войни. Те се появяват, когато при използването на стимули се постига както негативен ефект на националната ефективност, описан по-горе, така и допълнителна местна неефективност. Местната неефективност може да бъде резултат от лоши политики за стимулиране, проблеми при изпълнението или грешки в оценката на потенциалните ползи от даден инвестиционен проект.

4. Проклятието на победителя. Този проблем на систематично надценяване е обща черта във всеки случай на обект с несигурна стойност. Дори ако тържната процедура е национално-ефективна, когато проектът е спечелил от мястото, в което стойността му е най-голяма, органите могат да загубят, ако те са платили твърде много за инвестицията. Този сценарий предполага национална ефективност, но и местна неефективност.

¹ Sokoloff, K. L., L. Stanley. Engerman Institutions, Factors Endowments and Paths of Development in the New World. – Journal of Economic Perspectives, 2000, pp. 217-232.

² Oman, C. Policy competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition Among Governments to Attract FDI, OECD Development Centre. Paris, 2000.



Източник: Oman, C. Policy competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition Among Governments to Attract FDI, OECD Development Centre. Paris, 2000.

Фиг. 1. Матрица на резултатите за благосъстоянието от използването на инвестиционните инициативи

Литература

1. Беев., Ив. Политика по устойчивото развитие, общественото благосъстояние и публичния избор. С., УНСС, 2006.
2. Йотова, Л. Пазарни дефекти и роля на държавата. С., УИ „Стопанство“, 2010, с. 33.
3. Стиллиц, Дж. Цената на неравенството. С., изд. „Изток-Запад“, 2014, с. 542.
4. Aizenman, J., J. Yothin. Globalization and Developing Countries: A Shrinking Tax Base?, Santa Cruz, University of California at Santa Cruz, 2006.
5. Easterly, W. The Cartel of Good Intentions: the Problem of Bureaucracy in Foreign Aid. – Journal of Policy Reform, 2003, pp. 1-28.
6. Garrett, G. Globalization and Government Spending around the World, Studies in Comparative International Development, 2001, pp. 3-29.
7. Sindzingre, A. Financing Developmental Social Policies in Low-Income Countries: Conditions and Constraints. – In: Katja Hujo and Shea McClanahan eds., Financing Social Policy: Mobilizing Resources for Social Development, Basingstoke, Palgrave Macmillan and Geneva, 2009.
8. Sokoloff, K. L., L. Stanley. Engerman Institutions, Factors Endowments and Paths of Development in the New World. – Journal of Economic Perspectives, 2000, pp. 217-232.

9. Oman, C. Policy competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition Among Governments to Attract FDI, OECD Development Centre. Paris, 2000.
10. Tanzi, V. The Role of the State and the Quality of the Public Sector. Washington D. C., International Monetary Fund, 2000.
11. Wade, R. Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialisation, Princeton. Princeton University Press, 1990.
12. Wilson, J. "Welfare-Improving Competition for Mobile Capital", Department of Economics, Michigan State University, Mimeo, 2001.

ОТНОСНО ЗАВИСИМОСТТА „МАКРО – МИКРО“ ВЪВ ВЪЗГЛЕДИТЕ НА ВОДЕЩИ ИКОНОМИСТИ В ПЕРИОДА ОТ 30-ТЕ ДО 70-ТЕ Г. НА ХХ В.

гл.ас. д-р Веселина Атанасова,
катедра „Политическа икономия“, УНСС – София

I.

Реакциите на мейнстрийм икономическия елит към неотдавнашната Голяма рецесия и последвалия кризисен период в САЩ и в света свидетелстват за споделяна привързаност към интеграцията в мейнстрийм икономикса, настъпила между макроикономикса и микроикономикса от втората половина на 70-те години на ХХ в. насам. Като резултат от развитието на следвоенния мейнстрийм икономикс до 70-те години тази интеграция е свързана с теоретико-методологичната проекция на построението на „рационалните очаквания“ в макроикономическото моделиране и поставянето на макроикономическия анализ изцяло върху неокласически микроикономически основи. Посочените реакции се характеризират по същество с неприкрит или стаен в дъното оптимизъм относно функционирането на икономическата система и ефективността на отразяващия я мейнстрийм икономикс и напълно кореспондират с идеологическата доминация на неолибералната икономическа доктрина (вж. Миrowski, 2013)¹. Като цяло макро – микро редуцията и увереността в осъществяването на неолибералния икономически проект моделират отговорите на представителите на мейнстрийм икономическия елит по отношение на Голямата рецесия и последващите кризисни събития независимо от изглеждащите достатъчно остри и незащитаващи статуквото критики от страна на някои видни икономисти, също представители на текущия мейнстрийм икономикс.

Видове критики. В посока на индивидуалните основи на икономическия анализ с предложения за обогатяване на моделирането с включването на допълнителни поведенчески параметри критиката на „хипотезата за ефикасността на пазара“, както и на окачествения още през 2008 г. от Оливие Бланшар като „въздесъщ“ модел на динамично стохастично общо равновесие [Dynamic Stochastic General Equilibrium (DSGE) Model]² – превърнал се в афиширан инструмент на моделиране и анализ на базата на Новия неокласически синтез, не подлагат на никакво съмнение ефективността на анализа посредством изолирания индивид, микроикономическите основи и свеждането на макроикономикса до микроикономикс (вж. Миrowski, 2011)³. Законодателите в ортодоксалната макроикономическа теория пледират за пълна взаимозаместимост на микроикономикса и макроикономикса, което е изграждане на макроикономическите модели на базата на ортодоксалния неокласически

¹ Mirowski, Philip (2013). Never Let a Serious Crisis Go to Waste: How Neoliberalism Survived the Financial Meltdown, Verso.

² Вж. Blanchard, Olivier J. (2008). The State of Macro. NBER Working Paper Series, Working paper 14259; <http://www.nber.org/papers/w14259.pdf> (32 pp.), p. 24.

³ Mirowski, Philip (2011) [Ch. 20]. The spontaneous methodology of orthodoxy, and other economists' afflictions in the Great Recession, pp. 473-513. - In: The Elgar Companion to Recent Economic Methodology, Edited by John B. Davis and D. Wade Hands, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 2011.

микроикономикс. Главната загриженост на мейнстрийм икономическия елит е именно относно това дали кризата и критиките срещу мейнстрийм икономикса заплашват легитимността на неокласическия икономикс, и по-точно – легитимността на неокласическия микроикономикс. Решението не се търси в аспекта на макроикономическите зависимости, а като по същество се защитава макро-микро редукцията в мейнстрийм икономикса.

Не е било така обаче до средата на 70-те години на XX в.

В настоящия доклад се привеждат доводи в тази насока, като се има предвид общият статус на обсъждането на „микроикономическите основи“ (вж. в частност по този повод публикации с изследвания като Бекхаус и Бояновски, 2006¹; Лейдлър, 2006²; Дуарте и Лима, ред., 2012³, в т.ч. Дуарте и Лима, 2012⁴, Хувър, 2012⁵, и др.; Джон Е. Кинг, 2012⁶, в т.ч. свързани предходни негови изследвания; и др.) и като се стъпва главно върху позицията, аргументирана от Джон Е. Кинг в Кинг (2008)⁷ и Кинг (2010)⁸.

В Кинг (2008)⁹ е лансирана тезата за необходимостта от разглеждане и операционализиране на отделни за макроикономикса и отделни за микроикономикса основи, като се предлага те да бъдат идентифицирани в смисъла на социални и философски основи. Несъмнено, това е основателно предложение и възможна съществена стъпка срещу завладялата през последните три десетилетия икономикса инерция на макро – микро интеграцията, разбираана като свеждане на макроикономическия анализ и изследване до анализ и изследване, поставени върху неокласически микроикономически основи. С оглед на този възможен план на критично осмисляне с пряко отношение към перспективата пред развитието на икономикса тук конкретно вниманието се спира върху изследването на Дж. Е. Кинг от 2010 г. със заглавие: „Микрооснови за макроикономикса? Предисторията на една догма, 1936 – 1975“¹⁰. В него е обосновано, че в историческата еволюция на икономикса от началото на 30-те до средата на 70-те години на XX в. подобна редукционистка интеграция на „макрото“ към „микрото“ не се наблюдава. Макар непрекъснато във фокуса на изследователското внимание на водещи индивидуални фигури (с оригинални приноси и ясно влияние в развитието на икономикса – практически създатели на икономикса от 30-те години на XX в. насам) да

¹ Backhouse, Roger E. and Mauro Boianovsky (July 2006). Whatever happened to microfoundations?, [2006_05.pdf] (20 pp.).

² Laidler, David (2006) Axel Leijonhufvud and the Quest for Micro-foundations: Some Reflections, The University of Western Ontario, Canada, Economic Policy Research Institute, EPRI Working Paper Series, Working Paper № 2006-3, September 2006, [laidler_03.pdf] (22 pp.).

³ Duarte, Pedro Garcia and Gilebrto Tadeu Lima (eds.) (2012). Microfoundations Reconsidered. The Relationship of Micro and Macroeconomics in Historical Perspective, Edward Elgar, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA.

⁴ Duarte, Pedro Garcia and Gilebrto Tadeu Lima (2012). Introduction: Privileging micro over macro? A history of conflicting positions, in Duarte, Pedro Garcia, and Gilebrto Tadeu Lima (eds.) (2012). Downloaded from Elgar, [9781781004098-Microfoundations Reconsidered] Introduction_Privileging Micro Over Macro_A History of Conflicting Position.pdf] (18 pp.).

⁵ Hoover, Kevin D. (2012) [Ch.] 1. Microfoundational programs, in Duarte, Pedro Garcia, and Gilebrto Tadeu Lima (eds.) (2012), pp. 19-61, [Microfoundational programs, hoover 2012.pdf] (23 pp.).

⁶ King, John E. (2012). The Microfoundations Delusion: Metaphor and Dogma in History of Macroeconomics, Edward Elgar (276 pp.).

⁷ King, John E. (September 2008). Microfoundations?, http://www.boeckler.de/pdf/v_2008_-10_31_king.pdf (44 pp.).

⁸ King, John E. (June 2010) Microfoundations for Macroeconomics? The Pre-History of a Dogma, 1936-1975, <http://www.hetsa.org.au/hetsa2010/pdf/king.pdf> (43 pp.).

⁹ King, John E. (September 2008). Microfoundations? ...

¹⁰ King, John E. (June 2010). Microfoundations for Macroeconomics? The Pre-History of a Dogma, 1936-1975...

се разглеждат едни или други микроикономически въпроси и въпроси за агрегатната икономика, *не се откриват цялостно лансиране и теоретично артикулиране на идеята за необходимостта от строги микроикономически основи на „макрото“*, и още повече – *строги неокласически микроикономически основи и свеждане на макроикономикса до микроикономикс*.

II.

В подкрепа на споделяната теза за *липсата на конституирано общо схващане относно теоретичната редукция на макроикономикса до микроикономикс в периода от 30-те до средата на 70-те години на XX в.* в изложението по-нататък е фокусирано (без да се спира внимание върху възгледите на Дж. М. Кейнс) върху *показателни примери и формирането на обобщена оценка относно идейното състояние и като цяло позицията на професията по проблема за микроикономическите основи*.

Относно началото на 30-те години на XX в. може да се отбележи, че въпреки твърденията първите позовавания на „макро“ и „микро“ се свързват със статия на Рагнар Фриш от 1933 г., в която той говори за „макродинамичен анализ“ и „микродинамичен анализ“. Нито в тази статия, нито в друга негова статия от 1934 г., резюмирана от Джейкъб Маршак, няма и намек за микрооснови. Оказва се, че *през 1933 – 1934 г. в изказванията на водещи представители на икономикса като Джейкъб Маршак, Тялинг Купманс, Михал Калецки, Ф. Дивизиа и Хенри Шулц въпросът за т.нар. микрооснови въобще не е засегнат. Същото е видно и в първия учебник, излязъл няколко месеца след публикуването на Общата теория на Дж. М. Кейнс – този на Джеймс Мийд от 1936 г.*¹

Въпросът за микроосновите е поставен от Джон Р. Хикс през 1939 г. в книгата му „*Стойност и капитал*“, където наред с другото той отбелязва мястото на репрезентативния индивид и репрезентативната фирма като теоретично начало². Тази книга на Хикс веднага е подкрепена от Фриц Махлуп, но такива рецензенти на книгата като *Кенет Боулдинг и Рой Харод през 1939 г. и Абба Лърнър през 1940 г. не засягат повдигнатия от Хикс проблем, а Оскар Моргенщерн критикува редукционизма в нея в аспекта, който срива мултипликаторния макроикономически анализ*³. Както може да се очаква, в подкрепа на идеята за микроосновите се обявява Тялинг Купманс през 1947 г.; известно е, че именно Купманс инспирира настъпването на идейно-теоретичния възход на неокласическия икономикс през 40-те години на XX в.

В светлината на възходящия *през това и през следващите десетилетия* неокласически икономикс интерес поражда *несистематичният, непоследователен и неясно артикулиран характер на възгледите относно микроосновите* у Лорънс Клайн, Франко Модилиани и Кенет Ероу и *отсъствието на тази тема* у Милтън Фридман или *фактическото ѝ методологично отсъствие и малкият интерес към нея* у Пол Самуелсън.

През 1946 г. Клайн не разглежда въпроса, като методологически е твърде далеч от неокласическото интерпретиране на микроосновите. През следващата 1947 г. той ги възприема, а през 1993 г. – обръщайки поглед назад, смята, че в някои случаи няма кореспонденция между „макро“ и „микро“, което прави ценен макроикономическия анализ⁴. Същото следва да се каже и за Франко Модилиани. През 1954 г. той изглежда принципен привърженик на

¹ King, John E. (June 2010). Microfoundations for Macroeconomics? The Pre-History of a Dogma, с. 10-11.

² Вж. King, John E. (June 2010), p. 13.

³ Пак там, в т.ч. бележка под линия 14, и с. 38, с. 40 (библиография).

⁴ Klein, Lawrence R. (1993). What is macroeconomics? – In: H. Barkai, S. Fischer and N. Liviatan (eds) *Monetary Theory and Thought: Essays in Honour of Don Patinkin*, Basingstoke: Macmillan, pp. 35-54; p. 35; King (June 2010), p. 15: footnote 15, p. 39 (библиография).

микроикономическите (индивидуалните) основания на анализа, но по-късно (в своята автобиография през 2001 г.) отбелязва емерджентно свойство на макроикономиката в областта на спестяването, известно в литературата като „парадокс на спестовността“, често пъти използвано в обсъждането на макро - микро редукцията като недвусмислено доказателство *срещу* свеждането на макроикономикса до анализ върху неокласически микроикономически основи¹. Аналогично в публикация на Кенет Ероу от 1950 г. липсва директно одобрение на възгледа за микроосновите. Това се променя през следващата 1951 г., когато той одобрява позицията на Купманс, като смята, че агрегатите следва да бъдат изведени от теорията на индивидуалното поведение, а през 1967 г. заема теоретико-методологична позиция, силно отслабваща предположението за атомизирания индивид. Нещо повече – в своята Ричард Т. Ели лекция от 1994 г. аргументира, че информацията е „нередуцируемо социална категория в обяснителния апарат на икономикса“ и че „индивидуалното поведение е винаги опосредствано от обществените отношения. Тези отношения – заявява Ероу – са също такава част от описанието на действителността, каквато част е и индивидуалното поведение“². Той не пристъпва към някаква теоретична артикулация на принципната си привързаност към микроосновите нито през 50-те, нито през 90-те години. Също така немного очакван изглежда и фактът, че през 40-те и 50-те години *нито Фридман, нито Самуелсън прибавят до микроосновите*. Фридман според Кинг би следвало да има възможността да направи това в своя статия от 1946 г. с методологична критика на книгата на Оскар Ланге „Ценова гъвкавост и заетост“, издадена през 1945 г. Но *той изобщо не прави това* – обратно, Фридман хвали пионерното *макроикономическо* изследване на Ян Гинберген от 1939 г. и дори работата на Уесли Митчел от 1940 г. *Съществуването или несъществуването на микроосновите според Кинг не е актуалният въпрос в неговото (на Фридман) приносно изследване върху потребителската функция* от 1957 г., спечелило му световна известност. По повод въпроса дали подходящият подход на анализ на агрегатното изменение в теорията на парите е „отдолу нагоре“ или „от горе надолу“, Фридман заявява: „Кейнс, както и аз, несъмнено беше в категорията от горе надолу“³. *Неочакван аспект следва да бъде открит и в икономикса на Самуелсън – отсъствието на склонност да се теоретизира експлицитно върху микроикономическите основи на икономикса*. В „*Основи на икономическия анализ*“ на Самуелсън (1947), посочва Кинг, както това се твърди още от Д. Уейд Хандс (2008)⁴ и от Т. Д. Тогати (1998)⁵, *няма свидетелство за проявен такъв интерес*. Кинг привежда оценката на Д. Уейд Хандс, който в контекста на „*Основи на икономическия анализ*“ на Самуелсън заявява, че „*няма никаква максимизация (от индивидите или някакви други „агенти“), отправена нанякъде в кейнсианския икономикс (или други модели на „бизнес цикъла“)* на 40-те

¹ Вж. Modigliani, Franco (2001) *Adventures of an Economist*. New York: Textere, pp. 80-81. Цит. по: King, John E. (June 2010), p. 22 и p. 41 (библиография).

² Arrow, Kenneth J. (1994). *Methodological individualism and social knowledge*. *American Economic Review* 84 (2), Papers and Proceedings, May, pp. 1-9; p. 1, p. 5. Цит. по: King, John E. (June 2010), p. 21: footnote 20, и p. 36 (библиография).

³ Friedman, Milton (1976). „Comment“ [on Tobin and Buitler], in J. L. Stein (ed.) *Monetarism*, Amsterdam: North-Holland, pp. 310-317; p. 316. Цит. по: King, John E. (June 2010), pp. 17-18 и p. 38 (библиография).

⁴ Hands, D. Wade (2008). *Introspection, revealed preference, and neoclassical economics: a critical response to Don Ross on the Robbins-Samuelson argument pattern*. – *Journal of the History of Economic Thought* 30 (4), December, pp. 453-478; вж. p. 472. Цит. по: King, John E. (June 2010). p. 18, p. 38 (библиография).

⁵ Togati, Teodoro Dario (1998). *Keynes and the Neoclassical Synthesis: Einsteinian versus Newtonian Macroeconomics*. London: Routledge; с препратка от Кинг към осма глава. Цит. по: King, John E. (June 2010), p. 18, p. 42 (библиография).

години“¹. През 1998 г. Самуелсън сам потвърждава оценката на Хандс, като казва: „Никой не свързва кейнсианската система с максимизиращ единичен ум или дори с като че ли представяща се за максимизираща система“². Неговата скептична оценка относно микроосновите личи в казаното от него в интервюто му с Калъндър и Ландрет (1996), че не проявява особен интерес и намира, че няма напредък в тази насока.³

Внимание заслужава самият факт, че терминът „микроикономически основи“ формално се появява у Сидни Вайнтрауб през 1956 – 1957 г., без изобщо съдържателно да е разглеждан, така че *в появилите се възгледи преди това се прокрадва понятието, но то не е установено и операционализирано*.

60-те години се характеризират с не по-различни възгледи. Макар в началото на десетилетието, през 1963 г., Фриц Махлуп и Дейл Джоргенсън да заявяват експлицитна привързаност към микроикономическите основания на анализа, втората половина на това десетилетие свидетелства по-скоро за *липсата на методологична дискусия* във водещи списания и изобщо *като цяло* в тази насока, като случаите на засягане на въпроса за микроосновите са *спорадични*, а разглежданията – *несъщественни*.

Показателни за това състояние – от алтернативна гледна точка – са възгледите, изказани от водещи икономисти на конференция през 1960 г., материалите от която биват публикувани две години по-късно, в рамките на която Кенет Ероу организира „симпозиум върху макро- и микроикономикса“, открит от Абба Лърнър. Лърнър заявява, че „дихотомията на икономикса в микро- и макроикономикс сама по себе си е прекалено силно свръхопростяване“. „Вместо да се класифицират различни части на икономикса като принадлежащи към едното царство или другото – отстоява той – много по-полезно е те да се организират съгласно *степенята* [италик в ориг.], в която те се абстрахират от частите на икономическата система, които не се изследват директно. Вместо дихотомия тогава ние имаме спектър ...“⁴ На същия симпозиум през 1960 г. известният английски (кеймбриджки) икономист Ричард Стоун критикува макроикономическите теории за повърхностност поради неотчитане на „всеки оптимизиращ принцип“, като говори за *психологически и социални* постулати и с това практически за микроикономически *корени и извори* на човешкото поведение, *без да артикулира това като микрооснови в смисъла на методологическия индивидуализъм и атомизъм*⁵. През следващата 1961 г. Гарднър Акли издава станал много популярен междинен учебник по икономикс с цяла глава (двадесета), посветена на „Макроикономикс и Микроикономикс“, заявявайки, че „Зависимостта между макроикономикса и теориите на индивидуалното поведение е двупосочна улица. От една страна, микроикономическата теория следва да доставя строителните блокове за нашите агрегатни теории. Но макроикономиксът

¹ Hands, D. Wade (2008). Introspection, revealed preference, and neoclassical economics..., p. 472; цит. по: King, John E. (June 2010), p. 18; акцентът с италик е добавен от мен – В.А.

² Samuelson, Paul A. (1998). How foundations came to be. – Journal of Economic Literature 36 (3), September, pp. 1375-1386; p. 1384. Цит. по: King, John E. (June 2010), p. 19, p. 42 (библиография).

³ Вж. Samuelson, Paul A. (1996). Paul Anthony Samuelson (b. 1915). – In: David C. Colander and Hargy Landreth (eds.), p. 162. Цит. по: King, John E. (June 2010), p. 19.

⁴ Lerner, Abba P. (1962). Microeconomics and macroeconomics. – In: Ernest Nagel, Patrick Suppes and Alfred Tarski (eds.) Logic, Methodology and Philosophy of Science: Proceedings of the 1960 International Congress, Stanford, CA: Stanford University Press, pp. 474-483; p. 475. Цит. по King, John E. (June 2010), p. 25, 40 библиография.

⁵ Вж. King, John E. (June 2010), p. 26, с позоваване на Stone, Richard (1962). Three models of economic growth. – In: Ernest Nagel, Patrick Suppes and Alfred Tarski (eds.) Logic, Methodology and Philosophy of Science: Proceedings of the 1960 International Congress, Stanford, CA: Stanford University Press, pp. 494-506; p. 494, p. 505; цит. по King, John E. (June 2010), p. 26 и p. 42 (библиография).

също може да допринесе за микроикономическото разбиране“, като по този начин теоретикът „може да действа във всяка от двете посоки“¹.

В края на десетилетието на 60-те години през 1969 г. излиза забележителна, считана за повратна, статия на Едмънд Фелпс, озаглавена „Новият микроикономикс в теорията на инфлацията и заетостта“², представена предния декември на срещата на Американската икономическа асоциация, в която е заявено, че „макроикономиксът се нуждае от микроикономическа основа“. Тази статия на Фелпс е „нещо като прелюдия“ към публикуваната през 1970 г. от колектив начело с него монография „Микроикономически основи на теорията на заетостта и инфлацията“³. Смята се, че тези две публикации са довели до по-широко използване на термина „микрооснови“ в сравнение с предходния период. Така *в началото на 70-те години все повече се чувства консолидацията на неокласическия възглед*.

В такава налагаща се вече обстановка особено внимание заслужават два много показателни момента. Първият е анекдотичен и е свързан с индиферентността на предстоящия да стане един от флагманите на Новата класическа школа – Робърт Лукас, в чиито статии през периода от 1969 до 1973 г. отсъства терминът „микрооснови“ и който проявява недопустима неточност, като в статията си от 1973 г. „Някои международни свидетелства относно размяната аутпут – инфлация“, публикувана не къде да е, а в сп. „Америкън икѐномик ривю“, *не цитира коректно заглавието на изданието на Фелпс и съавтори от 1970 г.*⁴ А именно той по-късно е свързан с постановката за микроосновите като един от най-видните експоненти на тази линия. Вторият момент отразява крайно ниското методологично равнище и разноречието във възгледите, изказани относно микроосновите в конференцията на Международната икономическа асоциация през 1975 г. Сама по себе си тази конференция заслужава внимание, защото *нейното провеждане е в горната граница на продължилата дотогава период на липса на консолидация относно микроикономическите основи на анализа* и защото тя е показателна за начина, по който професията се приближава към възприемането и *фактически по-скоро мълчаливо възприема такъв възглед*. На тази конференция не присъства нито един философ, не е представен нито един материал, посветен на методологическите въпроси, които повдигат „микроосновите“. В изданието том с материали от нея няма нито едно споменаване на „методологически индивидуализъм, емерджентни свойства, микроредукция или някакви други свързани философски понятия“⁵. Приетата тихомълком атрактивност на микроосновите не е асоциирана с „репрезентативни агенти с рационални очаквания, максимизиращи пожизнена полезност и оставящи наследство на

¹ Ackley, Gardner (1961). *Macroeconomic Theory*. New York: Macmillan, 1966, p. 570. Цит по King, John E. (June 2010), p. 26 и p. 36 (библиография).

² Phelps, Edmund S. (1969). *The new microeconomics in inflation and employment theory*. *American Economic Review* 59 (2), Papers and Proceedings, May, pp. 147-160. Цит по: King, John E. (June 2010), p. 31 и p. 41 библиография.

³ Phelps, Edmund S. and others (1970). *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*. New York: Norton. Цит. по: King, John E. (June 2010), p. 31 и p. 41 (библиография).

⁴ Lukas, Robert E. Jr. (1973). *Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs*. *The American Economic Review*, Vol. 63, No. 3, June 1973, pp. 326-334; p. 334: References. Източникът е достъпен на адрес: <https://aeaweb.org/aer/top20/63.3.326-334.pdf>. Сравни с източниците на Фелпс по повод награждаването му с Нобелова награда за икономика във: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic_sciences/laureates/2006/advanced-economicscience2006.pdf (34 pp.), със заглавие на материала: *Edmund Phelps's Contributions to Macroeconomics*. *Advanced Information on Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel*, 9 October 2006, p. 30.

⁵ King, John E. (June 2010). *Microfoundations for Macroeconomics?...*, p. 33.

внуците си”, а с валрасианската теория на общо равновесие¹. Видно от методологичния статус на конференцията *напълно отсъства цялостно разглеждане на проблема*, отразен в главната ѝ цел. В заключителната сесия Джефри Харкорт дава ниска оценка на работата на знаков участник в нея като Купманс, определяйки приноса му като „периферен за централната цел на конференцията“² и тази оценка може да бъде приложена към работите на повечето от участниците. Изключение прави само изразителят на австрийската школа Ерих Щрайслер, който в крайна сметка хвърля съмнение върху необходимостта от микрооснови³. Той критикува (по неговите думи) „наивното извеждане на макроикономическите резултати от микроикономическите явления“ и намира, че „може би, би било по-добре да се започне със система, аналитично макроикономическа от самото начало“⁴. Нуждата от макар и *невалрасиански* основи се подкрепя изрично от известния посткейнсианец Пол Дейвидсън, а друг представител на посткейнсианството намира заглавието на конференцията за съмнително. Известният изследовател на *неовалрасианството* Такаши Негиши повдига въпроса за изследването на доставянето на макрооснови на микроикономикса⁵. Той според Кинг „[н]акрая на конференцията [...] ясно и точно – и може би несъзнателно – отново [разрушава] устоите на метафората за [микро]основите, призовавайки за създаването на [по думите на Негиши] „мост или най-малкото някакви камъни за преминаването на реката“ между микро- и макротеорията“⁶ – *поставящо под съмнение самото редуccionистко схващане за микрооснови*. Урсула Хикс ясно заявява, че „е малък прогресът, постигнат по посока на целта да се идентифицират общите отношения между микроикономикс и макроикономикс“⁷, което много точно фиксира ситуацията и ясно свидетелства за *липсата по това време на теоретизация* на постановката за микроикономически основи на макроикономикса. Заедно с това симптоматично за предстоящите да се развият събития звучи сякаш формално декларираният от Харкорт оптимизъм, че „възгледите в професията може би сега конвергират от много различни стартови точки, най-малкото по отношение на аналитичните методи“⁸.

Оттук нататък на сцената ще излезе Новата класическа школа с т.нар. революция на „рационалните очаквания“, а борбата със стагфлацията практически ще обуслови и легитимира свеждането на макроикономическия анализ до *анализ върху неокласически микроикономически основи*. Но за времето от 1933 до 1975 г. във възгледите на тези и други видни представители на икономикса, без приносите на които той явно би се лишил от своята история и теоретично съдържание, както и на базата на техните самооценки от по-късно време, като цяло ясно се очертава *отсъствието през този период на специфичен и методологически ориентиран акцент* върху въпроса за микроикономическите основи на макроикономикса.

¹ King, John E. (June 2010). *Microfoundations for Macroeconomics?...*, p. 34.

² Вж. пак там, p. 33. В кавички е позоваване на Harcourt, C. Geoffrey (ed.) (1977). *The Microeconomic Foundations of Macroeconomics: Proceedings of a Conference Held by the International Economic Association at S'Agaro, Spain*. Boulder, CO: Westview Press, p. 8.

³ В: Harcourt, C. Geoffrey (ed.) (1977). *The Microeconomic Foundations of Macroeconomics: Proceedings of a Conference Held by the International Economic Association at S'Agaro, Spain...*, p. 105, pp. 123-124. Цит по: King, John E. (2010), p. 32, p. 33 и p. 38 (библиография).

⁴ Harcourt, C. Geoffrey (ed.) (1977). p. 105; цит. по: King, John E. (2010), p. 33.

⁵ Вж. King, E. (2010). p. 34, с позоваване на Harcourt, Geoffrey C. (ed.) (1977), p. 142.

⁶ King, E. (2010). p. 34, с вътрешен цитат от Harcourt, Geoffrey C. (ed.) (1977), 1977, p. 380.

⁷ Harcourt, Geoffrey C. (ed.) (1977). p. 395; цит. по: King, John E. (2010), p. 34.

⁸ Harcourt, Geoffrey C. (ed.) (1977). p. 22; цит. по: King, John E. (2010), p. 34.

III.

Критериалното правило за отсъждане, приложено от Кинг, е това дали става дума за вертикална редукция до микроосновите. Във възгледите на много от големите икономисти през разглеждания период *няма* такава основна методологична идея. Може да става дума за *много по-свободна и немного ясна връзка, за съвместимост на макро- и микроанализа и преди всичко – за хоризонтална, а не за вертикална, от горе надолу, релация*. Подобни идеи не се отричат като възможни съображения в икономическия анализ. Такъв вид съотнасяния (това е валидно за всички разгледани през този период аспекти на зависимостта „макро – микро“) *не налагат и не теоретизират* въпроса за свеждането на макроикономическия анализ или изследване до анализ или изследване, оперативни поставени върху неокласически микроикономически основи.

Онова, което основателно се отрича, е игнорирането на макроикономическата специфика на икономиката и вертикалното поставяне на макроикономическото схващане и анализ *изцяло* върху неокласически или други микроикономически основи.

ПАРИЧНИЯТ СЪВЕТ И ПРИЕМАНЕТО НА ЕВРОТО В БЪЛГАРИЯ

*ас. д-р Аглика Кънева,
катедра „Финанси“, УНСС – София*

Резюме

В доклада се изследва ролята на паричния съвет в България за ограничаване на последиците от световната финансова и икономическа криза и финансовата криза в Еврозоната за икономиката, както и характеристиките му, които намаляват възможностите за ограничаване на влиянието на финансовата криза. Анализират се положителните и отрицателните страни на паричния съвет в контекста на присъединяване на България към Еврозоната. Посочват се алтернативни валутно-курсови режими на паричния съвет за страната ни при присъединяване към Еврозоната.

Ключови думи: паричен съвет, Еврозона, световна финансова и икономическа криза

Abstract

In this paper, the role of the currency board arrangement in Bulgaria has been examined for limiting the consequences of the global financial and economic crisis and the financial crisis in the euro area for the economy, as well as its characteristics which diminish the possibilities for limitation of the financial crisis impact. The positive and negative aspects of the currency board have been analysed in the context of Bulgaria's accession to the euro area. Alternative exchange rate regimes of the currency board have been indicated for our country before joining the euro area.

След въвеждането на валутния борд българската икономика се развива и все повече се либерализира и отваря за останалия свят. Световната финансова и икономическа криза оказва влияние върху икономиката на България. От съществено значение е начинът, по който икономиката на страната ни при паричен съвет реагира и дали разполага с необходимите механизми да ограничи последиците от финансовата криза. Относно перспективите пред валутния борд в България един от водещите въпроси по отношение на подготовката за присъединяване към Еврозоната е дали България да запази режима си на паричен съвет до датата на присъединяване към Еврозоната.

Паричният съвет и световната финансова и икономическа криза

Спорен въпрос е дали паричният съвет значително ощетява възможностите на страната да реагира достатъчно бързо на непредвидени обстоятелства и да смекчи негативните последици върху икономиката. Има доказателства и в подкрепа на становището, че това предположение не е справедливо към концепцията за еволюцията на паричните съвети. Примери от последните години доказват, че този паричен режим може да оцелее във времена на световни финансови трудности. Такъв е случаят с Естония, чиято икономика успя да избегне пагубните изгледи, остана стабилна и се присъедини към Еврозоната през януари 2011 г. С присъединяването към Еврозоната валутният борд в Естония беше премахнат, за да стане част от евроразличията.

Поради ясните правила, които поставя системата на паричен съвет, тя гарантира по-голямо доверие на икономическите агенти в стабилността на финансовата система и в цялата икономика. В условия на външни кризи, каквато е световната финансова и икономическа криза за България предимство имат икономиките с паричен съвет пред тези с централна банка.

По данни на БНБ за първото полугодие на 2009 г. ПЧИ в България са се свили 2 пъти. През първото полугодие на 2008 г. ПЧИ представляват 9,6% от БВП, а година по-късно са само 4,6%, като констатираната зависимост на ръста на българската икономика от ПЧИ прави този процес рисков. Зависимостта на държавите с валутен борд от ПЧИ е значителна, тъй като те гарантират постоянен размер на международните валутни резерви и оттам успешното поддържане на фиксирания валутен курс.

Фактът, че въпреки световната финансова кризата, България успява да поддържа сравнително ниски нива на бюджетен дефицит и то при условия на запазване на нивата на данъчната тежест (едни от най-ниските в Европа) е показателен за способността на страната да съхрани икономическа стабилност по време на външна криза. Оставането на бюджетния дефицит на относително устойчиво ниво (предвид огромния натиск на кризата върху фискалната позиция) се постига и благодарение на налаганата от паричния съвет строга бюджетна дисциплина, която има дисциплиниращ ефект върху правителството.

По време на световната финансова и икономическа криза банковият сектор запазва своята относителна стабилност. Това отчасти се дължи и на изпълнението на мерките в съответствие с функционирането на паричния съвет в България, като липса на финансиране на банките от централната банка, както и изискването за поддържане на по-високи равнища на минимални задължителни резерви и по-висока капиталова адекватност от общите за ЕС (съответно 10% и 12% в сравнение с 2% и 8% за Еврозоната).

Световните финансова и икономическа криза представляват своеобразен тест за стабилността на паричния съвет в България, макар че имат своето отражение върху икономиката на страната. Като цяло дефицитът по текущата сметка на платежния баланс значително намалява, макар че в периода 2008 – 2010 г. той не е гарантиран от притока на ПЧИ, както в периода преди 2008 г., финансовата система на страната остава стабилна, а нивото на правителствения дълг е сравнително ниско. Банковият сектор в страната също остава стабилен, а инфлацията намалява значително. Устойчивостта на паричния режим осигурява благоприятни предпоставки за изпълнение на голяма част от критериите за членство в ИПС.

При паричния съвет в България централната банка продължава да съществува, което означава, че банките трябва да държат МЗР при нея. Такъв вид паричен съвет следва да поддържа 100% чужди резерви и спрямо банковите резерви, тъй като и те са елемент на паричната база наред с банкнотите и монетите в обръщение. При липса на други парични инструменти промените в МЗР дават известна гъвкавост и възможност за действие на паричните власти. Освен това тези резерви могат да имат и друго предназначение, както показва опитът в регулирането на банкови кризи при паричен съвет – да осигурят ресурси на търговските банки като буфер при криза и да изгладят лихвите и ликвидността за по-дълъг период.

Режимът на паричен съвет има и някои отрицателни страни при проявлението на световната финансова и икономическа криза и финансовата криза в Еврозоната. Един от очакваните ефекти от финансово-икономическата криза е и голямото намаление на износа. Резултатите от този ефект се усетиха приоритетно в две направления – рецесията в Еврозоната, която потиска търсенето на износ от страните от ЦИЕ и в някои страни се наблюдава остър спад на поръчките за износ; ограничаването на разходите на домакинствата и свиването на вътрешното търсене. Намалението на износа би могло да се дължи и на друг ефект на кризата – обезценката на валутите на държавите с плаващ валутен курс спрямо еврото при запазване на стабилността на курса на българския лев в резултат от режима на паричен

съвет. От една страна, този факт има положително влияние върху икономиката на България с оглед на ограничаването на спекулативните атаки спрямо лева. От друга страна, фиксираният курс на българския лев с оглед на обезценката на валутите на другите държави спрямо еврото намалява конкурентоспособността на българската продукция, която става по-скъпа в относително изражение за чуждестранните потребители. По данни на Евростат¹ приходите от износ в повечето страни в преход за 2009 г. също са намалели, което предполага, че по-скоро общото свиване на търсенето в ЕС, а не толкова влиянието на промените във валутните курсове, е определящият фактор за намаляването на износа на България.

Според някои автори макар и да не е единствен фактор валутният борд спомогна за проявлението на световната дефлационна криза и у нас. България няма да излезе бързо от кризата заради фиксирания валутен курс, тъй като валутният борд води до по-голямо свиване на икономиката ѝ².

Перспективи пред валутния борд в контекста на присъединяването на България към Еврозоната

След приемането на валутния борд България натрупа ценен опит, който увеличи шансовете ѝ за присъединяване към Еврозоната. Пред българските институции стои нелеката задача да докажат, че съществуващият фиксиран курс на лева към еврото е оптимален, основан е на макроикономически фундаменти в страната и следва да бъде запазен при приемането на общата валута.

Пример за страни членки, които влязоха във ВКМ II с режим на паричен съвет, са Естония и Литва. Това обаче не означава, че на България също ще бъде позволено да запази режима си в рамките на ВКМ II, тъй като стабилността и надеждността на всеки паричен съвет се преценяват поотделно. В случай че режимът на паричен съвет продължи да функционира плавно в страната, принципно няма да има пречки за неговото запазване до членството в Еврозоната.

Съществуват редица предимства и недостатъци на различните сценарии за политически действия, касаещи валутния борд и присъединяването към Еврозоната, в условията на сегашната икономическа обстановка и последствията от световната финансова и икономическа криза.

Запазването на сегашния валутен режим и присъединяване към Еврозоната възможно най-скоро е може би най-вероятният сценарий, който българските политици ще изберат, тъй като в момента българската икономика е сравнително стабилна и валутните ни резерви осигуряват пълно покритие на паричната база. Следователно ключовият въпрос не е дали валутният борд е стабилен и устойчив, а дали запазването му е най-добрата политика за осигуряване на устойчив икономически растеж и макроикономическа стабилност.

Един от аргументите, подкрепящ този сценарий, е, че тази политика може да доведе до приемането на еврото с възможно най-малко сътресения за икономиката и местния пазар. В конкретния случай, запазването на режима на паричен съвет ще предотврати евентуална обезценка на лева, която би нанесла сериозни поражения върху българските домакинства и фирми. Това се дължи на големия дял на кредити, деноминирани в чужда валута.

На второ място, запазването на валутния борд ще гарантира продължаването на успешната политика на макроикономическа стабилизация, която се провежда от 1997 г. насам, и също така би намалило риска от нежелано повишаване темпа на инфлацията и инфлацион-

¹ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

² Изказване на М. Стокс, главен анализатор за Югоизточна Европа и Прибалтика в Американската агенция за икономически анализи RGE Monitor.

ните очаквания. Увеличението на инфлацията би могло да възникне вследствие от значителната обезценка на местната валута.

Паричният съвет предоставя адекватна възможност за проверка на стабилността на валутния режим в пазарни условия, което е едно от условията за приемане на еврото¹.

Като цяло режимът на паричен съвет стимулира конвергенцията на лихвените проценти. Една от основните причини за значителния лихвен диференциал е по-високата рисковата премия на страната и региона и валутният риск, който не е премахнат напълно. Съществено негативно влияние върху равнището на дългосрочните лихвени проценти оказва и дълговата криза в Еврозоната.

Малко вероятно е възможността един междинен период на гъвкав валутен курс да даде възможност на пазара да създаде подходящ номинален курс, с който да се присъедини към Еврозоната. При сравнително малки икономики, при които липсва добре развит валутен пазар, каквато е българската, подобен междинен период ще се характеризира с широки колебания на валутния курс, тъй като ще има сериозни спекулации относно неговото входно равнище. От друга страна, изоставянето на добре функциониращ и стабилен валутен режим ще доведе до отрицателни реакции на пазара, тъй като може да бъде разглеждано от икономическите агенти като слабост².

При процеса на присъединяване към Еврозоната валутният режим следва да изпълни няколко функции: да улеснява номиналната конвергенция, да позволява на пазара да тества стабилността на валутния курс, да гарантира, че страната влиза в Еврозоната с подходящ валутен курс и т.н. Паричните съвети могат да покрият всички тези условия, а директното преминаване от валутен борд към ERM II може да се окаже най-правилната стратегия за една страна с валутен борд. Освен това паричните съвети притежават предимството на независимост на централните банки от правителствата³.

Българският паричен съвет вече доказва своята роля за постигане на номинална конвергенция и подготовка за Еврозоната, дори и в условията на световната криза, която засега нашата икономика през последните години. Правилата и принципите на паричния съвет налагат инфлационна дисциплина чрез фиксиране на курса към зона с ниска инфлация. В периода на криза спазването на ограниченията върху провежданата от правителството фискална политика продължава да оказва положително влияние върху изпълнението на критериите за бюджетна позиция, като бюджетният дефицит и държавният дълг на страната са сред най-ниските в ЕС. Функционирането на паричен съвет и развитието на финансовата интеграция на страната с ЕС е свързана и с конвергенция на лихвените равнища към средните в Еврозоната. Тенденциите в развитието на лихвените проценти в страната като цяло следват тези в Еврозоната, а през 2012 г. диференциалът на дългосрочния лихвен процент в България спрямо доходността на облигациите в Еврозоната се стесни значително.

От изведените положителни характеристики на валутния борд може да се заключи, че това е паричен режим, който в голяма степен възпроизвежда условията, при които функционира една икономика в рамките на Еврозоната, като създава благоприятни предпоставки за изпълнението на критериите за номинална конвергенция при запазването на основните

¹ Gulde, A. M., Kahkonen, J., Keller, P. Pros and cons of currency board arrangements in the lead-up to EU accession and participation in the euro zone, IMF Policy Discussion Paper 00/01, International Monetary Fund. Washington, D. C., 2000, pp. 19-22.

² Gulde, A. M., Kahkonen, J., Keller, P. Pros and cons of currency board arrangements in the lead-up to EU accession and participation in the euro zone, IMF Policy Discussion Paper 00/01, International Monetary Fund. Washington, D. C., 2000, pp. 19-20.

³ Petkova, I. Candidate countries with currency board arrangements: are they better prepared for joining the EMU?, Economic Policy Institute. Sofia, 2001.

характеристики на режима и при спазването на стриктна фискална политика.

Съществуват и някои недостатъци на паричния съвет по отношение на присъединяването на страната ни към Еврозоната. В по-далечна перспектива поддържането на устойчиво ниски темпове на инфлация в България може да се окаже трудно в средносрочен план предвид ограничените възможности за активна парична политика при съществуващия режим на паричен съвет.

Фиксираният курс на лева спрямо еврото ще транслира всяко повишение в производителността на труда в сектора на търгуемите стоки чрез ефекта на Balassa-Samuelson в висока инфлация, което ще усложни покриването на маастрихтските критерии.

Един от аргументите срещу запазването на валутния борд е, че той води до надценяване на местната валута и е причина за макроикономическите дисбаланси в последните няколко години. Дефицитът по текущата сметка се повиши до нива над 25% от БВП през 2008 г. в резултат от нарасналото вътрешно търсене и загуба на конкурентоспособност, която се дължи на инфлационния диференциал и на факта, че курсът на лева е фиксиран към този на еврото.

Ако България приеме еврото със значително надценена местна валута, българската икономика ще бъде неконкурентоспособна в сравнение с европейските икономики и българските производители няма да могат да реализират стоките и услугите си на чуждия пазар.

Потенциалните разходи от запазването на настоящия режим на паричен съвет се отнасят до тежките бюджетни ограничения, които валутният борд налага върху фискалните органи. Валутният борд ограничава тяхната способност да предприемат политически действия срещу цикличните промени на икономиката, които биха смекчили последствията от глобалната рецесия. Всъщност валутният борд може да изостри рецесията в местната икономика в периода на действие на глобалната криза. Този факт може да не е толкова негативен, колкото влошаването на вътрешните икономически условия, в резултат от рязката обезценка на местната валута.

При решение от страна на България да изчака с присъединяването си към Еврозоната с течение на времето (независимо от неговата стабилност) могат да нараснат рисковете от прилагането на режима на паричен съвет в страната и да се стигне до девалвация на лева, лихвите по кредитите ще останат по-високи в сравнение със средните за Еврозоната, а страната няма да има достъп до ликвидни средства, предоставяни от ЕЦБ.

На базата на извършения анализ биха могли да се направят някои изводи. България ще има предимство с дългия опит в управление на паричен съвет, който успява да осигури сравнителна стабилност на държавата към настоящия момент, и остава най-вероятният избор до влизането ни в ИПС. Режимът на паричен съвет в България не затруднява приемането на държавата във ВМ II, като по-скоро създава благоприятни предпоставки за успешното участие в механизма при запазване на вече заявената позиция и условия за присъединяване.

Като цяло запазването на валутния борд и присъединяването към ВКМ II с текущия обменен курс е политика, която ефективно може да бъде приложена и да осигури навременно присъединяване към Еврозоната. Но също така тази политика крие големи разходи в дългосрочен план, а именно загуба на конкурентоспособност на българската икономика, която много трудно би могла да бъде възстановена след присъединяването на България към Еврозоната.

Други възможни валутно-курсови режими за България са обезценката на лева и позволяването на колебания в тесни граници на валутния курс спрямо еврото във ВКМ II или преминаване към режим на плаващ валутен курс. Възможна е обезценка на лева и позволяване на колебания в тесни граници на валутния курс спрямо еврото във ВКМ II. Политиката на обезценяване на валутата следва да бъде прилагана заедно с политика, целяща

повишаване доверието в новия валутен курс. Следователно влизането във ВКМ II с обезценена валута вероятно ще бъде придружено с изявление от страна на българските власти за предприемане на програма от структурни реформи, насочени към намаляване на риска от значително бъдещо поскъпване на местната валута.

Аргументите в полза на този сценарий са:

- Тази стратегия би довела до възстановяване на конкурентоспособността и намаляване на загубите, нанесени от реалното поскъпване на валутата през последните години, и разсейване на спекулациите за бъдещи промени в режима на фиксиран валутен курс.

- Потенциалните предимства от полагането на основите за влизане в Еврозоната с по-конкурентна валута трудно биха могли да се игнорират, не на последно място и заради високата степен на отвореност на българската икономика.

Критиките на този вариант са свързани с това, че вероятно ще изправи българските власти пред голямо предизвикателство и ще изисква силна политическа воля, тъй като се различава от познатите практики. Ключов въпрос ще бъде същността на паричната политика след девалвацията на лева и последвалата структура на БНБ. Този сценарий може да доведе до нов валутен борд, формираш нов обменен курс на лева към еврото. Но може и да бъде класическа двустепенна банкова система, целяща твърд обменен курс например с много тесни граници на колебание на валутния курс.

Друг недостатък е свързан с риска от краткосрочна инфлация и последвалата невъзможност да се покрие инфлационния критерий от Маастрихт, което ще забави присъединяването ни към Еврозоната. Прогнозирането на дългосрочните инфлационни ефекти в резултат от обезценката на лева е трудна задача. Следва да се вземат предвид и вероятните инфлационни очаквания при различните парични режими преминаване от валутен борд към обикновено привързване на националната валута към чужда или плаващ валутен курс при класическа банкова система. Обезценката на лева би могла, при равни други условия, да създаде кратък инфлационен шок за икономиката и по-голяма несигурност по отношение на средносрочния темп на инфлация.

При този сценарий рисковете България да не успее да стабилизира икономиката си и да отговори на критериите от Маастрихт са по-високи. Ако успее да го постигне, страната ни ще се присъедини към ИПС с по-конкурентен обменен курс, което би подобрило бъдещите възможности за икономически растеж.

Страната ни би могла да премине към режим на плаващ валутен курс и да приеме еврото, когато условията го позволяват. Този сценарий е малко вероятно да бъде предприет от българските власти, но би могъл да бъде наложен от пазара с оглед надценената българска валута.

Една от критиките срещу тази опция се свързва с това, че преждевременното изоставяне на фиксирания валутен курс може да доведе до социална, икономическа и политическа дестабилизация в страната. При този сценарий управляващите изоставят режима на валутен борд, а валутният курс бива оставян да „плава“ свободно спрямо другите валути и БНБ отново би станала типична централна банка.

В случай че този сценарий бъде предприет, е много вероятно да последва първоначален период на прекомерна волатилност на валутния курс и силна обезценка на лева, тъй като пазарът ще търси ново равновесно ниво на валутния курс при условия на повишена политическа несигурност и неясни перспективи за присъединяване към ВКМ II и приемане на еврото. Влошаващите се икономически условия биха нанесли сериозен удар върху националната икономика – рецесията ще се изостри, а рискът от сериозна финансова криза в страната ще се повиши.

Преминаването към свободно плаващ валутен режим е в съответствие с изискванията на ВКМ II. Аргументите в подкрепа на този вариант идват по линията на близостта му до

процедурите за приемането ни в Еврозоната. Изтъква се също, че паричните съвети са възприемани негативно, като неестествено наложени. Но повечето автори доказват неефективността на подобен „изход“ от паричния съвет. Тази алтернатива се определя като рискова. Опасността идва от бавната адаптация на населението и икономическите агенти към променената ситуация, при което може да се генерират нежелани очаквания и нестабилност¹. Връщането към плаващ валутен курс макар и контролиран крие най-много рискове, въпреки гаранциите, които дава за присъединяване към Еврозоната съгласно изискванията за валутния курс².

Много по-удачен се оказва избраният в Конвергентната програма на Република България път – запазване на паричния съвет и фиксирания валутен курс до присъединяване към Еврозоната. По този начин преходът ще бъде по-плавен за населението и икономическите агенти. Всъщност при съществуващия в момента паричен режим и при наличие на достатъчно сериозен ангажимент за поддържане на необходимата дисциплина при провеждане на икономическата политика, няма никакви обективни причини, поради които България не би могла да влезе в Еврозоната с паричен съвет.

Доверието в паричния съвет е високо. От възможните сценарии с оглед подготовката на България за членство в Еврозоната най-голяма сред експертите е подкрепата за запазването на режима на паричен съвет. Това до голяма степен съвпада и с официалните позиции, които бяха изразени от българските институции. БНБ поема задължението да съдейства за запазването на съществуващия режим на паричен съвет по време на участието на страната във ВКМ II. Паричният съвет бе една от стъпките, създаващи благоприятни условия по пътя ни към членството в Еврозоната, тъй като българският лев вече е обвързан със стабилен валутен курс към еврото.

Литература

1. Изказване на М. Стокс, главен анализатор за Югоизточна Европа и Прибалтика в Американската агенция за икономически анализи RGE Monitor.
2. Минасян, Г. Пътят към евро: опитът на страните от Източна Европа с паричен съвет. София, Марин Дринов, 2004.
3. Неновски, Н., Христов, К., Б. Петров. От лев към евро: кой е най-добрият път? София, Сиела, 2001.
4. Gulde, A. M., J. Kahkonen, P. Keller. Pros and cons of currency board arrangements in the lead-up to EU accession and participation in the euro zone, IMF Policy Discussion Paper 00/01, International Monetary Fund. Washington, D. C., 2000.
5. Petkova, I. Candidate countries with currency board arrangements: are they better prepared for joining the EMU?, Economic Policy Institute. Sofia, 2001.
6. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

¹ Вж. Минасян, Г. Пътят към евро: опитът на страните от Източна Европа с паричен съвет. София, Марин Дринов, 2004.

² Вж. Неновски, Н., К. Христов, Б. Петров. От лев към евро: кой е най-добрият път? София, Сиела, 2001.

ЕФЕКТИ ОТ ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ ВЪРХУ ВЪТРЕШНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ И ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ

*ас. Аника Петкова,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Увод

Темата за връзката между преките чуждестранни инвестиции, вътрешните инвестиции и икономически растеж не е често срещана в икономическата литература. Причината се корени във факта, че взаимозависимостта между тези макроикономически показатели се проявява по различен начин и в различна степен в отделните страни предимно в зависимост от стадия на икономическо развитие. С други думи, ефектът на ПЧИ върху вътрешните инвестиции и темпа на икономически растеж е противоречив, тъй като зависи от динамиката на множество други макроикономически променливи.

Предмет на настоящия доклад е да разкрие зависимостта между преките чуждестранни инвестиции, вътрешните инвестиции и икономическия растеж в България. По-конкретно неговата цел е да изследва доколко потоците от ПЧИ в България спомагат за нарастване на стойността на вътрешните инвестиции и оттам върху темпа на икономическия растеж. Избраният за изследване период е с продължителност от седемнадесет години – от 1998 г. до 2014 г.

На първо място ще бъде направена емпирична характеристика между трите основни изследвани индикатора, след което връзката между тях ще бъде тествана иконометрично с цел по-висока достоверност на резултатите.

Взаимовръзка между ПЧИ, вътрешните инвестиции и икономическия растеж

Основният въпрос, който възниква при изследването на посочените зависимости, е дали ПЧИ допълват (crowding-in) или изтласкват (crowding-out) националните инвестиции. Емпиричните изследвания до момента показват, че в отделните страни се наблюдават различни ефекти основно в зависимост от степента на икономическо развитие.

В случаите, в които чуждестранният капитал допълва националния, в повечето случаи, се наблюдава нарастване на икономическия растеж по линия на структурата на БВП по разходния подход. В обратния случай е възможно ПЧИ да изтласкат националните инвестиции поради снижаване на националната конкурентоспособност. Всъщност това представляват двата основни канала, чрез които се осъществява посоченото взаимодействие между променливите.

Нивото на глобалните чуждестранни инвестиции през последните две десетилетия значително нараства, което спомага за покачването на степента на развитие и благосъстоянието на нациите. В тази връзка ПЧИ се явяват ключов двигател за интеграцията на световното стопанство. В ролята си на важен макроикономически индикатор, те имат способността да повлияят върху показатели като темп на икономически растеж, вътрешни инвестиции, производителност, заетост, платежен баланс, технологично равнище, ниво на лихвените проценти, равнище на цените, конкурентоспособност, внос и износ и др.

Поначало ефектът на преките чуждестранни инвестиции повлияват върху динамиката на икономическия растеж посредством т.нар. „нива на разпространение (spillovers)“. Според Ноубътсинг¹ трансмисионните канали, по които се осъществява взаимодействието между ПЧИ и икономическия растеж, изглеждат по следния начин:



Фиг. 1. Трансмисионен канал „ПЧИ → Икономически растеж“

Фигура 1 показва ясно, че ефектът от преките чуждестранни инвестиции към икономическия растеж е непряка. Поради тази причина е изобразен „пръстенът на разпространенията (ring of spillovers)“, включващи отделните канали – конкуренция, връзки, умения и имитация. Между всеки един от тях съществува позитивна, силна корелация, генерирана от ПЧИ. Тези елементи изразяват абсорбционния капацитет на страната при усвояването на чужди капитали от мултинационалните компании и по-скоро приноса на входящите чуждестранни инвестиции към икономическия растеж на страната домакин. Ефектите на разпространение влияят върху вътрешните инвестиции посредством усвояването на нови знания и умения, повишаване на качеството на междинните продукти и производителността. Положителното влияние на каналите на разпространение принуждават местните фирми да оперират по-ефективно с иновативни технологии и т.н.

Отрицателният ефект от каналите на разпространение се свързват предимно с негативните последици, които в някои случаи ПЧИ носят на страната домакин и съответно довеждат от изтласкващ, обратен ефект.

Става ясно, че от особена важност е въпросът дали ефектите от чуждестранният капитал са положителни, или отрицателни. Това налага необходимостта от внедряването на адекватни макроикономически политики по привличане на ПЧИ, насочени към оценка на потенциални рискове и ползи, правилен подбор на количество и качество на инвестициите, възможности на икономиката за тяхното правилно усвояване и др.

¹ Nowbutsing, B. FDI, Domestic Investment and Economic Growth, University of Economics and Technology, Mauritius, 2009.

В свое панелно изследване от 2005 г., озаглавено „Чужди инвестиции в развиващите се икономики: допълващи или изтласкващи вътрешните инвестиции?“¹ икономистите Агосин и Мачадо изследват ефектите от ПЧИ за периода 1971 – 2000 г. в няколко континента и доказват, че в Латинска Америка чуждестранните инвестиции изтласкват вътрешните, докато в Африка и Азия се наблюдава положителен ефект върху образуването на капитал.

През 2014 г. Кристина Джуд тества хипотезата дали преките чуждестранни инвестиции довеждат то натрупване на капитал в страните от Централна и Източна Европа². Панелният анализ обхваща периода от 1990 г. до 2010 г. Авторът достига до извода, че ПЧИ изтласкват вътрешните инвестиции в краткосрочен период, но в дългосрочен този ефект отслабва поради факта, че чуждестранните филиали на големите корпорации развиват трайни връзки с местните доставчици и ефектът се от чуждестранния капитал се преобразува в допълващ (crowding-in). В изследването интересен момент е разграничаването на ПЧИ на две групи – сливания и придобивания и инвестиции на зелено³. Твърди се, че инвестициите на зелено имат значителен ефект върху нарастването на капиталовия запас, докато сливанията и придобиванията представляват предимно финансов поток без непосредствен принос върху натрупването на капитал.

Групирането на преките инвестиции по видове неминуемо подобрява качеството на анализа, като по този начин детайлно и целенасочено направлява правилното изготвяне на насоки на политиката по привличането им.

Зависимост между преките чуждестранни инвестиции, вътрешните инвестиции и икономическия растеж в България

Влиянието на преките чуждестранни инвестиции и вътрешните инвестиции върху икономическия растеж на България предполага прилагането на иконометричен анализ на зависимостите. Целта на доклада е да провери ефектите от ПЧИ и вътрешните инвестиции върху темпа на икономически растеж. Използват се няколко техники, а именно – проверка за стационарност, Йохансон коинтеграционен тест, както и Тест за каузалност по Грейнджър, базиран на VAR.

От гледна точка на методологията на анализа се използват времеви редове, като данните се вземат на тримесечна основа, с цел получаването на по-голям брой наблюдения. Използваните данни са изчистени от сезонност. Избраният за изследване период в иконометричния анализ е от 2001 до 2014 г. според наличната осигуреност със данни за трите изследвани променливи.

Първата стъпка в анализа изисква да се проверят отделните данни за стационарност чрез тест за единичен корен. В разработката се провежда статистическа проверка на хипотеза за единичен корен чрез Дики-Фулър тест и съответно нулевата хипотеза (H0) предполага, че има единичен корен в динамичния ред на избраната за изследване променлива, докато според алтернативната хипотеза (H1) няма единичен корен. При разширения тест на Дики-Фулър се прилага критерият на Шварц. Резултатите показват, че и при трите индикатора се налага да се използват първите последователни разлики. Чрез разширения тест за стационарност на Дики-Фулър с критерий на Шварц при гаранционна вероятност 95% се отхвърля

¹ Machado, M., Agosin, M. Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment?, Oxford Development Studies. Vol. 33, Issue 2, 2005.

² Jude, C. Does FDI Crowd out Domestic Investment in Transition Economies, Université d'Orleans, Laboratoire d'économie d'Orleans (UMR7332).

³ Авторът изчислява „инвестициите на зелено“, като от общия размер на ПЧИ се изважда частта със сливанията и придобиванията.

нулевата хипотеза за нестационарност на първите последователни разлики на трите изследвани променливи (ПЧИ, брутообразуване на основен капитал и темп на икономически растеж)¹ и се приема алтернативната хипотеза, че редовете са стационарни.

Преди да се премине към същността на иконометричното изследване е възможно разглежданите зависимости да бъдат представени в графичен вид като бъдат използвани годишни данни. Този емпиричен анализ позволява да се придобие една по-обща представа за динамиката на изследваните в доклада макроикономически параметри.



Източник: БНБ.

Граф. 1

Графика 1 показва, че след обявяване на намеренията на страната за присъединяване към Европейския съюз и стартирането на преговорите след 2000 г., както и последвалото хармонизиране на законодателството и политиките делът на преките чуждестранни инвестиции чувствително нараства. Успоредно с това се наблюдава ръст както в дела на брутното капиталобразуване, така и в темпа на растеж на БВП. След възникването на световната икономическа криза и трите показателя снижават стойностите си. Тази негативна тенденция се дължи предимно на чувствителния спад в нивото на ПЧИ.

Проверка за коинтеграционна зависимост между променливите ПЧИ, брутно капиталобразуване и темп на икономически растеж чрез тест на Йохансон

Използват се първите последователни разлики на изследваните променливи. Според нулевата хипотеза (H0) няма коинтеграционна зависимост между тях, докато според алтернативната хипотеза (H1) има наличие на коинтеграционна зависимост.

¹ В иконометричния анализ изследваните променливи се използват със следните съкращения: ПЧИ (fdi), брутообразуване на основен капитал (gfcf) и темп на икономически растеж (gdp).

Таблица 1
Тест на Йохансон

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)				
Hypothesized		Max-Eigen	0,05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None	0.336398	20.91371	21.13162	0.0536
At most 1	0.215037	12.34803	14.26460	0.0982
At most 2	0.061596	3.242336	3.841466	0.0718

Max-eigenvalue test indicates no cointegration at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

Тестът на Йохансон показва, че не съществува коинтеграционна зависимост между променливите, което дава основание анализът да премине към тест за каузалност по Грейнджър, базирана на VAR (Granger causality test based on VAR). В случай че показателите са коинтегрирани се използва VECM (Vector error correction model).

Според критерия на Акайке се установява, че оптималният брой лагове за модела е два, което се вижда от таблица 2.

Таблица 2
Определяне броят на лаговете в изследването

VAR Lag Order Selection Criteria

Endogenous variables: DFDI DGDP DGFCF

Exogenous variables: C

Date: 10/23/15 Time: 19:00

Sample: 2001Q1 2014Q4

Included observations: 48

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-465.5195	NA	60356.91	19.52164	19.63859	19.56584
1	-327.1582	253.6624	275.6470	14.13159	14.59939*	14.30837*
2	-317.7017	16.15486	271.8421*	14.11257*	14.93122	14.42194
3	-312.8516	7.679223	327.1516	14.28548	15.45498	14.72744
4	-300.4486	18.08776*	290.5098	14.14369	15.66404	14.71823

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

Теоретичните уравнения на модела изглеждат по следния начин:
 $dGDP_t = \alpha_1 + \beta_1 dGDP_{t-1} + \beta_2 dFDI_{t-1} + \beta_3 dGFCF_{t-1} + \xi_1 t$ (1)
 $dFDI_t = \alpha_2 + \gamma_1 dGDP_{t-1} + \gamma_2 dFDI_{t-1} + \gamma_3 dGDCF_{t-1} + \xi_2 t$ (2)
 $dGFCF_t = \alpha_3 + \delta_1 dGDP_{t-1} + \delta_2 dFDI_{t-1} + \delta_3 dGDCF_{t-1} + \xi_3 t$ (3)
 Въз основа на изчисленията се получават следните параметри на модела:

Таблица 3
Параметри на векторен авторегресионен модел

Vector Autoregression Estimates
 Date: 10/23/15 Time: 19:02
 Sample (adjusted): 2001Q4 2014Q1
 Included observations: 50 after adjustments
 Standard errors in () & t-statistics in []

	DFDI	DGDP	DGFCF
DFDI(-1)	1.310813 (0.14900) [8.79716]	0.371021 (0.13803) [2.68792]	-0.119289 (0.73153) [-0.16307]
DFDI(-2)	-0.387856 (0.13942) [-2.78198]	-0.374182 (0.12915) [-2.89722]	-0.050510 (0.68447) [-0.07380]
DGDP(-1)	0.335375 (0.15025) [2.23219]	0.990246 (0.13918) [7.11471]	2.070461 (0.73763) [2.80693]
DGDP(-2)	-0.089924 (0.19295) [-0.46605]	-0.186165 (0.17875) [-1.04151]	0.195516 (0.94729) [0.20639]
DGFCF(-1)	-0.025280 (0.03231) [-0.78247]	0.033956 (0.02993) [1.13455]	0.391890 (0.15861) [2.47072]
DGFCF(-2)	0.011856 (0.02669) [0.44428]	-0.034107 (0.02472) [-1.37971]	0.034416 (0.13101) [0.26270]
C	-0.014805 (0.41064) [-0.03605]	0.791265 (0.38040) [2.08008]	-2.478319 (2.01601) [-1.22932]

R-squared	0.972326	0.886750	0.797954
Adj. R-squared	0.968465	0.870948	0.769762
Sum sq. resids	89.96376	77.20364	2168.392
S.E. equation	1.446437	1.339938	7.101249
F-statistic	251.8027	56.11518	28.30382
Log likelihood	-85.63153	-81.80752	-165.1899
Akaike AIC	3.705261	3.552301	6.887595
Schwarz SC	3.972944	3.819984	7.155279
Mean dependent	11.08470	3.673478	7.213836
S.D. dependent	8.145192	3.729940	14.79946

За половината от лаговете не се отхвърля нулевата хипотеза за липса на автокорелация и следователно се приема, че няма автокорелация на остатъците. Също така при 95% гаранционна вероятност няма основание да се отхвърли нулевата хипотеза за хомоскедастичност и нормалност на остатъците.

Изследване за каузалност на връзките между изследваните променливи

В настоящия доклад се използва векторен авторегресионен модел Грейнджър тест за каузалност (VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald test), за да се провери какъв ефект има всяка една от променливите върху останалите.

Таблица 4

VAR-Грейнджър тест за каузалност на връзките между ПЧИ брутното капиталобразуване и икономическия растеж

VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests

Date: 10/23/15 Time: 19:59

Sample: 2001Q1 2014Q4

Included observations: 50

Dependent variable: DFDI			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
DGDP	6.954759	2	0.0309
DGFCF	0.617919	2	0.7342
All	8.774576	4	0.0670
Dependent variable: DGDP			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
DFDI	8.750142	2	0.0126
DGFCF	2.188543	2	0.3348
All	11.81491	4	0.0188

Dependent variable: DGFCF			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
DFDI	1.090455	2	0.5797
DGDP	15.93425	2	0.0003
All	22.90439	4	0.0001

Крайните резултати от Грейнджър тестът дават основание да се направят следните заключения за изследваните променливи в доклада.

На първо място, при гаранционна вероятност 95% може да се приеме, че лаговите стойности на brutния вътрешен продукт оказват статистически значимо влияние върху стойностите на преките чуждестранни инвестиции.

На второ място, при гаранционна вероятност 95% може да се приеме, че лаговите стойности на преките чуждестранни инвестиции оказват статистически значимо влияние върху лаговите стойности на БВП.

На трето място, при гаранционна вероятност 95% може да се приеме, че лаговите стойности на ПЧИ и brutното капиталобразуване **съвместно** оказват статистически значимо влияние върху ПЧИ.

На четвърто място, при гаранционна вероятност 95% може да се приеме, че лаговите стойности на БВП оказват статистически значимо влияние върху brutното капиталобразуване.

На последно място, при гаранционна вероятност 95% може да се приеме, че лаговите стойности на ПЧИ и БВП **съвместно** оказват статистически значимо влияние върху динамиката на brutното капиталобразуване.

Литература

1. Görg, H., D. Greenaway. Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?, SSRN, Discussion Paper No. 944, 2003.
2. Jude, C. Does FDI Crowd out Domestic Investment in Transition Economies, Université d'Orleans, Laboratoire d'économie d'Orleans (UMR7332) Jude, C., Does FDI Crowd out Domestic Investment in Transition Economies, Université d'Orleans, Laboratoire d'économie d'Orleans (UMR7332).
3. Machado, M., M. Agosin. Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment?, Oxford Development Studies. Vol. 33, Issue 2, 2005.
4. Mileva, E. The Impact of Capital Flows on Domestic Investment in Transition Economies, Working Paper № 871, European Central Bank, 2008.
5. Nowbutsing, B. FDI, Domestic Investment and Economic Growth, University of Economics and Technology, Mauritius, 2009.
6. Scott, M., S. Senn. Time Series Data Analysis Using E-Views, John Wiley and Sons Pte Ltd, 2009.
7. www.bnb.bg
8. www.eurostat.eu

УЧАСТИЕТО НА БЪЛГАРСКАТА ПРАВОСЛАВНА ЦЪРКВА В ОПЕРАТИВНИТЕ ПРОГРАМИ – УСЛОВИЯ ЗА РАЗВИТИЕ И РАЗШИРЯВАНЕ НА СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКАТА ѝ ДЕЙНОСТ

гл.ас. Петкан Илиев,
катедра „Икономикс“, УНСС – София

Когато става въпрос за икономически отношения, винаги присъства и понятието за ползите от тези взаимоотношения. Доколкото църквата е изградена върху т.нар. статусна йерархия, всяко ниво от тази йерархическа стълба разглежда от своя гледна точка икономическите ползи или загуби. Това от своя страна поражда не само необходимостта от анализ на икономическите отношения между клира/църквата и вярващите, но до известна степен провокира и анализа на съществуваща определена комерсиализация на вътрешно църковните отношения. Този теоретичен парадокс е особено интересен, когато става въпрос за участието на Българската православна църква (БПЦ) като бенефициент и получател на средства по Оперативните програми финансирани от Европейските фондове.

През първия програмен период 2007 – 2013 г. Българската православна църква, респ. местните поделения на вероизповеданията бяха бенефициенти единствено по Програмата за развитие на селските райони (ПРСР), мярка 322 „Обновяване и развитие на населените места“. В Наредба № 24¹, чл. 4 изрично е записана дейност по „реконструкция и ремонт на сгради с религиозно значение и подобряване на прилежащите пространства, включително вертикална планировка“ (вж. таблица 1).

Таблица 1
Наредба № 24, чл. 4

Чл. 4. (1) Финансова помощ се предоставя за дейности, изпълнявани само на територията на населените места:
1. рехабилитация на обществени зелени площи – паркове и градини, детски площадки и съоръженията към тях, в т.ч. доставка на съоръжения
2. реконструкция и ремонт на обществени сгради с местно историческо и културно значение и подобряване на прилежащите пространства, включително вертикална планировка
3. реконструкция и ремонт на сгради с религиозно значение и подобряване на прилежащите пространства, включително вертикална планировка
4. ремонт на фасади на частни сгради и прилежащите

Целта на мярка 322 е подобряване на средата за живот в населените места от селските райони. В тази връзка отпусканата финансова помощ покрива на 100% извършваните допустими дейности при максимален размер на гранта за църквите, левовата равностойност на

¹ Наредба № 24 е нормативният документ, определящ правната рамка по кандидатстване, одобрение, финансиране и реализация на проектните предложения на публичните институции (селски общини без англомерационните, читалища, поделения на вероизповеданията, ЮЛНЦ в обществена и частна полза).

500 000 евро. Особеност при местните поделения на вероизповеданията е възможността отпусканата безвъзмездна финансова помощ да включва и данък добавена стойност (ДДС), тъй като почти 100% от тях нямат регистрация по ЗДДС и на практика не биха могли да възстановяват този косвен данък. Това изключение не е валидно за останалите бенефициенти (вж. таблица 2, Наредба № 24, чл. 7).

Таблица 2
Наредба № 24, чл. 7

Чл. 7. (1) (Изм., ДВ, бр. 11 от 2010 г., в сила от 9.02.2010 г.) Финансовата помощ е в размер 100% от общите допустими разходи за проекти на общини и за проекти, подадени от кандидати – юридически лица с нестопанска цел, читалища или местни поделения на вероизповедания, които не генерират приходи и са в обществен интерес

(3) Максималният размер на допустимите разходи за проект, представен от читалища, местни поделения на вероизповедания, както и от юридически лица с нестопанска цел, граждански дружества на физически и/или юридически лица, създадени с цел извършване на строителни работи във връзка с обновяване на фасади на частни сгради, е левовата равностойност на 500 000 евро

Анализът на социално-икономическата дейност на БПЦ е свързан с дефинирането на статута на самостоятелното юридическо лице, което е носител на стопанските и социалните отношения, вкл. взаимоотношенията с управляващия орган на ПРСР, фонд „Земеделие“.

В социално-икономическия оборот участват самостоятелно само тези местни поделения на вероизповеданията, които са признати за юридически лица по силата на чл. 10 от Закона за вероизповеданията.

Според чл. 10. (1) традиционно вероизповедание в Република България е източното православие. То има историческа роля за българската държава и актуално значение за държавния ѝ живот. Негов изразител и представител е самоуправляващата се Българска православна църква, която под името Патриаршия е правоприемник на Българската екзархия и е член на Едната, Свята, Съборна и Апостолска църква. Тя се ръководи от Светия синод и се представява от Българския патриарх, който е и Митрополит Софийски.

(2) Българската православна църква е юридическо лице. Устройството и управлението ѝ се определят в нейния устав.

Според Устава на БПЦ чл. 13 юридическото лице, което извършва самостоятелно религиозни, социални и стопански дейности, Църквата е с конкретно и наименование в даденото населено място:

Таблица 3
Устав на БПЦ, чл. 13

Чл. 13. (1) Българската православна църква – Българска патриаршия и нейните местни поделения – митрополии, църкви и манастири, са юридически лица.

(2) Неотделими членове на юридическото лице на Българската православна църква – Българска патриаршия са митрополията и ставропигиалните манастири като юридически лица и като местни поделения в нейния диоцез и юрисдикция.

(3) Седалището на Българската православна църква – Българска патриаршия е в гр. София.

(4) Седалището на митрополията е населеното място, определено в чл. 3 и чл. 4.

(5) Седалището на църквата е населеното място, в което е изграден храмът ѝ.

(6) Седалището на манастира е населеното място, във или до което той се намира, или близко до него населено място.

Особеното в случая с Църквата като бенефициент по ПРСР е фактът, че местните поделения в селските райони не разполагат с парични средства, с които да финансират авансово дейностите по ремонт и реконструкция на храмовете и техните прилежащи пространства. Тъй като Уставът на БПЦ¹ не разрешава продажбата, ипотекването, залагането и пр. на църковни имоти (сгради, поземлени имоти и др. недвижимо имущество) без решение на Св. Синод, на практика местните поделения – църкви и манастири, не могат да осигурят първоначален финансов ресурс, който да възстановят след приключване на дейностите по проекта и респ. „Искането за окончателно плащане“. Поради това схемата за финансиране на подобен род проектни предложения включва изпълнителите на дейностите по строително-монтажните работи (СМР) като гарантиращи институции за издаването на банковата гаранция за получаване на авансово плащане (до 50% от стойността на целия проект) след подписване на договора за изпълнение на дейностите по съответния проект между държавен фонд „Земеделие“ (ДФЗ) и даденото местно поделение на вероизповеданията (в случая Църква или манастир). Подобна е ролята на изпълнителите на дейностите по СМР и за осигуряването на останалите 50% от финансовия ресурс необходим за завършване на дейностите по съответния проект, което може да стане с банков кредит, кредит от други юридически или физически лица или други финансиращи институции.

Осъществяването на подобна схема на финансиране е възможно поради факта, че изборът на изпълнители по отделните дейности на дадено проектно предложение за ремонт и реконструкция на храмове на вероизповеданията става предварително, т.е. преди подписване на договора между ДФЗ и дадената църква или манастир. Тази възможност е налице, тъй като църквите и манастирите като юридически лица не са възложители по Закона за обществените поръчки (ЗОП). В съответствие с чл. 7, т. 3 от ЗОП възложители на обществени поръчки са и публичноправните организации. Според легалната дефиниция на понятието, съдържаща се в §1, т. 21 от допълнителните разпоредби на ЗОП, това качество притежава всяка организация, за която кумулативно са изпълнени следните три изисквания:

1. има правосубектност, т.е. е юридическо лице;
2. създадена е с цел задоволяване на обществени интереси;
3. за нея е спазено поне едно от условията:
 - финансирана е повече от 50 на сто от държавния бюджет, от бюджетите на държавното обществено осигуряване или на Националната здравноосигурителна каса, от общинските бюджети или от възложители по чл. 7, т. 1 или 3 от ЗОП;
 - има управителен или контролен орган, повече от половината членове на който се определят от възложители по чл. 7, т. 1 или 3 от ЗОП;
 - или е обект на управленски контрол, т.е. върху дейността ѝ може да се упражнява доминиращо влияние от страна на възложители по чл. 7, т. 1 или 3 от ЗОП.

Предвид изложеното при преценка относно приложимостта на закона в конкретния казус е необходимо да се изследва дали са изпълнени изискванията по т. 1 – 3 по-горе по отношение на вероизповеданията и техните местни поделения. Видно от чл. 10, ал. 2 от Закона за вероизповеданията (ЗВ) Българската православна църква е юридическо лице и за нея е изпълнено условието за правосубектност. В общия случай обаче, по смисъла на чл. 14 и чл. 20 ЗВ, религиозните общности и техните местни поделения могат, но не са задължени да се регистрират като юридически лица, което означава, че изискването за наличие на правосубектност е спазено само в част от случаите.

По отношение на условието, „създадено с цел задоволяване на обществени интереси“ следва да се отбележи, че както в българското, така и в европейското законодателство не се

¹ Уставът на БПЦ, приет от VI църковнонароден събор на 11 декември 2008 г., в Рилската света обител, публикуван в „Църковен вестник“, извънреден брой, 09.01.2009 г.

съдържа легална дефиниция на това понятие. Според Съда на Европейския съюз (СЕО) (вж. решение по дело C-373/00) във всеки конкретен случай е необходимо да се преценява дали едно лице е създадено, за да извършва дейност, която служи за задоволяване на нужди от обществен интерес. В решение по дело C-283/00 СЕО определя последните най-общо като „нужди, които се удовлетворяват по начин, различен от покупката на стоки и услуги на пазара, и които поради причини, свързани с обществения интерес, държавата решава да ги осигури самостоятелно или да запази съществено влияние върху тях”.

В конкретния случай по смисъла на Закона за вероизповеданията религиозната институция представлява регистрираното като юридическо лице доброволно обединение на физически лица за изповядване на дадена религия, извършване на богослужение, религиозни обреди и церемонии. Съгласно чл. 4 от същия закон религиозните институции са отделени от държавата, а видно от чл. 5 ЗВ, намесата ѝ във вътрешната организация на религиозните общности и религиозните институции е недопустима. Ролята на държавата се свежда до осигуряване на някои принципи като свободно и безпрепятствено упражняване на правото на вероизповедание, поддържане на търпимост и уважение между вярващите от различните вероизповедания, както и между вярващи и невярващи. Държавата може да подпомага и насърчава религиозната, социалната, образователната и здравната дейност на вероизповеданията чрез предоставяне правото на ползване върху имоти, подпомагане със субсидии, чрез данъчни, кредитно-лихвени, митнически и други финансови и икономически облекчения. В този смисъл за религиозните институции, респективно за местните поделения, регистрирани като юридически лица, не може да се твърди, че са създадени в обществен интерес, обезпечаването на който е ангажимент на държавата. Предвид изложените специфики при създаването, устройството и дейността на горните субекти не може да се изрази заключение, че те са създадени за задоволяване на обществен интерес по смисъла § 1, т. 21 от ДР на ЗОП.

Поради установената липса на обществен интерес изследването на условията относно източниците на финансиране, управлението и контрола на религиозните институции и местните поделения на вероизповеданията, регистрирани като юридически лица (условията по § 1, т. 21, б. „а” от ДР на ЗОП), остава безпредметно.

Предвид изложеното религиозните институции по Закона за вероизповеданията не следва да се разглеждат като публичноправни организации по смисъла на § 1, т. 21 ДР на ЗОП, респ. не са възложители по чл. 7 ЗОП. Въпреки това изразяването на становище относно задължението за спазване на ЗОП от визираните институции налага да се разгледа и въпросът за приложимостта на чл. 14а, ал. 3 и 4 ЗОП. В тези хипотези лица, които не са възложители по чл. 7 ЗОП, са длъжни да спазват разпоредбите на закона при сключване на договори, за които са изпълнени едновременно следните условия:

- предметът на договора е строителство или услуга, свързана със строителство;
- повече от 50 на сто от договора се финансира от възложители по чл. 7, т. 1 – 4 от ЗОП;
- стойността на договора е над определени прагове, които са 2 640 000 лв. за строителство и 391 160 лв. за услуги, свързани със строителство (съгласно ЗОП в сила от 01.05.2012 г.).

В този смисъл религиозните институции и техните местни поделения са задължени да прилагат законодателството по обществени поръчки при сключване на договори, които отговарят на посочените условия.

При договори под визираните по-горе стойности дори същите да са финансирани повече от 50 на сто от възложители по чл. 7, т. 1-4 ЗОП, лицата по чл. 14а, ал. 3 и 4 ЗОП, респ. разглежданите институции, не са задължени да прилагат както процедурите в ЗОП, така и правилата, приложими за поръчките на по-ниска стойност (напр. възлагане с публикуване на публична покана по реда на глава осма „а“ ЗОП).

Във връзка с изложената по-горе констатация ДФЗ въвежда процедурата за избор на изпълнител на СМР с 3 оферти, преди подаване на проектното заявление за одобрение (вж. *Заявление за подпомагане по Мярка 322, документ 17*).

Таблица 4

Придружаващи документи, които се представят от местни подразделения на вероизповеданията, признати за юридически лица по силата на чл. 10 от Закона за вероизповеданията (документ № 17)

<p>В случаите по чл. 21, ал. 4 – най-малко три съпоставими независими оферти в оригинал, които съдържат фирмата на търговското дружество, срок на валидност на офертата, дата на издаване на офертата, подпис и печат на оферента, за всяка доставка/услуга на стойност по-голяма от левовата равностойност на 15 000 евро, както и в случай че тя е част от доставки/услуги, договорирани с един доставчик/изпълнител на обща стойност повече от левовата равностойност на 15 000 евро. Цената следва да бъде определена в левове или евро с включен ДДС. Офертите се издават не по-късно от датата на сключване на договора с избрания оферент и се придружават от техническа спецификация в случаите на закупуване на транспортни средства, машини, оборудване, съоръжения, включително компютърен софтуер и специализирана техника. Оферентите – местни лица, трябва да са вписани в Търговския регистър към Агенцията по вписванията, а оферентите – чуждестранни лица, следва да представят документ за правосубектност съгласно националното им законодателство. Оферентите на строително-монтажни работи, местни и чуждестранни лица, трябва да бъдат вписани в „Централен професионален регистър на строителя“ съгласно Закона за камарата на строителите (ЗКС) и да могат да извършват строежи и/или отделни видове строителни и монтажни работи от съответната категория съгласно изискванията на чл. 3, ал. 2 от ЗКС. Офертите се придружават от направените запитвания за оферти съгласно приложение № 26. Кандидатите посочват избрания оферент</p>

За да бъдат измерени социално-икономическата значимост и потенциалът на БПЦ от съществено значение е създаването на регистър и карта на храмовете в България. До момента (началото на април 2015 г.) според данни на Дирекцията по вероизповедания, са преброени общо 8000 църкви и манастири. Но цифрата не е окончателна, тъй като данните са от 260 общини и от 11 епархии. Остават още 5 общини и 2 епархии, за да се припокрие и засече цялостната информация. Например извършващото се преброяване констатира много частни параклиси, които не се водят на отчет в Църквата, но в общините ги броят. Този регистър е от изключително важно значение за привличането и усвояването на средства по ПРСР. Данните от ДФЗ показват, че до началото на месец април 2015 г., субсидии от 25,3 млн. лева за ремонт на 91 храма са изплатени по Програмата за развитие на селските райони 2007 – 2013 г. Общата одобрена субсидия за реконструкция и ремонт на сгради с религиозно значение и подобряване на прилежащите пространства е близо 66 млн. лв.¹

Ревизираните данни до края на месец септември 2015 г. показват значително подобрение в усвояването на средствата по ПРСР 2007 – 2013 г. по отношение на договорените и финализирани проекти на църкви (заявени, договорирани и изплатени субсидии по мярка 322 от ПРСР). На практика общата субсидия за 178 договора между ДФЗ и храмове (църкви и манастири) на БПЦ е в размер на 65,577 млн. лева, като след сключените анекси е намалена на 64,752 млн. лева (вж. таблица 5).

На практика от подадените 506 проектозаявления за ремонт и реконструкция на храмови сгради и манастири 178 от тях са одобрени за получаване на безвъзмездна субсидия, т.е. 35,18% е успеваемостта при кандидатстване или е одобрено проектното заявление на всяка

¹ 02 април 2015 г. държавен фонд „Земеделие“ - РА.

трета църква или манастир. Заявената субсидия от кандидатстващите 506 проекта е била близо 257 млн. лева (256,999 млн. лв.) или договорираната субсидия е едва 25,52% от заявената при кандидатстване.

До края на месец септември 2015 г. по договорираните проекти на църкви е изплатена субсидия в размер на 41 929 095,43 лева, което представлява 63,94% от сумата на субсидията по договор с църквите и манастирите¹. С други думи, за 6 месеца усвоената субсидия е скочила над 2 пъти (от 25,3 млн. лв. в началото на месец април на 41,9 млн. лв. до началото на ноември 2015 г.).

Таблица 5
Договорени проекти на църкви по мярка 322 от ПРСР 2007 – 2013 г.

Показатели	Сума/бр.
1. Брой подадени проекти на църкви и манастири	506 бр.
2. Заявена субсидия	256 998 923,02 лв.
3. Брой договори	178
4. Сума на субсидията по договор	65 577 896,12 лв.
5. Сума на субсидията след сключени анекси	64 752 067,52 лв.
6. Изплатена субсидия	41 929 095,43 лв.

Източник: ДФЗ, 2015.

Посочените по-горе в изложението данни показват, че ремонтът и реконструкцията на храмовете и манастирите на БПЦ формира един самостоятелен сектор в стопанската дейност на църквата, който по мащаби е равнопоставен на всички останали нейни икономически дейности. Този сектор генерира, от една страна, заетост и постъпления за строителния отрасъл, а от друга, и постъпления и заетост за сектора на услугите – консултантски и проектантски фирми и организации, фирми за строителен надзор и за оценка на въздействието на околната среда. На практика около 12% от общата сума на субсидията представляват т.нар. непреки разходи (разходи за услуги – управление и отчетност на проектите, публичност и информация, проектиране, строителен и авторски надзор, оценка на въздействието на околната среда). Тоест сумата на непреките разходи от общия размер на субсидията възлиза на около 7,869 млн. лв. Към това трябва да прибавим и косвените ползи за църквите, тъй като обновените храмови сгради, манастирски сгради и прилежащите им пространства привличат повече посетители (вярващи и туристи), което увеличава приходите им от същинска религиозна дейност, вкл. продажба на свещи и религиозни предмети, храни, книги и пр.

¹ Крайният срок за подаване на Искане за окончателно плащане по сключените договори по мярка 322 на ПРСР е 15.10.2015 г.

ПОЛИТИКАТА НА БЮДЖЕТНИ ИКОНОМИИ В СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКИ КОНТЕКСТ

ас. Игнат Игнатов,
Пловдивски университет „Паусий Хилендарски“

Фискалната консолидация в традиционната макроикономическа теория

Предписанието на кейнсианската школа за провеждането на антициклична фискална политика по време на бизнес цикъла трудно се комбинира с опитите за запазване или връщане към устойчиви публични финанси. Необходимостта от бюджетен дефицит с цел стимулиране на икономическата активност при икономически кризи е мъчно обосноваема на фона на изискванията за финансова дисциплина. Изучаването на въздействията на подобна макроикономическа политика изисква разграничението на кратък и дълъг период. Очертава се разрыв между интересите на държавата и икономическите агенти в кратък период, което маркира извода, че *колкото по-голям е времевият хоризонт на провежданата политика на икономии, толкова по-малък е този разрыв.*

В кратък период рестриктивната фискална политика чрез свиване на правителствените покупки води до по-нисък лихвен процент и съвкупно производство под пълната заетост при по-ниско ценово равнище. Не е възможно да бъде категорично посочено дали инвестициите нарастват или намаляват в кратък период – по-малкият национален доход намалява инвестициите, но по-ниското равнище на лихвения процент ги увеличава.

Конкретната ситуация може да бъде разгледана и през призмата на следното равновесно условие:

$$I = S_p + (T - G), \quad (1)$$

т.е. инвестициите са равни на националните спестявания, които са сбор от частните и публичните спестявания. Следователно частните спестявания (S) финансират или бюджетния дефицит, или инвестициите в икономиката. При дадени спестявания на домакинствата **фискалната консолидация** – политиката за намаляване на бюджетния дефицит чрез по-високи данъци или по-малки правителствени покупки би трябвало да доведе до стимулиране на инвестиционните разходи.

Въпреки това моделът IS-LM показва, че политиката на свиване на бюджетния дефицит намалява инвестициите в икономиката. Това последствие се наблюдава, защото фискалната консолидация влияе и върху частните спестявания. Рестриктивната фискална политика намалява националния доход. Потреблението намалява, но в по-малка степен поради $0 < mpc < 1$. Следователно частните спестявания също се свиват. Ако намалението в частните спестявания превишава свиването на бюджетния дефицит, тогава инвестициите спадат, а не се увеличават, т.е. $\Delta S_p + \Delta(T - G) < 0$ при фискална консолидация.

Координацията между рестриктивна фискална политика и експанзивна парична политика може да запази съвкупното търсене и националния доход на равнище на пълната заетост, но при специфичните условия на паричен съвет в България регулативните функции на държавния бюджет нарастват. Той остава най-същественният макроикономически

инструмент, с който правителството може да въздейства върху хода на икономическите процеси в страната.

Опитите за намиране на баланс между стимулиране на икономическата активност и дългосрочната устойчивост на държавните финанси допълнително се затрудняват от преките и косвените влияния на политиката на бюджетни икономии. Макроикономическото управление на страната трябва да направи ангажирана оценка на съпътстващите ефекти от подобна политика.

Рамки на изследването

Експлицитните разходи, заплащани за икономически растеж при криза, основаващ се на дълг, са лихвите към кредиторите. Стимулирането на икономиката от правителството в кризисни периоди според Кейнсианските предписания е възможно, когато публичните финанси на държавата са устойчиви. Тогава реализирането на бюджетен дефицит и натрупването на външни задължения няма да се окаже непосилно бреме за цялата икономика. Тази идея е отразена и в правилата на ЕС (по-специално в Регламент (ЕС) № 1175//2011 чл. 1 параграф 2).

Паричният съвет обаче добавя допълнителна специфика, с която макроикономическото управление задължително трябва да се съобрази. Покритието на паричните агрегати с международни резерви е сърцевината на валутния борд. Затова крайно нежелателно е изтичането на брутни валутни резерви по линия на външния дълг. Същевременно обаче притокът на чуждестранен капитал под формата на дълг само по себе си не е достатъчно условие за икономически просперитет. Необходими са редица други съпътстващи условия, които осигуряват трансформацията на дълг в икономически растеж като организация и функциониране на институциите. На фиг. 1 се наблюдава относително ниското равнище на брутен дълг спрямо БВП на България в сравнение с други страни от ЦИЕ. Въпреки това България продължава да следва консервативна бюджетна политика и в периода на кризата след 2009 г. Макар да не са налице явни разходи, произтичащи от нарастването на външния дълг, България заплаща своите имплицитни разходи за поддържането на финансова стабилност.



Източник: Евростат.

Фиг. 1.

Имплицитната цена на икономическия растеж при криза, основан на финансова стабилност, предполагаемо се проявява в натрупването на напрежение в икономиката, което има своите социални и икономически измерения. Следваната фискална консолидация (ФК) има отношение към неравенството в доходите, чувствителността на стопанските агенти към средата, междуфирмената задлъжнялост и финансовите затруднения за домакинствата. Някои от тези ефекти на кризата са подпомогнати от политиката на бюджетни рестрикции, но други от тях изкривяват като директно следствие от прекалена консервативност, продиктувана от стремеж за постигане на конкретни фискални цели. ФК все пак има и положителен ефект върху международната репутация на страната като израз на твърдите намерения на правителството към предвидима и стабилна икономическа среда. Критериите от ЕС за дълга и дефицита олицетворяват стремежа към фискална консолидация и спазването на финансова дисциплина. Настоящият анализ има за основна цел да разкрие неясните проявления на политиката на бюджетни икономии.

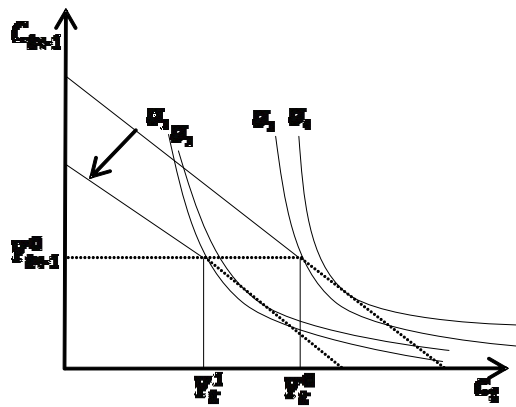
Таблица 1
Имплицитни ефекти

Положителни	Отрицателни
По-добри перспективи пред икономиката	Свърхчувствителност към средата
	Неравенство в доходите
	Междуфирмена задлъжнялост

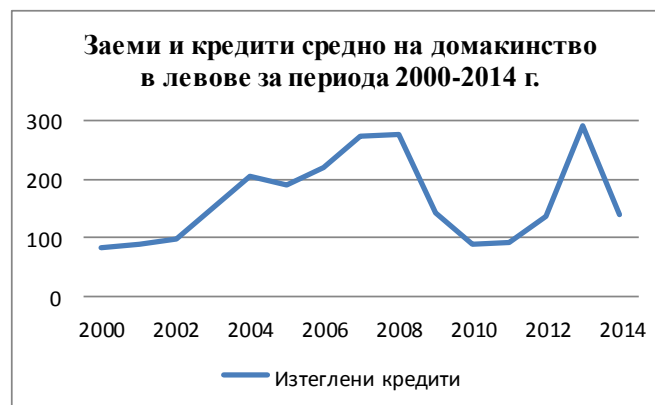
Имплицитни ефекти от фискалната консолидация
Повишена чувствителност на ликвидно ограничените икономически агенти към средата

След началото на кризата лихвите по кредитите за домакинствата се повишиха рязко поради завишената несигурност, което доведе до повишаване на броя на необслужваните кредити в икономиката. Лихвените проценти по потребителските кредити в левове и евро се върнаха на нивата си преди 2009 г. не по-рано от 2011 г. Акомодативната парична политика би могла да увеличи ликвидността в икономиката и да намали лихвените проценти, но в условията на паричен съвет и при значителен отлив на чуждестранен капитал паричната маса се свива, което вероятно изправя домакинствата пред т.нар. ликвидни ограничения. На практика те желаят да потребяват повече, но не могат да намалят своите спестявания (да вземат кредит), поради което са принудени да намалят своето потребление при увеличение на данъците. Като резултат фискалната консолидация, извършвана основно чрез приходите на държавния бюджет в условията на ликвидни ограничения, е възможно да провокира по-голяма потребителска реакция от очакваната.

Ето защо е необходимо да се отчете ефектът от намалението в потребителския доход в кратък период. Графично свиването на текущия доход (Y_t) се представя с успоредно изместване на линията на бюджетно ограничение към координатното начало на фиг. 2. Наличието на ликвидни ограничения обаче възпира потребителя да се придвижи до най-високо разположената крива на безразличие U_2 , където текущото потребление (C_t) намалява в по-малка степен от спада в дохода. В крайна сметка индивидът се премества до U_1 в новата точка на пречупване при новото по-ниско равнище на текущия доход. Това означава, че текущото потребление ще спадне в еднаква степен с намалението в текущия доход. На макроравнище първоначалният отрицателен ефект на фискалната консолидация върху националния доход може да бъде подсилен от по-голям от очаквания спад в потреблението. Това предполага пределна склонност към потребление, приближаваща или дори равна на 1.



Фиг. 2. Обвързващо кредитно ограничение при намаление в текущия доход



Източник: НСИ.

Фиг. 3.

Кредитните ограничения са опит за обяснение защо потреблението може да е свръхчувствително към очаквани или временни промени в дохода. От идеята за кредитните ограничения следват някои важни изводи за макроикономическата политика в условията на растящ или хроничен дефицит. Например временни данъчни отстъпки за домакинства, които вероятно са финансово ограничени, ще стимулират в по-голяма степен тяхното потребление от очакваното. Друг възможен извод е употребата на прогресивна данъчна ставка, която може да стимулира потреблението на нискодоходните групи потребители, но същевременно няма да повлияе негативно върху бюджета.

От фиг. 3 се наблюдава рязък спад във възходящата тенденция в показателя изтеглени кредити средно на домакинство за периода 2009 – 2011 г. През този период домакинствата не са активни участници на пазара на кредити, което вероятно се дължи на по-високите пазарни лихви.

Изчислена от данни на НСИ чрез линейна регресия пределната склонност към потребление за периода 2000 – 2008 г. е 0,85, докато за периода 2009 – 2014 г. тя спада със 6,9% до

0,79. През кризисния период от всеки допълнителен 1 лв. доход домакинствата изразходват 79 с. за потребление. Икономическите индивиди реагират на влошената стопанска конюнктура чрез увеличение в спестяванията и лек спад в потреблението.

Прогнозираната от модела свръхчувствителност на потребителите (близка до 1 трс) в условията на ликвидни ограничения не се потвърждава в условията на българската икономика през кризата.

Неравенство в доходите

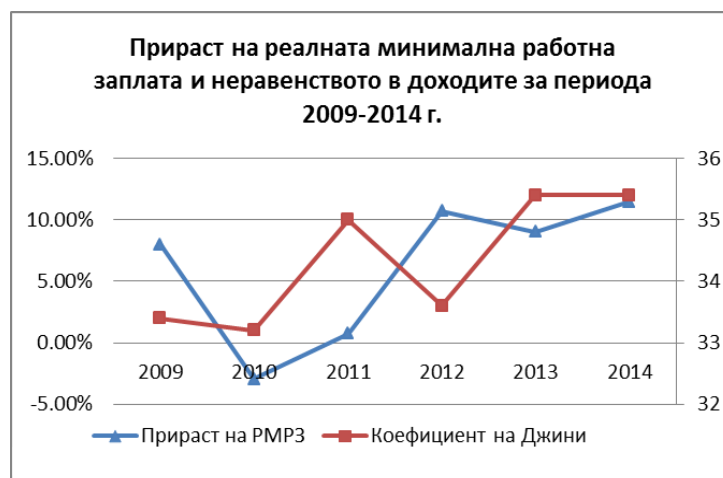
Теорията илюстрира негативното влияние на фискалната консолидация върху съвкупното производство и темпа на икономически растеж, но пропуска възможния косвен ефект върху неравенството в доходите.

Традиционно степента на неравномерно разпределение в доходите се измерва с коефициента на Джини (G). Друг възможен показател е индексът на Тейл или $S80/S20$ (отношение между доходите на най-бедните и най-богатите 20% от домакинствата). Интересно е да се проучи дали следваната консервативна бюджетна политика през периода на кризата оказва въздействие върху разпределението на доходите в България. За целта ще бъде използвана множествена регресия, като в анализа коефициентът на Джини ще се приеме за зависимата променлива. Интуитивно неравенството в доходите е функция от икономическите условия, като предварителните очаквания са за отрицателна зависимост между степента на диференциация на доходите и бизнес цикъла. Поради тази причина цикличната компонента от бюджетното салдо (b_c) ще представлява една от описателните променливи в модела. Необходимо е също така да бъде отчетена и фискалната позиция на правителството като израз на стремежите към финансова стабилност. Затова втората описателна променлива в регресионния модел е циклично приспособеното първично салдо ($capb$). Основната идея е, че след елиминиране на влиянието на цикъла промените във фискалните променливи отразяват решенията на правителството за промяна на данъците и равнището на разходите.

Данните за последващите изчисления са от Евростат и конвергентните програми на Р България. Получените резултати за периода 2006 – 2014 г. са:

$$G = -0,77 * capb + 0,98 * b_c + 34,52 \quad (2)$$

Уравнението потвърждава първоначалното предположение, че неравенството в доходите не е безразлично към следваната фискална политика. Положителната промяна в $capb$ (фискална консолидация) предизвика подобрене в неравенството в доходите, което е аргумент в полза на поддържането на балансиран бюджет и устойчиви публични финанси. При равни други условия, за всеки 1% подобрене в циклично приспособеното първично бюджетно салдо, коефициентът на Джини спада с 0,77. Като цяло рестриктивният бюджет на правителството оказва влияние върху доходите на икономическите агенти посредством данъчната политика, разходите за пенсии и други социални плащания. От значение за успеваемостта на фискалната консолидация следователно са използваните приходни и разходни мерки. Пропорционалното данъчно облагане, въведено през 2007 г., допринесе за нарастването на величината на коефициента на Джини, тъй като високите доходи бяха облагодетелствани за сметка на ниските доходи. Съответно от не по-малко значение са конкретните разходи, които правителството решава да съкрати или да задържи, така че политиката на доходите влияе директно върху неравенството в трудовите възнаграждения.



Източник: НСИ.

Фиг. 4.

Динамиката на коефициента на Джини след 2008 г. се дължи на (не)предприетите действия от правителството. Според данни от МФ изразходваните средства в областта на заетостта спадат по абсолютна стойност от почти 179 млн. лв. през 2009 г. до 70,4 млн. лв. през 2014 г., което представлява средногодишен спад от 17%¹. Плахата политика на доходите пряко влияе върху равнището на бедност на определени рискови групи – пенсионери, лица под 18 години и др. По-конкретно минималната работна заплата е замразена за периода 01.2009 – 09.2011, което влошава диференциацията в доходите. Замразени са и заплатите в общественния сектор, пенсиите и гарантирания минимален доход през 2010 г. като мярка на фискалната консолидация, което подсилва отрицателното влияние върху неравенството. Все пак увеличението на МРЗ до 270 лв. през последното четиримесечие на 2011 г. води до снижаване на коефициента на Джини, тъй като концентрира допълнителна сума на дъното на доходното разпределение. Номиналната МРЗ се повишава със 17,2% за периода 2012 – 2014 г., като нейната възходяща тенденция продължава и през първото полугодие на 2015 г. до 340 лв. Този тренд на МРЗ следва да потисне коефициента на Джини за известен период, както се вижда от фиг. 4.

Въпреки тези разсъждения, зависимостта на коефициента на Джини от бизнес цикъла е по-силна и доминира над влиянието, породено от фискалната позиция. Първоначално предвижданата негативна връзка между бизнес цикъла и коефициента на Джини не се потвърждава. Изглежда, че икономическата криза води до по-малко увеличение на високите доходи, което от своя страна задържа прираста на индикатора.

Като малка силно отворена икономика износът на България възлиза на две трети от БВП за 2011 – 2014 г., което предполага интуитивно силна чувствителност към външната среда. Това се потвърждава и от модела чрез висок регресионен коефициент пред икономическия цикъл в размер на почти 1. Наред с отвореността на икономиката паричният съвет допълнително усилва влиянието на външните шокове.

Ограничения на анализа са краткият времеви ред на някои показатели и възможността за влияние на други фактори.

¹ Отчети за изпълнението на държавния бюджет на РБ за 2009 и за 2014 г.

Българското правителство би могло да компенсира само частично влиянието на бизнес цикъла върху неравенството в трудовите възнаграждения чрез адекватна политика на доходите, насочена към МРЗ, пенсии и други социални плащания.

Междуфирмена задлъжнялост

От фиг. 5 се откроява тенденция за разглеждания период правителството да задържа през годината своите разходи по линия на възстановяване на ДДС кредит към бизнеса. Това се извършва основно с фискални цели – да се осигури касовото изпълнение на държавния бюджет.



Източник: НСИ.

Фиг. 5.

За целите на анализа невъзстановеният в срок ДДС може да бъде изразен приблизително в загуби на производство за икономиката чрез количествената теория за парите: $P \times Y = M \times V$. Изчислявайки фактическата скорост на паричното обръщение чрез паричния агрегат МЗ за 2009 – 2014 г., може да се достигне до количествен измерител на съвкупната продукция, която вероятно щеше да бъде произведена, ако сумата на невъзстановения ДДС беше върната в икономиката.

Таблица 2

Ефект върху икономиката от неразплащане на правителството с бизнеса

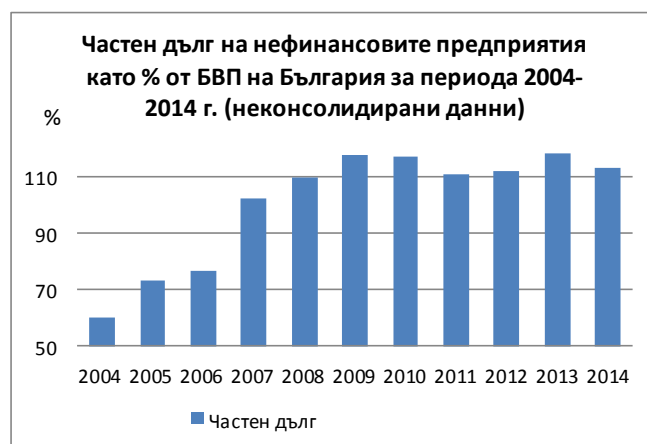
		2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
БВП ($P \times Y$)	млн. лв.	68 537	73 780	80 100	81 544	81 971	83 612
МЗ (широки пари)	млн. лв.	45828,12	50 740,9	56 921,8	61 721,7	67 236,4	68 005,7
Скорост на паричното обръщение (V)		1,50	1,45	1,41	1,32	1,22	1,23
Средногодишен размер на невъзстановения в срок ДДС	млн. лв.	450,10	332,60	322,50	280,28	240,00*	105,00*
Потенциална загуба на БВП	млн. лв.	673,13	483,62	453,82	370,29	292,60	129,10

*Стойности към 31.12 за съответната година.

Източник: БНБ, МФ.

БВП на България за 2009 г. е възможно да е ошетен с 673 млн. лв., докато непроизведените обеми за 2010 и 2011 г. са на стойност 484 и 454 млн. лв. респективно. Практиката за разплащане с бизнеса в срок се засилва впоследствие, което намира отражение в по-малки потенциални загуби на БВП за годините след 2012 г. В края на 2014 г. невъзстановеният ДДС е сведен до най-ниското равнище за последните 10 години. Изведените стойности имат по-скоро ориентировъчен характер. Вероятно тези стойности са надценени в известни граници, тъй като парите от ДДС дори да бяха възстановени на фирмите тяхната способност да произведат тези обеми през 2009 – 2014 г. е под въпрос. Това съмнение произтича от факта, че през кризисния период действат и множество други фактори – загуба/свиване на външни пазари от Западна Европа, отслабено крайно потребление и завишени лихвени проценти заради опасност от лоши кредити. При всички положения обаче тази задържана ликвидност за фирмите можеше да изиграе ролята на буфер към гореизброените вътрешни и външни фактори.

Тази наложена данъчна практика през първите години след началото на кризата провокира и негативно влияние върху фирмите в икономиката, лишавайки ги от ликвидни средства под формата на задържан ДДС. **В резултат нарасналата междуфирмена задлъжнялост според фиг. 6 увеличи рисковете от разпространение на финансови затруднения между контрагентите.**



Източник: НСИ.

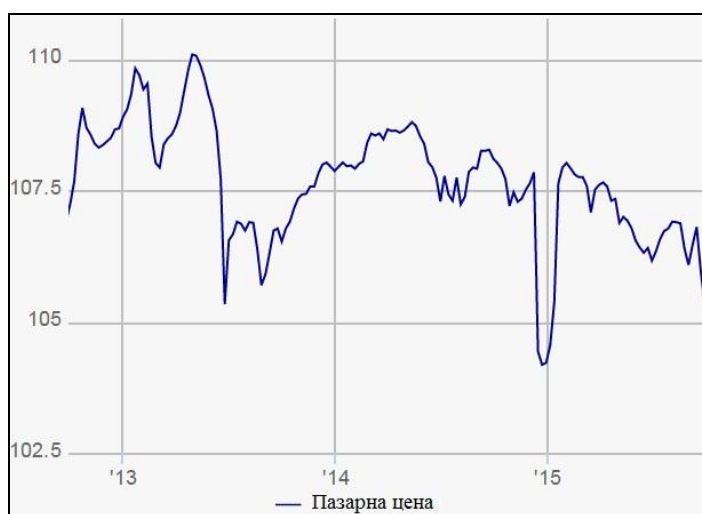
Фиг. 6.

Решимост на правителството за прогнозируема фискална политика

Сред разнообразните измерения на политиката на фискална консолидация следва да бъде отчетено и нейното положително влияние върху икономическата среда, произтичащо от поддържането на финансова стабилност. На практика прогнозируемостта на водената бюджетна политика укрепва доверието сред настоящите и потенциалните инвеститори в страната, а така също и редуцира всеобщата несигурност в икономическата среда. Следователно обявяването и предприемането на конкретни мерки в тази посока не само създава необходимата кредитбилност на правителствените действия, но и изпраща положителни сигнали за надежден партньор в международен контекст.

За оценка на степента на доверие на инвеститорите към бюджетната политика на правителството може да послужи динамиката на пазарните цени на външния дълг на вторичния капиталов пазар.

С цел рефинансиране на падежиращата емисия от глобални облигации, деноминирани в евро, през 2013 г. правителството емитира предварително еврооблигации с матуритет от 5 години с лихвен купон 4,25% в размер на 950 млн. евро. Проследяването на цените на тези облигации през периода 07.2013-09.2015 маркира основните събития в страната, застрашаващи нейната финансова стабилност. Резки спадове в доверието на пазара към българската икономика си проличават през първото тримесечие на 2013 г., когато правителството слиза от власт предсрочно в средата на същата година, когато възникналата политическа нестабилност поражда несигурност за публичните финанси на държавата. Още по-голям спад в пазарните котировки на тези облигации е излишно предизвикан в края на 2014 г. от неясните намерения на правителството по повод на пенсионната реформа, засягащи капиталовите фондове. Може да се заключи, че ценовата динамика на облигациите е силно чувствителна към необмислени и внезапни действия от правителството. Ето защо фискалната консолидация като политика на прогнозируемост стимулира положително отношение на инвеститорите към страната. Това проличава в предимно положителния тренд на цените на тези еврооблигации от момента на тяхната емисия до началото на 2013 г., както и в периода от средата на 2013 г. до ноември 2014 г. Поддържаната финансова стабилност и демонстрирана обща последователност в намеренията на правителствата през целия разглеждан период намира отражение във факта, че облигациите се търгуват с премия. Това засвидетелства положителната оценка на международната общност към макроуправлението на България.



Източник: www.boerse-frankfurt.de

Фиг. 7. Пазарни цени на български еврооблигации с фиксирана лихва 4,25% и падеж 2017 г. за периода 09.07.12 – 01.10.15 г.



Източник: www.boerse-frankfurt.de

Фиг. 8. Пазарни цени на български еврооблигации с фиксирана лихва 2,95% и падеж 2024 г. за периода 03.07.14 – 01.10.15 г.

Рефинансирането на емисията от глобални облигации в долари през 2015 г. стана възможно благодарение на нова емисия отново на еврооблигации през средата на предходната година с лихвен купон 2,95% и падеж през 2024 г. в размер на 1,49 млрд. евро. Динамиката на цените на тези облигации е аналогична с тази на предходните облигации, падежиращи през 2017 г.

Наблюдаваният спад в цените и на двете еврооблигации в края на полугодieto на 2015 г. се дължи на регионалната несигурност около разрешаването на дълговите проблеми на Гърция, въпреки започналата програма за изкупуване на държавни облигации от ЕЦБ през март същата година.

Ангажираността за благоразумна фискална политика намира признание от международните агенции за кредитен рейтинг от BВВ. Още в края на 2009 г. Standard & Poog's ревизира перспективата си за България от отрицателна на стабилна, като основните доводи са свързани с предпазливата фискална политика и ниския правителствен дълг. Макар агенция S & P да потвърждава тази оценка, три поредни години благодарение най-вече на следваната бюджетна консолидация от правителството, то в края на 2013 г. анемичното потребление се превръща в основание за промяна на перспективата на отрицателна. Агенцията счита, че фискалната позиция остава непроменена, но слабият растеж на кредитирането и все още високата норма на безработица поставят под въпрос възможностите за растеж. Описаната ситуация е допълнително усложнена от волатилната политическа среда, която подкопава стимулите за реформи.

В средата на 2014 г. кредитният рейтинг на България е понижен с една стъпка до ВВВ - главно поради отново възникналите политически вълнения, но стабилните фискални променливи продължават да се възприемат като гарант за стабилна перспектива. Впоследствие адресирането на възникналите сътресения в третата и четвърта по големина банка в България и съпътстващото охлабване на фискалната позиция са основните причини кредитният рейтинг на България да бъде допълнително намален до ВВ+ през декември 2014 г. Това

действие на агенция S&P изпраща емитираните от правителството облигации в категорията „неинвестиционен клас“. В края на първото полугодие на 2015 г. присъденият суверенен кредитен рейтинг от ВВ+ е запазен, като се изтъкват продължаващите предизвикателства пред банковия сектор и влошаването на правителствените финанси.

За целия период 2009 – 2015 г. стабилните публични финанси се изтъкват като предимство на българската икономика и са в основата на утвърждаването и интеграцията на България в международната финансова общност.

Залагането на добре артикулирани и разумни граници на провеждане на фискалната политика се възприема положително от финансовите пазари, което улеснява достъпа до тях и позволява на правителството да се финансира при по-ниски лихви.

Литература

1. Минасян, Г. Външен дълг: Теория, практика, управление. С., изд. „Сиела“, 2007.
2. Цанов, В. Тема на фокус: неравенство и бедност – динамика и политики за тяхното ограничаване. Годишен доклад на Институт по икономически изследвания при БАН. С., ГорексПрес, 2014.
3. „Задължения на предприятията от нефинансовия сектор на икономиката“, Българска стопанска камара. С., януари 2013 г.
4. Blanchard, O., A. Amighini and F. Giavazzi. Macroeconomics: A European Perspective. Prentice Hall, 2010.
5. Sims, E. Intermediate Macroeconomics: Consumption, University of Notre Dame, Fall 2012.
6. Mulas-Granados, C. Fiscal adjustments and the short-term trade-off between economic growth and equality, Instituto de Estudios Fiscales, 2004.
7. Регламент (ЕС) № 1175//2011.
8. www.minfin.bg
9. www.minfin.bg
10. www.bnb.bg
11. www.boerse-frankfurt.de
12. http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/bulgaria/2010/03/05/868548_loshi_novini_i_dobri_suveti/
13. http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/bulgaria/2013/01/22/1989095_dds_uskoritel_za_korektnite_firmi/?sp=1#storystart

ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В КОНТЕКСТА НА ДЪЛГОВИТЕ ОТНОШЕНИЯ В СТОПАНСТВОТО

докторант Величка Николова,
катедра „Икономикс“, УНСС – София

Увод

Икономическата и финансова криза, развила се през последните години, довежда до твърде бързо повишаване на правителствения дълг в световен мащаб. В основата на бързото нарастване на държавния дълг стоят натрупаните от правителствата бюджетни дефицити, които от своя страна са неизменно свързани с нарастващите публичните разходи и намаляващите данъчни приходи. Неизбежно се появява необходимостта от генериране на по-високи бюджетни излишъци, които да се използват за покриване на плащанията по дълга. От значение е да не се подценява предназначението на поетия от правителствата дълг – за финансиране на бюджетни дефицити, за изплащане на стари дългове или пък за инвестиции.

Обект на настоящия доклад е *възможността* за постигане на икономически растеж в условията на дълговите отношения в стопанството. Предмет на настоящия доклад са *целите*, за които се използва поетият от правителството дълг, и по-конкретно дали те биха могли да се разглеждат като способстващи за пораждаване на икономически растеж. Реализирането на доклада предполага изпълнение на следните основни задачи: разглеждане на теоретични концепции за икономическата природа на връзката държавен дълг – икономически растеж; изследване на динамиката на държавния дълг; проследяване на предназначението на дълга; отчитане ролята на структурата на държавните разходи, като се открояват областите от правителствените разходи, които биха имали положително въздействие върху съвкупното производство и които биха били от съществено значение за постигане на дългосрочен растеж и развитие.

Теоретични концепции за икономическата природа на връзката държавен дълг – икономически растеж

В научната литература не съществува единно схващане относно ролята на дълговото финансиране на държавния бюджет и влиянието му върху икономическия растеж. Икономистите от класическата школа се обявяват против използването на държавен дълг. Според класическото виждане поемането на дълг се отразява неблагоприятно на възможността за увеличаване на материалното благополучие на една нация. Според А. Смит липсата на песеливост в мирно време налага необходимостта от взимането на дълг по време на война: „Практиката на дългово финансиране, която една страна е приела, постепенно я изтощава“¹. Притежание на Смит е и песимистичният възглед, според който в Европа всички велики нации ще се провалят в резултат от нарастващите дългове в дългосрочен план.

¹ Smith, A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. ed. Edwin Cannan. London: Methuen & Co., Ltd, 5th edition, 1904.

Според Ж. Б. Сей¹, преди да се пристъпи към използването на държавен дълг, трябва да са налице два вида продуктивен капитал, като всеки един от тях трябва да е в състояние да носи приходи. Първият вид капитал е този, който може да се предостави на заем на правителството, вторият вид капитал е този, от който бъдещите данъкоплатци ще могат да извлекат приходи, с които да покрият лихвените плащания по капитала даден назаем. Сей смята, че държавните заеми от всякакъв вид са съпроводени от един универсален недостатък и той е свързан с изтичането на капитал от производителната работна ръка и вливане на капитал в безплодно потребление.

В своя труд „За принципите на политическата икономия и данъчното облагане“ Д. Рикардо² няма самостоятелна глава, посветена на публичния дълг, въпросът с дълга се преплита с изложението, посветено на данъците върху други стоки освен суровия продукт. В представите на Рикардо националният дълг се отъждествява със „зло, за което почти всяка жертва не би била твърде голяма, за да се отървем от него. То разрушава равновесието на цените, ставайки причина за това много хора да емигрират в други страни с цел да избегнат тежестта на данъчното облагане, което повлича след себе си и увисва като тежък товар, който напъва промишлеността на страната.“³ Възгледите на Дж. Кейнс за активната намеса в икономиката на една държава се противопоставят на класическото разбиране за използването на дългово финансиране. Кейнс обвързва постигането на икономически растеж с увеличаването на държавните разходи посредством дългово финансиране, докато при класиците на преден план изпъква „тезата за вредната роля на дефицитното финансиране“⁴.

В свое изследване, посветено на държавния дълг, Д. Елемендорф и Н. Манкил⁵ обобщават възможните ефекти от дълговото финансиране върху икономиката на една страна. Двамата учени посочват, че държавният дълг може да окаже влияние върху паричната политика. Поемането на правителствен дълг способства за отслабване на дисциплината, свързана с бюджетния процес. Според двамата автори държавният дълг прави една страна по-уязвима към загуба на международно доверие, политическа независимост и международно лидерство.

Съвременните научни изследвания (К. Рейнхарт и К. Рогоф⁶, К. Чечерита и Ф. Ротър⁷, Б. Егерт⁸) посочват съществуването на нелинейна връзка между държавния дълг и икономическия растеж, и акцентират върху наличието на прагова стойност, над която се наблюдава отрицателно влияние на дълга върху растежа. При проследяването на научната литература, посветена на държавния дълг и икономическия растеж, се забелязва, че за да може да се установи какви са възможностите за пораждаване на икономически растеж в условията на дългови отношения е от значение да се проследи: каква е структурата на дълга; какви са конкретните причини, които са довели до натрупването на дълг; каква

¹ Say, J. B. A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution, and Consumption of Wealth. ed. Clement C. Biddle, trans. C. R. Prinser from 4th ed. of French. Philadelphia: Lippincott, Grambo & Co., 1855, 4th-5th ed.

² Ricardo, D. On the Principles of Political Economy and Taxation (Third edition 1821), Batoche Books, Kitchener, 2001.

³ Cannan, E. Ricardo in Parliament. - The Economic Journal. Vol. IV, 1894.

⁴ Захариев, А. Управление на дълга. Свищов, Академично издателство „Ценов“, 2012.

⁵ Elemendorf, D., N. Mankiw. „Government Debt“, NBER Working paper № 6470, 1998.

⁶ Reinhart, C., R. Kenneth. Growth in a time of debt. Working paper 15639, 2000.

⁷ Checherita, C., P. Rother. The impact of high and growing government debt on economic growth an empirical investigation for the euro area. Working paper series № 1237 august 2010.

⁸ Egert, B. Public debt, economic growth and nonlinear effects: myth or reality? Economics department working papers № 993, 2012.

роля се придава на държавата, представлявана от институциите, които я изграждат; какви са условията, при които дългът може да попречи на икономическия растеж; отчетено ли е или е пренебрегнато влиянието на вътрешния дълг при изследването на връзката между държавния дълг и икономическия растеж; за финансирането на какъв тип блага ще се използва емитираният дълг.

През последните години една от най-често цитираните статии, която обяснява връзката между публичния дълг и икономическия растеж е „Растеж във времена на дълг“ на икономистите от Харвардския университет К. Рейнхарт и К. Рогоф¹. В проведеното от тях изследване се посочва, че както за развитите, така и за развиващите се икономики след като съотношението дълг/БВП надхвърли 90% започват да се наблюдават изключително ниски темпове на икономически растеж. Изследването, което Рейнхарт и Рогоф провеждат, е подложено на множество критики, които се отнасят до точността на определената от двамата учени прагова стойност на съотношението дълг/БВП. В свое изследване Б. Егерт² стига до заключението, че 90% не бива да се разглежда като „магическо число“. Икономистът посочва, че нестабилността би могла да е резултат от сложни и трудни за моделиране нелинейни ефекти, зависещи от икономическите условия в страните, в които се проявяват.

К. Чечерита и Ф. Ротър стигат до извода, че „по-високото съотношение дълг към БВП е свързано с по-ниски дългосрочни темпове на растеж при равнища на дълга над диапазона от 90 до 100% от БВП.“³ Учените изтъкват, че механизмите, чрез които е вероятно публичният дълг да окаже влияние върху икономическия растеж, са общата факторна производителност, публични инвестиции, частни спестявания, дългосрочни номинални и реални лихвени проценти.

Взаимовръзка между държавен дълг и възможности за постигане на икономически растеж

Непрекъснато нарастващите държавни разходи и недостатъчните държавни приходи за тяхното финансиране водят до генериране на бюджетни дефицити. Реализираните бюджетни дефицити в края на годината се свързват с необходимостта от използването на вътрешно и външно финансиране, което способства за формирането на държавен дълг. Разбира се, формираните се бюджетни дефицити далеч не са единствената причина за използването на дълг от страна на държавата. В България в Закона за държавния дълг е посочено, че държавен дълг може да се поема за подкрепа на платежния баланс на страната, за рефинансиране на държавния дълг в обръщение, за финансиране на инвестиционни проекти и специфични програми, които са одобрени от Народното събрание, за осигуряване на плащания по изискуеми държавни гаранции и за подкрепа на платежния баланс на страната. За да може поетият от правителството дълг да се превърне в генератор за икономически растеж от значение са целите, за които се използва финансирането, следваната макроикономическа политика, в частност фискалната и ключовата управленска роля на националните институции.

Задвижването на икономическия растеж в една икономика може да е резултат от подпомагане на здравеопазването и образованието, поддържане на високо равнище на заетост, заделяне на повече средства от бюджета за програми, дейности и служби за социално осигуряване, подпомагане и грижи, инвестиране в инвестиционни проекти, целящи подобряване на инфраструктурата, културата, опазването на околната среда и насърчаването на ино-

¹ Reinhart, C., R. Kenneth. Growth in a time of debt. Working paper 15639, 2000.

² Egert, B. Public debt, economic growth and nonlinear effects: myth or reality? Economics department working papers № 993, 2012.

³ Checherita, C., P. Rother. The impact of high and growing government debt on economic growth an empirical investigation for the euro area. Working paper series № 1237 august 2010.

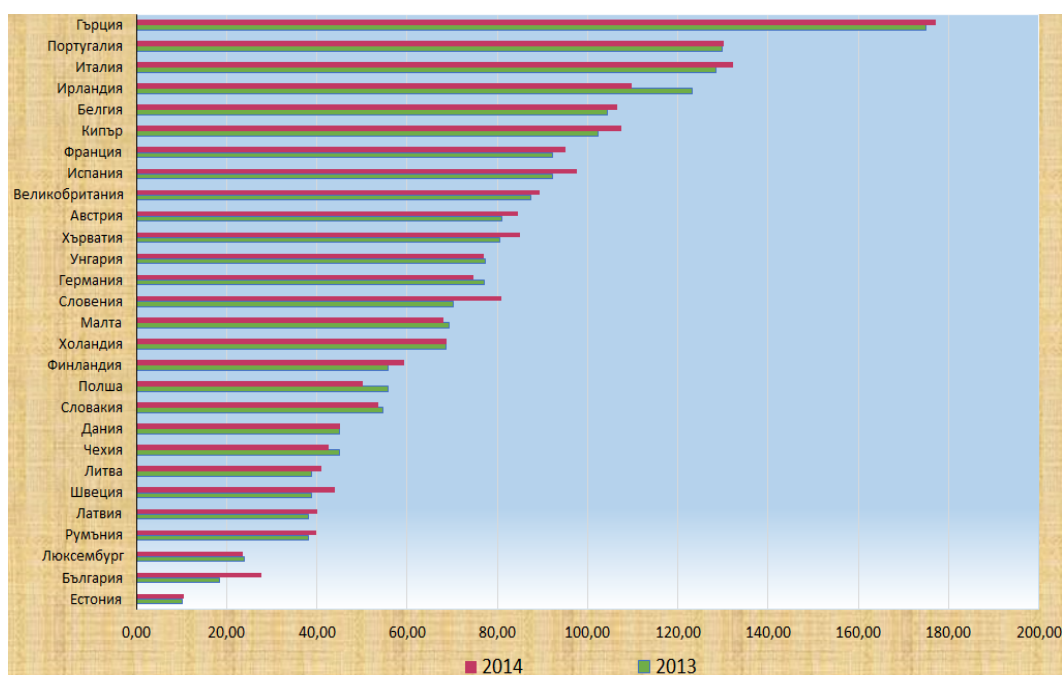
вациите. В доклад на Световния икономически форум¹, посветен на глобалната конкурентоспособност и публикуван през 2015 г., се посочват най-проблематичните фактори за правене на бизнес в България: достъп до финансиране, корупция, неефективна държавна бюрокрация, недостатъчна образована работна сила и политическа нестабилност.

При разглеждането на дефицитното финансиране на държавния бюджет с помощта на правителствен дълг от значение е да се обърне внимание на структурата на държавните разходи, а също така и да се изследва финансирането на коя група държавни разходи посредством дълг може да се разглежда като продуктивно и да води след себе си постигане на икономически растеж. От особено значение за растежа на една икономика биха могли да се разглеждат капиталовите разходи, които да спомогнат за развиването на дейностите в икономиката. В Кейнсианската икономическа теория нарастването на публичните разходи се възприема като допринасящо за постигането на икономически растеж, увеличаването на държавните разходи води след себе си по-висока заетост и нарастване на съвкупното производство. Възгледите на Дж. Кейнс се разминават значително от възгледите на представителя на неокласическата икономическа школа Р. Баро. Това разминаване е най-вече по отношение на правителствените разходи. Според Баро² правителствените разходи забавят икономическия растеж, а инвестиционните разходи са позитивно свързани с икономическия растеж. В България за периода от 2000 до 2014 г. най-голям относителен дял в общите разходи по функции по консолидираната фискална програма заемат разходите за социално осигуряване, подпомагане и грижи, като за разглеждания период тези разходи заемат средно 34,24% от общите разходи. За разглеждания период от 2000 до 2014 г. втори по важност се подреждат разходите за икономически дейности и услуги, които заемат средно за разглеждания период 12,16% от общите разходи, следвани са от разходите за отбрана и сигурност (12,01%), разходите за здравеопазване (11,19%), и разходите за образование (10,36%). За 2014 г. по КФП най-много капиталови разходи се заделят за Икономически дейности и услуги (2004,90 млн. лв.), следвани от Жилищно строителство, благоустройство, комунално стопанство и опазване на околната среда (1732,30 млн. лв.). От 2005 до 2014 г. се запазва тенденцията най-много капиталови разходи да се причисляват на категорията Икономически дейности и услуги, следвана от Жилищно строителство, благоустройство, комунално стопанство и опазване на околната среда и Образование. За последните три години (от 2012 до 2014 г.) темпът на прираст на капиталовите разходи в България по КФП значително нараства. За същия период се забелязва и засилване на темпа на растеж на реалния БВП. От текущите нелихвени разходи по КФП най-много средства се заделят за Пенсии и Здравеопазване.

За разлика от държавните разходи, които за периода от 2000 до 2014 г. непрекъснато нарастват в номинално изражение, динамиката на държавните приходи по Консолидираната фискална програма е променлива, което от своя страна се дължи на предприетите законодателни мерки, повишаване или намаляване на събираемостта от приходите, предприетите мерки за борба срещу данъчните престъпления. Непрекъснато нарастващите държавни разходи и променливостта в динамиката на държавните приходи неизменно води след себе си до генериране на бюджетни дефицити, което поражда необходимостта от използването на дълг. За периода от 2009 до 2014 г. ежегодно се наблюдава изпреварване на публичните разходи спрямо публичните приходи, т.е. формиране на бюджетни дефицити.

¹ World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2015-2016. Klaus Schwab, 2015.

² Barro, R. Government Spending in a Simple Models of Endogenous Growth. – Journal of Political Economics, 98, 1990, pp. 103-125.

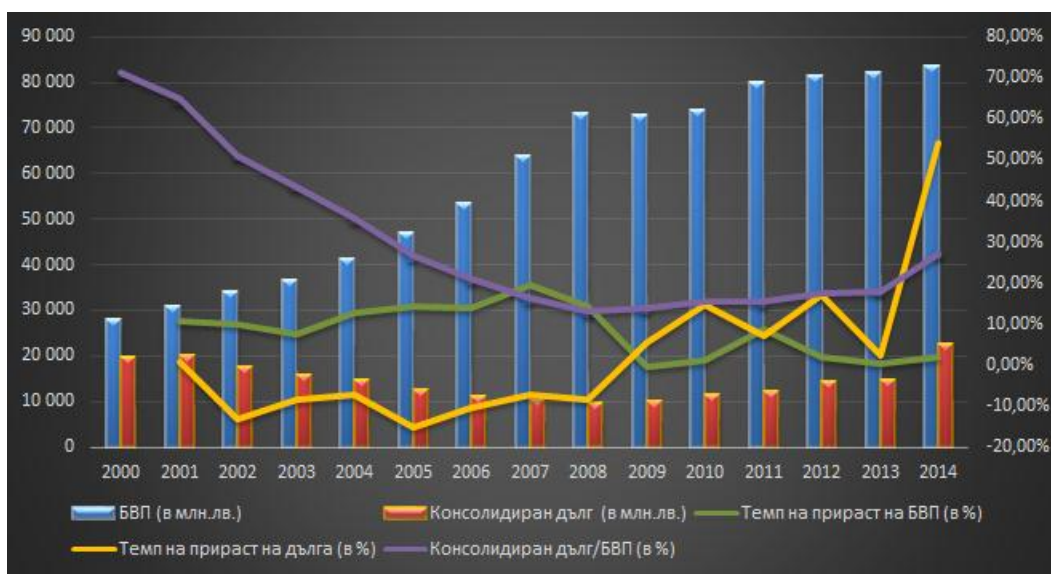


Източник: Евростат.

Фиг. 1. Консолидиран дълг на сектор „Държавно управление“ към БВП за страните – членки на ЕС, за 2013 и 2014 г.

Възможността една страна да обслужи поетия от нея дълг, използвайки наличните ресурси в икономиката, се изразява с помощта на показателя консолидиран държавен дълг към БВП. Проследявайки стойностите на този показател за България за периода 2000 – 2008 г., е налице тенденция към намаляване. От началото на глобалната криза обаче (2008 г.) до 2014 г. показателят е коренно противоположен, т.е. с тенденция към нарастване, като през 2014 г. възлиза на 27,6%, в резултат от което се ангажират все повече средства за погасяване на дълга. Спрямо останалите страни – членки на ЕС, по стойност на показателя консолидиран дълг/БВП България запазва стабилни позиции. От 2009 до 2013 г. по данни на Евростат България е една от страните с най-ниска стойност на показателя. За 2014 г. България е на трето място след Естония (10,6%) и Люксембург (23,6%).

Докладът на световния икономически форум обръща внимание на устойчивостта на публичните финанси. По стойност на показателя държавен дълг към БВП България заема 27-о място. В световен мащаб сред най-добре представящите се страни по показателя дълг/БВП са Саудитска Арабия (1,6%) и Оман (5,1%), а в дъното на класация се намират страните, изпитващи най-сериозни затруднения поради големите си задължения – Италия (132,1%), Ливан (134,4%), Ямайка (140,6%), Гърция (177,2%) и Япония (246,4%).



Източник: Евростат, изчисления на автор.

Фиг. 2. Динамика на БВП и консолидиран дълг в България

Въпреки че България за 2014 г. заема трето място в ЕС по най-ниска стойност на показателя консолидиран държавен дълг към БВП, от значение е да се отбележи, че за 2014 г. България е страната с най-висок темп на прираст на консолидирания дълг спрямо предходната 2013 г. – 54,06%. Темпът на прираст на консолидирания държавен дълг за 2014 г. спрямо 2010 г. е близо 100%. Темпът на прираст на БВП за 2014 г. спрямо 2010 г. е около 14%. „Нарастването на дълга се дължи основно на реализираните през годината дългови операции за набиране на необходимия финансов ресурс както на вътрешния пазар на ДЦК, така и на международните капиталови пазари (МКП), в т.ч. емитирането на 10-годишни еврооблигации на МКП и поетия краткосрочен външен дълг под формата на мостов заем *Bridge to bond loan*. Пласирането на краткосрочни ДЦК на вътрешния пазар в края на годината също оказва съществено влияние за нарастването на държавния дълг.“¹

В динамиката на държавния дълг, поет по Закона за държавния дълг, разглеждана от 2001 до 2008 г., включително се наблюдава тенденция, показваща намаляване на правителствения дълг в номинално изражение. За периода 2009 – 2014 г. обаче тенденцията показва нарастване в номинално изражение. Като абсолютен размер най-високата стойност на държавния дълг за периода от 2000 до 2014 г. се отчита през 2014 г. в размер на 22 103 млн. лв., а най-ниската стойност е в размер на 9443 млн. лв. през 2009 г. При разглеждане на структурата на вътрешния държавен дълг за периода 2000 – 2014 г. се забелязва, че най-голям относителен дял се пада на ДЦК, емитирани за финансиране на бюджетния дефицит, като за разглеждания период с всяка изминала година относителният им дял нараства. Ако през 2000 г. дялът им от общия вътрешен дълг е бил едва 54,23%, през 2014 г. този дял е 98,06%. През 1990 г. започва емитирането на ДЦК за финансиране на бюджетния дефицит. Генерирането на бюджетни дефицити от 2009 г. насам обяснява нарасналия относителен дял на този вид ДЦК в структурата на вътрешния дър-

¹ Министерство на финансите. Годишен обзор на държавния дълг – 2014.

жавен дълг, с което се свързват и възможностите за развитие на вътрешния пазар на ДЦК, както и усилията за минимизиране на рисковете, които произтичат от промените във валутните курсове и лихвените проценти, установени на международните капиталови пазари. Относителният дял на вътрешния държавен дълг в БВП нараства, като най-високата стойност за периода 2000 – 2014 г. е през 2014 г. от 10,04%.

При изследването на динамиката на външния държавен дълг на България се забелязва, че за 2014 г. спрямо 2013 г. външния дълг бележи най-голямо увеличение в номинално изражение (6022 млн. лв.) за периода 2000 – 2014 г. Темпът на прираст на външния държавен дълг през 2014 спрямо 2013 г. е 76,92%. В структурата на външния държавен дълг за периода 2000 – 2014 г. се забелязва, че постепенно намалява относителният дял на кредитите от Парижкия клуб, в който кредитори са държавни агенции и правителства. Относителният дял на други облигации средно за периода 2000 – 2014 е около 40%. За 2014 г. е значително висок относителният дял на другите заеми (25,28%), което се дължи на Прехвърляеми заеми *Schuldschein* и мостов заем *Bridge to bond loan*.

Проследявайки държавния дълг и БВП на човек от населението, се установява, че в номинално изражение БВП на глава от населението значително изпреварва държавния дълг на глава от населението. Изчислявайки обаче средно темпът на прираст на БВП и държавен дълг за 2014 г. спрямо 2010 г. се забелязва, че темпът на прираст на държавния дълг на човек от населението е около 119%, а темпът на прираст на БВП на човек от населението е едва около 19%.

Като благоприятна възможност за постигане на икономически растеж може да се разглеждат държавните инвестиционни заеми, тъй като съгласно „Наредба за условията, на които трябва да отговарят инвестиционните проекти, финансирани с държавни заеми, и проектите кандидатстващи за финансиране с държавна гаранция и за реда за тяхното разглеждане“ финансиране с държавни заеми могат да получат проекти, които съдействат за развитието на публичния сектор и икономиката на страната. Към целите, за които се използват държавните инвестиционни заеми, се отнасят: изграждане, реконструкция и модернизация на пътища; регионално и общинско водоснабдяване; изграждане на телекомуникационна инфраструктура; развитие на общинската инфраструктура; социални инвестиции и насърчаване на заетостта; пречистване на отпадъчни води и др. От 2003 до 2012 г. се забелязва положителен темп на прираст на държавните инвестиционни заеми, неблагоприятна тенденция се наблюдава през последните две години, когато темпът на прираст е отрицателен.

Заключение

Възможностите за постигането на икономически растеж са обвързани със структурата на държавните разходи, прекомерното им нарастване и недостатъчните държавни приходи способстват за поемането на държавен дълг. От значение за растежа е капиталовите разходи да нарастват за сметка на текущите, както и да се създават възможности за поемане на повече държавни инвестиционни заеми с цел реализиране на повече инвестиционни проекти с добра възвръщаемост, които да способстват за подобряване на общественото благосъстояние. От значение е на национално ниво да се поддържа оптимално равнище на държавния дълг и дълговите индикатори. С внимание трябва да се подхожда към темпа на прираст на държавния дълг и темпа на прираст на БВП. Не бива да се допуска темпът на прираст на държавния дълг значително да изпреварва този на БВП. За целта следва да се поддържа подходяща структура и обслужване на държавния дълг, намаляване на бюджетния дефицит, насърчаване на развитието на вътрешния пазар на ДЦК.

Литература

1. Закон за държавния дълг.
2. Захариев, А. Управление на дълга. Свищов, АИ „Ценов“, 2012.
3. Министерство на финансите. Годишен обзор на държавния дълг – 2014.
4. Barro, R. Government Spending in a Simple Models of Endogenous Growth. – *Journal of Political Economics*, 98, 1990, pp. 103-125.
5. Cannan, E. Ricardo in Parliament. – *The Economic Journal*, Volume IV, 1894.
6. Checherita, C., Philipp Rother. The impact of high and growing government debt on economic growth an empirical investigation for the euro area, Working paper series № 1237 august 2010.
7. Egert, B. Public debt, economic growth and nonlinear effects: myth or reality? Economics department working papers № 993, 2012.
8. Elemendorf, D., N. Mankiw. Government Debt. NBER Working paper № 6470, 1998.
9. Reinhart, C., R. Kenneth. Growth in a time of debt. Working paper 15639, 2000.
10. Ricardo, D. On the Principles of Political Economy and Taxation (Third edition 1821) Batoche Books, Kitchener, 2001.
11. Say, J. A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution, and Consumption of Wealth. Ed. Clement C. Biddle, trans. C. R. Prinser from 4th ed. of French, Philadelphia: Lippincott, Grambo & Co., 1855, 4th-5th ed.
12. Smith, A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Ed. Edwin Cannan. London: Methuen & Co., Ltd, 5th edition, 1904.
13. The Global Competitiveness Report 2015 – 2015, Klaus Schwash, World Economic Forum.
14. <http://ec.europa.eu/eurostat>
15. <http://www.minfin.bg/>

ПРОМЕНИ В СЕКТОРНАТА СТРУКТУРА И ДИНАМИКА НА ИКОНОМИКАТА

*докторант Николай Пейков,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Структурните изменения в икономиката се превръщат в относително обособен обект на анализ след средата на XX век, като отначало са по-широко застъпени в трудовете на Н. Калдор, С. Кузнец, А. Мадисън и др. Те открояват значението за динамиката на съвкупното производство на осъществявания преход от преобладаващо производство и заетост в селското стопанство към индустрията, а по-късно от нея към сектора на услугите. Според техните изследвания бързото развитие на сектора на услугите се дължи на по-ниската производителност в този сектор в сравнение с останалите и по-бързото увеличение на цените. На базата на емпирични данни Н. Калдор извежда основните причини за различните темпове на растеж в отделни страни, анализирайки връзката между преработващата промишленост и икономическия растеж.

Като цяло неокласическите структурни модели се концентрират само върху част от факторите, определящи секторната динамика. Теорията за структурната промяна остава извън светлината на мейнстрийм направлението (особено в областта на теорията за икономическия растеж). Въпреки това изследванията в областта на структурните трансформации позволяват да се „изяснят закономерностите при функционирането на икономическата система, да се изследват измененията в икономическите отношения между субектите в хода на историческото развитие и е предпоставка за ефективна икономическа политика”¹, което може да допринесе за обогатяването и развитието на теорията за икономическия растеж.

В тази връзка основната цел на настоящия доклад е да се изследва ролята на структурните изменения за променената динамика на икономическия растеж като резултат от цялостната трансформация на икономическата система, с фокус върху протичащите процеси в България и на равнище Европейски съюз (предимно в ЕС 15).

Особености и сила на структурните изменения в икономиката

Еволюционният подход дава възможност да се открият причините за структурните изменения и да се достигне до извода, че една и съща икономическа сфера може да бъде водеща само за даден период от развитието на икономическата система. Потенциалът на водещите отрасли е различен – те могат да обусловят ускоряване на икономическия растеж, забавяне или дори предотвратяване на икономически спад, но при прекомерното им развитие могат да се предизвикат и структурни несъответствия. Те са свързани с това, че най-големите сфери могат да привлекат към себе си почти всички инвестиции, работна сила и капитали. Като резултат от това се нарушава равновесието в икономическата система, възникват деформации и забавяне в развитието на останалите сектори, създават се условия за избухване на кризи и рецесии. Структурните кризи възникват тогава, когато старата структура не може да удовлетвори новите потребности на социално-икономическата система и да

¹ Господинова, С. Автореферат на тема: „Секторът на услугите и преструктурирането на българската икономика“. ИУ – Варна, 2014, с. 13, http://www.ue-varna.bg/Uploads/nir@ue-varna.bg/Научна_дейност/автореферат_на_Силвия_Господинова.pdf

осигури ефективно и пълноценно използване на новите технологии. Затова според О. Сухарев „влиянието на старата структура върху възникващата нова структура се проявява в забавяне на темпа на растеж, възникване на различни дисбаланси, снижаване на ефективността”¹. В широк смисъл структурното преустройство се дължи не толкова на подмяната на старите техника и технологии с нови, а в промяната на размера на инвестициите, качествени и количествени изменения в търсенето на стоки и услуги. Съгласно класическата теория едно увеличение в размера на търсенето предизвиква (за кратък период) нарастване на равнището на цените. В отделните сектори и отрасли се наблюдава различна еластичност на търсенето спрямо цената, което предполага деформация в продуктовата структура на търсенето. Като последица от подобно „непропорционално търсене се дебалансира структурата на предлагането, съответно и на икономиката”².

На тази основа могат да се обобщят три основни детерминанти на структурните изменения:

- Междусекторни промени в крайното търсене;
- Междусекторни промени в междинния продукт;
- Междусекторни различия в растежа на производителността³.

Големите разлики в производителността между отделните сектори на икономиката са показател за неефективно разпределение на ресурсите, което се изразява в ниска обща факторна производителност. Това е характерно особено за развиващите се страни. От друга страна, тази алокативна неефективност може да се превърне в двигател на икономическия растеж. Преместване само на част от производствените фактори от сектори с ниска към други сектори с висока производителност може да стимулира растежа дори и вътрешната производителност в самите сектори да остане непроменена. Този тип растеж се стимулира основно от структурните изменения като се явява важно и необходимо условие за бъдещото развитие на икономиката⁴.

Специфични тенденции в секторните промени се разгръщат в страните от ЕС. Те намират израз в това, че заедно със задълбочаването на процеса на интеграция се създават условия за унифициране на структурата на икономиките на страните – членки на ЕС. В тях се преминава постепенно към икономика на създаването на услуги, което е характерно и за България. Преходът от индустриална икономика към икономика, основаваща се на услугите, се наблюдава първо в страните от ЕС 15, в които се достига до по-развити форми още преди присъединяването към ЕС на държавите от Централна и Източна Европа (ЦИЕ). Въпреки това не всички европейски страни успяват да достигнат средното равнище на доход на глава от населението, което е най-високо в държавите от ЕС 15. Предвид на това следващият емпиричен анализ на структурните промени се съсредоточава върху сравнение на процесите в тази област, които протичат в България и в страните от ЕС 15.

По мнението на М. Макмилън и Д. Родрик „скоростта, с която структурната трансформация се осъществява, е ключов фактор, който разделя успешните държави от неуспешните

¹ Сухарев, О. С. К разработке комплексной методики анализа структурных сдвигов в национальной экономике, „Национальные интересы: приоритеты и безопасность”, 2013, с. 56, <http://osukharev.com/images/art/ni1313-56.pdf>

² Пиримова, В. Цикличност в икономиката: форми, източници, механизми. С., ИК – УНСС, 2014, с. 127.

³ Schettkat, R., L. Yocarini. The shift to services employment: A review of the literature, IZA Discussion Paper № 964, December 2003, с. 5, <http://ftp.iza.org/dp964.pdf>

⁴ McMillan, M., D. Rodrik. Globalization, Structural Change and Economic Growth, Making Globalization Socially Sustainable, International Labor Organization and World Trade Organization. Geneva, 2011, с. 49, <http://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/globalization-structural-change-and-productivity-growth.pdf>

такива”¹. При това скоростта на структурната трансформация може да се представи чрез отношението между теглото или индекса на структурното изменение към обхванатия интервал от време. Теглото на структурната промяна се изразява посредством разликата между дела на структурния показател през текущия период и дела на същия показател в базисния период².

Поради сложния характер на структурните трансформации разглеждането на прирастите и индексите на относителните дялове не дава възможност за пълна оценка на измененията в структурата на икономиката. Затова анализът се насочва към степента на структурните изменения при използване на интегралния коефициент на структурни изменения (ИКСИ). Сравняването на коефициента за различни периоди позволява да се направят изводи за силата на структурните изменения.

Интегралният коефициент на структурни изменения (ИКСИ) може да се представи на основата на различни подходи, като за целите на настоящото изследване е предпочетен подходът, при който коефициентът K_V се пресмята като:

$$K_V = \sqrt{\frac{\sum(V_1 - V_0)^2}{\sum(V_1^2 - V_0^2)}} \quad (1)$$

където:

V_0 и V_1 показват относителния дял на съответния отрасъл в общата структура на икономиката през базисния и текущия период, измерени в проценти³.

При прилагането на равенство (1) към изследване на структурните изменения в България и страните от ЕС 15, при базисна структура на БДС от 1995 г., са получени величини на интегралния коефициент на структурни изменения, които са представени съответно в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Секторна структура на БДС и интегрален коефициент на структурни изменения в България за 1995 – 2014 г.

(проценти)

Икономически сектори Години	Селско стопанство	Индустрия	Услуги	Общо БДС*	ИКСИ K_V
1	2	3	4	5	6
1995	13,4	25,6	61,0	100,0	---
1996	12,9	21,3	65,6	99,8	0,065
1997	22,6	23,6	53,6	99,8	0,130
1998	15,4	24,6	60,0	100,0	0,026

¹ McMillan, M., D. Rodrik. Globalization, Structural Change and Economic Growth, Making Globalization Socially Sustainable, International Labor Organization and World Trade Organization. Geneva, 2011, с. 49, <http://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/globalization-structural-change-and-productivity-growth.pdf>, p. 49.

² Вж. Сухарев, О. С. К разработке комплексной методики анализа структурных сдвигов в национальной экономике, „Национальные интересы: приоритеты и безопасность“, 2013, с. 57, <http://osukharev.com/images/art/ni1313-56.pdf>

³ Гатев, К. Методи за анализ на структури и структурни ефекти, С., УИ „Стопанство“, 2007, с. 48.

Продължение

1	2	3	4	5	6
1999	14,7	25,1	60,1	99,9	0,018
2000	12,6	25,9	61,5	100,0	0,010
2001	12,1	26,9	61,1	100,1	0,019
2002	10,9	26,7	62,4	100,0	0,032
2003	10,4	27,5	62,2	100,1	0,039
2004	9,8	26,7	63,4	99,9	0,046
2005	8,5	28,3	63,3	100,1	0,062
2006	7,2	29,7	63,0	99,9	0,079
2007	5,4	30,5	63,9	99,8	0,100
2008	7,0	29,5	63,6	100,1	0,081
2009	4,9	30,4	64,7	100,0	0,106
2010	4,9	27,5	67,5	99,9	0,109
2011	5,3	29,6	65,1	100,0	0,101
2012	5,3	29,6	65,2	100,1	0,101
2013	5,3	27,5	67,1	99,9	0,104
2014	5,3	27,1	67,6	100,0	0,106

Източник: Данни на Евростат и изчисления на автора.

Вж. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>

* Данните са представени така, както са публикувани от Евростат, въпреки че за някои години сумата на относителните дялове на икономическите сектори е различна от 100%.

Таблица 2

Секторна структура на БДС и интегрален коефициент на структурни изменения в ЕС 15 за 1995 – 2014 г.

(проценти)

Икономически сектори Години	Селско стопанство	Индустрия	Услуги	Общо БДС*	ИКСИ K _v
1	2	3	4	5	6
1995	3,59	29,1	67,3	99,96	---
1996	3,39	28,8	67,8	99,99	0,006
1997	3,18	28,8	68,1	99,99	0,009
1998	2,94	28,8	68,3	99,99	0,012
1999	2,72	28,6	68,7	99,96	0,016
2000	2,0	27,9	70,2	100,1	0,034
2001	2,0	27,3	70,8	100,1	0,040
2002	1,9	26,8	71,4	100,1	0,047
2003	1,8	26,4	71,8	100,0	0,052
2004	1,8	26,1	72,0	99,9	0,055
2005	1,6	26,0	72,4	100,0	0,059
2006	1,5	26,2	72,3	100,0	0,056
2007	1,5	26,1	72,3	99,9	0,058
2008	1,5	25,6	72,9	100,0	0,065
2009	1,4	24,1	74,5	100,0	0,084
2010	1,5	24,4	74,1	100,0	0,079

Продължение

1	2	3	4	5	6
2011	1,5	24,4	74,2	100,1	0,080
2012	1,5	24,1	74,4	100,0	0,083
2013	1,5	23,7	74,7	99,9	0,088
2014	1,4	23,6	75,1	100,1	0,091

Източник: Данни на Евростат и изчисления на автора.

Вж. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>

* Данните са представени така, както са публикувани от Евростат, въпреки че за някои години сумата на относителните дялове на икономическите сектори е различна от 100%.

За периода 1995 – 1999 г., включително, не са налични данни за структурата на БДС по сектори за икономиката на Люксембург. По тази причина са направени математически приравнения на осреднените относителни дялове за останалите страни – членки на ЕС 15.

Получените резултати от изследването показват, че промените в обема и структурата на БДС по икономически сектори протича с много по-бързи темпове в България, отколкото в страните от ЕС 15. Както у нас, така и в ЕС 15 се наблюдава еднотипно изменение в структурата на икономиката – в посока намаляване на дела на селското стопанство и преминаване към икономика на създаването на услуги. В страните от ЕС 15 този преход е започнал значително по-рано и в края на периода е достигнал до по-висш етап на своето развитие. През 2014 г. три четвърти от БВП на страните от ЕС 15 се пада на сектора на услугите, докато за България в него се създава около две трети от БВП. Отрасловата структура на БВП на България за последната година от периода е съпоставима с отрасловата структура на БВП на страните от ЕС 15 за 1995 г. Следователно България бележи известно изоставане от естествения път на структурна трансформация, достигнат в развитите икономики в Европа. От друга страна, все пак при реструктурирането на икономиката ни се развива „тенденция на постепенно сближаване и унифициране на преобладаващия тип икономическа система”¹ със страните от ЕС 15.

Водещата роля на сектора на услугите се определя не само от високия му относителен дял в създавания БВП, но и от качествено усъвършенстване на вътрешноотрасловата структура на сектора, което води до промени в цялата структура на икономиката. В световен мащаб най-значително изменение през последните три десетилетия показват два сектора – финансовият и технологичният. Технологичният сектор е най-добре развит в Ирландия (11,7%)², Великобритания (6,2%) и Люксембург (6,3%), докато в България неговият относителен дял в БДС е 4,3%. Преходът към съвременния нов тип на финансова икономика се осъществява най-бързо в Люксембург (26,3%), Ирландия (8,9%), Великобритания (8,2%) и Холандия (7,8%). През последните години развитието на този сектор в България значително се активизира, което доведе до нарастване на сектора до 7,2% от БДС, доближавайки се до показателите на водещите европейски икономики. Коренно променената роля на сектора на услугите се дължи до голяма степен на развитието именно на тези два сектора.

Дейността на услугите в наши дни не се свързва единствено с типичните за сектора комунално-битови услуги, търговия и транспорт, а и с развитието на информационно-комуникационните технологии, финансовото посредничество, здравеопазването, образованието. Освен, че разширяват продуктовата структура на сектора услуги и са двигател за растежа на икономиките, в тези нови отрасли се концентрира високо образована и квалифи-

¹ Пиримова, В. Цикличност в икономиката: форми, източници, механизми. С., ИК – УНСС, 2014, с. 204.

² Използвани са данни на Евростат. Вж.: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

цирана работна сила. Това е още един важен аспект на осъществявания преход от селското стопанство и индустрията като движещи сили на икономиката към услугите. На тази основа се издига и защитава тезата, че в съвременното общество се извършва преход от „индустриално към постиндустриално общество, което налага преосмисляне на същностните характеристики, формите и механизмите на взаимодействие между субектите, както и самата природа на процесите в съвременната икономика”¹.

Допълнителният анализ на данните от табл. 1 и 2 показва наличието на ясно изразена връзка между структурните изменения и динамиката на развитие на икономиката. Най-голямо изменение на индекса на структури изменения се наблюдава в годините със значителна промяна и в темпа на икономически растеж. За България това са годините на хиперинфлация и съществен икономически спад (1996 г. и 1997 г.), когато индексът е съответно 0,065 (за 1996 г.) и 0,130 (за 1997 г.). През следващата 1998 г., в която се регистрира положителен темп на БВП, се наблюдава и сериозно изменение на индекса спрямо предходната година – от 0,130 за 1997 г. на 0,026 за 1998 г. След началото на световната финансова и икономическата криза също настъпва значителна промяна в индекса – от 0,081 за 2008 г. на 0,106 за 2009 г. За страните от ЕС 15 поважни са две години – това са 2000 г., когато изменението на ИКСИ се дължи до голяма степен на включването на данните за Люксембург, и кризисната 2009 г. – когато индексът бележи изменение от 0,065 за 2008 г. на 0,084 за 2009 г.

Секторна структура, производителност на труда и икономически растеж

За изследване на зависимостта между измененията в отрасловите структури и икономическия растеж е необходимо към анализа да се добави показателят за производителност на труда и промените в секторната структура на заетите. По този начин се определя ефективността от разпределението на трудовите ресурси между различните сектори, а според неокласическата икономическа теория ефективността на производството е главна характеристика на растежа.

В развитието на голяма част от държавите по света се наблюдават значителни разлики в производителността на труда между отделните сектори на икономиката. Подобни различия могат да се открояват дори в рамките на един и същ отрасъл, но между отделни региони и фирми на територията на дадена страна. Те са характерни по-скоро за развиващите се, отколкото за развитите страни. Преместването на трудовите ресурси от отрасли с ниска към такива с висока производителност на труда повишава общата производителност на труда в икономиката, което е важен източник на икономическия растеж.

Като правило в основата на нарастването на производителността са прилаганите по-ефективни начини за използване на наличния труд, физически и човешки капитал. Въпреки това алокацията на трудовите ресурси не води непременно до по-висока ефективност. Бурното развитие на даден сектор е свързано с внедряване на нови техника и технологии, усъвършенстване на производствения процес и намаляване на производствените разходи. След като размерът на сектора доближи пълния си потенциал, броят на заетите в него започва да намалява с цел ограничаване на разходите за производство. Пред останалата незаета част от трудоспособното население остава изборът да се насочи към сектор с по-ниска производителност или да остане извън пазара на труда. По този начин структурното преустройство води до неефективна алокация на ресурсите като намалява и общата производителност на труда. От друга страна, забавяне или спад на производителността може да се възприеме като сигнал, че даденият сектор е достигнал потенциалната граница на своето развитие.

¹ Цоклинова, М. Политическа икономия и устойчиво развитие в условия на глобални икономически трансформации, Първа национална научна конференция по политическа икономия на тема: „Политическа икономия и икономическа теория“. София, УНСС, 2014, с. 12.

За да се проследи ефектът от алокацията на ресурсите между секторите, е необходимо растежът на производителността да бъде разделен според начина, по който е постигнат. От една страна, предпоставка за него могат да бъдат натрупването на капитали и въвеждането на нови технологии, а от друга страна, движението на труда от по-ниско към по-високо производителни сектори. Това може да бъде представено чрез следното уравнение¹:

$$\Delta Y_t = \sum Q_{i,t-k} \Delta y_{i,t} + \sum y_{i,t} \Delta Q_{i,t}, \quad (2)$$

където:

Y_t е общата производителност на труда в икономиката;

$y_{i,t}$ – производителността на труда по икономически сектори;

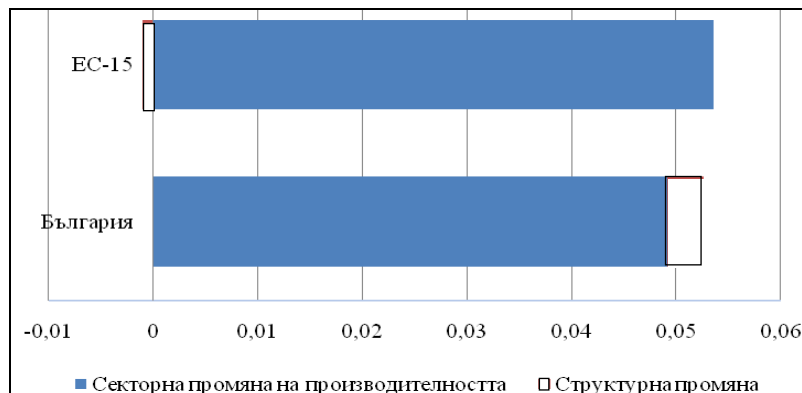
Q_i – относителният дял на заетите в сектор i .

Чрез Δ се определя промяната в производителността или в дела на заетите между периодите $t-k$ и t .

Първият израз ($\sum Q_{i,t-k} \Delta y_{i,t}$) в уравнение (2) показва претеглените суми от растежа на производителността в отделния сектор, като теглата са според дела на заетите във всеки сектор в началото на периода. Тази част от нарастването на производителността се дължи на вътрешни за сектора фактори.

Вторият израз ($\sum y_{i,t} \Delta Q_{i,t}$) в уравнение (2) улавя промените в производителността на труда, предизвикани от преразпределение на заетите между различните сектори. В случай че промяната на дела на заетите по сектори е положително корелирана с производителността, този израз получава положителни стойности и структурната промяна увеличава общата производителност в икономиката.

Резултатите от декомпозирането на производителността на труда в страните от ЕС 15 и в България са представени на фиг. 1 като годишни темпове на прираст за периода 1995 – 2014 г.



Източник: Данни на Евростат и изчисления на автора.

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

Фиг. 1. Декомпозиция на производителността в страните от ЕС 15 и България, средногодишен темп на прираст, 1995 – 2014 г.

¹ Даденият модел е използван от М. Макмилън и Д. Родрик при изследване на структурните изменения и предизвиканите от това промени в производителността на труда в избрани страни от Азия, Субсахарска Африка и Латинска Америка. Вж.: McMillan, M., D. Rodrik Globalization, Structural Change and Economic Growth, Making Globalization Socially Sustainable, International Labor Organization and World Trade Organization. Geneva, 2011, с. 63, <http://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/globalization-structural-change-and-productivity-growth.pdf>

За периода между 1995 г. и 2014 г. средногодишният темп на прираст на производителността в страните от ЕС 15 и България е малко над 5% годишно. За същия период средногодишният темп на растеж на БВП на България е 5,53% годишно, а за страните от ЕС 15 е 4,21% годишно. Следователно получените резултати потвърждават силната положителна корелация между производителността на труда и растежа на БВП.

Според резултатите от анализа реструктурирането на заетостта в България допринася за нарастване на общата производителност на труда. Тези резултати не са изненадващи на фона на процесите, протичащи у нас след 1995 г. За този период страната ни успява да се справи с високите нива на инфлация, налага стабилна монетарна политика посредством въвеждането на валутен борд, приватизирани са голяма част от държавните предприятия, премахват се бариерите пред международната търговия и капиталовите потоци. Данните за страните от ЕС 15 показват обратната тенденция, т.е. структурните изменения в тях водят до спад в производителността на труда. Причината трябва да се търси в релокацията на труда към по-ниско производителни сектори. Макар и да са високоразвити, в страните от ЕС 15 също са налице големи различия в производителността на труда между отделните сектори. Един зает в най-производителния сектор – индустрията е със 17,5% по-производителен от един зает в сферата на услугите. Най-голямо нарастване в заетостта се наблюдава именно в сектор „Услуги“ – с 58,26% за разглеждания период. Преместване на заетите се осъществява в посока по-ниско производителен сектор. В България най-високо производителен е секторът на услугите (както в началния, така и в крайния период), затова алокацията на ресурсите в тази посока оказва положителен ефект върху производителността. Трябва да се отбележи, че по-ниската производителност в сектор „Индустрия“ в България се дължи на намаляващия размер на инвестициите, липсата на стимули за внедряване на нови технологии и на това, че основна част от дейностите в сектора са свързани с добивната промишленост, която се отличава с ниска добавена стойност и слаба производителност.

Нарасналата роля на сектора на услугите може да се отдаде на бурния технологичен прогрес и предимно на развитието на информационно-комуникационните технологии. Производителността в сектор „Информация и комуникация“ е нараснала с 18% в страните от ЕС 15, а в България се е увеличила почти два пъти за периода 1995 – 2014 г. В същото време приложението на новите информационно-комуникационни технологии се отразява върху всички дейности, особено върху индустрията, банковите и финансовите услуги. Това създава известни затруднения при измерване на приноса за икономическия растеж на дейностите, свързани с оказването на услуги.

С развитието и интензифицирането си процесът на структурна трансформация достига своите обозрими граници във високоразвитите страни, където динамиката на растежа се забавя. Аргумент в подкрепа на подобен извод са по-ниските стойности на ИКСИ за страните от ЕС 15 в сравнение с тези за България и отрицателният ефект, който оказва структурното преустройство върху производителността на труда в по-старите страни – членки на ЕС.

Изведените резултати за силата на структурните изменения показват, че реструктурирането протича с различни темпове в отделните държави. Тази сила в голяма степен зависи от степента на глобализация на съответната страна и нейната интеграция на международните пазари. Страните с по-развити икономики достигат структура, в която силно преобладава предлагането на услуги. Преобладаващият размер на сектора забавя развитието на останалите, което се отразява отрицателно върху производителността на труда. Други държави, като България, започват процеса на своето реструктуриране от един етап, в който БВП на страната е с нерационална и неефективна структура. Поради тази причина осъществяваните структурни изменения допринасят за нарастване на производителността в страната.

От гледна точка на общите трансформационни процеси получените резултати за България и страните от ЕС 15 показват различния етап, на който се намира тяхното развитие. Различната интензивност, с която протичат трансформационните процеси, се отразява върху променената динамика на икономическия растеж. За стимулиране на този растеж е необходима целенасочена и последователна структурна политика, която да стимулира широкото приложение на новите технологии, генерирането на нови идеи и тяхното реализиране в производствените отрасли. Това означава, че в хода на трансформациите е необходимо развитието на някои от традиционните за дадена икономика сектори, като се стимулират междуетрасловите връзки. По този начин се полагат основите за трансформиране на икономическата система към по-развити и напреднали бъдещи форми.

Литература

1. Гатев, К. Методи за анализ на структури и структурни ефекти. С., УИ „Стопанство”, 2007.
2. Господинова, С. Автореферат на тема: Секторът на услугите и преструктурирането на българската икономика. ИУ – Варна, 2014, <http://www.ue-varna.bg/Uploads/nir@ue-varna.bg/Научна дейност/Автореферат на Силвия Господинова.pdf>
3. Пиримова, В. Цикличност в икономиката: форми, източници, механизми. С., ИК – УНСС, 2014.
4. Сухарев, О. С. К разработке комплексной методики анализа структурных сдвигов в национальной экономике, „Национальные интересы: приоритеты и безопасность”, 2013, <http://osukharev.com/images/art/ni1313-56.pdf>
5. Цоклинова, М. Политическа икономия и устойчиво развитие в условия на глобални икономически трансформации, Първа национална научна конференция по политическа икономия на тема: „Политическа икономия и икономическа теория”, Университет за национално и световно стопанство. С., 2014.
6. McMillan, M., D. Rodrik. Globalization, Structural Change and Economic Growth, Making Globalization Socially Sustainable, International Labor Organization and World Trade Organization. Geneva, 2011, <http://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/globalization-structural-change-and-productivity-growth.pdf>
7. Schettkat, R., L. Yocarini. The shift to services employment: A review of the literature, IZA Discussion Paper № 964, December 2003, <http://ftp.iza.org/dp964.pdf>
8. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
9. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
10. <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

II СЕКЦИЯ: ДИСБАЛАНСИ

НЕГАТИВНИ ПОСЛЕДИЦИ ОТ ГЛОБАЛНОТО ИНФОРМАЦИОННО ОБЩЕСТВО

*проф. д-р Йордан Василев,
катедра „Обща теория на икономиката“,
СА „Д. А. Ценов“ – Свищов*

Проблемите на информационното общество и икономиката на знанието са сред най-дискутираните през последните години. Тази актуалност е вследствие от напредъка в развитието на няколко революционни технологии, свързани с амбициозната цел на ЕС да се превърне в модел на информационно общество. Обществото, в което основен ресурс е информацията се характеризира с редица особености и бързото разпространение на новите информационни-комуникационни технологии (ИКТ), има както положителни, така и отрицателни последици.

Обект на настоящия доклад е формиращото се глобално информационно общество, а **предмет** на конкретното проучване са преди всичко негативните последици от него. **Целта**, която си поставяме, е да се покажат някои от опасностите, до които води използването на новите ИКТ и евентуално да се посочат пътища за предпазването от тях.

Тук няма да се разглежда подробно същността на информационното общество¹. За целта на изследването се използва следната дефиниция: **информационното общество е това, в което по-голямата част от работещите са заети с производство, съхраняване, преработка, продажба и използване на информацията, особено в нейната висша форма – знанията.**

Съвременната глобализация се разпростира не само върху икономиката, но респективно и върху съответстващото ѝ общество. По такъв начин информационното общество придобива черти на глобално информационно общество². Съществуващите научни възгледи и подходи при тълкуване на същността на съвременния социум дават възможност да се изведат следните най-общии недостатъчно пълни дефиниции за глобално информационно общество като:

- Общество от нов тип, възникващо в резултат от глобалната социална революция, породена от взривното развитие и конвергенцията на ИКТ;
- Общество, основано на знанието, в което главното условие за благополучие на всеки човек и държава става знанието, придобито чрез безпрепятствен достъп до информация и уменията да работи с нея.

¹ Вж. за подр. Василев, Й. Информационното общество. Съвременно състояние и възможности за развитие в България. В. Търново, Абагар, 2012.

² Вж. Чернов, А. Становление глобалното информационно общество. М., 2003.

- Общество, в което обменът на информация няма нито времеви, нито пространствени ограничения, където решаваща роля играят придобиването, обработката, съхранението, преносът, разпределението и използването на знания и информация, включително чрез интерактивно взаимодействие и осигуряване на непрекъснато подобряване на техническите възможности.

Като най-силно открояващи се характеристики на глобалното информационно общество се очертават¹:

- дигитализацията на информацията;
- пренасянето на комплексни типове данни (мултимедия), включващи текст, звук, статични и динамични изображения;
- експоненциалното нарастване на данни и тяхното разпространение;
- достъпът до информация във всяка точка от света;
- безжичните услуги с глобално покритие; интелигентните мрежи с интерактивни услуги.

Ключовите фактори, които отразяват най-важните информационно-комуникационни и технологични достижения на нашето време, са също и отличителните свойства на глобалното информационно общество като цяло:

- Наличието на персонален компютър и интернет връзка във всеки дом.
- Заличаването на геополитически граници при запазване на националната идентичност и култура.
- Възможността за пълен и постоянен достъп до информация от всякакъв тип, както и нейното безпрепятствено разпространение и потребление във всяка точка на географското пространство.
- Възможността за комуникация в реално време с всеки член на обществото и с всяка организация.
- Качествените промени в методите за събиране и разпространение на информация, която трябва да е отворена за всички, да е безплатна, качествена и надеждна.
- Появата на нови медии, фокусирани върху нуждите на обществото и функциониращи интерактивно с неговото активно участие.
- Възникването на нови форми на дейност, свързани с използването на интернет и други технологии.

В глобалното информационно общество приоритет на всяка държава е формирането и прогресивното развитие на информационната инфраструктура и интеграция. В рамките на този процес съвременните ИКТ все по-дълбоко проникват във всички сфери на обществения живот и генерират не само нови възможности при решаването на натрупалите се проблеми, но и принципно нови предизвикателства и заплахи.

ИКТ се смятат за „двигател“ на глобалното информационно общество. Тяхното развитие способства за появата на свършено нови икономически, социални и културни отношения в живота на хората, вменящи се в понятието „глобално информационно общество“ и „глобална мрежова икономика“. При прехода от индустриално към информационно общество обаче възниква и ситуация на т.нар. „информационен кризис“. Тя става факт, когато през XX век информацията залива света като лавинообразен поток и прави практически невъзможна правилната ориентация на човека в нея.

Бързото развитие на информационното общество налага и ускорено, „срочно“ да остаряват и самите научни подходи за неговото определяне и измерване. Основните рискове (опасности), които крият внедряването и активното приложение на съвременните ИКТ в обществото и икономиката, като цяло са:

¹ Василев, Й. Информационното общество. Съвременно състояние и възможности за развитие в България. В. Търново, Абагар, 2012, с. 69.

- „Цифровият разрыв” между страните и в рамките на отделните държави.
- Свободата на словото.
- Защитата на интересите на етническите малцинства и подрастващото поколение.
- Съхраняването на националния език и културно наследство.
- Противопоставянето на културната експанзия на други страни.
- Охраната на интелектуалната собственост.
- Борбата с компютърните и високотехнологичните престъпления.
- Въпросите на цензурата в глобалните компютърни мрежи.

Наред с явните предимства на информатизацията, изграждането на глобалното информационно общество е придружено от редица проблеми и противоречия – технически, икономически, политически, социални и културни, които водят до различна степен в неговото развитие в отделните страни, региони, етноси и т.н.¹

Съществено изпитание при неговото изграждане е правната регламентация на виртуалното пространство и преди всичко на интернет. Съвременните технологии предоставят най-разнообразни услуги на хората в „онлайн” режим, като например търсене на информация, електронна търговия, дистанционно обучение, взаимодействие с правителствени организации и извършване на публични е-услуги и т.н. При това неизбежно възникват усложнения, които са свързани с разпространение на неприлични и/или незаконни материали, с нарушаване на авторски права, с измами, с неоторизиран достъп до поверителна информация и др. Разрешаването на всички тези проблеми изисква държавна намеса под формата на приемането на съответна законова рамка. Освен това предвид глобалния характер на интернет справянето с тези трудности е възможно само чрез международна подкрепа и сътрудничество.

Съществуват различни становища за държавния контрол и регулиране на интернет, като в някои страни намесата на специалните служби и учреждения в лицето на държавата е определяща. Но тук е наложително да се отбележи, че активната намеса на правителството може да доведе до ограничаване на различни свободи, което невинаги е оправдано. Правителството често се намесва в дейността на медиите и други органи, като ограничава достъпа на хората до информация или я манипулира с конкретна цел и съображения. В същото време държавните служители вместо да работят за благото на обществото често се занимават с дейности за изграждане на собствен имидж, създават се лобистки профили и групи.

В ред държави по различни причини напълно липсват специални закони, които да регулират информационното съдържание в интернет пространството. При възникване на конфликтна ситуация по правило се използват традиционните държавни законодателства или съответните нарушени клаузи от дадения закон с полагащите се в този случай санкции. Въпреки това може да има противоречия в законовите регламентации на отделните страни, т.е. конкретни действия, които са законни в една държава да се причисляват като незаконни в друга. Решаването на тези проблеми се реализира чрез разработването на единно законодателство за регулиране на дейността в интернет независимо от местоположението.

Влиянието на глобалната информатизация при формирането на личността се превръща все по-актуална тема на различни изследвания. Неизбежният сблъсък с виртуалната реалност и повсеместното разпространение на масовата интернет култура създава проблеми на психологическа, етична, ценностна основа и др. При формирането на свой образ в киберпространството, човек може да загуби адекватното възприемане на външния свят и способността си да разграничава илюзия от действителност.

¹ ВЖ. Назаренко, А. Основные проблемы возникновения информационного общества на стыке xx и xxi века. // Аналитика культурологии, 2005, № 2(4). <http://www.analiculturolog.ru>, посл. достъп 20.09.2014.

В образователната система мултимедийните и дистанционните технологии на обучение, от една страна, способстват за разкриването на индивидуалните способности на индивида, а от друга, водят до редуциране на ролята на преподавателя възпитател в образователния процес.

Отчитайки влиянието на интернет върху личността, не може да не се отбележи и здравословният аспект. Използването на информационни устройство оказва неблагоприятно въздействие на физическото състояние на деца и възрастни. Заседналият начин на живот влошава и духовното състояние на организма и в крайна сметка се отразява негативно върху производителността на умствения труд и възможностите¹.

Информационно-комуникационното въздействие върху обществения дух и мисловността провокира политическа, икономическа и културна експанзия по примера на развитите страни. Поголовно се пропагандират стила и начина на живот, присъщ на западната технологична цивилизация. Възниква значителна унификация на масовото съзнание, тъй като хората „консумират“ едни и същи информационни продукти и услуги с глобален характер и признаци (новини, реклами, произведения на изкуството и т.н.). Този механизъм влияе особено силно върху поведението и манталитета на младите хора. По такъв начин се губи националната идентичност, появява се езикова деградация, приравняват се морални и етични принципи.

С увеличаването на количеството информация за хората става все по-трудно да се ориентират в нейното съдържание, да се предпазят от излишъка и концентрират върху същността, необходимите данни и материал. Въздействието на информацията създава големи възможности за манипулиране на общественото мнение и съзнание. По този начин, може да се говори за неприятен „ефект“ като „загуба на стабилността на информационното общество“. Поради нарастващата роля на информацията малка група от хора може да има значително въздействие върху всички останали. Опитите да се контролират от публичните служби заплашват личната свобода на гражданите².

На 7 февруари 2012 г. Майкрософт представя резултати от проучване, проведено в 27 страни относно безопасното поведение онлайн. Според това изследване 78% от анкетираните имат основни знания и инструменти за онлайн защита, но не знаят как да се защитят срещу киберпрестъпления. За 56% от анкетираните е неясно как да се предпазят от кражба на самоличност, а 73% не се информират за това какви са най-новите начини за защита на тяхната самоличност онлайн. Едва 18% са инсталирали софтуер против вируси и шпионски програми на мобилните си телефони³. Това е съществен показател, че в интернет хората може да бъдат следени, наблюдавани, изучавани, манипулирани; може да станат жертва на престъпления, свързани с кражба на лични данни, кражба на самоличност, жертва на схеми за измами, жертва на източване на финансови средства или изтегляне на кредити, свидетели на престъпления срещу деца и др.

Следователно налице е въздействие на информационното общество по отношение на формирането на личността. Лицето може да загуби способността да се ориентира в постоянно променящия се външен свят. Интернет е не само обединител, но също така разделител на хората. Възможността за виртуален диалог понякога замества реалната комуникация и то

¹ Вж. по подр. Завойчинская И. Г. Современные экономические и социально-экологические проблемы информационного общества. – Социально-антропологические проблемы информационного общества. Выпуск 1. – Концепт. – 2013. – ART 64019. – URL: <http://e-koncept.ru/teleconf/64019.html>. Посл. достъп 25.10.2015.

² Вж. Грибанов, Д. Информация как объект правового регулирования. Теоретический аспект. – Юрист, 2003, № 1. с. 14-15.

³ https://www.microsoft.com/bulgaria/press/news_09022012.mspх. Посл. достъп 24.10.2015.

така, че хората се чувстват по-самотни. При излишъка от информация може да възникне необходимостта от използване на различни средства за бягство от реалността: употребата на наркотици, алкохол, а също и да доведе до прекомерното разчитане на виртуални светове, намалява способността на взаимодействие с околната среда.

В края на XX век в условията на глобалното информационно пространство на дневен ред излиза идеята за информационното стълкновение. Появява се арена на нов тип сблъсък – информационната война като тази битка не се води с конвенционални средства за борба. В общи линии „информационна война“ е всяка дейност в информационното пространство, свързана с реализацията на цели като: финансово превъзходство, решение, взето от едно лице или група от хора, и т.н. Необходимо е да се уточни, че сама по себе си идеята за информационното противоборство съществува винаги. Информацията се използва като „оръжие“ във войните и като инструмент на политическа борба (събиране на секретна информация, агитация, дезинформация, пропаганда и др.).

Като един от първите по-ярки примери за информационна война най-често се посочва противоборството между САЩ и СССР по време на Студената война, и по-специално породеният се конфликт поради програмата Стратегическа отбранителна инициатива (известна като „Звездни войни“), която президентът Р. Рейгън обявява на 23 март 1983 г. Много по-късно става ясно, че програмата не е нищо повече от една измама – в този момент САЩ не са имали нито техническа, нито финансова възможност и средства да я приложат. Въпреки това военното ръководство на Съветския съюз приема идеята твърде сериозно и в определени кръгове възниква представата за съществено технологическо изоставане на Съветския съюз. Това според някои експерти оказва негативно въздействие върху развитието на страната и в крайна сметка способства за разпадането на държавната система в края на 90-те години на XX век. Важен момент тук е, че информационната война невинаги е само инструмент на политическа борба. Често се прибягва до такива методи и в бизнеса, за да се получи лидерство на пазара, отстраняване на конкурентите и пр.

„Информационното оръжие“ е съвкупност от средства за неоторизиран достъп до информация и блокиране на електронните системи за управление. То заплашва да изведе извън строя всички е-базирани режими и методи на ръководене на дадена страна, нейните въоръжени сили, транспортната и енергийната ѝ система (включително и ядрена), т.е. цялостната ѝ инфраструктура. Управляващите органи на държавата няма да могат да получат необходимата информация при изработването на стратегии и провеждането на политики. По отношение на опустошителното си въздействие може да се каже, че подобен тип информационни инструменти за военни действия са напълно сравними с използването на оръжията за масово поразяване.

„Информационното оръжие“ освен към унищожаване на икономиката, политиката и културата на една нация, може да е насочено и директно към хората. Чрез различни рекламни кампании, агитации, дезинформация и др. се формира общественото мнение и нагласи, променят се ценностните системи и обичаи. Силата и влиянието на информационния шум и нападки чрез радио, телевизия, компютри, интернет и други средства върху подсъзнанието може да са толкова големи, че дори са в състояние да „промиват“ мозъците на хората.

Изключително деликатна е темата за непропорционалната употреба на интернет и на ИКТ като цяло. Налице е един вид разделение на обществото – на такива, които имат възможност активно да боравят с компютър и сърфират в интернет и други, които не притежават нито информационна техника, нито информационни познания и компетенции. Така се

полагат основите на неравенството в осигуряването на достъпа до информация или т.нар. „цифрово неравенство“ – „digital divide“¹.

Този проблем е твърде стар и съществува откакто е сътворен светът. Възможността за комуникация и получаване на информация винаги е била индикатор за социално и икономическо неравенство. В средата на XIX век достъпът до вестници, умението да се четат и разбират, е своеобразен показател за грамотността във формиращото се индустриално общество. От високопрофесионалния специалист и активен гражданин в началото на XXI век вече се изисква достатъчно равнище на медийно образование, основано на компютърна грамотност и измерими интернет умения.

Понятието „digital divide“ се употребява за пръв път в САЩ и става популярно с речта на Б. Клинтън „От цифрова бедност към цифрово богатство“². Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) определя „цифровата асиметрия“ като разлика между хората, домакинствата, бизнеса и географските зони по отношение на: техните възможности за достъп до ИКТ и използване на интернет за широк кръг от дейности³.

По-конкретно терминът включва „достъп до ИКТ“, както и свързаните с това умения, които са необходими, за да се вземе участие в информационното общество. Достъпът до интернет и неговото използване притежават разнообразни аспекти⁴, по-важните от които се изразяват във:

- физически достъп за широк кръг потребители – технологически аспект;
- възможност за придобиване на необходимите устройства и включването им в мрежата за работа и получаване на информационни услуги – финансов аспект;
- осигуряване на обществен достъп до информационни пакети (продукти и услуги) за тези, които не могат да си позволят индивидуален – социален аспект;
- необходимост от минимално равнище на грамотност за прилагане на новите технологии – образователен аспект.

Гореизброените особености се отнасят предимно за национално ниво, макар в интернет понятието „национално“ да е с почти заличен обхват и граници. В един или друг разрез неравномерността и неравенството в достъпа до интернет и ИКТ съществуват във всички държави.

„Цифровият разрыв“ се отнася и до различията по пол, възраст, образование, доходи, социални групи или географско местоположение. Според нас може да се изведе едно по-общо определение за „digital divide“, а именно: неравенство, възникващо между хора с различни възможности в сферата на информационните технологии.

Налице са множество фактори, които оказват влияние върху цифровото разделение⁵. Някои от тях са свързани със: икономическите ресурси, географския фактор, възрастта, пола, владенето на английски език, заетост. Съществуващата асиметрия между градските и селските райони също създава много сериозен дисбаланс. Младите хора често са напред с технико-технологичните нововъведения и с тяхната употреба. Силно уязвими са възрастните хора, защото работата по тяхното професионално развитие за овладяване на ИКТ иновации-

¹ Използват се още понятията „цифров разрыв“, „цифрово неравенство“, „цифрова пропаст“, „цифрово разделение“, „цифрова асиметрия“, „информационен разрыв“, „информационно неравенство“ и др.

² Вж. по-подробно: Clinton, B. From Digital Divide to Digital Opportunity. <http://clinton4.nara.gov/WH/New/digitaldivide/digital1.html>. Посл. достъп 25.10.2015.

³ Вж. OECD (2001b) Understanding the Digital Divide, http://www.oecd.org/dsti/sti/prod/Digital_divide.pdf. Посл. достъп 25.10.2015.

⁴ Вж. Вартанова, Е. Новые проблемы и приоритеты цифровой эпохи. – Информационное общество, 2005, № 3, с. 50-56.

⁵ Вж. Towards Knowledge Societies. UNESCO WORLD REPORT. UNESCO 2005, p. 30.

те може да е непреодолима поради липсата на адекватни структури за приемане и обучение на високо ниво.

Неравенството между половете е другото лице на цифровото разделение. Например две трети от всички неграмотни хора в света са жени. В развиващите се страни всяка втора жена на средна възраст не може да чете, докато в индустриалните страни жените са значителна част от активните потребители на интернет. Недостатъчното владение на английски език е основна пречка за участието в информационното общество. Разцветът на английския език като средство за глобализацията остава малко място на други езици в киберпространството. В много страни връзката с интернет на работното място е ограничена. Хората с увреждания също имат проблеми при използване на компютрите и т.н. Затова, за да се преодолее „цифровото неравенство“ и останалите проблеми при формирането на глобалното информационно общество, е необходимо да се идентифицират и да се разкрият основните предпоставки за тяхната поява.

Новите ИКТ са глобална индустрия, поставяща на разискване обосновано въпроси, отнасящи се до неприкосновеността на личния живот, сигурността на мрежите и мрежовите инвестиции. Широкото разпространение на социалните мрежи крие освен рискове и опасности, възможности и шансове. Интернет потребителите (главно младите хора) прекарват все повече време, използвайки нови онлайн услуги, които са свързани със значително разкриване на лични данни. Необходимо е да се открие баланса между насърчаване на използването на иновативни услуги и свързаните с тях рискове по отношение на личния живот и сигурност. Следователно много е трудно да се намери приемлив компромис между ефективната протекция на потребителите, бизнеса и държавните институции, без налагането на неоправдани ограничения и принудителни прегради. Всичко анализирано дотук показва още твърде много нерешени въпроси до пълното развитие на „информационното общество“ – за всички и навсякъде.

ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА СТАВАТ ВСЕ ПО-АКТУАЛНИ – ДАНО НЕ СЕ ОКАЖАТ И ФАТАЛНИ

проф. д.ик.н. Велчо Стоянов,
катедра „Финанси“, УНСС – София

*Несъвършеният човек е обречен да живее
в несъвършени общества, но е призван и да се бори
за тяхното усъвършенстване.
Р. Дал, Фр. Шелинг*

Формулираната тема на доклада показва изключителната актуалност и значимост на тематиката и проблематиката на настоящата научна конференция. Бихме желали обаче да отправим поглед към нея през призмата на **нарастващата кризисна коеволюция между двете вселени – природната и обществената**. Тези понятия (природна и обществената вселена) сме ги заимствали от световно известния американски астролог К. Сейгън¹, който може би ги е извел от древногръцките понятия Космос и Полис. Пише се от някои автори и „естествен човек“ с „естествени права“, т.е. подчинен само и единствено на природните закони: впоследствие при изграждането от него на обществената вселена той става „цивилизационен човек“ с „обществени права“², респ. съблюдаване и на обществените закони.

Общоизвестно е, че началото на Природната вселена или Космосът е поставено чрез „Големия взрив“. Именно той поставя основите на необятния и изключително разнообразния и сложен Космос, Свят или Природна вселена. Основните му съставки са три – минерали, растения и животни, включително хомо натуралис, който впоследствие преминава в уникалното състояние на хомо сапиенс, т.е. придобива „разумен дух“ (по Хегел) или „мини космос“; те се надграждат над инстинктите му, „само и посредством които хомо натуралис е контактувал с Природната вселена, както и останалите си животински събратя.

След като преди 600 – 800 хил. години хомо натуралис е придобил новото си уникално състояние на „разумен дух“ или „мини космос“ той започва да напуска пещерите и да изгражда своята Обществена вселена на територията в условията и рамките на Природната вселена, разбира се. И двете вселени обаче се оказват в кризисна коеволюция. Кризата на Природната вселена се нарича екологична, а на обществената вселена – социална с три основни измерения и проявления – икономическо, политическо и духовно-културно; духовно-културната криза се счита за най-старата; според едни автори тя води своето начало от окончателното разделение между двете църкви – западнокатолическата и източноправославната през XI в. (1054 г.), докато други свързват нейното начало с неизпълнението на първата божия заповед от Адам и Ева да не вкусват от плодовете на дървото на познанието.

В настоящия доклад ще насочим нашето внимание главно към състоянието и предизвикателствата на обществената вселена в рамките на трите нейни класически и „вечни“ начала, структурни елементи или компоненти – икономически, политически и духовно-културни.

¹ Вж. Сейгън, К. Свят населен с демони. Науката като свещ в мрака. С., Бард, 2009.

² Вж. Бабъов, Гр. Плебейски манифест. С., 1973, с. 96, 201.

Целта ни е да разкрием както сътрудничеството и взаимодействието, така и борбата за доминация и надмощие в обществената вселена концентриран или синтезиран между трите ѝ начала или структурни елементи – икономиката, израз на която (вече) е пазарът, респективно либералният такъв, политиката, представлявана от държавата, в която вече доминира демократичното управление и духовно-културната сфера, която пронизва цялостната обществена вселена и обуславя нейния духовно-културен или цивилизационен облик.

Със създаването на обществената вселена започват да се налагат в нейните рамки или граници ценности, норми, правила, изисквания, дори закони, главно политически. Но тъй като обществената вселена се изгражда и функционира на територията и в рамките на Природната вселена още при стоиците, начело със Зенон (IV – III в. пр.н.е.) възниква въпросът следва ли обществената вселена да има свои собствени закони? Според тях „не“, защото са обективни само природните закони и всички следва да се съобразяват само с техните изисквания и действия. Тази идея е била споделяна в Римската империя, както и следва това. Неин най-изявен привърженик през Просвещението е бил Ж. Ж. Русо. Той издига девизът: „Назад към Природата!“ и има привърженици и до днес, които като че ли нарастват. Освен това Русо е констатирал че моралът, етиката, нравствеността не напредват успоредно с напредъка на цивилизацията, дори твърди, че диваците са превъзхождали с тези си качества цивилизованите хора. Аналогични твърдения се срещат и при други автори; има и такива, които твърдят, че моралът е обратнопропорционален на мястото на субектите му в социалната стълбица (един от тях примерно е М. Монтен).

Като че ли Им. Кант се опитва да сложи край на този спор и обосновава два вида закони – „природни закони“ и „закони на Разума“¹, но едва ли „законите на Разума“ биха могли да се поставят над „законите на Природата“. Впрочем зависи кой Разум се има предвид – на хомо сапиенс или Вселенският?

Все пак обаче тезата на Им. Кант (и неговите последователи) е съдействала за евентуалното подценяване законите на Природната вселена, което е и една от основните причини за все по-сериозната и обезпокоителна съвременна „комплексна екологическа криза“, както основателно я нарича папа Франциск. Защото едва ли някои би възразил, че нарушим ли законите на природата последиците няма да са благоприятни за нарушителите им. Това не би могло да става при хомо натуралис, защото той чрез инстинктите си пасивно се е приспособявал към действието само на природните закони, а изобщо не е имал „разумен дух и обществена вселена“.

Нека след по-общо казаните неща преминем към по-детайлно отразяване на взаимодействията и противоборствата между трите структурни елемента или компонента на обществената вселена – икономиката, синтезиран израз на която е пазарът (либералният), политиката, респ. държавата, която е нейно проявление, а така също религията и нейната църква, които са доминирали в рамките на духовността и културата, а дори и в рамките на обществото като цяло.

От трите елемента или компонента на обществената вселена основополагащо значение има икономиката, доколкото тя осигурява храненето, оцеляването, а косвено и възпроизводството не само на хората, но и на животните. Именно поради това руският професор по богословие и по икономика С. Н. Булгаков нарича храненето универсална икономическа дейност за всички живи същества. И все пак той признава, че е налице разлика между храненето при животните и при хората, докато при първите, както е било и при

¹ Кант, Им. Основи на метафизиката на нравите. С., изд. „Наука и изкуство“, 1974, с. 118.

хомо натуралис, става само на инстинктивна основа, докато при хората се влага и „разумен дух“, интелект.

Първичната икономическа дейност на хомо натуралис е била пасивна, израз на която е събирачеството. След придобиването на елементи на хомо сапиенс икономическата му дейност става полуактивна в лицето на лова и риболова. Впоследствие се преминава и към напълно активна дори интензивна икономическа дейност, която се разграничава на два основни етапа, а именно:

Първо, земеделие и животновъдство, наричано още традиционно селско стопанство, просъществувало над 10 хил. години, през което време се появяват и развиват и занаятите. От своя страна традиционната селскостопанска (занаятчийска) дейност е преминала през две обществено-икономически формации – робството и феодализма, респ. крепостничеството.

Вторият етап на активна, динамична дори интензивна икономическа дейност е поставен от индустриалната революция (ИР), която пък е подготвена от Възраждането, Реформацията и Просвещението. Занаятите се превръщат в манифактури, възникват фабриките, появяват се по-късно и корпорациите с групово-акционерна форма на собственост. По същество се полагат основите на новия обществен строй – пазарно-демократичния капитализъм. След ИР се осъществяват и други технологични революции и вече сме на етапа на научно-информационната революция. Първите грамадни и мощни корпорации, които са изпълнявали и политически функции, са били държавни (остиндийската и вестиндийската компания), но впоследствие и особено при т.нар. глобализация, държавните корпорации вече не са актуални, а само частните, обикновено акционерните, които придобиха транснационално-глобални мащаби и невероятна сила и мощ; държавите, които са по-силни и по-мощни във финансово-икономическо отношение от най-големите глобални корпорации вече се борят на пръсти. Някои от тях започнаха да стават и трансконтинентални.

Образуваха се и междудържавни регионални икономически общности, основите на които бяха поставени от ЕИО (Европейска икономическа общност), която бе преименувана в ЕС (Европейски съюз), в който членуват вече 29 държави, вкл. и България от 2007 г. Подобни на ЕС се създадоха аналогични съюзи във всички останали континенти и подконтиненти.

Да припомним, че тези активни процеси на икономическо развитие непосредствено са свързани и с икономическата наука в лицето на френския физиократизъм и английския меркантилизъм, фридредерството, класическата икономическа теория, начело с Адам Смит и неговият либерализъм, по-конкретно. Именно той оцени (а може би и надцени) изключително важната роля и значение на пазара в рамките на обществената вселена, който следва да се максимизира, а политическата роля на държавата да се минимизира, без обаче тя да се отрича.

Пазарно-демократичният капитализъм се утвърди към края на XVIII и през XIX век като господстваща система, но се появиха и негови критици преди всичко в лицето на „мислителят на хилядолетието“, К. Маркс. Тук бихме искали да обърнем внимание на обстоятелството, че обикновено се подценява, че „корените“ на марксизма далеч надхвърлят „утопичния социализъм“ на триадата велики социалисти утописти С. Симон, Ш. Фурие и Р. Оуен и стига до „Държавата“ на Платон и идеята на Христос за Царството божие, което той щял да изгради на земята след т.нар. Второ пришествие и лично ще ръководи. Така че неслучайно Платон и Христос се наричат „първите социалисти“, дори „първите комунисти“ и то не от случайни автори, а дори и от най-известите философи като носителят на Нобелова награда – англичанинът Б. Ръсел.

Така че „левите“ идеи имат сигурно още по-дълбоки корени, като имаме предвид, че недоволства и въстания е имало и в най-дълбока древност, включително древен Египет, а в

Римската империя Спартак е събрал армия от около 200 хил. души. Важно значение в това отношение има и идеята на Волтер, че винаги в обществото или обществената вселена е имало две класи: класата на богатото и властващо малцинство и останалото мнозинство, което ги обслужва. Новото в случая е, че се появи в новото време т.нар. „средна класа“, която ги обслужва интелектуално, а останалите под нея – физически.

Въпреки това обаче „левите“ идеи (израз на социализма и комунизма) се свързват главно с марксизма и по-конкретно – с Маркс. Но той е само един от най-ярките критици на капитализма и защитник на „левите“ идеи в новото време, респ. на социализма и комунизма. Както е известно успя да се реализира за период около 70 години само идеята за реалния социализъм, а комунизмът си остана само мечта като царството божие на Христос. Въпреки това обикновено и неоснователно се говори не за бивш реален социализъм, а за комунизъм. Тук бихме искали да споменем, че „леви“ (социални) идеи е споделяла и прилагала и църквата, респ. нейните йезуити, чието ляво – йезуитското общество в Чили, е просъществувало 180 години.

Може би идеите главно на Маркс, а така също и нарастващите противоречия и напрежения в навечерието на Първата световна война „родиха“ и идеите за „ръководеното“ или „дирижирано“ (от държавата) национално стопанство. Тези идеи се възприемат главно от Дж. М. Кейнс, който ги обобщава и развива в своята прословута „Обща теория за заетостта, лихвата и парите“, излязла през 1936 г. Той обаче ги е изразявал и споделял и много преди това, включително и с американския президент Фр. Д. Рузвелт, който ги е използвал да се бори и преодолява последиците от Великата депресия. Това е основна причина той (Рузвелт) да бъде наричан „Рузвелт Сталинов“, а Кейнс – „социалист“. Въпреки това идеите на Кейнс станаха господстващи след Втората световна война през „30-те славни следвоенни години“, когато от пиедестала бе свалено икономическото „божество“ Адам Смит и бе поставен Дж. М. Кейнс, като в същото време икономическата „Библия“ престава да бъде „Богатството на народите“ на А. Смит, а става „Обща теория“ на Кейнс. Дори тогавашният американски президент, Р. Никсън заявява, че „вече всички станахме кейнсианци“, а неолибералите, образно казано, останаха един фойтон хора – проф. Лудвиг фон Мизес, неговият именит ученик – проф. Фр. Фон Хайек и съидейникът им от САЩ и ръководител на чикагската школа – проф. М. Фридмън.

Считало се е дори, че регулираният капитализъм на Кейнс сигурно ще бъде пречка за настъпването на кризи. Това очакване обаче започва да изчезва 1971 и 1972 г., когато възникнаха валутната и петролната криза. Те бяха и повод за засилването от страна на неолибералите на критиките им към регулираната икономика на Кейнс и за по-активната пропаганда на неолиберализма. Така по-късно (от края на 80-те и началото на 90-те години на миналия век) под политическото ръководство на американския президент Р. Рейгън и на английската „желязна лейди“ – премиер на Англия М. Тачър, се осъществи преход към ултранеолиберализма чрез активни реформи и „дива приватизация“ (по думите на Дж. Стиглиц). Те бяха наречени „рейгъномика“ и „тачаризъм“, чрез които се осъществи преход към краен или ултралиберализъм, либертарианство, наричан от папа Франциск „див либерализъм“, дори пазарен фундаментализъм. Водеща роля в това отношение имаха някои нови теоретици в лицето преди всичко на „мислителя на столетието в САЩ“ – Айн Ранд (еврейка – преселничка от бившия Съветски съюз), а така също и някои нейни съидейници, като М. Родбард, който предлага и пледира пазарът да „погълне“ неприсъщата му държава, вкл. и други техни крайни съидейници.

Кризата от 2007/2008 г. породила критична реторика към „дивия либерализъм“ и очаквания за въвеждане поне на частично регулиране на пазара. Дори Давоският форум издигна девиза призив: „Нов век, нов капитализъм!“, но без да уточнява какъв да бъде той. Трансатлантическите търговско-инвестиционни споразумения или партньорства (ТТИР), предложено-

ни от САЩ на ЕС, а така също и на страни от Тихоокеанско-азиатския регион обаче пока-заха, стремежът да се върви в обратна посока – към пазарен фундаментализъм и подчиняване на държавите в служба на интересите на корпорациите. Кандидатката за президент на САЩ, г-жа Х. Клинтън, ги характеризира като „икономическо НАТО“.

Срещу тези споразумения са налице сериозни критики и стремеж към съществени корекции или промени, но резултатите от тяхното прилагане са смущаващи леко казано. Така че остава да се разбере какъв капитализъм ще се изгражда през новия XXI век – ултралиберален или умеренолиберален? Това безспорно в някаква степен зависи и от обстоятелството дали и доколко в този процес ще участват и останалите два подструктурни елемента или компонента на обществената вселена – държавата и духовността и културата.

Известно е от историята, че векове и хилядолетия наред икономиката е била под опеката на държавата и религията, респ. нейната църква. Нещо повече, имало е и период, през който религията в лицето преди всичко на нейната църква, е поставила под своята опека дори и държавата, израз на която е т.нар. теория за „двата меча“. Единият от тях непрекъснато е в ръцете на папата, а вторият той го е връчвал на избрания от Бога и коронясван от наместника му на Земята – папата. Дори се е предлагало (от Т. Кампанела например) да се създаде единна християнска държава под ръководството на папата.

Просвещението обаче отхвърля теорията за „двата меча“, а държавата повежда борба срещу религията и нейната църква, като я отделя от себе си, отменя данъчния ѝ суверенитет, т.е. правото ѝ да налага данъци, дори конфискува част от нейните имоти и богатства, поради което те (религията и нейната църква) изпадат в криза, която все още не е преодолена.

В тази борба на държавата срещу религията и нейната църква активно участва и науката, като дори някои именно нея обвиняват за „убиец“ на Бога¹.

Освен науката от страната на държавата срещу религията и нейната църква, активно участва и пазарът. Доказателството за това са следните мисли на папа Бенедикт XVI: **„Парите и богатството се превръщат в мярка на всичко... хората се превръщат в стока... отчуждават се ... настъпва морално разложение... духовна пустота... разрушаване на съвестта ... либералният пазар налага своите непреклонни закони на всички аспекти на живота. Целият морал на църквата, т.е. цялостната духовна и антропологична концепция на християнството вече не намират съответствие и разбиране в днешния западен (пазарно-капиталистически – В.С.) свят“²** (болдирането от автора – В.С.).

Цитираните мисли на папа Бенедикт XVI убедително доказват, че освен държавата не по-малък враг на религията и нейната църква е пазарът. Неслучайно пазарната фундаменталистка Айн Ранд смята че религията и църквата са ненужни, излишни, дори вредни и следва да отпаднат³. Впрочем пазарът се явява враг не само на религиозната, но и на светската духовност, култура, морала и нравствеността. Новото светско божество вече е „Златния телец“ и неговата парично-капиталова или финансова форма и проявление.

Другият враг на религията и църквата е науката, която от дълго време се стреми към помирение с нея, тъй като според много учени, вкл. астрофизици, науката и физиката, в частност, не би могла да върви напред без метафизиката, която е предмет на религията.

Да, религията и нейната църква вече не са пълноценен духовно-културен фактор на съвременната обществена вселена. Такъв остава главно светската наука, духовност и култура. За съжаление, почти е общоприето, че най-старата криза в обществената вселена е духовно-културната, която според някои автори води своето начало от нарушаването от първооче-

¹ Вж. Ленюкс, Дж. Погребала ли е науката гроба. Москва, Сф., 2005.

² Цит. по: Тесоре, Д. Рацингер. Въведение. Нравствените, политическите и религиозни възгледи на (папа) Бенедикт XVI. С., изд. „Сиела“, 2007, с. 41, 46, 71, 115, 116, 129, 130, 131, 169, 180.

³ Ранд, Айн. Добродетелите на егоизма. С., изд. „МаК“, 2008, с. 63.

ците Адам и Ева на първата божия заповед да не вкусват от плодовете на дървото на познанието.

Остава да уточним, че след като държавата и пазарът (и с помощта на науката) премахват водещата роля и значение на религията и нейната църква в рамките на обществената вселена, **какви са взаимоотношенията след това между държавата и пазара?** Отначало се поставяше акцент върху пазарно-демократичния капитализъм, респ. между съчетаването между икономическия и политическия принципи или начала, т.е. между политическата и икономическата демокрация, което може да се оцени положително.

За съжаление, **ултралибералите, либертарианците или пазарните фундаменталисти гледат на държавата като несъвместима с пазара и пледират последният да я „погълне“**, което ще рече, че цялата обществена вселена и всичко в нея би се регулирало само и единствено на пазарно-парична основа, т.е. **всичко е пари и всичко се придобива само срещу пари.**

Изчезването на държавата означава обаче изчезване и на политическата демокрация и запазване и абсолютизиране на икономическата такава, което би означавало, че за всичко се „гласува“, избира и получава само срещу пари. Една римска сентенция гласи: Ако искаме да разберем защо нещо е така или следва да бъде така, т.е. да има само пазар и пазарна демокрация, следва да си отговорим на въпроса: **кому е изгодно да бъде така?** Впрочем този отговор косвено са го дали, както Макс Вебер, така и Алвин Тофлър в смисъл, че е изгодно само за тези с големите и най-големите кесии или за притежателите на дебелите и най-дебелите портфейли, а не на тези, които ги обслужват според Волтер с изключение до голяма степен на т.нар. „средна класа“; тя обслужва интелектуално господстващата класа с най-големите кесии и най-дебелите портфейли, а тези под нея – физически.

Съвременната теория обикновено започва да третира тези под средната класа, които физически обслужват господстващата класа, като „социално изключени“, но вероятно ще се окажат социално обречени, които едва ли не ще започнат да завиждат на умрелите.

Почти общоприето е (както твърди още Сен-Симон), че всеки човек се стреми да подчини на своята воля и интереси, колкото е възможно повече други хора; колкото повече, толкова по-добре за него. Този стремеж е особено характерен за съвременното ультралиберално пазарно общество, но като че ли неговите по-съвременни прояви идват главно от богатата и олигархична Венеция, която налага своето финансово-икономическо влияние почти на цяла Европа и най-вече или първоначално, главно на Холандия и Англия¹.

Обикновено се подценява и премълчава обстоятелството, че новите технологии водят не само до откриването на нови работни места, изискващи по-високо образование и квалификация, но и закриват такива. Образованието обикновено не върви в крак с всеобщия напредък. Вече е общоприето, че качеството на образованието спада, а неграмотността и недостатъчната образованост нарастват. Това в твърде голяма степен се отнася за нашата страна. В едно от последните класации на 144 държави по обхват и равнище на образованието, България е класирана на 127 място². За съжаление, не е известно България да е изпадала в такова унищително състояние в сферата на образованието, поради което нашите възрожденци и техните последователи сигурно ще се обърнат в гробовете си. Известната мисъл на писателя Т. Влайков, че „Нация, която не се образова е враг на самата себе си“ би следвало да ни стресне, защото спадането на равнището на българското образование означава увеличаване на безперспективността на нашето бъдеще.

¹ Подробности вж. Ла Серенсима – ключ за разбирането на европейската история, от Боян Чуков, сп. „a'specto“, м. XI, 2014 г., с. 87-107.

² Цит. по: проф. Ганчев, Г. Конкурентоспособността на България.

Характерно за ултралибералите, либертарианците или пазарните фундаменталисти, т.е. идеолозите и теоретичите на „дивия либерализъм“, е, че, от една страна, те идеализират и абсолютизират пазара като велик и съвършен механизъм на „Невидимата ръка“, а от друга страна, и в прагматичен план съзнателно и целенасочено го деформират. Само ще изброим прилаганите в това отношение начини и форми, тъй като те са ни добре известни. Имаме предвид:

- Монополите и монополно-олигархично-картелните споразумения.
- Офшорните зони, които по същество са привилегирован паралелен пазар.
- „Дивата приватизация“, включително и по отношение на т.нар. „естествени монополи“.
- Лобизмът.
- Прилагането на принципа, правилото или подхода: „твърде големите не бива да фалират“. По време на кризата някои от тях дори бяха национализирани, с което, образно казано, ултралибералите направиха поклон и на Маркс, като провеждаха и прокейнсианска антикризисна политика, която струва на данъкоплатците трилиони долара.
- Публично-частното партньорство, при което акцентът е върху частното за сметка на публичното.
- „Комисионните“, свързани с държавните или обществените поръчки, вкл. и при ползването на средства от европейските фондове.
- Нарасналата спекулативност „токсичност“ и „боклучивост“ на финансово-банковите пазари чрез тяхната прекалена секюритизация.
- Може би следва да споменем и за концесионирането, а защо не и за манипулативните не толкова информиращи, колкото пропагандиращи и тероризиращи слушателите и зрителите реклами; когато са в печатните издания не е задължително да ги четем, но по радиото и по TV наистина ни тероризират, защо не се обособяват в отделни предавания и който иска да си ги гледа и слуша?

Вече се говори за **финансиализация** на стопанството и обществото като цяло, **финансовата система се опреличава казино** (което го е казал още Кейнс) **дори се квалифицира като криминализирана**¹.

Освен това се говори вече за „нов „кадифян“ колониализъм“ (от Ал. Тофлър), за „неоколониализъм“ (от папа Франциск), за „дива приватизация“ и „съвременно финансово робство“ (от Дж. Стиглиц); за съвременно робство се говори и в официални документи на ООН. С други думи, при „дивия либерализъм“ е **налице и робство, и крепостничество, и колониализъм, само че формите са нови – главно но не само финансово-технологични.**

За съжаление, „кадифеният колониализъм“ е **налице и в рамките на ЕС**, където вече 9-та година нашите селскостопански производители получават около 50% от субсидиите на ЕС, което коренно противоречи на единството на европазара, но по този начин се доунищожава българското селско стопанство, срещу което не сме чули възражения от български политици.

Освен за финансиализация вече се говори и за „финансови войни“, които се водят не само между корпорациите, но и между държавите. Тези войни се определят като нападателни и отбранителни. Очевидно е, че целта на нападателната финансова война е провокирана на финансово-икономически сътресения в системата на финансово-борсовите пазари и причиняване на евентуалния противник на финансово-икономическо сътресение и отслабване. Разбира се, главни оръжия в тези (финансови) войни са финансови инструменти и финансово-платежни системи, прилагани главно на информационна основа. Отбелязва се, че вече се създават специални структури към военните и/или към специалните служби, респ. и към

¹ Вж. Фъргюсън, Ч. Хищническата нация. С., 2014.

едните, и към другите за воденето на такива (финансови) войни¹. Пример в това отношение днес е Русия, срещу която се води такава война от САЩ и ЕС.

Накрая бихме искали да кажем, че крайните либерали пишат интересни и верни неща, но срещаме у тях и парадоксални такива, дори идеологеми. Ще дадем пример с един от най-известните от тях – проф. Лудвик фон Мизес, който казва, респ. пише:

Първо, че никога и никъде на този свят досега не е имало „чисти“ („леви“ или „десни“) общества², което е една историческа истина.

Второ, въпреки това фатално необходимо било да се изгради изцяло „чист“ пазарен капитализъм, който напълно да комерсиализира и „погълне“ държавата³, с което ще изчезне и политическата демокрация, което обикновено се премълчава.

Трето, държавата следва да се комерсиализира и „погълне“ от пазара, защото именно тя създава условия да се осъществяват стъпки и да се прокарава път към социализма⁴.

Неслучайно още в древна Индия е лансирана **идеята за „средния (благородния) път“**. Тя е приета и от древногръцките философи, но под наименованието **„смесена (обществена – В.С.) конструкция“**.

С основание би могло да се твърди, че обществата винаги са били смесени, като съотношението или пропорцията между „лявото“ и „дясното“ направление в тях е било различно; то е изразявало степента на съгласуване между интересите на „десните“ и „леви“ социални групи, слоеве и класи, които винаги според Волтер са били две – господстващо малцинство и обслужващо го мнозинство.

Освен, че се абсолютизира пазарът по същия начин се абсолютизира и индивидуализмът. Да, наистина всеки човек има индивидуална физиономия и е индивидуалист и егоист. И в пазарни условия обаче индивидуалистите и егоистите непрекъснато контактуват и общуват помежду си и им се налага да правят отстъпки и компромиси в името на общото дело, общото благо, общото бъдеще и щастие. Няма как да няма взаимодействия между индивидите, за да бъдат произведени стоките, разпределени и да стигнат до желаещите ги потребители. С други думи, хората са както индивидуалисти, така и колективисти или са принудени да прилагат т.нар. днес „екипен принцип“, може би защото колективизмът се свързва от крайните либерали най-вече с държавата и социализма.

Но дали индивидуализмът – егоизмът и колективизмът – алтруизмът са израз на „Ин и Ян“, на „дуализма“, на „двуликкия Янус“, на диалектика, което е по същество един универсален принцип, кореспондиращ с холизмът.

Тъй като обемът на доклада е ограничен само ще споменем за още едно фундаментално общочовешко предизвикателство, което води своето начало от Т. Малтус – нарастващото несъответствие между увеличаващия се брой (количество) на населението и намаляването на възпроизводимите природни ресурси, от които консумираме 150% и вече живеем за сметка на бъдещите поколения.

Накрая бихме искали да кажем, че икономическите, респ. финансово-икономическите предизвикателства са основни или основополагащи, но те обикновено стоят в основата и на почти всички останали предизвикателства от всякакъв род и вид.

¹ Вж.: Ценков, В. Стратегия на новите войни: финансовите удари. - Сп. „a'specto“, м. XI. 2014 г., с. 133-145.

² Вж.: Мизес, Л. фон. Свободният пазар и неговите врагове: псевдонауката, социализмът и инфлацията. С., Атлас, 2010.

³ Вж.: Мизес, Л. фон. Човешкото действие. С., изд. „МаК“, 2011, с. 292.

⁴ Пак там, с. 876.

ЕФЕКТИВНОСТ НА КОРИГИРАНЕТО НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ДИСБАЛАНСИ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

доц. д-р Емилия Георгиева,
катедра „Икономикс“, УНСС – София

Въведение

Желанието за „възвръщане на баланса в икономиката“ на Европейския съюз, нарушен още от началото на новото хилядолетие, инициира провеждането на реформи, свързани със своевременното диагностиране и преодоляване на т.нар. макроикономически дисбаланси. Смята се, че чрез тези реформи е възможно да бъде възстановен трайно балансът на модела за растеж на ЕС, да бъдат смекчени отрицателните странични ефекти от намаляването на задлъжнялостта, а така също да бъдат предотвратени и самите макроикономически дисбаланси¹.

Във връзка с възникването и решаването на проблема с макроикономическите дисбаланси в Европейския съюз (в т.ч. Еврзоната) и неговите държави членки са установени „подробни правила за откриване на макроикономически дисбаланси, както и за предотвратяване и коригиране на прекомерни макроикономически дисбаланси“ в рамките на Съюза. Това става чрез приемането от Европейския парламент и Съвета на Регламент (ЕС) № 1176/2011 от 16 ноември 2011 г. Що се отнася до разработването на „система от санкции за ефективно коригиране на макроикономическите дисбаланси в Еврзоната“, отново Европейският парламент и Съветът приемат специален Регламент (ЕС) № 1174/2011 от 16 ноември 2011 г. относно принудителните мерки за коригиране на прекомерните макроикономически дисбаланси в Еврзоната.

В цитираните по-горе регламенти могат да се срещнат различни по своя характер уточнения, в т.ч. как трябва да се разбират термините „дисбаланси“ и „прекомерни дисбаланси“, кои са елементите на т.нар. процедура при макроикономически дисбаланси (ПМИД) и на кои институции на Евросъюза следва да се разчита при нейното осъществяване.

„Дисбалансите“ по-конкретно се свързват с всяка тенденция, която води до макроикономически промени, които оказват в момента или могат да окажат в бъдеще неблагоприятно въздействие върху правилното функциониране на икономиката на държава членка, на икономическия и паричния съюз или на Съюза като цяло.

За разлика от дисбалансите „прекомерните дисбаланси“ се окачествяват като сериозни дисбаланси, които застрашават в момента или рискуват да застрашат в бъдеще доброто функциониране на икономическия и паричния съюз. Съдържащият се в тях по-висок риск обуславя и създаването на специална процедура, известна като „процедура при макроико-

¹ Вж. по-подробно: Съвет на Европейския съюз. Проект за заключения на Съвета по икономически и финансови въпроси. Европейски семестър 2015 г. – Годишен обзор на растежа: насоки за държавите членки в макроикономическата и фискалната област и доклад за механизма за предупреждение. Брюксел, 9 февруари 2015 г.: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-5957-2015-INIT/bg/pdf>

номически дисбаланси“ (ПМИД). Нейните основни елементи (изброени в хронологичен порядък) са два:

- откриване на дисбалансите (в т.ч. изясняване на тяхното естество и евентуални последици);
- стартиране на процедура при наличие на прекомерен/ни дисбаланс/и (в т.ч. изготвяне на план на корективни действия от страна на държавата, за която е открита такава; извършване на мониторинг на корективните действия; оценяване на препоръчаните от Съвета корективни действия; прекратяване на процедурата при прекомерен/ни дисбаланс/и след преценка, че съответната държава членка вече не е засегната от такива дисбаланси).

В случай че посочените държави членки не вземат ефективни мерки за коригиране на ПМИД, Регламент (ЕС) № 1174/2011 на Европейския парламент и Съвета от 16 ноември 2011 г. предвижда като правило налагане на санкции само за държавите от Евроразоната. Случаите и формата, под която се прилагат, са посочени в чл. 3 и 4 на същия регламент, а в пар. 6 и 7 на чл. 3 по-специално е визирано при какви условия те могат да бъдат намалени, отменени или възстановени.

Откриването на дисбалансите се осъществява от Европейската комисия на базата на доклад, който съдържа индикативна таблица (табло) с подходящи икономически показатели, които имат най-пряко отношение към промените в „конкурентоспособността, задлъжнялостта, цените на активите, коригирането и взаимовръзките с финансовия сектор“. Те са обособени в две групи – съответно „основни“ (11 на брой)¹ и „допълнителни“ (28 на брой)². Основните от своя страна се подразделят на „Външни дисбаланси“ (буквално „Външни дисбаланси и конкурентоспособност“) и на „Вътрешни дисбаланси“. Към **външните** се отнасят:

1. салдо по текущата сметка като % от БВП;
2. нетна международна инвестиционна позиция като % от БВП;
3. реален ефективен валутен курс (42 индустриални държави – дефлатори на ХИПЦ);
4. експортен пазарен дял;
5. номинални разходи за труд за единица продукция.

Към **вътрешните дисбаланси** се отнасят:

1. промяна в % на годишна база на дефлираните цени на жилищата;
2. кредитни потоци в частния сектор като % от БВП, консолидирани данни;
3. дълг на частния сектор като % от БВП, консолидирани данни;
4. дълг на сектор „Държавно управление“ като % от БВП;
5. безработица;
6. промяна в % на годишна база на общите пасиви на финансовия сектор.

Допълнителните показатели са доста по-разнообразни и конкретни от основните, като за конструирането и изпълването им със съдържание е използвана информацията от Европейската комисия, Евростат и дори Международния валутен фонд.

На базата на извършена подробна икономическа и финансова оценка се прави следващата крачка в процеса на откриване на съществуващи дисбаланси в държави членки, а именно – посочват се държавите, които вече са засегнати или има риск да бъдат засегнати в бъдеще от дисбаланси. При условие че са открити само дисбаланси, се осъществяват мерки от по-лек характер (напр. Съветът може да отпрати само препоръки към съответна-

¹ Вж. 1. Европейска комисия. Доклад на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейската централна банка и Европейския икономически и социален комитет. Доклад за механизма за предупреждение за 2015 г. Брюксел, 28.11.2014 г., с. 44. COM(2014) 904 final: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/amr2015_bg.pdf

² Пак там, с. 45-46.

та държава/и членка/и), а при условие че става въпрос за по-тежък случай, а именно – открити са прекомерни дисбаланси, то тогава се отива към вземане на решение (с това отново се заема Съветът) за откриване на процедура по МИД с всички произтичащи от това последици.

Основните етапи на ПМИД се осъществяват в рамките на т.нар. „Европейски семестър/Европейско полугодие“. Неговото начало е положено през 2011 г., а основното, което го характеризира, се свежда до следното:

- Европейската комисия изготвя годишно изследване на растежа, известно като „Годишен обзор на растежа“ (първото е представено на 12.01.2011 г.), в чиито рамки определя основните приоритети на Съюза за следващата календарна година;
- Европейският съвет (въз основа на доклад на Европейската комисия) приема насоки на Съюза за националните политики на държавите членки;
- държавите членки представят на Европейската комисия своите програми за стабилност/конвергенция и програми за реформи в контекста на стратегия „Европа 2020“, вкл. и своите проектобюджети;
- Европейската комисия, Съветът и Европейският съвет осъществяват своята част от ангажимента за оценка, обсъждане и одобрение на препоръките към държавите членки;
- Съветът приема в края на юни или началото на юли официалните препоръки за всяка държава.

В заключение следва да се подчертае, че в рамките на последните 4 – 5 години (съвпадащи и с първата половина от периода на реализация на стратегия „Европа 2020“) Европейският съюз и неговите държави членки полагат значителни усилия, за да направят реална оценка на предизвикателствата пред растежа, предотвратят и коригират възникналите макроикономически дисбаланси, както и да обобщят резултатите от задълбочените прегледи съгласно Регламента (ЕС) № 1176/2011. Само по този начин потенциалът за растеж на Съюза ще бъде значително отслабен, респ. ще се затрудни постигането на формулираните обществени цели.

Обобщение на резултатите в рамките на Европейския семестър за 2015 г. и оценка на тяхната ефективност

В началото на 2015 г. (26.02.2015 г.) Европейската комисия публикува съобщение до Европейския парламент, Съвета, Европейската централна банка и еврогрупата, в което на практика се съдържа техническа оценка на напредъка по изпълнението на препоръките и резултатите от провежданите задълбочени прегледи за установяване на наличие на дисбаланси или прекомерни дисбаланси в някои държави членки.¹ Такава оценка се прави за 4-та поредна година, като приложенията към нея съдържат следната конкретна информация:

- **Приложение 1.** Интегриран надзор на макроикономическите и фискалните дисбаланси – обобщителна таблица с актуализирани данни.
- **Приложение 2.** Изпълнение на специфичните за всяка държава препоръки.
- **Приложение 3.** Констатации в задълбочените прегледи по държави членки.

От първото приложение по-специално може да се добие представа за ситуацията във всяка държава членка във връзка с т.нар. ПМИД, както и за средносрочната бюджетна цел (СБЦ)/процедурата при прекомерен дефицит (ППД), като препоръките по пакета от 2 зако-

¹ Вж. по-подробно: Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейската централна банка и Еврогрупата. Европейски семестър за 2015 г.: Оценка на предизвикателствата пред растежа, предотвратяване и коригиране на макроикономическите дисбаланси и резултати от задълбочените прегледи съгласно Регламент (ЕС) 1176/2011. Европейска комисия. Брюксел, 26.02.2015 г. COM (2015) 85 final

нотателни акта (Регламент № 473/2013) относно мерките, които следва да се предприемат, за да се гарантира навременното коригиране на прекомерния дефицит на държавния бюджет, се отнасят само до държавите – членки на Евророната¹.

Що се отнася до изпълнението на специфичните за всяка държава препоръки за периода 2014 – 2015 г. 8 месеца, след като те са предоставени от Еврокомисията и са приети от държавите членки, могат да бъдат направени следните констатации и изводи:

На първо място, налице са известни положителни тенденции по отношение на постигнатия от държавите членки **напредък** при предприемането на мерки като отговор на специфичните препоръки, отправени към всяка една от тях за периода 2014 – 2015 г. Илюстриран по-конкретно в цифри, този напредък изглежда така:

- при **3%** от държавите членки има изпълнение на направените препоръки **„в пълна степен“**;
- при **9%** от държавите членки има **„значителен напредък“** при изпълнение на направените препоръки;
- при **41%** от държавите членки има напредък в **„някаква степен“**;
- при **35%** от държавите членки има напредък в **„ограничена степен“**;
- и само при **12%** от държавите членки има **липса** или не е регистриран **никакъв напредък**².

При условие че бъдат обединени, оценките за постигнат напредък „в някаква степен“ и в „ограничена степен“, то в тази нова група попадат 76% от държавите членки. Или съотношението между „изпълнение на препоръките в пълна степен“, „постигнат значителен напредък при изпълнение на препоръките“, „постигнат напредък в някаква или в ограничена степен“ и „липса на всякакъв напредък“ е 3:9:76:12%, а между тези с постигнат (без оглед на степента) напредък и тези без какъвто и да е напредък е 88:12%.

Визираната констатация при всички случаи обаче следва да се анализира и интерпретира при отчитане не само на сухите цифри, но и на обстоятелства като тези, че: не е включена оценка на постигнатите от държавите членки резултати в рамките на Пакта за стабилност и растеж; изпълнението на отправените препоръки е различно и невинаги просто не само при отделните държави членки, но и в рамките дори само на една от тях; за изпълнението на всяка една от предприеманите мерки се изисква различно техническо време и т.н.

Извън посоченото постигнатият напредък от държавите членки има конкретни носители и би било хубаво те да бъдат изброени. Като примери за **държави, при които има „изпълнение в пълна степен“**, респ. са предприети сериозни реформи, могат да бъдат визирани: Хърватия (с важни реформи на пазара на труда), Ирландия (с мерки за по-нататъшно укрепване на банковия сектор), Малта (с мерки за укрепване на фискалната рамка) и Нидерландия (с мерки за увеличаване на законоустановената пенсионна възраст).

От информацията на Европейската комисия се разбира още, че сред положителните примери за **държави със значителен напредък** могат да бъдат посочени следните – членки

¹ Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейската централна банка и Еврогрупата. Европейски семестър за 2015 г.: Оценка на предизвикателствата пред растежа, предотвратяване и коригиране на макроикономическите дисбаланси и резултати от задълбочените прегледи съгласно Регламент (ЕС) 1176/2011. Европейска комисия. Брюксел, 26.02.2015 г. COM(2015) 85 final, с. 12-13.

² Вж. Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейската централна банка и Еврогрупата. Европейски семестър за 2015 г.: Оценка на предизвикателствата пред растежа, предотвратяване и коригиране на макроикономическите дисбаланси и резултати от задълбочените прегледи съгласно Регламент (ЕС) № 1176/2011. Брюксел, 26.2.2015 г. COM(2015) 85 final: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cr2015_comm_bg.pdf, с. 14.

на Съюза: Обединеното кралство, Испания и Ирландия (по отношение на гарантирането на по-добър достъп на МСП до финансиране), Словения (по отношение на процеса на реструктуриране на банките), Румъния (във връзка с намаляване на данъчната тежест за лицата с ниски доходи), Латвия (при осъществяването на реформа на рамката за несъстоятелността), Хърватия (при усилията за достигане до безработните младежи) и Австрия (във връзка с укрепване на националните органи по конкуренция).

На второ място, паралелно с постигнатия напредък, Европейската комисия и другите отговорни за реализацията на Европейския семестър институции на Съюза констатира, че е налице сериозна потребност от преодоляване от проявили се **основен недостатък**, а именно – **неизпълнение на конкретните препоръки от държавите – членки на Съюза (в т.ч. на Евроната)**. Това се знае почти от 2 години, а придружено с компромиси особено за някои от страните, като например Франция, която срещу своя отказ да се съобразява с приетите правила предлага да участва с допълнителни средства в създавания по плана „Юнкер“ инвестиционен фонд, поставя на сериозно изпитание цялостното икономическо управление на Евросъюза.

Като се имат предвид шестте степени на процедурата по МИД¹, в т.ч.:

Първа степен – няма дисбаланс.

Втора степен – дисбаланси, във връзка с които са необходими политически действия и мониторинг.

Трета степен – дисбаланси, във връзка с които са необходими **решителни** политически действия и мониторинг.

Четвърта степен – дисбаланси, във връзка с които са необходими решителни политически действия и **специфичен** мониторинг.

Пета степен – **прекомерни дисбаланси**, във връзка с които са необходими решителни политически действия и специфичен мониторинг.

Шеста степен – процедура при прекомерен дисбаланс, както и формулираният през месец ноември 2014 г. подход на новата Европейска комисия (под ръководството на Жан-Клод Юнкер), инкорпориран в основата на Годишния обзор на растежа за 2015 г. и предвиждащ нов акцент върху „инвестициите, структурните реформи и фискалната отговорност“, съвсем закономерно следва да се приеме решението за предприемане на по-строга процедура по отношение най-вече на следните държави членки (от общо 16, при които през месец ноември 2014 г. са установени МИД)²:

- засилва се процедурата с между 1 и 3 нива за **Франция, Германия и България**, съответно за Франция – от 3-о на 4-о ниво, за Германия – от 1-о на 2-о ниво, и за България – от 1-о на 4-о ниво³;

- включват се в процедурата две нови държави – **Португалия и Румъния**;

- не се променя статута в процедурата на останалите 10 държави (Белгия, Ирландия, Испания, Италия, Нидерландия, Обединеното кралство, Унгария, Финландия, Хърватия и Швеция), тъй като не се констатира промяна по отношение задълбочаване на сериозността на дисбалансите.

¹ Вж. Европейска комисия. Европейски семестър 2015 г.: решения на Комисията. Брюксел, 25 февруари 2015 г., с. 2.

² Вж. по-подробно: Европейска комисия. Доклад на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейската централна банка и Европейския икономически и социален комитет. Доклад за механизма за предупреждение за 2015 г. Брюксел, 28.11.2014 г., COM(2014) 904 final: http://ec.europa.eu/eurome2020/pdf/2015/amr2015_bg.pdf

³ Номерата на посочените нива отразяват степента на ПМИД, при условие че не се взема предвид първата, при която няма дисбаланси.

На трето място, през първата половина на 2015 г. най-важните институции на Европейския съюз в лицето на Европейския съвет, Съвета и Европейската комисия, приемат важни решения под формата на препоръки и ги отправят към 26 от 28-те държави – членки на ЕС¹. По-специално:

- **Европейският съвет** на своите заседания от 19-20.03.2015 г. и 26.06.2015 г. одобрява трите приоритета на годишния преглед на растежа за 2015 г. (на първото визирано) и специфичните за всяка страна препоръки (на второто);

- **Съветът** (най-вече във формати „Общи въпроси“, „ЕКОФИН“ и „Заетост, социални въпроси, умения и трудова мобилност“) приема заключения във връзка с изготвените от Еврокомисията „Годишен обзор на растежа“ и „Доклад за механизма за предупреждение за 2015 г.“ (17.02.2015 г.); приема заключения относно свързаните със заетостта и социалната политика аспекти на Европейския семестър през 2015 г., в т.ч. относно съвместния доклад за заетостта (09.03.2015 г.); обсъжда обобщавания доклад, който синтезира обсъжданията и заключенията относно годишния обзор на растежа за 2015 г. в различните състави на Съвета (07.03.2015 г.); приема заключения, в които изразява съгласие с оценката на Еврокомисията, че в 16 държави – членки на Съюза, съществуват макроикономически дисбаланси, като в 5 от тях те са достигнали равнище „прекомерни дисбаланси“. Подчертава, че „във всички държави членки са необходими политически действия и структурни реформи“ (07.05.2015 г.); обсъжда свързаните със заетостта и социалната политика аспекти на специфичните за всяка държава препоръки (18.06.2015 г.); потвърждава проектите за специфичните за всяка държава препоръки и становищата относно икономическите и фискалните политики на държавите членки (19.06.2015 г.); приема препоръки относно икономическите, фискалните и политиките по заетостта на държавите членки, а така също и своите становища по тях (14.07.2015 г.).

Макроикономически дисбаланси в България

България е една от държавите – членки на Европейския съюз, за която задълбочените прегледи в рамките на ПМИД за 2015 г. установяват **прекомерни макроикономически дисбаланси**, като в сравнение с 2014 г. страната е повишена в по-горна категория с цели три нива – до ниво „прекомерни дисбаланси, във връзка с които са необходими **решителни** политически действия и **специфичен мониторинг**“. Като основна причина за тази сериозна промяна по отношение на засилване на процедурата се посочват „проблемите в банковия сектор през 2014 г., които според Европейската комисия са сигнал за слабости в надзора и могат да окажат значително влияние върху макроикономическата стабилност“². В допълнение към посоченото специално внимание заслужават (поради факта, че продължават да представляват макроикономически рискове) „все още отрицателните (макар и подобряващи се) външноикономически позиции, корпоративната свръхзадлъжнялост и недостатъчното адаптиране на пазара на труда“³.

¹ Към Гърция и Кипър не се отправят препоръки, тъй като техните икономически политики се наблюдават съобразно приетите специално за тях програми за макроикономически корекции.

² Резултати от задълбочените прегледи в рамките на процедурата по макроикономически дисбаланси за 2015 г.: <http://www.minfin.bg/bg/pubs/1/8873>

³ Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейската централна банка и Еврогрупата. Европейски семестър за 2015 г.: Оценка на предизвикателствата пред растежа, предотвратяване и коригиране на макроикономическите дисбаланси и резултати от задълбочените прегледи съгласно Регламент (ЕС) № 1176/2011. Брюксел, 26.2.2015 г. COM(2015) 85 final:

http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cr2015_comm_bg.pdf, с. 16.

Паралелно с идентифицираните рискове и констатацията, че напредъкът по изпълнението на отправените към страната специфични препоръки е „силно ограничен“, Европейската комисия посочва и конкретните предизвикателства пред България, а именно:

- провеждане на задълбочен преглед на стабилността на финансовата система от независима институция, както и осъществяване на решителни действия за подобряване качеството на надзора над финансовите институции;
- подобряване на качеството и обхвата на провежданите на пазара на труда активни политики;
- установяване на устойчива и предвидима бизнес среда с оглед привличане на нови инвестиции.

В по-конкретен план посочените предизвикателства се съпътстват от детайлни препоръки, респ. България се задължава да представи в актуализацията на Националната програма за реформи за 2015 г. и в Конвергентната програма на страната за периода 2015 – 2018 г. набелязаните от нея действия и мерки на политиката¹.

В заключение може да се отбележи, че регистрираният напредък при изпълнението на препоръките за периода 2014 – 2015 г. дава основания за оптимистична прогноза в областта на коригирането на МИД, а на единството между структурни реформи, инвестиции и фискална отговорност (известно като „образцовият триъгълник“) следва да се разчита за постигането на устойчив растеж и по-голямо икономическо и социално сближаване.

Литература

1. Европейска комисия. Доклад на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейската централна банка и Европейския икономически и социален комитет. Доклад за механизма за предупреждение за 2015 г. Брюксел, 28.11.2014 г., COM(2014) 904 final: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/amr2015_bg.pdf

2. Европейски семестър. Страница на Европейския съвет и Съвета на Европейския съюз: <http://www.consilium.europa.eu/bg/policies/european-semester/>

3. Консолидирани текстове на Договора за Европейския съюз и на Договора за функционирането на Европейския съюз. Официален вестник на Европейския съюз. 26.10.2012 г. Част трета, дял VIII, IX и X от ДФЕС:

https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/c_32620121026bg.pdf

4. Министерство на финансите на Република България. Резултати от задълбочените прегледи в рамките на процедурата по макроикономически дисбаланси за 2015 г. 26.02.2015 г.: <http://old.minfin.bg/bg/pubs/1/8873>

5. Регламент (ЕС) № 1174/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 г. относно принудителните мерки за коригиране на прекомерните макроикономически дисбаланси в Еврозоната:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:306:0008:0011:BG:PDF>

6. Регламент (ЕС) № 1176/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 г. относно предотвратяването и коригирането на макроикономическите дисбаланси:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:306:0025:0032:BG:PDF>

7. Съвет на Европейския съюз. Проект за заключения на Съвета по икономически и финансови въпроси. Европейски семестър 2015 г. – Годишен обзор на растежа: насоки за държавите членки в макроикономическата и фискалната област и доклад за механизма за предупреждение. Брюксел, 9 февруари 2015 г.

<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-5957-2015-INIT/bg/pdf>

¹ Резултати от задълбочените прегледи в рамките на процедурата по макроикономически дисбаланси за 2015 г.: <http://www.minfin.bg/bg/pubs/1/8873>

8. Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейската централна банка и Еврогрупата. Европейски семестър за 2015 г.: Оценка на предизвикателствата пред растежа, предотвратяване и коригиране на макроикономическите дисбаланси и резултати от задълбочените прегледи съгласно Регламент (ЕС) № 1176/2011. Брюксел, 26.2.2015 г. COM(2015) 85 final: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cr2015_comm_bg.pdf

9. Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейската централна банка, Европейския икономически и социален комитет, Комитета на регионите и Европейската инвестиционна банка. Годишен обзор на растежа за 2015 г., COM(2014) 902 final, Брюксел, 28.11.2014 г.: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/ags2015_bg.pdf

10. European Commission. Making it happen: the European Semester: http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/index_en.htm

НЕКОНВЕНЦИОНАЛНАТА ПАРИЧНА ПОЛИТИКА НА ЕЦБ В УСЛОВИЯТА НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ДИСБАЛАНСИ

*доц. д-р Венелина Трифонова,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Резюме

Основната цел на доклада е да се изследват неконвенционалните мерки на паричната политика на Европейската централна банка (ЕЦБ) в условията на макроикономически дисбаланси. Периодът, който се обхваща в изследването, е 2008 г. – 2014 г. В доклада се поставя ударение върху следните два основни инструмента на неконвенционалната парична политика на ЕЦБ: първо, провеждане на приспособителна парична политика при лихвени проценти, близки до нулата; второ, мерки за засилена кредитна подкрепа на банките, в т.ч. чрез програми за изкупуване на обезпечени с активи ценни книжа и за изкупуване на обезпечени облигации.

Ключови думи: неконвенционална парична политика; ЕЦБ; лихвени проценти, близки до нулата; политика на засилена кредитна подкрепа на банките

Преди избухването на глобалната финансова криза – 2007/2009 г. централните банки на развитите държави провеждат традиционна парична политика, основана на три главни инструментариума – политика на минимални задължителна резерви, операции на открития паричен пазар и дисконтова политика (политика по рефинансиране). Паричната политика трайно се провежда по относително предсказуем и систематичен начин, а нейните трансмисионни механизми са пределно ясни. Ключовият инструмент на политиката е краткосрочният лихвен процент, а до голяма степен паричните агрегати и валутният курс са оставени да се приспособяват свободно. Функцията на прозрачност на централната банка направлява пазарните очаквания за бъдещето на лихвените проценти. Добре функциониращият арбитраж гарантира, че действителните и очакваните промени в краткосрочните лихвени проценти ще се пренесат на кривата на доходността на държавните облигации и сред класовете частни активи, включително и банковите заеми. При наличието на номинална неизменност тези промени в номиналната доходност засягат реалните лихвени проценти и по този начин и реалните икономически решения, като например потреблението и инвестициите в икономиката.

Глобалната финансова кризата постави под въпрос този модел в три направления:

- Машабните финансови разриви отслабиха своето действие, заради което промените в лихвените проценти не успяха да се пренесат по кривата на доходността на дълговите ценни книжа към всички класове активи, както и към кредитните спредове.
- Повишената уязвимост накара някои сегменти на финансовите пазари да „замръзнат“.
- Тежестта на рецесията принуди централните банки да свалят номиналните лихвени проценти близо до нулата, а дори и под нулата.

Централните банки реагираха, като драматично разшириха традиционната си роля на кредитор от последна инстанция. Традиционното схващане на тази роля е да се осигури ликвидност на множество платежоспособни банки, изправени пред временни ограничения при привличането на депозити и при междубанковото финансиране. Вместо това по време на глобалната финансова криза смущенията също засегнаха взаимосвързаните пазари за финансиране на небанкови институции и за държави, както и на някои пазари на деривати.

Финансовите институции в развитите икономики отговориха на кризата чрез **неконвенционални (нестандартни) мерки, насочени към три основни цели:**

- да възстановят нормалното функциониране на финансовите пазари и финансовото посредничество;
- да осигурят допълнителна приспособителна парична политика при лихвени проценти, близки до нулата;
- да противодействат на засилените рискове съответно от дефлация и от колапс на производството, които са съпоставими по магнитут единствено с тези при Великата депресия.

Двете цели, макар и да са концептуално различни, са тясно свързани помежду си. В крайна сметка те са насочени към подкрепа на макроикономическата стабилност, включително чрез намаляване на последващите рискове при острите фази на криза (срив на финансовата система, депресия и дефлация). Така например **ключова цел на неконвенционалната парична политика на ЕЦБ е да осигури подходяща подкрепа на кредитните пазари, които са с нарушено функциониране или изобщо не функционират.**¹

Неконвенционалната парична политика се разглежда в две направления:

- **Политика за възстановяване на функционирането на пазарите и на финансовото посредничество.**
- **Политика, предоставяща подкрепа за икономиката при лихвени проценти, близки до нулата.**

При нормални условия паричната политика на централната банка се провежда чрез установяване на лихвените проценти. Те на свой ред оказват влияние върху другите видове лихвени проценти в икономиката, в т.ч. и тези по банковите кредити. При изключителни обстоятелства (като финансови кризи) централната банка може също да влияе върху количеството на парите директно чрез покупка на активи или чрез „количествено разхлабване (улеснение)” (quantitative easing). Когато краткосрочните лихвени проценти достигнат ефективната долна граница, не е възможно централната банка да предоставя по-нататъшни стимули за икономиката чрез понижаване на лихвения процент. В този случай един възможен начин за осигуряване на монетарни стимули за икономиката е чрез количествени улеснения като например програми за покупка на активи от страна на централните банки. В отговор на острите шокове в ранните години на глобалната финансова криза неконвенционалните мерки на парична политика бяха особено успешни при възстановяване функционирането на финансовите пазари и посредничеството. Политиките за подкрепа на икономическата активност при краткосрочни лихвени проценти, близки до нулата, редуцираха дългосрочните лихвени проценти и имаха позитивни ефекти върху икономическата активност и инфлацията в страните, чиито централни банки предприеха неконвенционална парична политика.

¹ ECB. Unconventional monetary policy and the Great Recession. Estimating the impact of a compression in the yield spread at the zero lower bound. ECB Working Paper Series No. 1258, European Central Bank, Frankfurt am Main, October 2010, p. 16.

Инструменти на неконвенционалната парична политика

За да се неутрализират отрицателните ефекти от световната финансова криза през 2007/2009 г., водещите централни банки в света предприеха следните **инструменти на неконвенционална парична политика**¹:

- ❖ Понижаване и поддържане на ключовия лихвен процент на паричната политика на нулево (и дори отрицателно) номинално равнище;
- ❖ Разширяване на балансите на централните банки чрез покупка на дългосрочни правителствени облигации и рискови активи;
- ❖ Въвеждане на различни схеми за облекчаване на банковото кредитиране.

Политиката на понижаване и поддържане на ключовия лихвен процент на паричната политика на нулево (и дори отрицателно) номинално равнище е неконвенционална мярка на паричната политика, макар че този ключов лихвен процент сам по себе си е инструмент на конвенционалната политика.

Провеждане на приспособителна парична политика при лихвени проценти, близки до нулата

Основна последица от рязкото забавяне на икономическата активност вследствие от глобалната финансова криза е коренната промяна в паричната политика, провеждана от световните централни банки – Федералната резервна система (ФРС), ЕЦБ, Японската централна банка и Английската централна банка. И четирите централни банки пристъпиха към агресивно понижаване на основните лихвени проценти. Конвенционалните мерки на паричната политика предоставиха отрицателни лихвени проценти поради резкия спад в производството и ниската инфлация. С въвеждането на лихвените ставки от или в близост до нулата централните банки изгубиха един от своите традиционни монетарни инструменти.

След засилването на кризата от октомври 2008 г. ЕЦБ понижи нивата на основните лихвени проценти с 3,25 процентни пункта, следвайки поведението на ФРС², която също значително намалява лихвените нива.³ Общото намаление на основните лихвени проценти само през 2008 г. е със 175 б.т. През първите пет месеца на 2009 г. Управителният съвет (УС) на ЕЦБ намали лихвата по основните си рефинансиращи операции с още 150 б.т. общо до 1% – най-ниското равнище, наблюдавано в историята на Еврозоната. Коридорът по постоянните улеснения е стеснен със 150 б.т., като депозитната и кредитната лихва на ЕЦБ са определени съответно на 0,25% и 1,76%. Оттогава УС на ЕЦБ не внася промени в основните лихвени проценти, които са: 1,00% по основните рефинансиращи операции, 0,25% по депозитното улеснение и 1,75% по пределното кредитно улеснение

На своето заседание на 11 ноември 2013 г. УС на ЕЦБ взема решение да понижи основния лихвен процент до рекордно ниското ниво от 0,25% в отговор на последните сигнали,

¹ Lambert, F. and K. Ueda. The Effects of Unconventional Monetary Policies on Bank Soundness. IMF Working Paper, WP/14/152, International Monetary Fund. Washington D. C., August 2014, p. 3.

² В САЩ целевият (таргетираният) краткосрочен лихвен процент е установен и поддържан на рекордно ниското ниво 0,25%. В частност, общото намаление на основните лихвени проценти през 2008 г. е със 175 б.т.

³ ЕЦБ. Годишен доклад 2009, Европейска централна банка. Франкфурт на Майн, 2010 г., с. 12. (В първите няколко месеца на 2009 г. (януари – май) УС на ЕЦБ понижава лихвата по основните си рефинансиращи операции с още 150 базисни точки (б.т.) общо до 1% – най-ниското ниво, наблюдавано в историята на Еврозоната. Коридорът по постоянните улеснения е стеснен със 150 б.т., като депозитната и кредитната лихва на ЕЦБ са определени съответно на 0,25% и 1,75%. Оттогава УС на ЕЦБ не внася промени в основните лихвени проценти, които са: 1,00% – по основните рефинансиращи операции; 0,25% – по депозитното улеснение; 1,75% – по пределното кредитно улеснение.)

че икономиката на Еврозоната забавя възстановяването си от най-дългата рецесия в историята¹. Резкият спад на инфлацията през октомври 2013 г. накара европейските централни банкери да предприемат неочаквания ход през есента на миналата година. По данни на Евростат тогава инфлацията в 18-членния валутен блок достигна 0,7% на годишна база. Резултатът остана значително под отчетените през септември 2013 г. 1,1% и под официалната инфлационна цел на ЕЦБ от 2%.

Тенденция към устойчиво понижение на инфлацията в Еврозоната започва да се наблюдава през втората половина на 2012 г., която продължава и досега. През май и ноември 2013 г. ЕЦБ намали лихвите по основните си операции по рефинансиране, по депозитното и кредитното улеснение, но въпреки това хармонизиращият индекс на потребителските цени (ХИПЦ) продължи да се понижава и инфлацията бе значително по-ниска от целта на ЕЦБ за инфлация под, но близо до 2% в средносрочен план. Ниската инфлация бе основната причина ЕЦБ да предприеме нови мерки с цел понижаване на краткосрочните лихви и стимулиране на кредитирането в Еврозоната.

През 2014 г. ЕЦБ определи отрицателен лихвен процент по депозитното улеснение. По отношение на лихвения процент по основните рефинансиращи операции през 2014 г. ЕЦБ го понижава още два пъти – през юни от 0,25% до 0,15%² и през септември до 0,05%³. Целта е стимулиране на икономическата активност, повишаване на инфлацията, понижаване курса на еврото, намаляване на безработицата и даване на допълнителен тласък на развитието на затруднените от кризата страни от Еврозоната⁴.

На заседанието си през юни ЕЦБ предприема и още един безпрецедентен ход. ЕЦБ понижи още една от ключовите си ставки – тази по овърнайт депозитите, в пряк опит да стимулира кредитната активност в Еврозоната от 0% до отрицателната лихва в размер на -0,1 на сто. По този начин ЕЦБ на практика принуди търговските банки в Еврозоната да плащат за това, че държат средства при нея. На заседанието през септември ЕЦБ понижи отрицателната депозитна лихва до -0,2%.

Причината за тези две понижения на лихвените проценти е, че през посочения период публикуваните макроикономически индикатори продължаваха да сигнализируют за забавяне на икономическата активност в Еврозоната. Данните за растежа на БВП през второто тримесечие на 2014 г. показаха стагнация, а негативната динамика на водещите конюнктурни индикатори през периода юни – август показваше очаквания, че продължава забавянето на икономическата активност в Еврозоната, което би довело до допълнително понижение на инфлацията. През юли и август 2014 г. инфлацията, измерена чрез ХИПЦ, в Еврозоната се понижи до 0,4% на годишна база, като едновременно с това се наблюдаваше спад и в инфлационните очаквания в средносрочен план.

От една страна, понижението на лихвата по депозитното улеснение имаше технически характер и бе свързано със запазването на коридора между лихвите по пределното кредитно и по депозитното улеснение, което е необходимо за ефективното функциониране на паричния пазар. От друга страна, допълнителното намаляване на лихвите при основните операции по рефинансиране се отрази благоприятно върху условията, по които банките могат да заемат средства при предстоящите целеви операции.

¹ Вучев, Д. ЕЦБ понижи основния лихвен процент до 0,25%, еврото пое рязко надолу. Investor.bg, 7 ноември 2013 г.

² Вучев, Д. ЕЦБ понижи основната лихва до 0,15%, еврото удари 4-месечно дъно. Investor.bg, 5 юни 2014 г.

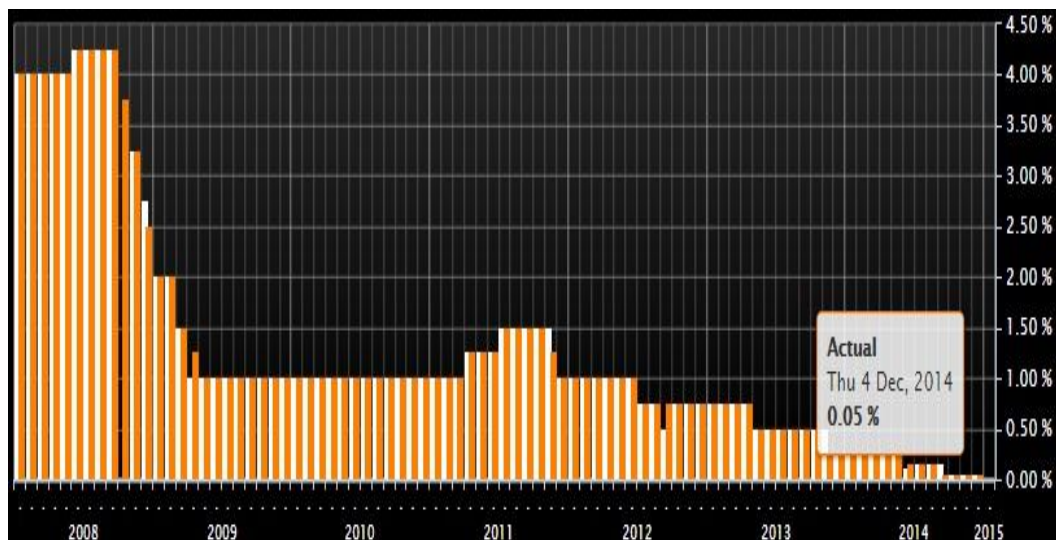
³ Вучев, Д. ЕЦБ понижи основната лихва до 0,05%, еврото пое рязко надолу. Investor.bg, 4 септември 2014 г.

⁴ Иванова, М. ЕЦБ понижи основната лихва до 0,5%. Investor.bg, 2 май 2013 г.

Отрицателният лихвен процент освен към депозитното улеснение беше приложен от ЕЦБ и към осреднените наличности от МЗР на банките, депозитите на сектор „Държавно управление“, сметките по услуги за управление на резерви на еврорезервната система, салдата по сметки на участниците в системата за брутен сетълмент TARGET2 и салдата на националните централни банки (НЦБ) извън еврорезервната система (овърнайт депозити) по TARGET2.¹

През декември 2014 г. за трети пореден месец ЕЦБ не внася никакви промени в основните си лихвени проценти и не предприема нови стъпки за стимулирането на икономиката на Еврорезервната зона², след като през септември 2014 г. стартира **Програма за изпълнение на целеви операции по дългосрочно рефинансиране (TLTRO)**. Основната цел на тази програма е насърчаване на банковото кредитиране към реалната икономика с първоначален целеви размер от 400 млрд. евро. На 20 октомври 2014 г. пък ЕЦБ започна да изкупува корпоративни облигации, като по този начин се върна на пазарите за този вид облигации за трети път през последните шест години.

От началото на кризата до края на 2014 г. ЕЦБ е понижила основния лихвен процент 10 пъти с общо 395 базисни пункта до 0,05%. В момента очакванията са, че централната банка ще прибегне и до други неконвенционални методи за стимулиране на икономиката, включително покупки на държавни облигации. Гуверньорът на ЕЦБ Марио Драги неведнъж обещавахе, че ще направи, каквото е необходимо, за да се възстанови нормалният курс на европейската икономика и увеличи баланса на ЕЦБ до 1 трлн. евро. Като че ли стартирането на широкомащабна програма за изкупуване на облигации по примера на количествените улеснения на ФРС е единственият ход пред финансовата институция за стимулиране на икономическата активност и повишаване на инфлацията в Еврорезервната зона.



Източник: WBP Online.

Граф. 1. Изменение на основния лихвен процент на ЕЦБ

¹ БНБ. Влияние на мерките по паричната политика на ЕЦБ през 2014 г. върху финансовия пазар в еврозоната и върху българската банкова система. – Икономически преглед, бр. 3/2014 г. Българска народна банка. С., 2014, с. 23.

² Вучев, Д. ЕЦБ и АЦБ очаквано не предприеха стъпки встрани. Investor.bg, 4 декември 2014 г.

Мерки за засилена кредитна подкрепа на банките

В отговор на глобалната финансова криза силно се разширяват мерките на централните банки за осигуряване на засилена кредитна подкрепа за търговските банки.

В Еврозоната решението за това от май 2009 г. е продължение на инициативите, одобрени от 2008 г.: „ЕЦБ е въвела парична политика и мерки за управление на ликвидността, които са безпрецедентни по своята природа, обхват и магнитут”¹. Мерките са съобразени с финансовата архитектура на икономиката на Еврозоната, в която банките играят главна роля за финансирането на домакинствата и фирмите и съдействат за поддържане на потока от кредити към икономиката.

Политиката на засилена кредитна подкрепа (Enhanced credit support policy), която ЕЦБ предоставя в отговор на финансовата криза, включва набор от следните нестандартни мерки:

Първо, предоставяне от евра системата на неограничена ликвидност на банките срещу допустимо обезпечение по фиксиран лихвен процент за всички операции на рефинансиране. Евросистемата възобновяваше на няколко пъти тържните процедури с фиксиран лихвен процент и пълно разпределение при редовните си операции по дългосрочно рефинансиране (било то 3-месечни или 6-месечни).² Лихвените проценти при дългосрочните рефинансиращи операции са фиксирани на средното равнище на лихвения процент при основните рефинансиращи операции за срока на съответната операция по дългосрочно рефинансиране. Тези процедури се запазиха до началото на март 2010 г., когато за подобряване условията на финансовите пазари УС на ЕЦБ обяви, че ще възвърне търговете с променлив лихвен процент за редовните си тримесечни операции по дългосрочно финансиране.³

Второ, удължаване на максималния матуритет на операциите по дългосрочно рефинансиране на евра системата. Първоначално това удължаване е от 3 месеца (преди настъпване на кризата) до 6 месеца и до 12 месеца (както и въвеждане на допълнителни 3-месечни операции по дългосрочно рефинансиране) и извършване на тези операции на тримесечна база. Целта е да се подобрят ликвидните позиции на банките и да се съдейства за по-нататъшен спад на срочните спредове на паричния пазар за насърчаване на банките да поддържат и увеличат кредитирането. Дългосрочните рефинансиращи операции започват да се изпълняват чрез търгове с фиксиран лихвен процент с пълно разпределение на ликвидността. Наред с наличните дългосрочни рефинансиращи операции осигуряването на практически неограничено финансиране съдейства за поддържане на 12-месечните лихвени проценти на паричния пазар на ниски нива.⁴ По-големият обем ликвидност в банковата система води до значително понижение на лихвените проценти на междубанковия пазар. Лихвите по депозитите с матуритет до 6 месеца спадат под референтната репо лихва, като в края на 2009 г. достигат рекордно ниски нива – съответно 0,41% за овърнайт (-194 б.т.) и 0,70% за тримесечен EURIBOR (-219 б.т.).⁵

¹ ECB. Monthly Bulletin, Frankfurt am Main: European Central Bank, June 2009, p. 9.

² На практика единици са редовните операции по дългосрочно рефинансиране, които не са проведени чрез тържни процедури с фиксиран лихвен процент и пълно разпределение, а са проведени чрез търгове с минимален лихвен процент по заявките.

³ Първата операция по разпределение на ликвидност, която се извършва чрез търг с променлив процент е на 28 април 2010 г. Освен това е обявена допълнителна 6-дневна операция за фино регулиране с цел изглаждане на ефекта от 12-месечната дългосрочна рефинансираща операция с падеж на 1 юли 2010 г. върху ликвидността.

⁴ ECB. Monthly Bulletin, European Central Bank, Frankfurt am Main, June 2009, p. 10. (През 2009 г. са проведени три едногодишни операции, като общият им размер достига 614 млрд. евро.)

⁵ БНБ. Годишен отчет 2009, Българска народна банка. С., 2010, с. 16.

Трето, разширяване на списъка на допустимите активи, приемани като обезпечение по кредитните операции на евросистемата.

„Предлаганите обезпечения“ представляват активи, депозирани като обезпечения при управлявана от държавите пул система, и активи, използвани като обезпечения при управлявана от държавите система с целево предназначение. За да спомогне за това, при всички свои кредитни операции евросистемата приема като обезпечение широк набор от активи. Тази специфика на рамката на евросистемата за обезпеченията, както и фактът, че до операциите на евросистемата на открития пазар се предоставя достъп на голям пул от контрагенти, имат ключово значение в подкрепа на провеждането на паричната политика по време на криза.

Решението за разширяването на списъка на допустимите активи, приемани като обезпечение по кредитните операции на евросистемата, е взето от УС на ЕЦБ на 15 октомври 2008 г. с цел да бъде в сила до края на 2009 г., което по-късно е удължено до края на 2010 г. Допустимите обезпечения са ценни книжа на централното държавно управление, ценни книжа на местното държавно управление, необезпечени и обезпечени банкови облигации, корпоративни облигации, търгуеми и нетъргуеми активи¹. По данни на ЕЦБ общият обем търгуеми активи, които са станали допустими в резултат от временните мерки, въведени през 2008 г., възлиза на около 1,3 трилиона евро в края на 2010 г.

Също така Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) се превръща в допустим контрагент в операциите по паричната политика на евросистемата (от 8 юли 2009 г.). Като разширява кръга от допустимите контрагенти за операциите на евросистемата, ЕЦБ допълва своите мерки в подкрепа на кредитирането в Еврозоната. Това води до засилване ролята на ЕИБ като ключова европейска кредитна институция, която е особено активна в кредитирането на малкия и средния бизнес в Еврозоната.

Четвърто, предприемане на нови програми за допълнително предоставяне на ликвидност от евросистемата. На заседанието на 5 юни 2014 г. на УС на ЕЦБ бяха предприети допълнителните мерки за предоставяне на ликвидност – една от които беше обявяването на Програмата за изпълнение на целеви операции по дългосрочно рефинансиране (TLTRO). Операциите са със срок от около 4 години и ще се провеждат на всеки три месеца от септември 2014 г. до юни 2016 г. С тях ЕЦБ цели да стимулира растежа на кредитирането на нефинансовия частен сектор в Еврозоната чрез осигуряване на дългосрочно финансиране за банките при благоприятни условия. Основната цел на тази мярка е да се подобри ефективността на трансмисионния механизъм на паричната политика на ЕЦБ, чието функциониране бе нарушено от настъпилата фрагментация на финансовите пазари в Еврозоната след началото на дълговата криза в региона през 2010 г.

На същото заседание на 5 юни 2014 г. на УС на ЕЦБ обяви две програми:

- 1. Програма за изкупуване на обезпечени с активи ценни книжа (ABSPP);**
- 2. Програма за изкупуване на обезпечени облигации (CBPP3).**

Чрез тези програми ЕЦБ би могла пряко да контролира нарастването на паричната база, вместо да зависи изцяло от интереса на банките към предоставените от нея ликвидни улеснения (в т.ч. TLTRO).

Програмите за покупки на обезпечени активи (ABSPP и CBPP3) влияят върху цената на тези активи поради новосъздаденото търсене от страна на ЕЦБ, но оказват ефект и върху цената на много други финансови инструменти, включително ДЦК, корпоративни облигации, финансови инструменти на паричния пазар и т.н. От една страна, тези ефекти са свързани със сходните характеристики на тези активи, което до известна степен ги прави заместители в портфейлите

¹ За разлика от търгуемите активи допустимостта на кредитните вземания не може да се оцени, преди те да бъдат регистрирани при евросистемата. Ето защо трудно се осъществява измерването на обема на потенциално допустимите нетъргуеми активи.

на някои инвеститори и води до корелация между цените им¹. От друга страна, увеличената ликвидност във финансовата система вследствие покупките на тези инструменти също влияе върху динамиката на финансовите пазари поради нуждата от реинвестиране на свободните ликвидни средства.

Евросистемата предприе окончателни покупки на обезпечени облигации с цел да се подпомогне функционирането на този сегмент на финансовия пазар, който е основен източник за финансиране на банките. Тази мярка бе допълваща спрямо цялостното осигуряване на ликвидност на банковата система от страна на ЕЦБ. Програмата за изкупуване на обезпечени облигации стартира на 6 юли 2009 г. Преки покупки в размер на 60 млрд. евро бяха извършени както на първичните, така и на вторичните пазари. Те се отнасяха до обезпечените облигации, които са съвместими с Директивата за поемане на колективни инвестиции в прехвърляеми ценни книжа, както и до необезпечените структурирани облигации, които не отговарят на тази директива, но са допустими за операциите по паричната политика на евросистемата. Минималният размер на тези облигации беше около 500 млн. евро, а минималният им рейтинг бе AA или еквивалентен на обявен от някоя от основните международни агенции за кредитен рейтинг. Покупките на тези книжа започнаха през юни 2009 г. и продължиха до края на юни 2010 г.² Общо по Програмата за изкупуване на обезпечени облигации и по Програмата за пазарите на ценни книжа бяха предоставени 134,8 млрд. евро през 2010 г. чрез окончателни покупки от Евросистемата.³ За да изтегли ликвидността, влята чрез Програмата за пазарите на ценни книжа, ЕЦБ провежда операции за фино регулиране за изтегляне на ликвидност чрез набиране на средства от срочни депозити със седмичен матуритет в размер, съответстващ на сума, определена за самата програма. Тези операции за фино регулиране се провеждат чрез тръжни процедури с променлив лихвен процент.

Обявените на 5 юни 2014 г. **програми за покупки на обезпечени активи (ABSPP и CBPP3)** в Еврозоната са логично следствие от трайното и значително понижаване на лихвените проценти по основните рефинансиращи операции на ЕЦБ, което води до облекчаване на условията, при които банките в Еврозоната могат да заемат ресурси при тези програми. Програмите за закупуване на активи, както и целевите операции по дългосрочно рефинансиране влияят върху цената на финансовите инструменти и в съответствие с промяната в очакванията на икономическите агенти относно насоките на паричната политика на ЕЦБ в средносрочен план, изразяваща се в увеличаване на паричната база. Основната роля на целевите операции по дългосрочно рефинансиране обаче е да стимулират растежа на кредитирането в Еврозоната чрез предоставяне на заемен ресурс на банките при благоприятни условия.

След предприемането на мерките за облекчаване на достъпа на банките до финансиране от ЕЦБ от началото на 2012 г. се наблюдава устойчиво понижение на лихвите по банковите кредити в Еврозоната, като през август 2014 г. тези по кредитите за нефинансови предприятия достигнаха най-ниското си досега равнище. Независимо че тенденцията към намаляване се наблюдава в повечето страни от региона, различията между държавите от ядрото и периферията на Еврозоната продължават да са значителни, което затруднява ефективното функциониране на трансмисионния механизъм на паричната политика на ЕЦБ

¹ БНБ. Влияние на мерките по паричната политика на ЕЦБ през 2014 г. върху финансовия пазар в еврозоната и върху българската банкова система. - Икономически преглед, бр. 3/2014 г. Българска народна банка. С., 2014 г., с. 26.

² ECB. Purchase programme for covered bonds. Press Release. Frankfurt am Main: European Central Bank, June 2009.

³ ЕЦБ. Годишен доклад 2010 г. Европейска централна банка. Франкфурт на Майн, 2011 г., с. 125.

към реалния сектор.¹ С въведените през 2014 г. целеви операции по дългосрочно рефинансиране и двете програми за изкупуване на обезпечени с активи ценни книжа и на обезпечени облигации ЕЦБ цели да подобри ефективността на трансмисионния механизъм на паричната политика в Еврозоната, като спомага за облекчаване на достъпа и цената на финансиране за банките. Ефектът от тези мерки върху обема и цената на финансиране на нефинансовия частен сектор в Еврозоната предстои да бъде наблюдаван.

Заключение

Анализът на съвременната неконвенционална парична политика, провеждана от централните банки на развитите и развиващите се страни, в т.ч. на ЕЦБ дефинира няколко основни риска пред националните икономики, неконвенционалните мерки не са решение за структурните проблеми и икономическия растеж в дългосрочен план; риск за финансовата стабилност на икономиките; риск за доверието към централните банки и ЕЦБ.

Схващанията, че неконвенционалните мерки на паричната политика са „нетрадиционни“ или „нестандартни“, но характерни за съвременното циклично развитие на пазарните стопанства, не отхвърлят основните фундаментални цели на паричната политика – стабилизация на ценовите равнища и лихвените проценти, осигуряване на стабилен и устойчив икономически растеж и пълна заетост на икономическите ресурси.

Изследванията, оценяващи ефекта от нестандартните мерки на паричната политика върху понижението до нулево ниво на номиналните лихвени проценти², стигат до извода, че (посредством симулационни модели) промените в относителното предлагане на ликвидни и неликвидни финансови активи е спомогнало да се избегне евентуална втора Велика депресия чрез неутрализиращите дефлационни тенденции и понижението на съвкупното предлагане. Неконвенционалната парична политика доказва гъвкавостта на паричния инструментариум в съответствие с динамично променящите се икономически и политически условия в глобалния свят и възможностите му за реакция при макроикономически дисбаланси.

Литература

1. БНБ. Влияние на мерките по паричната политика на ЕЦБ през 2014 г. върху финансовия пазар в Еврозоната и върху българската банкова система. - Икономически преглед, бр. 3, 2014 г. Българска народна банка, 2014 г.
2. БНБ. Годишен отчет 2009, Българска народна банка. С., 2010 г.
3. БНБ. Индекси на междубанковия пазар, март 2014 г.
4. Вучев, Д. ЕЦБ понижи основния лихвен процент до 0,25%, еврото пое рязко надолу. Investor.bg, 7 ноември 2013 г.
5. Вучев, Д. ЕЦБ понижи основната лихва до 0,15%, еврото удари 4-месечно дъно. Investor.bg, 5 юни 2014 г.
6. Вучев, Д. ЕЦБ и АЦБ очаквано не предприеха стъпки встрани. Investor.bg, 4 декември 2014 г.
7. ЕЦБ. Годишен доклад 2009. Европейска централна банка. Франкфурт на Майн, 2010 г.
8. ЕЦБ. Годишен доклад 2010. Европейска централна банка. Франкфурт на Майн, 2011 г.
9. Иванова, М. ЕЦБ понижи основната лихва до 0,5%. Investor.bg, 2 май 2013 г.

¹ БНБ. Влияние на мерките по паричната политика на ЕЦБ през 2014 г. върху финансовия пазар в еврозоната и върху българската банкова система. - Икономически преглед, бр. 3/2014 г. Българска народна банка. С., 2014 г., с. 26.

² Del Negro, M., G. Eggertson, A. Ferrero, and N. Kiyotaki. The Great Escape? A Quantitative Evaluation of the Fed's Non-Standard Policies. Federal Reserve Bank of New York and Princeton University, mimeo, 2010.

10. Колев, Св. Дефлацията през февруари достигна 2,6% на годишна база. Investor.bg, 13 март 2014 г.
11. Колев, Св. Драги: ЕЦБ подготвя допълнителни нестандартни мерки, ако възникне дефлация. Investor.bg, 13 март 2014 г.
12. ECB. Annual Reports, European Central Bank, 2004 – 2014. Frankfurt am Main.
13. ECB. Inflation differentials in the euro area: potential causes and policy implications, European Central Bank. Frankfurt am Main, September 2003.
14. ECB. ECB announces further details of the Targeted Longer-Term Refinancing Operations“, European Central Bank, Frankfurt am Main, 3 July 2014.
15. ECB. Monthly Bulletin, Frankfurt am Main: European Central Bank, June 2009.
16. ECB. Purchase programme for covered bonds“, Press Release. Frankfurt am Main: European Central Bank, June 2009.
17. ECB. Unconventional monetary policy and the Great Recession. Estimating the impact of a compression in the yield spread at the zero lower bound. ECB Working Paper Series No. 1258, European Central Bank, Frankfurt am Main, October 2010.
18. DelNegro, M., G. Eggertson, A. Ferrero and N. Kiyotaki. The Great Escape? A Quantitative Evaluation of the Fed’s Non-Standard Policies. Federal Reserve Bank of New York and Princeton University, mimeo, 2010.
19. IMF. Global Impact and Challenges of Unconventional Monetary Policies. IMF Policy Papers, International Monetary Fund, Washington D. C., 7 October 2013.
20. IMF. Unconventional Monetary Policies – Recent Experience and Prospects. IMF Policy Papers, International Monetary Fund, Washington D. C., 18 April 2013.
21. IMF. Global Financial Stability Report, International Monetary Fund. Washington D. C., April 2013.
22. IMF, Global Financial Stability Report, International Monetary Fund. Washington D. C., October 2013.
23. Joyce, M., M. Tong and R. Woods. The United Kingdom’s quantitative easing policy: design, operation and impact. Quarterly Bulletin Q3/2013, Bank of England, 2013.
24. Lambert, F. and K. Ueda. The Effects of Unconventional Monetary Policies on Bank Soundness. IMF Working Paper, WP/14/152, International Monetary Fund. Washington D. C., August 2014.

БАЛАНСИРАНЕ НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ДИСБАЛАНСИ В БАНКОВИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ

*доц. д-р Калоян Симеонов,
катедра „Европеистика“, СУ „Св. Климент Охридски“*

Увод

През месец февруари 2015 г. Европейската комисия прие оценки за макроикономическите дисбаланси за икономиките на държавите – членки на ЕС, в т.ч. и за България. Макроикономическите оценки и препоръки на Европейската комисия са част от пакета за икономическо наблюдение на Европейския съюз.

В оценката си в началото на 2015 г. Европейската комисия задълбочи значително процедурата по отношение на България, като страната бе преместена от категория 2 „Дисбаланси, които изискват политически действия и наблюдение“ в категория 5 „Прекомерни дисбаланси, които изискват решителни политически действия и специално наблюдение“. Това е само една стъпка преди най-крайната категория 6 „Започване на процедура за прекомерни дисбаланси“. В оценката от началото на 2015 г. Европейската комисия изтъква, че трусовете във финансовия сектор през 2014 г. са предизвикали загриженост относно съществуването на банкови практики в частта от банковия сектор, която е собственост на местни лица с потенциално значими последици за финансовия сектор и общата макроикономическа стабилност. Европейската комисия е изразила загриженост и по отношение на пенсионните фондове.

В настоящия доклад ще бъде пояснено първоначално значението на процедурите за макроикономически дисбаланси в рамките на ЕС. След това ще бъде описана по-детайлно оценката на Европейската комисия за макроикономическите дисбаланси в банковия сектор в България. Водещ акцент на анализа ще бъде какви са предприетите мерки, за да се балансират и преодолееят тези дисбаланси в страната. В последната част ще бъдат представени някои основни изводи.

Същност на процедурата за макроикономически дисбаланси

Процедурата за макроикономически дисбаланси се определя от Европейската комисия като процедура за наблюдение на макроикономическото състояние на държавите – членки на ЕС. Тя е одобрена за пръв път през есента на 2011 г. и влиза в сила на 13 декември 2011 г., като представлява отговор на икономическо-финансовата криза, започнала няколко години по-рано. Основна цел на тази процедура е да се подобри икономическото управление в държавите – членки на ЕС.

Идеята е тази процедура да може да бъде задействана както при прегряване на икономиката, така и в условията на криза. От една страна, в случай на неустойчив и силен бум в икономиката, тя има за задача да очертае последствията и необходимостта от мерки за балансиране на икономическата активност, финансовата стабилност и пазара на труда. От друга страна, по време на криза и сериозен спад в икономиката тя има за цел да предприеме мерките, които следва да предприемат държавите членки, за да се възстановят доверието и растежът както в икономиката като цяло, така и в отделните пазарни сегменти.

Независимо че процедурата за макроикономически дисбаланси не е инструмент за превенция или управление на кризи, тя има за задача да очертава и предписва стъпките, които следва да се осъществят от държавите – членки на ЕС, в случай на регистриране на дисбаланси. Съществена характеристика на тази процедура е отчетността на държавите членки. В случай на идентифицирани макроикономически дисбаланси държавите членки трябва да предоставят в Европейската комисия и в Съвета на ЕС по икономически и финансови въпроси (Съвета ЕКОФИН) детайлна информация за предприетите действия и постигнатите резултатите от тези мерки.

Подобно на процедурата в рамките на Пакта за стабилност и растеж, процедурата за макроикономическите дисбаланси има две фази – превантивна и корективна, които имат своите специфични цели. Целта на превантивната фаза е да се подпомогнат държавите – членки на ЕС, да приемат подходящите политики, които да доведат до балансиран растеж в средносрочен план, до повече работни места и финансова стабилност. Корективната фаза от своя страна има за задача да идентифицира и да коригира провалите в политиките на съответната държава членка или да адресира макроикономически рискове, които са опасни за нейното икономическо развитие и могат да окажат вредно въздействие, като се пренесат и към други държави – членки на ЕС¹.

Правната рамка на процедурата за макроикономически дисбаланси се състои основно от два регламента, които бяха публикувани в Официалния вестник на ЕС през ноември 2011 г. Първият регламент включва разпоредбите по отношение на процедурата за наблюдение и се отнася до всички държави – членки на ЕС.² Вторият регламент установява прилагащ механизъм в рамките на корективната фаза, включително възможността за налагане на санкции на съответната държава членка. Този втори регламент се прилага единствено по отношение на държавите – членки от Евроната.³

Процедурата за макроикономически дисбаланси се състои също така от набор от индикатори, които към настоящия момент са единайсет, но не са статични и в бъдеще техният брой може да бъде съкратен или увеличен. На практика наборът от индикатори представлява система за ранно предупреждение, като фокусът при избора на индикатори е възможността показателите да идентифицират макроикономически дисбаланси и загуба на конкурентоспособност. Те отразяват както промените във външния сектор, така и измененията в конкурентоспособността на икономиката и вътрешните за страната баланси.

Европейската комисия се е фокусирала върху сравнително ограничен кръг основни индикатори, включително и поради факта, че те имат и комуникационен ефект за информиране на обществеността. Целта на тези индикатори е да се задействат сигнали още на ранен етап на възникването на потенциални макроикономически дисбаланси. Затова те представляват комбинация от обем и потоци, която да позволи да се уловят както бързите краткосрочни влошавания на индикаторите, така и постепенното дългосрочно акумулиране на дисбаланси в икономиката. За индикаторите са установени и прагове. Преминването на тези прагове светва сигналната лампа, че е необходимо повече внимание по отношение на съответния индикатор. Единият от тези единайсет индикатори е годишното изменение на общите пасиви във финансовия сектор, което годишно изменение по правило не би следвало да

¹ За повече информация виж страницата на ЕК: European Commission, “The MIP framework”, http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/macroeconomic_imbalance_procedure/

² Виж: Регламент (ЕС) № 1176/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 г. относно предотвратяването и коригирането на макроикономическите дисбаланси.

³ Виж: Регламент (ЕС) № 1174/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 г. относно принудителните мерки за коригиране на прекомерните макроикономически дисбаланси в еврозоната.

надвишава 16,5%. Индикаторът за финансовия сектор на практика не отчита единствено общото състояние на пасивите във финансовия сектор, но както е и в случая с България през 2015 г., при изготвянето на оценката от Европейската комисия се вземат предвид и много други факти и фактори, които могат да окажат влияние върху финансовата стабилност в съответната държава – членка на ЕС.¹

Както вече стана дума, процедурата за макроикономически дисбаланси е част от цикъла за икономическо наблюдение в ЕС, известен още като Европейски семестър. Тя е също така част от Годишния преглед на растежа, който започва няколко месеца преди публикуването на оценките на Европейската комисия за макроикономическите дисбаланси. Тези оценки на ЕК бяха публикувани тази година малко по-рано, което стана в края на месец февруари 2015 г., за да се даде повече време за обсъждане и подготовка на конкретни мерки за преодоляване на дисбалансите от съответните държави – членки на ЕС. Публикуваните доклади за оценка на ЕК се обсъдиха един месец по-късно в рамките на Съвета на ЕС по икономически и финансови въпроси. След това Европейската комисия организира серия от двустранни срещи с всяка отделна държава – членка на ЕС, в рамките на които се обсъждат оценките и възможностите за мерки и действия на всяка отделна страна. До средата на месец април 2015 г. всяка държава – членка на ЕС, изпрати актуализация на своята Национална програма за реформи, която има за цел да представи позицията и плановете на страната за адресиране на идентифицираните макроикономически дисбаланси. Накрая Европейската комисия (на базата на нейните първоначални доклади, обсъжданията и националните програми за реформи) представи на всяка отделна държава членка предложение за Препоръка на Съвета на ЕС. Документът на Съвета на ЕС за България бе приет в средата на месец юли 2015 г., като в него се съдържа препоръка прегледът на качеството на активите и стрес тестовете в банковата система в страната да приключат през 2015 г.²

Оценка на дисбалансите в банковия сектор в България

През 2015 г. Европейската комисия за пръв път след началото на изпълнение на процедурите по макроикономически дисбаланси оцени банковия сектор в България в категорията „прекомерни дисбаланси“. Както вече стана ясно, това е една крайно негативна оценка, която е продиктувана от събитията в банковия сектор от средата на 2014 г. и ситуацията около Корпоративна търговска банка (КТБ). Запознатите с брюкселския жаргон са наясно, че Европейската комисия обикновено използва много „завъртени“ и индиректни изрази, за

¹ За повече информация по въпросите на индикаторите в рамките на процедурата за макроикономически дисбаланси, включително по отношение на пълния списък от индикатори, виж страницата на Европейската комисия: European Commission, “MIP Scoreboard”, Macroeconomic Imbalances Procedure: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/macroeconomic_imbalance_procedure/. За повече информация за първоначалния набор от индикатори виж също: European Commission (2012). “Scoreboard for the Surveillance of Macroeconomic Imbalances”. Occasional Paper 92/2012, Brussels, February 2012. В този първоначален набор от индикатори се разглежда група от десет индикатори. Единият и последен към настоящия момент индикатор относно финансовия сектор е добавен няколко месеца по-късно през същата 2012 г. За повече информация виж: European Commission (2012). “Completing the Scoreboard for the Macroeconomic Imbalance Procedure: Financial Sector Indicator”. Commission Staff Working Document, SWD(2012) 389 final, Brussels, 14.11.2012.

² За повече информация по отношение на процедурата за макроикономически дисбаланси през 2015 г., Европейска комисия „Европейската комисия при оценки за макроикономическите дисбаланси в европейските икономики“. София, 26 февруари 2015 г. Предложението за Препоръка на Съвета за България за 2015 г. е: European Commission (2015). “Recommendation for Council Recommendation on the 2015 National Reform Programme of Bulgaria and delivering a Council opinion on the 2015 Convergence Programme of Bulgaria”, COM(2015) 253 final, Brussels, 13.05.2015.

да предостави една или друга своя оценка. Понякога тези изрази се нуждаят от „превод“, за да може обществеността в съответната държава членка да бъде информирана за истинското послание на Европейската комисия. За разлика от обичайния жаргон, в случая с оценката на макроикономическите дисбаланси във финансовия сектор и в частност за банковия сектор в България, Европейската комисия използва много по-директен и недвусмислен език.¹

В началото на своя анализ Европейската комисия очертава спецификата на банковия сектор в България, който е характерен с традиционното си банкиране (фокусирано основно върху набирането на влогове и отпускането на кредити) и по-незначителната роля на по-рисковото инвестиционно банкиране, както и с това, че преобладаващата част от банковия сектор е собственост на чуждестранни финансови институции, предимно от държавите – членки на ЕС. Веднага след тези уводни думи Европейската комисия (може би за първи път в толкова официален документ) прави сериозно разграничение в оценката си за дейността на банковите институции в страната с чуждестранна собственост и тези с местна собственост, като в бележка под една от таблиците в документа тя посочва изчерпателен списък на банковите институции, която тя счита за целта на анализа за банки с местна собственост.²

Една от сигналните лампи и съответно разделението между банки с чуждестранна и тези с местна собственост според Европейската комисия това е значителната експанзия на банките с местна собственост в нестабилния посткризисен период след 2009 г. Докато за целия период декември 2009 г. – септември 2014 г. активите средно за банковия сектор в страната са нараснали с 24,9%, то активите в банките с местна собственост са нараснали с цели 113,3%. Същото е и положението с отпуснатите заеми за този период, като за целия банков сектор растежът е със сравнително скромните 16,8%, което е напълно разбираемо с оглед на цялостната икономическа среда в страната и ограниченията пред експанзионистично кредитиране. Банковият сектор с местна собственост обаче расте много бързо и отбелязва ръст на отпуснатите заеми от 102,7% за същия период. Сходна е и ситуацията по отношение на ръста на набраните влогове от домакинствата за този период, като за целия банков сектор ръстът е 22,2%, а ако се анализират само банките с местна собственост, то ръстът при тях по този показател е 101,6%. В същото време капиталовата адекватност от първи ред за банките с местна собственост е оценена по-ниско, макар и в рамките на нормативните изисквания: 12,5%, докато същият важен показател за капиталова адекватност за целия банков сектор е 16%. Тези данни ясно показват експанзията на банките с местна собственост през последните години в България, за сметка на намаляване на пазарния дял на банките с чуждестранна собственост.

Дали обаче промяната на тези количествени данни крие сама по себе си някакъв проблем и дали намаляването на пазарния дял на банките с чуждестранна собственост за сметка на банките с местна собственост е непременно свързано с негативни тенденции? Отговорът е по-скоро „не“. Но проблем все пак има и той е по отношение на някои индикатори, които свидетелстват не толкова за количеството, колкото за качеството на тази експанзия на банките с местна собственост.

Един от съществените недостатъци, които не са били надлежно и официално идентифицирани от надзорния орган в страната, това е значителното кредитиране на свързани лица, обикновено отново с преобладаваща местна собственост, като най-силно този проблем е отчетен именно по отношение на обявената в несъстоятелност КТБ.

¹ За оценката на Европейската комисия виж следния документ: European Commission (2015). „Country Report Bulgaria 2015, including an in-depth review on the prevention and correction of macroeconomic imbalances“. Commission Staff Working Document, SWD(2015) 22 final, Brussels, 26.02.2015.

² Виж: SWD(2015) 22 final, Brussels, 26.02.2015, p. 16.

Друг съществен недостатък в системата, отчетен от Европейската комисия, е качеството на обезпеченията. Най-фрапантният пример в това отношение е отново за КТБ, като Европейската комисия цитира наистина притеснителни данни – докато одитираният доклад от 2013 г. показва наличието на 170% обезпечения спрямо общия обем на кредитния портфейл в КТБ, то около година след това, след възникването на проблеми в банката, одитът показва, че приемливото обезпечение е на стойност едва 13% от общия размер на заемите. В този контекст не е учудваща и общата оценка на Европейската комисия, която смята, че докато банковите активи в системата в страната изглеждат добре обезпечени, то е необходимо да се преоценят качеството и стойността на тези обезпечения.

Според Европейската комисия ситуацията с КТБ повдига много сериозни въпроси не само по отношение на качеството и достоверността на информацията в одитните доклади, но и по отношение на надеждността на надзорните практики в БНБ. Неслучайно загубата на доверие в качеството на надзора оказва негативно влияние не само върху банковата система като цяло, но и върху перспективите на страната за по-скорошно участие в Единния надзорен механизъм и банковия съюз под формата на т.нар. тясно сътрудничество с ЕЦБ.

В анализа на Европейската комисия е отчетено, че освен обявената в несъстоятелност КТБ¹, третата по големина банка в страната – Първа инвестиционна банка, която е също основно с местна собственост, изпитва ликвидни проблеми в средата на 2014 г. и се нуждае от държавна помощ, схемата за която е одобрена от самата ЕК.

Други проблеми, които се отчитат в анализа на Европейската комисия, са намалената рентабилност на банковата система, независимо от обстоятелството, че тя като цяло остава на печалба. Анализирано е също обстоятелството, че банките с местна собственост предоставят по-високи лихвени равнища по депозитите с цел привличане на повече вложения, като прехвърлят цената върху отпускането на кредити с по-висока лихва, отколкото е средната за сектора в страната. Притеснение буди по-рисковият профил на управление на банките с местна собственост, отколкото е управлението на банките с чуждестранна собственост, като последните са насочили своите усилия към подобряване на техните баланси.

Българските институции не са съгласни с едно подобно механично разделяне на банките в страната между такива с чуждестранна и съответно с местна собственост. Това обаче по което има безспорно съгласие между българските и европейските институции, то е необходимостта да се предприемат спешни и сериозни мерки, за да се подобри доверието във финансовия сектор в страната, в т.ч. и в банковата система².

Мерки за преодоляване на дисбалансите в банковия сектор

Наличието на проблеми невинаги е най-същественото предизвикателство. По-съществен проблем би било непризнаването на съществуващите трудности и непредприемането на необходимите стъпки за преодоляването им. Или казано по друг начин – признаването на наличието на проблеми е равностойно на началото на тяхното решаване. Остава само да се идентифицират ясно и изчерпателно мерките, с които ще се преодолеят тези проблеми. А, разбира се, също така да се определят конкретни срокове и отговорните институции, които

¹ КТБ бе четвъртата по големина банка в България, преди да бъде обявена в несъстоятелност.

² В оценката на Европейската комисия се отправят препоръки и по отношение на пенсионните фондове в страната. В резултат от анализа на Европейската комисия, както и с цел подобряването на доверието в целия финансов сектор, обхващаш не само банковия, но и небанковия сектор, е взето решение за извършване на преглед на активите на пенсионните фондове и на балансите на застрахователните компании, който ще се осъществи с участие от независими външни лица и институции с висока професионална репутация. Извършването на оценка на дисбалансите за целия финансов сектор в България, в т.ч. и за небанковите финансови институции, и мерките, които се предприемат в тази насока, е предмет на един още по-детайлен и задълбочен анализ.

да реализират тези мерки и стъпки. Настоящата част на доклада има за цел да очертае мерките, които са предприети или планирани от българските власти след идентифицирането на дисбаланси в банковия сектор в страната.

Първата от групата мерки може да се определи като „оценка на оценителя“, т.е. на надзорния орган в страната. Тази оценка може да се раздели на две части – извършената оценка от международни финансови институции и от европейски институции, както и самооценката от страна на БНБ. В резултат от идентифицираните проблеми и с цел подобряване на надзорните практики и на доверието в тях, бе отправена покана до Международния валутен фонд и до Световната банка за мисия по Програмата за оценка на финансовата система (FSAP – Financial Sector Assessment Program). Отделно бе отправена покана към Европейския банков орган за осъществяване на независим преглед на качеството, капацитета, практиките и процедурите на управление „Банков надзор“ в БНБ. С не по-малко значение е и самооценката, която се реализира в рамките на БНБ, и която се базира на Основните принципи за ефективен банков надзор на Базелския комитет по банков надзор (Basel Core Principles for Effective Banking Supervision). Анализът на капацитета и качеството на практиките на институциите в страната обхваща и дейността на Фонда за гарантиране на влоговете в банките.

Съществено значение в пакета от мерки за стабилизирането на доверието в банковата система в страната има и анализът на самите кредитни институции. Този анализ обхваща преглед на качеството на активите на банките и провеждане на стрес тестове за целия банков сектор. Прегледът на качеството на активите ще се извърши за всички банки в страната, като той ще се основава на методологията на ЕЦБ, която е използвана в рамките на цялостната оценка на банките в Еврорезоната при подготовката за създаване на Единния надзорен механизъм и изграждането на банковия съюз през есента на 2014 г. Повече информация за прегледа на качеството на активите и стрес тестовете в банковия сектор в България е представена в карето.

Преглед на качеството на активите и стрес тестове на банките в България

Съгласно актуализацията за 2015 г. на Националната програма за реформи, одобрена от Министерския съвет през април 2015 г. мерките по отношение прегледа на качеството на активите и стрес тестовете на банките в България обхващат¹:

- Изготвяне през второто тримесечие на 2015 г. на методологията за прегледа на качеството на активите.
- Определяне на предпазните механизми в случай на потенциален недостиг на капитал в отделни кредитни институции, установен чрез прегледа на качеството на активите или стрес тестовете, в случай че този недостиг няма да може да бъде попълнен на пазарен принцип. Тези предпазни механизми следва да бъдат определени съвместно от МФ и БНБ през третото тримесечие на 2015 г. и да бъдат в съответствие с методологията и нормативната рамка.
- Избиране през третото или четвъртото тримесечие на 2015 г. на консултант за прегледа на качеството на активите, който да отговаря на най-високите световни стандарти в сферата на тези услуги и да има опит в провеждането на такава оценка в друга централна банка или регулаторен орган.

¹ Виж: Министерство на финансите. Европа 2020: Национална програма за реформи. Актуализация 2015 г. София, април 2015.

- Определяне отново през третото или четвъртото тримесечие на 2015 г. на списъка с дружествата, които отговарят на изискванията, и са с голям опит при провеждане на преглед на качеството на активите. Списъкът ще бъде представен на банките с цел те да изберат едно дружество от него, с което да работят. Съгласно практиката и при установяването на Единния надзорен механизъм в Евророната банките в страната ще покриват разходите за услугите на съответното дружество.
- Започване на прегледа на качеството на активите на банките през първото тримесечие на 2016 г., като се използват данните от края на 2015 г.
- Приключване на прегледа на качеството на активите за банките и предоставяне през второто тримесечие на 2016 г. на резултатите от него на БНБ, което ще се осъществи и с цел провеждането на стрес тестовете.
- Извършване на стрес тестовете през трето тримесечие (м. юли) на 2016 г.
- Определяне през второ – трето тримесечие (м. юли) на 2016 г. на мерките от страна на банките за попълване на евентуален недостиг на капитал.
- Определяне през второ – трето тримесечие (м. юли) на 2016 г. на публичната комуникационна стратегия.
- Обявяване през трето тримесечие (м. юли) на 2016 г. на резултатите от прегледа на качеството на активите и от стрес тестовете.

Докато няма разногласия между българските и европейските институции по отношение на обхвата на мерките за провеждането на преглед на качеството на активите и на стрес тестове, то не същото може да се твърди и по отношение на сроковете, в които следва да се реализират тези дейности. Настояването на Европейската комисия е прегледът на качеството на активите и провеждането на стрес тестовете да приключи до края на 2015 г., което е подкрепено и от препоръката на Съвета на ЕС през месец юли 2015 г., докато българските власти застъпват позицията, че те следва да бъдат завърши към месец юли 2016 г. Подобна позиция се застъпва както от министъра на финансите, така и от председателя на бюджетната комисия в Народното събрание, и не на последно място, от правителството в рамките на одобрения по-горе график в актуализираната Национална програма за реформи. Не е изненада, че подобна позиция за по-изтеглен във времето график за осъществяване на преглед на качеството на активите на банките се застъпва и от самия бизнес в лицето на председателя на Асоциацията на банките в България¹.

Един от аргументите на българските институции и на бизнеса за подобна позиция е необходимостта от повече технологично време за избор на методология и осъществяване на прегледа на качеството на активите и стрес тестовете. По-важен като че ли е друг аргумент – необходимостта от повече време за натрупване на буфери в банковата система и подготовка на мерките за попълване на евентуален недостиг на капитал. Не на последно място, в случай на необходимост от реструктуриране на някоя от банките в резултат от прегледа и стрес тестовете, следва да е налице и правната рамка за възстановяване и реструктуриране на банки в страната, която е и следващата мярка от списъка с действия за преодоляване на дисбалансите във финансовия сектор в страната.

Приемането на Закон за възстановяването и реструктурирането на кредитни институции и инвестиционни посредници има важно значение за връщането на доверието в банковата система в страната. С този закон ще се определят правилата и процедурите, свързани с възстановяването и реструктурирането на кредитни институции и инвестиционни посред-

¹ Вж. в-к „Капитал“. Брюксел настоява стрес тестовете на банките да са тази година, 21 юни 2015 г.

ници и ще се въведат изцяло новите изисквания на правото на ЕС в тази област¹. С новата рамка на ниво ЕС, която се въвежда и в България, се цели да се допринесе за намаляване на порочния кръг между състоянието на отделните банки и публичните финанси, където доскоро цената на спасяването на една или друга банкова институция се плащаше основно от държавния бюджет, т.е. рисковите дейности на банките се плащаха от всички данъкоплатци. С новото законодателство собствениците и кредиторите на банките ще понесат първи съответните загуби. В допълнение се създават и фондове за реструктуриране на национално ниво и общ фонд на равнище банков съюз, които ще набират средства предварително от банковата система и чиито средства също ще могат да бъдат използвани в процедурите за реструктуриране.² На въвеждането на тази нова рамка за възстановяване и реструктуриране на банки в България се залагат много надежди за преодоляване на проблемите и предизвикателствата в банковия сектор в страната.

Една от другите основни мерки също е свързана със сериозна нормативна промяна, а именно приемането на новия Закон за гарантиране на влоговете в банките, с който се въвеждат изискванията на новата и актуализирана директива на ЕС в тази сфера³. С новия закон в България ще бъдат преодолените и недостатъците в доскорошното законодателство в тази област, което позволи гарантираните влогове в размер до 196 000 лв. в банковата група КТБ да бъдат замразени и блокирани през втората половина на 2014 г. – по-дълго, отколкото позволява правото на ЕС. Заради съществуващото несъответствие в правната рамка през 2014 г. срещу България стартира и процедура за неизпълнение на задължения от страната като държава – членка на ЕС (т.нар. „процедура по инфринджмънт“).

С приетите по-рано промени в Закона за банковата несъстоятелност, с които се въведе институтът на временния синдик, също се цели да се отговори на проблемите в банковия сектор. Временният синдик има силни правомощия, които са свързани основно с управлението и опазването на имуществото на банката в периода между отнемането на лиценза и обявяването на нейната несъстоятелност.

За да се направи по-подробен анализ на мерките, които бяха предприети и планирани в страната и които имат за цел да се преодолеят дисбалансите и проблемите в банковия сектор в България, ще е необходимо повече време, включително и за проследяване на ефектите от тези мерки. Това, което може да се отчете на този етап, е, че мерките са съобразени изцяло с новата правна рамка на ЕС в областта на превенция и реакция на евентуални кризи в банковия сектор. Друг положителен елемент на тези мерки е тяхната всеобхватност. Лесно е да заявиш, че проблемите в една банка са само един „изолиран случай“. Съвсем различно е да се ангажираш и да инициираш цялостна оценка на надзора над банковия сектор, който се осъществява от БНБ, а така също да започнеш извършването на всеобхватна оценка на активите и провеждане на стрес тестове и за самата банкова система. Друг положителен елемент на тези мерки и стъпки е, че се планира „марката за качество“ да бъде гарантирана от евро-

¹ За повече информация за новата правна рамка на ЕС в тази област, виж: Директива 2014/59/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 15 май 2014 г. за създаване на рамка за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници и за изменение на Директива 82/891/ЕИО на Съвета и директиви 2001/24/ЕО, 2002/47/ЕО, 2004/25/ЕО, 2005/56/ЕО, 2007/36/ЕО, 2011/35/ЕС, 2012/30/ЕС и 2013/36/ЕС и на регламенти (ЕС) № 1093/2010 и (ЕС) № 648/2012 на Европейския парламент и на Съвета.

² За по-подробна информация и анализ на Директива 2014/59/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 15 май 2014 г. за създаване на рамка за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници, виж: Симеонов, К. Създаване на банков съюз в ЕС. София, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“, 2015, с. 203-264.

³ Вж. Директива 2014/49/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 16 април 2014 г. относно схемите за гарантиране на депозити.

пейски и международни институции както по отношение на методологията, която ще бъде използвана за оценките, така и за прегледа от независими и признати в областта институции.

Изводи

Ако в банковия сектор нямаше опасност от кризи, проблеми и дисбаланси, нямаше да има толкова детайлно и превантивно законодателство в тази област както на национално, така и на европейско ниво, подкрепено от подробни стандарти на глобално равнище. В рамките на ЕС наскоро бе въведена и нова процедура, която да отчита макроикономическите дисбаланси в държавите членки, в т.ч. и по отношение на финансовите сектори в тези страни.

През 2015 г. Европейската комисия постави финансовия сектор и в частност – банковия сектор в България, в предпоследната категория 5 „Прекомерни дисбаланси, които изискват решителни политически действия и специално наблюдение“. Основната причина за тази оценка на ЕК бе кризата през 2014 г., породена от състоянието на КТБ, която предизвика много въпроси и опасения за качеството на надзора и за състоянието на отделни банки.

В резултат от кризата в страната през втората половина на 2014 г., както и на последващата оценка на Европейската комисия за наличие на дисбаланси във финансовия сектор, България предприе редица мерки и стъпки в сътрудничество със своите европейски партньори и с международните финансови институции. Тези мерки се базират на световните и европейските правни, методологически и надзорни практики. Реализирането на мерките се извършва в една или друга степен с помощта или под наблюдението на независими външни за страната институции, които са с висока репутация в съответната област. Всичко това дава надеждата, че въпреки някои малки разногласия между българските и европейските институции, идентифицираните дисбаланси във финансовия и в банковия сектор в страната ще бъдат сравнително бързо преодолявани. Не на последно място, преодоляването на тези дисбаланси следва да върви ръка за ръка и с възстановяването на доверието във финансовия сектор в България.

Няма как да стигнеш донякъде, ако не направиш първите стъпки в правилната посока. Посоката е ясна – стабилизиране на състоянието и доверието в банковия сектор. Направените първоначални стъпки и мерки вече са налице. Остава само те да бъдат ефективно и навременно приложени, за да може да се балансират напълно идентифицираните от Европейската комисия дисбаланси.

Литература

1. Европейска комисия (2015). Европейската комисия прие оценки за макроикономическите дисбаланси в европейските икономики. София, 26 февруари 2015 г.
2. Министерство на финансите (2015). Европа 2020: Национална програма за реформи. Актуализация 2015 г. София, април 2015 г.
3. Симеонов, К. (2015). Създаване на банков съюз в ЕС. София, УИ „Св. Климент Охридски“, 2015.
4. European Commission (2015). Recommendation for Council Recommendation on the 2015 National Reform Programme of Bulgaria and delivering a Council opinion on the 2015 Convergence Programme of Bulgaria. COM(2015) 253 final. Brussels, 13.05.2015.
5. European Commission (2015). Country Report Bulgaria 2015, including an in-depth review on the prevention and correction of macroeconomic imbalances. Commission Staff Working Document, SWD (2015) 22 final. Brussels, 26.02.2015.
6. European Commission (2012). Scoreboard for the Surveillance of Macroeconomic Imbalances. Occasional Paper 92/2012. Brussels, February 2012.

7. European Commission (2012). Completing the Scoreboard for the Macroeconomic Imbalance Procedure: Financial Sector Indicator. Commission Staff Working Document, SWD(2012) 389 final, Brussels, 14.11.2012.

8. European Commission. "The MIP framework" and "MIP Scoreboard", Macroeconomic Imbalances Procedure: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/

Правна рамка на Европейския съюз

9. Директива 2014/59/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 15 май 2014 г. за създаване на рамка за възстановяване и реструктуриране на кредитни институции и инвестиционни посредници и за изменение на Директива 82/891/ЕИО на Съвета и директиви 2001/24/ЕО, 2002/47/ЕО, 2004/25/ЕО, 2005/56/ЕО, 2007/36/ЕО, 2011/35/ЕС, 2012/30/ЕС и 2013/36/ЕС и на регламенти (ЕС) № 1093/2010 и (ЕС) № 648/2012 на Европейския парламент и на Съвета.

10. Директива 2014/49/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 16 април 2014 г. относно схемите за гарантиране на депозити.

11. Регламент (ЕС) № 1176/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 г. относно предотвратяването и коригирането на макроикономическите дисбаланси.

12. Регламент (ЕС) № 1174/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 г. относно принудителните мерки за коригиране на прекомерните макроикономически дисбаланси в Евроната.

ПЛАТЕЖНИТЕ ПОТОЦИ В СИСТЕМАТА TARGET2 НА ЕЦБ – ВАЖЕН ИНДИКАТОР ЗА НЕРАВНОВЕСИЯТА В ПЛАТЕЖНИТЕ БАЛАНСИ НА СТРАНИТЕ – ЧЛЕНКИ НА ЕВРОЗОНАТА

*доц. д-р Силвия Трифонова,
катедра „Финанси“, УНСС – София*

Резюме

Основната цел на доклада е да се анализират ролята и значението на платежните потоци в системата TARGET2 (TARGET2) като важен индикатор за неравновесията в платежните баланси на страните – членки от Еврозоната. Изследването се фокусира върху промените в платежните салда на националните централни банки (НЦБ) от Еврозоната и взаимовръзката им с финансирането на дефицитите по платежните баланси на страните членки в условията на глобалната финансова криза. Тези промени са свързани с измененията на експозициите на НЦБ на страните от центъра на Еврозоната към тези от периферията. Пример за това е натрупването на значителни вземания на Германия спрямо Еврозоната в платежната система TARGET2 след началото на глобалната финансова криза през август 2007 г. Докладът завършва с обобщаване на получените резултати от изследването.

Ключови думи: платежна система TARGET2; баланси (салда) в системата TARGET2; Национален системен компонент TARGET2 – БНБ. Европейска централна банка

Увод

В условията на глобалната финансова криза Еврозоната се характеризира със значителни неравновесия в платежните баланси. С цел финансиране на дефицитите в платежните баланси, Европейската централна банка (ЕЦБ) толерира и активно подпомага създаването на пари и кредитирането на страните – членки от периферията на Еврозоната, за сметка на паричната емисия и кредитирането в центъра на Зоната на еврото. Тази тенденция придобива все по-големи мащаби от 2008 г. насам и обхваща все повече държави, което определя актуалността на избраната проблематика.

Основната цел на доклада е да се анализира ролята и значението на платежните потоци в системата TARGET2 на ЕЦБ като важен индикатор за неравновесията в платежните баланси на страните – членки на Еврозоната. Изследването се фокусира върху промените в платежните салда на националните централни банки (НЦБ) на страните от Еврозоната и взаимовръзката им с финансирането на дефицитите на платежните баланси на тези страни. Пример за това е натрупването на значителни вземания на Германия спрямо Еврозоната в платежната система TARGET2 след началото на глобалната финансова криза през август 2007 г.

Докладът е структуриран, както следва: в част 1 са анализирани основните характеристики на платежната система TARGET2. В част 2 е направен кратък преглед на съществуващата финансова литература и актуални изследвания, анализиращи връзката между неравновесието по текущата сметка на платежния баланс и салдата в платежната система TARGET2. В част 3 изследването се фокусира върху промените в платежните салда в системата TARGET2, които се наблюдават в условията на глобалната финансова криза. Тези промени са свързани с

измененията на експозициите на НЦБ на страните – членки от центъра на Еврозоната, към тези от периферията. Накрая докладът завършва с обобщаване на получените резултати от изследването.

Основни характеристики на платежната система TARGET2

Трансевропейската автоматизирана система за брутен сетълмент на експресни преводи в реално време (TARGET) е най-важната платежна система в Европа и втората по значимост в света. Въвеждането ѝ на 4 януари 1999 г. е ключова технологична иновация в областта на системите за обслужване на големи плащания в евро в Еврозоната. От 19 ноември 2007 г. влиза в експлоатация втората версия на системата – TARGET2, с която се осигуряват по-добри и по-хармонизирани платежни услуги на всички участници по едни и същи цени в цялата Еврозона¹.

Системата TARGET2 се оперира от евросистемата. Основната ѝ цел е ефективно да обслужва общата парична политика в Еврозоната, като осигури надежден и сигурен механизъм за сетълмент на плащанията в евро на базата на принципа на brutния сетълмент в реално време.² TARGET2 е пригодена за нуждите на банките и осигурява сетълмент на спомагателните платежни системи и взема под внимание текущото развитие на Единната зона за плащания в евро (SEPA), като повишава ефективността на вътрешноевропейските плащания.

Системата TARGET2 предоставя брутен сетълмент в реално време за разплащания в евро. Платежните трансакции се уреждат една по една на непрекъсната основа с пари в централната банка с финален сетълмент в рамките на един ден, което води до съкращаване на системния риск. TARGET2 се използва за всички кредитни трансфери (преводи) в евро. В нея се извършва сетълмент на следните трансакции: операции на НЦБ във връзка с прилагането на общата европейска парична политика; трансгранични и местни (вътрешни в Еврозоната) междубанкови и търговски плащания в евро; плащания във връзка с операции на нетиращи системи за големи плащания в евро и други инфраструктури на финансовите пазари, работещи в евро (като системите за сетълмент на ценни книжа или централните съконтрагенти).

В правен аспект TARGET2 е изградена от системите за брутен сетълмент на всички страни членки и платежния механизъм на Европейската централна банка (ЕЦБ), които са обвързани чрез свързващ компонент. В технически аспект TARGET2 е изградена като единна съвместна платформа (Single Shared Platform, SSP), с която на практика се замества децентрализираната инфраструктура, характерна за първата версия на системата. Единната съвместна платформа се осигурява съвместно от НЦБ на Италия, Франция и Германия, които оперират от името на евросистемата. Тази платежна инфраструктура осигурява еднакви услуги, интерфейси и функционални спецификации с високо качество, сигурност и надеждност на всички банки в ЕС, независимо от мястото, където те са локализирани. TARGET2 е достъпна система за множество участници. По-голямата част от кредитните институции са в състояние да я използват с цел извършване на плащания от тяхно име и за тяхна сметка, както и от името и за сметка на техните клиенти. Средно около 350,000 плащания на стойност около 2,5 трилиона евро се обработват чрез TARGET2 всеки работен ден – цифра, която е почти еквивалентна на размера на БВП на Германия. Синтезираните факти за TARGET2 за 2014 г. са показани на таблица 1.

¹ Decision of the ECB of 24 July 2007 concerning the terms and conditions of TARGET2 - ECB (ECB/2007/7), OJ L 237, 8.9.2007, p. 71.

² ECB. TARGET Annual Report 2008. Frankfurt am Main: European Central Bank, May 2009, p. 12.

Таблица 1
Синтезирани факти за системата ТАРГЕТ2 за 2014 г.

Брой участници в ТАРГЕТ2	ТАРГЕТ2 има 1,007 преки участници, 837 непреки участници и 5,037 кореспонденти
Брой спомагателни системи	ТАРГЕТ2 извършва сетълмент на паричните позиции на 84 спомагателни системи
Среден брой обработени плащания	ТАРГЕТ2 е обработила среднодневно 354,263 плащания през 2014 г., чиято среднодневна стойност е 1,9 трилиона евро
Средна стойност на трансакция	5,5 милиона евро
Стойност на плащанията	Повече от 2/3 от всички плащания в ТАРГЕТ2 имат стойност, по-малка от 50,000 евро; 13% от всички плащания са на стойност над 1 милион евро
Общ оборот на системата	В ТАРГЕТ2 са обработени плащания на обща стойност 492 трилиона, като общият обем на плащанията е 90,337,036 трансакции през 2014 г.
Пикова стойност на оборота	Пик в броя на плащанията в ТАРГЕТ2 е отчетен на 30 юни 2014 г. – 568,060 трансакции; пик на дневния оборот на системата е регистриран на 30 април 2014 г. – 3,155 милиарда евро
Трафик на системи за големи плащания в евро	Делът на ТАРГЕТ2 в общия трафик на системите за големи плащания в евро през 2014 г. е 91% по отношение на стойността на плащанията и 61% по отношение на броя на плащанията
Видове обработени плащания	Делът на междубанковите трансакции (т.е. трансакциите, изключително между кредитни институции) е почти 91% от общата стойност на генерирани плащания между пазарните участници; делът на клиентските плащания (т.е. трансакциите, обработени от името на участник, различен от банка – било то индивид или корпорация) е около 9%
Скорост на обработка на плащанията	99.9% от всички плащания в ТАРГЕТ2 са обработени за по-малко от 5 минути
Техническа надеждност на единната платформа	100%

Източник: ECB. TARGET Annual Report 2014. Frankfurt am Main, European Central Bank, June 2015, p. 5.

От 1 февруари 2010 г. Българската народна банка (БНБ) и националната банкова общност се присъединяват успешно към системата ТАРГЕТ2 чрез изграждането на националния системен компонент ТАРГЕТ2 – БНБ. БНБ е оператор на този системен компонент и отговаря за бизнес взаимоотношенията с участниците в него и за координацията с ЕЦБ и с участващите НЦБ.

Към 31.12.2014 г. в компонента ТАРГЕТ2 – БНБ участват: БНБ; 22 банки – директни участници; 3 адресата с банков идентификационен код; 2 спомагателни системи: системата БИСЕРА7 – ЕВРО – система за обслужване на клиентски преводи, предназначени за изпълнение в определен момент, оперирана от “БОРИКА-Банксервиз” АД, и системата за сетълмент на безналични държавни ценни книжа в страната (BNBGSSS), оперирана от БНБ¹. Компонентът ТАРГЕТ2 – БНБ извършва сетълмент на преводи в евро в резултат от трансакции в трансгранични нетиражни системи за големи плащания, сетълмент на преводи в евро в резултат от трансакции чрез системи за малки плащания в евро, които са със системно значение и всички други платежни нареждания в евро, отправени до участници в ТАРГЕТ2². Платежни-

¹ БНБ. Годишен отчет 2014, Българска народна банка. С., 2015 г., с. 51.

² БНБ. Правила за работа на системния компонент TARGET2 – BNB. С., 2010 г.

те нареждания обхващат: нареждане за кредитен превод; нареждане за директен дебит, изпълнено в съответствие с дадено съгласие за директен дебит; нареждане за прехвърляне на ликвидност. Чрез участието си в ТАРГЕТ2 платежните системи за малки плащания имат възможност да повишат своята конкурентоспособност и да разширят полето си на дейност, осигурявайки платежни услуги, съобразени с изискванията на банките и техните клиенти.

Таблица 2

ТАРГЕТ2 – БНБ: годишни статистически данни за 2014 г.

(евро)

Вид плащания		Общо		Среднодневно	
		брой	стойност	брой	стойност
1.	Плащания наредени от участници в ТАРГЕТ2 – БНБ:	216,530	324,342,164,513	10,187	15,287,104,558
1.1.	Към участници в ТАРГЕТ2 – БНБ (от които)	24,813	36,183,147,664	1,164	1,699,730,456
1.1.1.	клиентски плащания	18,813	1,418,033,415	881	66,808,514
1.1.2.	междубанкови плащания	6,000	34,765,114,249	283	1,632,921,942
1.2.	Към участници от други национални системни компоненти на ТАРГЕТ2 (от които)	191,717	288,159,016,849	9,022	13,587,374,102
1.2.1.	клиентски плащания	158,232	5,544,063,655	7,446	260,919,275
1.2.2.	междубанкови плащания	33,485	282,614,953,194	1,576	13,326,454,827
2.	Платежни нареждания на спомагателни системи	7,116	4,154,067,134	335	196,390,720
2.1.	Платежни нареждания от спомагателната система БИСЕРА7 – ЕВРО	6,579	1,958,431,406	310	92,336,602
2.2.	Платежни нареждания от спомагателната система ВNBGSSS	537	2,195,635,728	25	104,054,118

Източник: БНБ; авторови изчисления.

Както показва таблица 2, през 2014 г. в националния системен компонент ТАРГЕТ2 – БНБ са извършени 216,530 плащания на обща стойност 324,342 млн. евро, от които 177,045 са клиентски плащания на стойност 6,962 млн. евро. Спрямо 2013 г. е отчетено увеличение с 19,7% при общия брой обработени плащания и намаление с 3,4% при стойността.¹ Към банки от други системни компоненти са наредени 88,5% от броя и 88,8% от стойността на извършените през компонента плащания. Максималният дневен брой плащания, наредени от участници в ТАРГЕТ2 – БНБ, е 1,755, а максималната дневна стойност – 2,919 млн. евро².

Кратък преглед на литературата по проблема

Платежните системи, системите за клиринг и сетълмент на ценни книжа играят важна роля за стабилността и ефективността на финансовия сектор и на икономиката като цяло. Прилагането на паричната политика в Евронзоната зависи до голяма степен от наличието на надеждна и ефективна пазарна инфраструктура. Евронзоната се характеризира със значител-

¹ БНБ. Цит. съч., 2015 г., с. 51.

² БНБ. Годишен отчет 2014, Българска народна банка. С., 2015 г., с. 51.

ни неравновесия в платежните баланси по природа, подобна на тази, която води до краха на Бретън-Уудската валутна система. Гърция, Ирландия, Португалия, Испания и Италия натрупват големи дефицити по платежните си баланси, чиято стойност, измерена със салдата в платежната система ТАРГЕТ2 достига 404 млрд. евро през август 2011 г. През септември с.г. натрупаният платежен дисбаланс между Германия и останалата част на Еврозоната достига 450 млрд. евро.

В западната финансова литература все повече се засилват изследванията, посветени на връзката между неравновесията по платежните баланси и салдата в системата ТАРГЕТ2. Сред тях се открояват публикациите на Sinn and Wollmershäuser (2011)¹, които показват, че статистиката за ТАРГЕТ2 може да служи като много точен сеизмограф на шоковете, които се разпространяват в Еврозоната по време на глобалната финансова криза и дълговата криза в Европа. Според тези автори, макар на пръв поглед салдата в ТАРГЕТ2 да изглеждат като незначителни технически характеристики на междубанковата система за сетълмент, на практика измерват дефицитите и излишъците по платежните баланси вътре в рамките на Еврозоната и по този начин дават информация за капиталовите потоци и промените в кредита чрез системата на ЕЦБ.

Балансите (салдата) в системата ТАРГЕТ2 представляват вземания и задължения на индивидуални НЦБ на страни – членки от Еврозоната, спрямо системата на ЕЦБ, които са записани в балансите на НЦБ. Балансите в ТАРГЕТ2 измерват акумулираните дефицити и излишъци по платежните баланси на всяка страна от Еврозоната с другите страни от тази зона. Задълженията в системата ТАРГЕТ2 представляват частта от първоначално създадената парична база от дадена НЦБ, която превишава запаса от разполагаема парична база в юрисдикцията на тази НЦБ и която се използва за нетно придобиване (нетни покупки) на стоки и активи от други страни – членки на Еврозоната. Съответно вземанията в системата ТАРГЕТ2 измерват излишъка на запаса на пари на централната банка, който циркулира в една страна над създадената парична база „вътре“ в тази страна и който произтича от нетните продажби на стоки и активи на други страни от Еврозоната. Този излишък е известен като „външни пари“ („outside money“). Следователно промяната в салдата в ТАРГЕТ2 измерва вътрешните (интра) дефицити и излишъци по платежните баланси в рамките на Еврозоната. Определението „вътрешни“ се прилага за запаса на парична база, създаден чрез покупка на активи и операции по рефинансиране, докато понятието „външни“ се отнася до запаса, който преминава през сметките в системата ТАРГЕТ2. Термините „пари на централната банка“ и „парична база“ тук се прилагат като синоними, т.е. отразяват парите, които търговските банки държат по сметките си в своите НЦБ и касовата наличност, държана в банките и в останалата част на икономиката (т.е. паричния агрегат M0).

Sinn and Wollmershäuser (2011) показват, че дефицитите по текущата сметка на платежните баланси на Гърция и Португалия през периода 2008 – 2010 г. са почти изцяло финансирани чрез кредити от системата ТАРГЕТ2. От друга страна, през същия период за излишъка на Германия по текущата ѝ сметка на платежния баланс с останалата част на Еврозоната (възлизаш на 264 млрд. евро), е платено почти изцяло (96%) с вземания на Дойче бундесбанк в платежната система ТАРГЕТ2 от евросистемата.² В замяна не са предоставени никакви пазарно-търгуеми ценни книжа. Многократно е цитирано наличието на значителни вземания на Дойче бундесбанк от евросистемата в платежната система ТАРГЕТ2. През периода 2008 – 2011 г. е налице голям капиталов отлив от Италия към Германия, който дори е резултат от размяната на германски търгуеми ценни книжа за италиански вземания в ТАРГЕТ2.

¹ Sinn, H.-W. and T. Wollmershäuser. Target Loans, Current Account Balances, and Capital Flows: The ECB's Rescue Facility, NBER Working Paper Series No. 17626, November 2011.

² Sinn, H.-W. and T. Wollmershäuser. Op. cit., November 2011, p. 30.

В своя публикация от 2012 г. Sinn and Wollmershäuser¹ потвърждават, че салдата в TARGET2 съответстват на финансирането на текущата сметка по платежните баланси. Този извод е подкрепен и от други автори, като Auer (2012)² и Fahrholz and Freytag (2012)³. Последните автори също считат, че дисбалансът по текущата сметка на платежния баланс генерира устойчиви салда в TARGET2. Интерпретирането на балансите в тази платежна система е обект на интерес и от страна на други автори, като Cecchetti, McCauley and McGuire (2012)⁴, които съпоставят балансите в TARGET2 с данни както за текущата сметка, така и за капиталовите потоци, използвайки банкова информация на Банката за международни разплащания (БМР), Базел. Новият момент в тяхната разработка е разграничаването на капиталовите потоци според мотивацията за тяхното осъществяване – по-конкретно, дали са свързани с кредитоспособността или с вероятността за реденоминация.

Потоците в системата TARGET2 и неравновесията в платежните баланси на страните от Еврозоната

Дефицитите и излишъците в TARGET2 се разглеждат като класически излишъци и дефицити по платежния баланс. За да финансира дефицитите по платежните баланси, ЕЦБ толерира и активно подкрепя създаването на пари в огромни мащаби и кредитирането от НЦБ на страни – членки от периферията на Еврозоната, за сметка на паричната емисия и кредитирането в центъра на зоната на еврото. Това води до промяна на запаса на евросистемата от нетно рефинансиране от центъра към периферията.

Тази тенденция придобива все по-големи мащаби от 2008 г. насам и обхваща все повече държави. Това е в противовес с очакванията при създаването на системата TARGET2, че подобни дисбаланси ще бъдат незначителни. Причина за това е, че първоначално в платежната система TARGET са обработвани само големи плащания. В допълнение към тази система търговските банки на съответните национални икономики са поддържали частни клирингови системи, чрез които са изпълнявани повечето плащания и те са нетирани, преди да бъдат направени международните преводи. Тъй като плащанията от държава А до държава Б са неутрализирани като цяло от плащанията от държава Б към държава А в рамките на тези клирингови системи, системата TARGET на евросистемата е била необходима единствено за трансфер на международните плащания в излишък, които не са били уредени.

Този механизъм е променен с въвеждането на TARGET2 през ноември 2007 г. От този момент започват да се изпълняват и по-малки плащания в TARGET2 и техният обем (брой) и стойност бързо нарастват. През периода 2010 – 2011 г. обемът на трансакциите в TARGET2 е по-малък от 50,000 евро, а средната стойност на плащанията е само 10,000 евро⁵. През 2014 г. повече от 2/3 от всички плащания в TARGET2 имат стойност, по-малка от 50,000 евро. Големите плащания (на стойност над 1 млн. евро) са само 13% от всички плащания в платежната система.

¹ Sinn, H.-W. and T. Wollmershäuser. TARGET loans, current account balances and capital flows: The ECB's rescue facility. *International Tax and Public Finance*. Vol. 19, No. 4, August 2012.

² Auer, R. What drives TARGET2 balances? Evidence from a panel analysis. Paper presented to an Economic Policy panel, 2012.

³ Fahrholz, C., and A. Freytag. Will TARGET2 balances be reduced again after the crisis? Paper presented to the University of Leipzig and DIW Berlin international conference "Intra-European imbalances, global imbalances, international banking and international financial stability". Berlin, 17 – 18 September 2012.

⁴ Cecchetti, S. G., McCauley, R. N. and P. M. McGuire. Interpreting TARGET2 balances. BIS Working Papers No. 393, Bank for International Settlements, December 2012, p. 2.

⁵ ECB. TARGET Annual Report 2010. Frankfurt am Main, European Central Bank, June 2011; ECB. TARGET Annual Report 2011. Frankfurt am Main, European Central Bank, June 2012.

Преразпределението на рефинансирането е поток на публичен капитал чрез системата на ЕЦБ, който подпомага засегнатите страни при глобалната финансова криза в същия смисъл, както официалните капиталови потоци чрез формалните спасителни механизми в евро – Европейският механизъм за финансова стабилизация (European Financial Stabilization Mechanism, EFSM) и Европейският инструмент за финансова стабилност (European Financial Stability Facility, EFSF). През периода 2008 – 2011 г. кредитите в ТАРГЕТ2 финансират почти целия дефицит по платежните баланси на Гърция и Португалия и $\frac{1}{4}$ от дефицита по платежния баланс на Испания. В случая на Ирландия те финансират огромния отлив на капитал в допълнение на дефицита по текущата сметка на страната. А от началото на второто полугодие на 2011 г., те финансират дори още по-мощния капиталов отлив от Италия. Според емпиричните изследвания на Cecchetti, McCauley and McGuire (2012) се наблюдават следните тенденции, разграничени в три периода¹:

1) В периода преди глобалната финансова криза (2002 – 2007 г.) не е установена връзка между балансите в ТАРГЕТ2 и дефицитите, и излишъците по текущата сметка на платежните баланси в страните – членки на зоната на еврото.

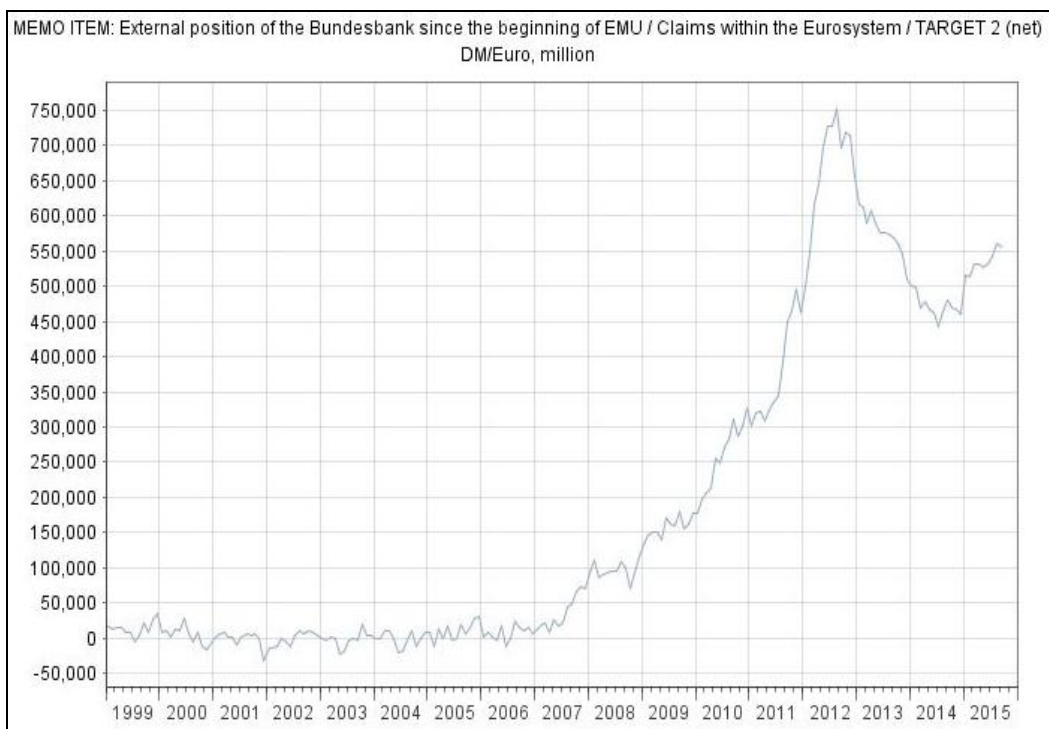
2) С възникването на световната финансова криза се намалява ликвидността на между-банковите пазари в Еврозоната, а банките в зоната на еврото стават частично зависими от възстановяването на излишъците от евросистемата. Вследствие от това започва да се проявява връзка между балансите в ТАРГЕТ2 и дефицитите, и излишъците по текущата сметка на платежните баланси – през 2009 г. частните потоци продължават да финансират или да възстановяват $\frac{3}{5}$ от дисбалансите по текущата сметка.

3) През периода 2010 – 2011 г. кумулативните дефицити и излишъци по текущата сметка почти повтарят промяната в салдата в ТАРГЕТ2.

След началото на глобалната финансова криза през август 2007 г. се натрупват значителни вземания на Германия спрямо Еврозоната в системата ТАРГЕТ2 (графика 1). Вземанията и задълженията в ТАРГЕТ2, които са натрупани в балансите на НЦБ от 2007 г. до средата на 2011 г., са показани на графика 2. Германия през този период има вземания от евросистемата, възлизали на 390 млрд. евро (за разлика от едва 6 млрд. евро през 2006 г.). Петте страни с най-тежки дългови проблеми (Гърция, Ирландия, Италия, Португалия и Испания) на свой ред са акумулирали задължения в размер на 404 млрд. евро. Задълженията в ТАРГЕТ2 само на Ирландия и Гърция достигат съответно 119 и 96 млрд. евро. Съществува връзка между увеличението на вземанията на Германия в ТАРГЕТ2 и увеличението на задълженията в ТАРГЕТ2 на най-задлъжнените страни (без Италия)². Както е показано на графика 2, и други страни се включват, но те имат относително ниски стойности на платежните салда в ТАРГЕТ2. Други основни държави кредиторки са Нидерландия, Финландия и Люксембург, а основни държави заемателки са Ирландия, Гърция, Италия, Испания, Португалия и Австрия. Като цяло обаче основните страни – участнички в балансите в Трансевропейската платежна система за брутен сетълмент в реално време, са Германия, Гърция, Ирландия, Португалия и Испания.

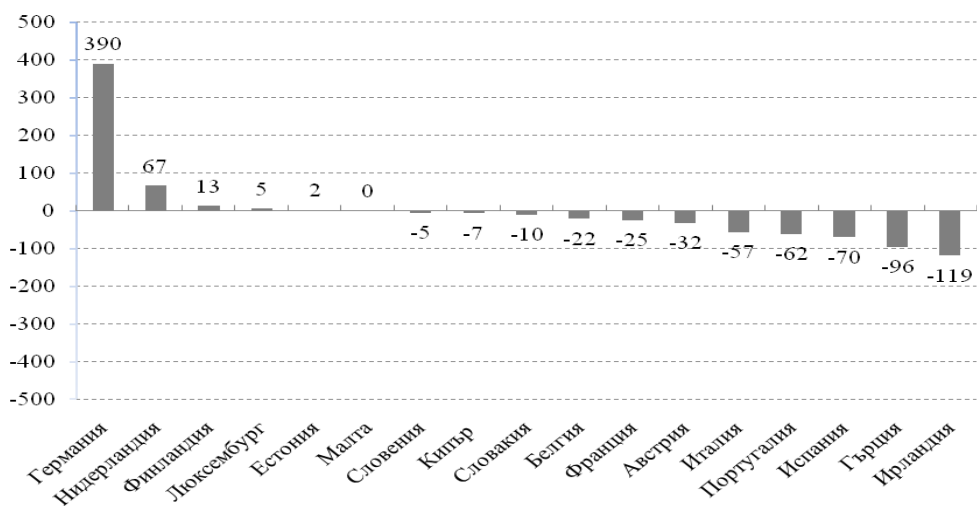
¹ Cecchetti, S. G., McCauley, R. N. and P. M. McGuire. Op. cit., December 2012, p. 6.

² Sinn, H.-W. and T. Wollmershäuser. Op. cit., November 2011, p. 2.



Източник: Deutsche Bundesbank/Eurosystem.

Граф. 1. Външна позиция на Дойче бундесбанк от създаването на Еврозоната, вземания в рамките на евросистемата; ТАРГЕТ 2 (нето) (в млн. германски марки/евро)



Източник: Банка за международни разплащания.

Граф. 2. Салда в ТАРГЕТ2 в страните от Еврозоната (края на август 2011 г.) (в млрд. евро)

Заключение

Важна тенденция, която се наблюдава в Еврозоната, е, че дефицитите по платежните баланси на страните от периферията са финансирани първоначално с частни капиталови потоци, но с пренасянето на глобалната финансова криза в Европа, капиталите се отдръпват и ЕЦБ се намесва, позволявайки на НЦБ на страните от периферията да финансират дефицитите чрез печатане на пари (точно както Федералният резерв на САЩ действа преди колапса на Бретън-Уудската валутна система). Нарастващият дял на запаса на Еврозоната от рефинансиращи кредити постепенно се преразпределя от центъра към периферията, като НЦБ в центъра на зоната се превръщат в нетни заематели на пари в централната банка, стерилизирайки огромния приток на пари, които са емитирани и отпуснати като кредити от техните партньори в периферията. Във връзка с това почти целият запас на евросистемата от нетно финансиране на централните банки се преразпределя към периферията на Еврозоната. Данните за промените в платежните салда в TARGET2 показват, че в Еврозоната са натрупани значителни неравновесия в платежните баланси между страните членки. Следователно платежните потоци в системата TARGET2 са важен индикатор за неравновесията в платежните баланси на страните – членки от Еврозоната.

В случая на България основните действия на БНБ във връзка с организирането, поддържането и развитието на платежните системи в страната са насочени към намаляването на системния риск и създаването на условия за интегрирането на българските платежни системи с европейската платежна инфраструктура. В това отношение решаващ фактор е успешното функциониране на националния системен компонент TARGET2 – БНБ, въведен у нас от началото на февруари 2010 г. Участието в системата TARGET2 дава възможност на банките да ползват услугата „преводи в евро в реално време“, което значително намалява времето за извършване на преводи в евро към банки от страните от Европейското икономическо пространство, да се възползват от предимствата на ефективните механизми за сетълмент и управлението на ликвидността, както и от модерната техническа инфраструктура, функционалност и организация при висока степен на сигурност и ефективност.

Литература

1. БНБ. Годишен отчет 2014, Българска народна банка. С., 2015 г.
2. БНБ. Правила за работа на системния компонент TARGET2-BNB. С., 2010.
3. Auer, R. What drives TARGET2 balances? Evidence from a panel analysis. Paper presented to an Economic Policy panel, 2012.
4. Cecchetti, S. G., McCauley, R.N. and P.M. McGuire. Interpreting TARGET2 balances. BIS Working Papers No. 393, Bank for International Settlements, December 2012.
5. Decision of the ECB of 24 July 2007 concerning the terms and conditions of TARGET2-ECB (ECB/2007/7), OJ L 237, 8.9.2007.
6. ECB. TARGET Annual Report 2008. Frankfurt am Main: European Central Bank, May 2009.
7. ECB. TARGET Annual Report 2010. Frankfurt am Main, European Central Bank, June 2011.
8. ECB. TARGET Annual Report 2011. Frankfurt am Main, European Central Bank, June 2012.
9. ECB. TARGET Annual Report 2014. Frankfurt am Main, European Central Bank, June 2015.
10. Fahrholz, C. and A. Freytag. Will TARGET2 balances be reduced again after the crisis? Paper presented to the University of Leipzig and DIW Berlin international conference “Intra-

European imbalances, global imbalances, international banking and international financial stability". Berlin, 17–18 September 2012.

11. Sinn, H.-W. and T. Wollmershäuser. Target Loans, Current Account Balances, and Capital Flows: The ECB's Rescue Facility. NBER Working Paper Series, No. 17626, November 2011.

12. Sinn, H.-W. and T. Wollmershäuser. Target Loans, Current Account Balances and Capital Flows: The ECB's Rescue Facility. INTERNATIONAL Tax and Public Finance. Vol. 19, No. 4, August 2012.

ДИСБАЛАНСИТЕ В СФЕРАТА НА НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ

доц. д-р Тихомир Пелов,
катедра „Недвижима собственост“, УНСС – София

„Човечеството върви към демографска катастрофа, защото населението се увеличава в геометрична прогресия, докато средствата за изхранването му – в аритметична“¹. Този дисбаланс, почти цял век след откриването му, е в основата на икономически теории, геополитически и военни стратегии за разпределение на природните ресурси. Той е опроверган с аргументите (ефектите на промишлената революция) за ролята и значението на научно-техническия прогрес в икономическото *развитие* на човечеството. Но проблемът остава – какво да бъде това развитие?

Според физиката и механиката дисбалансът (неуравновесеността) възниква при несъвпадане на оста на въртене с главната ос на инерцията. Възникват вибрации, които могат да повредят машината, агрегата, двигателя (ротор, колян вал и т.н.). Напасването на двете оси се прави с центровка – *регулиране*, привеждане в съответствие (съвпадане) оста на въртене с главната ос на инерцията.

В икономиката дисбалансът може да се разглежда като възникнало неравновесие (дефицит или излишък), като неуравновесеност при развитието (прекомерни, изпреварващи или недостатъчни нараствания на производствени фактори и резултати), несъответствие между препоръчителни и фактически параметри, отклонение на икономическите променливи от определени норми, в т.ч. времеви и даже нещо повече – нарушаване на правила и принципи. Което означава, че дисбалансите в икономиката имат различни характеристики, множество класификации, рангове и различни причини за възникване.

Ако експонираме определението за дисбаланс от механиката в икономиката, можем да си представим икономиката като машина, развитието на икономиката – като „главната ос на инерцията“, а бизнесът – като „ос на въртене“, което се осъществява с цел нарастване на печалбата и разрастване. „Оста на въртене“ на бизнеса не предизвиква дисбаланси в икономиката, когато той се осъществява според *критериите и принципите на устойчивото развитие*². С тази хипотеза не допускам презумпцията за тотална виновност на бизнеса. Но практиката показва, че много по-бързо и много повече от останалите печелят предприемачите, които действат на ръба на закона и дори прекрачвайки го, в разрез с интересите на обществото за устойчиво развитие. Заставам зад тезата, че осигуряването на *растеж съобразно изискванията на устойчивото развитие* трябва да бъде приоритет на регулиращата функция на държавата.

Икономическите дисбаланси могат да възникнат на всички етапи на възпроизводствения процес – производството, разпределението, размяната и потреблението. Според различни признаци и природата на пораждането им се разграничават: макроикономически (демо-

¹ Малтус, Томас. Есе за законите на населението. 1798.

² Концепцията за устойчиво развитие с различните му аспекти (управленски, икономически, екологични, социални) предвижда икономически растеж, който е в състояние да задоволи нуждите на съвременното общество от благосъстояние в дългосрочен план, без да лишава бъдещите поколения от възможността да задоволят своите съвременни нужди.

графски, производствени, финансови, енергийни и др.), отраслови, вътрешноотраслови, териториални, времеви, качествени и пр. дисбаланси. При тези съвкупности са налице вертикални и хоризонтални, прави и обратни причинно-следствени връзки и взаимодействия. **Те се пораждат и стават очевидни на целокупния пазар и съставляващите го пазари, намират отражение в състоянието и динамиката на търсенето, предлагането, цените и търгуваните обеми на тези пазари.**

Дисбалансите в сферата на недвижимата собственост са едновременно продукт и отражение на общото икономическо развитие, като цяло, и на пазара на недвижимите имоти, в частност. Този пазар съществено се отличава от останалите. Неговите основни характеристики са:

- уникалност, устойчивост във времето и неподвижност в пространството на недвижимите имоти, които са едновременно потребителска и инвестиционна стока;
- множество участници – строителни предприемачи, инвеститори, посредници, купувачи и продавачи;
- многоотраслови характер – производство, внос и търговия със строителни материали, строителство, транспорт, банково и финансово дело, агенции за недвижими имоти;
- хетерогенност (голямо разнообразие от специфични пазарни сегменти);
- високи трансакционни разходи при сделките;
- дълги периоди на закъснение и времеви лагове (имотният пазар има силно изразена инертност).

Към това можем да добавим:

- Силна децентрализация на пазара. (На централизираните пазари преобладаващата част от сделките се извършват по цени, които са известни във всеки момент и на всеки заинтересуван).
- Конфиденциалност. (Информацията за цените и обемите на извършваните сделки с недвижимости, на наемите и на ипотечните кредити не се разгласява пред широката публика. На практика липсват общопризнати източници на достоверна и детайлна пазарна информация.)
- Нередовност на сделките (особено по отношение на големи и уникални обекти).
- Сегментна и териториална небалансираност на пазара.
- Особености на регулирането на имотния пазар. (Едновременно висока степен на държавно правно регулиране и приемане на даденостите на саморегулиращата функция на пазара.)
- Висок корупционен потенциал.
- Голям дял на „сивата икономика“.

Причините (факторите) за възникване на дисбаланси в сферата на недвижимата собственост могат да се разделят на две основни групи: **общоикономически и отраслови**, като се има предвид многоотрасловият характер на тази сфера.

Демографските фактори и свързаните с тях дисбаланси са с основополагащо значение за състоянието и развитието на пазара на недвижими имоти. Населението на дадена територия ползва жилища, развива бизнес, нуждае се от социални и административни услуги, от комунална и транспортна инфраструктура. Затова при изследването на дисбалансите в сферата на недвижимите имоти на първо място е необходимо да се анализира тяхната демографска причинност, а именно:

- естественият прираст на 1000 души от населението по статистически райони, области и местоживееене;
- вътрешната миграция – механичното движение на населението по области и общини;
- външната миграция по възраст;
- заетостта (респ. безработицата);

- прогнозата за населението на страната по възраст.

Факторите, които предопределят тенденциите в **търсенето** на недвижими имоти и **могат да предизвикат дисбаланси**, са: бизнес климатът и доходите на предприемачите, доходите на населението, спестяванията, кредитите, вътрешните и външните преки инвестиции и т.н. Затова при изследването на възможните причини за възникване на дисбаланси в сферата на недвижимите имоти трябва да се анализират в **динамика** следните показатели:

1. Брутният вътрешен продукт на глава от населението.
2. Инфлацията.
3. Производителността на труда.
4. Паричните доходи на домакинствата по източници на доходи.
5. Спестяванията на домакинствата.
6. Взетите от домакинствата кредити по предназначение.
7. Инвестициите в недвижими имоти (вътрешни и чуждестранни).
8. Задлъжнялостта на домакинствата.
9. Притокът на „емигрантски пари“.
10. Делът на „сивата икономика“¹.

Без да разглеждаме детайлно въздействието на общоикономическите фактори и макроикономическите дисбаланси върху дисбалансите в сферата на недвижимите имоти, ще разгледаме някои основни моменти:

❖ В България бързо се натрупаха дисбаланси по време на етапа на бурен растеж, който съвпадна с присъединяването към Европейския съюз. Силният приток на чуждестранни капитали допринесе за **прегриването на икономиката** и постоянното увеличаване на цените на дълготрайните активи². На практика в имотния сектор се вливаха почти половината от преките чуждестранни инвестиции в България.

❖ Имотите бяха движеща сила и при кредитирането, като само през 2007 г. банките са отпуснали 2,2 млрд. лева жилищни заеми. Но дълговете на физическите и юридическите лица са фактор при **възходящ тренд** на пазара и резултат от активната банкова политика, при което задлъжнялостта стремително нараства. При криза и в условията на стагнация **низходящият тренд** бързо подтиква собствениците с дългове да продават имоти, с което се увеличава обемът на продаваемите обекти и се дебалансира пазарът в посока спад в цените. Когато пазарът се развива стръмно (нагоре или надолу), вследствие от различни фактори или на комплекс от тях, то **самият ръст или спадът става трендови фактор за инвестиции**. „Защо всички купуват“ или обратното – „защо всички продават за свободни пари“. Общият обем на жилищните заеми към края на 2008 г. регистрира спад с 80% спрямо 2007 г. В същото време средният размер на лихвите по жилищните заеми се е увеличил с 1 – 2%. Проблемните кредити са се увеличили с 41% за година.

❖ Българската икономика все още не може да излезе трайно от дефлационната спирала, в която се оказа от август 2013 г. По дефиниция дефлацията настъпва, когато обемът на парите и кредита пада спрямо обема (сумата на цените) на наличните стоки, паричната единица повишава относителната си стойност. **Паричната маса** е недостатъчна, съвкупното търсене на **пазара** е по-малко от съвкупното предлагане. Свитото търсене намалява цените, в резултат от което и обемите, и нормата на печалбата намаляват. Вследствие от занижаването на печалбите предприемачите редуцират **инвестициите** и се стремят всячески да ограничат производствените разходи чрез съкращаване на персонала, намаляване на заплатите,

¹ Значителна част от доходите от „сивата икономика“ и средствата, които заработват трудовете емигранти в чужбина, се материализира в недвижими имоти.

² Вж. Макроикономически дисбаланси – България 2014, Европейска комисия – генерална дирекция „Икономически и финансови въпроси“.

наемане на работници временно или на хонорар с минимални възнаграждения. **Безработицата се увеличава, покупателната способност** на населението намалява, а оттук и покупателната активност на пазара на недвижими имоти рязко спада.

❖ Въпреки относително ниските разходи за заплати, силното повишаване през последните години на минималните социалноосигурителни и трудови възнаграждения крие риска от прекомерно оскъпяване на наемането на най-уязвимите на пазара на труда. Същевременно осъществяваните досега политики на пазара на труда и образователната система не са ефикасни по отношение на улесняване на процеса на приспособяване и възпрепятстват натрупването на човешки капитал на широка основа.¹

Отрасловите дисбаланси в сферата на недвижимите имоти могат да бъдат разкрити на първо място с очертаващите се тенденции в **предлагането на застроени недвижими имоти**, а именно – нарастването или свиването на **общата строителна продукция** в страната и нарастването или свиването на **сградното строителство**². Последното се обуславя от цената на м² земя за строителство и от процента на предприемаческа печалба за строителните фирми, които също трябва да бъдат анализирани в динамика. **Цената на земята за почва да расте едва след като започнат да растат цените на застроените имоти.**

При изследването на дисбалансите в сферата на недвижимите имоти е необходимо да се прави анализ на редица съотношения и индикатори, които пряко или косвено информират за тяхното наличие или вероятност за възникване, а именно:

1. Съотношението между наемите и цените на имотите. Например жилищните имоти изразеното в проценти съотношение на годишните приходи от наем към цената на жилището е нормално да бъде около 10% – 12%, докато годишни приходи от наеми под 8% спрямо цените на жилищата означава силно надценяване на жилищните имоти³.

2. Съотношението между цените на жилищата и средния годишен доход (брутния вътрешен продукт на глава от населението) в страната. Нормално е при най-масовия среден клас жилища (у нас това са двустайните жилища от 60 – 70 м²) това съотношение да бъде около три към едно. По-голямото съотношение от порядъка на 4 – 5 пъти и повече явно сигнализира за надценяване на жилищните имоти⁴.

3. Различията между действителните цени за м² застроена площ (себестойност плюс печалба) и цените, по които се продава м² застроена площ (жилища, търговски и офис площи и др.). Отклоненията между двата вида цени достига от 50% до 100% поради спекулиране с цените на строителните материали, разходите за управлението и печалбата. Най-много се спекулира с разходите за организация и управление, като икономистите от тях не отиват за технологично обновяване, а се пренасочват към печалбата на фирмата.

4. Месечните вноски по ипотечните кредити за застроени площи и месечните наеми за същия вид площи. Нормалното е тези стойности да са близки по размер.

5. Движението на цените и промените в обемите на сделките също са индикатор за дисбаланси. Съществуват четири варианта на еднопосочни и разнопосочни изменения на тези два основни параметъра, които предопределят съответни тенденции на пазара на недвижими имоти:

¹ Вж. Макроикономически дисбаланси – България 2014, Европейска комисия Генерална дирекция „Икономически и финансови въпроси“.

² Особено внимание трябва да се обърне на показателите за въведените в експлоатация новопостроени жилища и на тенденциите в измененията на тяхната полезна площ.

³ У нас през периода 2004 – 2008 г. това съотношение беше около 3% – 4%, което предвещаваше срив на имотния пазар.

⁴ През периода 2004 – 2008 г. у нас при среден годишен доход за страната от около 10 000 лева средната цена на най-масовия среден клас двустайни жилища е би трябвало да бъдат около 30 000 лева, а те бяха от 7 до 9 пъти по-високи.

- при едновременно покачване на цените и нарастване на търгуваните обеми – очаква се да продължи тенденцията за повишаване на цените на недвижимите имоти;
- при едновременно понижаване на цените и свиване на търгуваните обеми – очаква се цените на недвижимите имоти скоро да стигнат най-ниското си равнище и тенденцията е да започнат да се повишават;
- нарастването на цените при намаляващи обеми на търговия – тенденцията е скоро цените да достигнат най-високото си равнище и да се обърнат в обратна посока;
- при падащи цени и едновременно растящи обеми на търговия очакванията са, че цените на недвижимите имоти ще продължават да падат.

6. Индикатор за състоянието на имотния пазар (дисбаланси) е и увеличаването (или намаляването) на сроковете на експозиция¹ на недвижимите имоти на пазара. На големите (развитите) имотни пазари **стандартният срок на експозиция на жилищни имоти** е един месец, а на офиси и търговски площи е от един до три месеца. Увеличаването на гореспоменатите срокове над стандартните безусловно означава, че превес е взело предлагането на имоти, а съкращаването на тези срокове сигнализира за изпреварващо нарастване на търсенето.

7. Индикатори за дисбаланси на пазара на недвижими имоти са също така: ръстът или намаляването на **броя на контактите с клиенти** по телефона и интернет; ръстът или намаляването на **броя на огледите на имоти** в сравними периоди от време. Симптом например за очаквани нива на цените са **отстъпките, които правят продавачите на имоти от първоначалните предлагани цени**. Ако не се правят отстъпки, тенденцията е към повишение или най-малкото запазване на цените на същото равнище. При отстъпки от първоначалната цена с повече от 10% се очаква намаляване на цените на недвижимите имоти.

8. По отношение на **наемите** при стабилен пазар на недвижими имоти предполагаемият ръст на паричните потоци е **близък до очакваните темпове на инфлация**. Възникването на пазарното неравновесие (дисбаланса) може да има следните последствия:

- при пазар с ограничено предлагане и висок процент на заетост на наемните площи е много вероятно очакваните темпове на растеж на наемните нива да бъдат **по-високи от темповете на инфлация** – най-малкото, докато не се преодолее дефицитът на наемни площи;
- при свръхпредлагане и високо ниво на незаетост е твърде вероятно очакваните темпове на нарастване на наемните нива да се окажат **по-ниски от темповете на инфлация**.

9. За дисбаланси в сферата на недвижимите имоти и причините за тях говорят и някои международни сравнения. Например цените на жилища у нас остават най-ниски в ЕС – средно 2 – 3 пъти по-ниски в сравнение със страните от стара Европа. В западноевропейските страни върху растежа на пазарните цени на жилищата влияят два основни съдържащи фактора – високият данък сгради (около 1% годишно към цена на жилището, **близка до пазарната**) и високите разходи за поддръжка на общите части и съоръженията и управлението на индивидуални имоти (Facility&Property management). У нас тези фактори отсъстват. Средната цена на квадратен метър застроена площ в България е средно 550 – 600 евро. Тези цени обаче не са съпоставими с европейските. Единствено в България цената на квадратен метър жилищна площ се формира на базата на общите части на имотите и в повечето случаи с невключени довършителни работи, което фактически оскъпява жилищата най-малко с още 20 – 25%. Освен това трябва да се отговори на много важните въпроси: съответстват ли цените, в каква степен или не съответстват на качеството на застроените имоти?

¹ Времето на престой на имотната оферта на пазара до сключване на сделка.

10. Потребителите у нас плащат за по-нискокачествени имоти по-висока относителна цена (за единица натурален показател) по няколко причини: 1. ниската покупателна способност на населението; 2. стремежа наличните спестени пари чрез инвестиция в жилище (макар и малко по размер) да се защитят от инфлацията; 3. очакванията на потребителите, че цените на жилищата ще продължават да растат; 4. придобитото маломерно жилище е удобно за даване под наем и може да носи доход; 5. разходите по поддръжката на малкото жилище са по-малки.

Пазарите, в т.ч. и пазара на недвижими имоти, функционират ефективно, когато осигуряват осъществяването на масови взаимно изгодни покупко-продажби. Дисбалансите на имотния пазар могат да бъдат и фактори за растеж и съдържащи фактори, водещи до стагнация на този пазар. Това се предопределя от състоянието на пазарната среда, която е продукт едновременно на пазарната конкуренция и на икономическата политика на държавата.

Защо е необходима национално отговорна държавна политика за икономическо регулиране пазара на недвижими имоти? Причините са много, но най-важните са следните:

- недвижимото имущество наред с човешкия капитал и природните ресурси са основното национално богатство на страната;

- изграждането и териториалното разполагане на недвижимо имущество предопределя развитието (устойчиво или не) на отделните региони и населените места за десетилетия напред;

- пазарът на недвижими имоти оказва силно въздействие върху динамиката на един от водещите отрасли на националната икономика – строителната индустрия – със съществен принос за брутният вътрешен продукт на страната;

- пазарът на недвижими имоти пряко и косвено влияе върху състоянието на финансовите пазари, на пазара на труда, на потока и структурата на чуждестранните инвестиции;

- жилищната политика е основна съставна част на социалната политика на държавата.

Членството на страната ни в ЕС, който се изгражда като съюз на социални държави, изисква да се развива социалният аспект на икономиката, в т.ч. да се осигуряват достатъчно количество висококачествени жилища на достъпни за средната класа цени;

- жилището е основен вид спестяване на българското домакинство;

- неовладяното галопиращо търсене води до влошаване на качеството на изграждания сграден фонд с всички произтичащи от това последици, в т.ч. и екологични.

Икономическото регулиране на пазара на недвижими имоти трябва да се разглежда като целенасочени и координирани действия на държавата, водещи до промяна на негативните фактори (дисбаланси), които влияят неблагоприятно върху търсенето и предлагането на недвижимите имоти. Въздействието трябва да бъде комплексно – по линията на икономическите регулатори и реформи на пазарната структура.

ПО НЯКОИ МЕТОДОЛОГИЧНИ ПРОБЛЕМИ ПРИ КОНСТРУИРАНЕ НА МОДЕЛИ ЗА ОЦЕНКА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА ЗАКОНОДАТЕЛСТВОТО

гл.ас. д-р Ивайло Беев,
катедра „Икономикс“, УНСС – София

Всяка правна регулация има икономическа проекция. При някои тя е очевидна и несъмнена, при други регулативни мерки – трудно идентифицируема, респ. квантифицируема, но при двете крайности (а и при междинните алтернативи) възниква необходимостта от оценка, при това икономическа (т.е. количествено измерима и качествено определена). Това е свързано със сериозни трудности, които се коментират с настоящото изследване. Освен това друг мотив за провеждането на това изследване е недостатъчността на оригинална българска научна литература по проблематиката. Въсщност наличните изследвания са насочени към оценка на въздействието на регулациите (така при: Пашев, Вълев и Брусарски, 2007; ИПИ, 2007; МС, 2009 и др.), които (в методологичен аспект) са основани на икономическата логика на анализа „разходи-ползи“. „Вакуумът“ се запълва основно с чуждестранна литература, но с посочената методологическа особеност и практическа насоченост (основно издания на ОИСР). В традицията на западната научна литература изследванията по поставената проблематика са центрирани в парадигмата на „Конституционния икономикс“ (така при: Buchanan, 1985, 2000; Buchanan, Tullock, 1962, 1999 и др.) или в съвместното разглеждане на „правото и икономиката“ (така при: Cooter, Ulen, 2000; Nickels, McHugh 1993 и др.).

От представителите на западната научна мисъл близо до целите на изследването са работите на Persson и Tabellini (в съавторство и поотделно: 2002, 2003, 2004, 2012 и др.), както и на Acemoglu и Robinson (2005, 2012 и др.). Трудовете на последните могат да се окачествят като забележителни именно със стремежа за въвеждане на методология за оценка на макроикономическите ефекти от законодателните промени (трансформации). Но предлаганата методология описва, а не изчислява въпросните ефекти, което снижава тяхната научно-приложна стойност.

В литературата се утвърждава и друга тенденция: въпросната проблематика да се полага изцяло в контекста на институционалния икономикс (така при: Попов, Седларски, 2012; Баренбойм, Гаджиев, Мау, Лафийски, 2006; Веленто, Елисеев, 2006; Столяров и кол., 2002; Withman, Gergacz, 2002 и др.). Подобен подход има своите методологически основания, но е едностранчив – с оглед интердисциплинарния характер на проблема. На практика липсва икономическият анализ на юридическите (нормативните) регулации и породените от тях икономически ефекти (в частност за изследването – на макроикономическо равнище). Казано иначе: *губи се „преводът“ на юридическите идеи в количествени величини, които да са икономически интерпретируеми и относими към определени икономически концепции.* Същевременно се констатира и противоположната тенденция: анализът на икономическите регулации да не надхвърля рамките на юридическата наука (така при: Пенев, Зартов, 2004; Стойчев, 2010; Колев, 2010; Друмева, 2013 и др.), както и отделни аспекти на предложената тематика да се полагат в полето на публичните финанси (така при: Стоянов,

1997; Брусарски, 2012 и др.). При последните основен акцент в анализа е върху т.нар. „публични блага“ (с което се навлиза в икономикс на благосъстоянието) и данъчното облагане.

Същевременно оценката на ефектите от промените в законодателството или: оценката на въздействието на законодателството е обществена необходимост, която резултира в ангажимент на ЕК (2003 г.) за въвеждане на интегрирана методика за оценка на икономическите, социалните и екологичните последици от промените в законодателството (Commission Impact Assessment system, накратко: IA). В най-синтезиран вид процедурата по IA преминава през следните етапи:

1. **Формиране на работна група** Impact Assessment Steering Group (IASG): по конкретен проблем, в конкретна дирекция на ЕК. Проиграва се тест за значимост относно необходимостта за IA.

2. **Изработване на „пътна карта“** и интегриране в Strategic Planning and Programming cycle (SPP). Този етап е итеративен и изисква комуникация (консултации, становища) с експерти от останалите дирекции на ЕК, както и със социалните партньори и заинтересувани общности (браншови организации, други НПО). Като самите консултации са в стандартен формат (разработен на пет нива: от „А“ до „Е“). Освен ефективност тази процедура предполага и кохерентност на проекта. Финалният акт на този етап е Доклад, който се представя на решаващ орган – Impact Assessment Board (IAB), като времето, необходимо за изработването му, е приблизително 52 седмици. Има специални изисквания към доклада: да е до 30 страници, да е написан на „не технически“ език, към него да има резюме в максимален обем от 10 страници и то задължително да включва изводите от икономическия анализ.

3. **Представяне на Доклада** пред IAB. Решението относно това коя инициатива подлежи на такава оценка, е на специален орган – Impact Assessment Board (IAB), който е в състав на Secretariat General. Процедурата изисква поне четири седмичен период, в който членовете на борда да бъдат запознати и консултирани относно инициативата. На базата на този доклад се изработва окончателно становище на борда, като предвиденото техническо време за изработването му е между 2 и 8 седмици. На този етап се проиграва втори тест за значимост (т.е. относно необходимостта от IA). Това е съществена разлика с практиката, възприета в САЩ. Американската система, сравнена с Европейската, показва две фундаментални различия. На първо място: по промулгирането на законите (или по-общо: по отношение на законодателната процедура). На следващо: предварително се задава праг на същественост, който възлиза на 100 млн. щ.д. Кумулативният анализ на тези две условия показва, че американската система залага на количествен критерий и не се интересува от политическото въздействие. Докато при европейската система целта – при „първия прочит“ на инициативата, е да се определи *дали тя изисква въвеждането на нормативна регулация*, или резултира в общностна политика.

4. **Обсъждане и приемане** от ЕК (и последващи процедури по промулгация).

От представеното особено внимание трябва да се обърне на т.нар. „тест за значимост“ с оглед на липсата на ясен количествен критерий (така както е в американската система). Теста включва три важни етапа:

а) Идентифициране на икономическите, социалните и екологичните зони на влияние от предлаганата регулация.

б) Количествена оценка на най-значимите аспекти.

в) Качествен и количествен посекторен анализ.

Посочените три стъпки („етапи“) са взаимнообвързани. Идентифициране на икономическите, социалните и екологичните зони на влияние от предлаганата регулация, се осъществява на база стандартно разработени въпросници. След идентифициране на зоните на влияние, количествената оценка се осъществява на основата на поддържани от Евростат база данни

за приложимите индикатори, а посекторният анализ е сведен до идентифицираните на етап „А“ зони на проявление на ефекта от регулацията.

Пример¹ – с цел намаляване на смъртните случаи при пътно-транспортните произшествия с автомобили се въвежда регулация за задължително оборудване на старите модели автомобили с ново поколение въздушни възглавници. Процедурата по IA оценя ефекта от регулацията така: от статистиката се вземат данни за броя на автомобилите попадащи в обхвата на регулацията; от производители на такова оборудване се извежда средна стойност на необходимите разходи и... производението дава икономическия ефект.

За монетаризирането на ефекта от регулацията се вземат предвид и разходите на засегнатите страни от регулацията. За целта се използва т.нар. Standard Cost Model (SCM), който се прилага за оценка на този аспект от въздействието както на отделната регулация (закона), така и на законодателството в цялост. Сравнителният анализ на вариациите на SCM, използван в различни страни, показва несъществени отклонения относно представените по-долу характеристики и методология на този модел.

• **Първо.** При всички идентифицирани случаи на приложение на SCM, те се използват за оценка на „административната тежест (вар.: бреме, разходи)“, която създава регулацията. Използва се калкулация от типа:

$$AB = (H \cdot W) \cdot (NB \cdot F), \quad (1)$$

където:

AB е калкулираната стойност на административната тежест;

H – броят часове, необходими за прилагането на регулативните дейности;

W – почасовата ставка;

NB – броят на засегнатите дейности;

F – честотата на засягане.

• **Второ.** В SCM се разграничават три равнища (във вар. УК: 4) на изчисление на административното бреме: такова възникващо за държавата, бизнеса и домакинствата. Методиката е сходна с тази, описана по-горе.

• **Трето.** Изчислява се показател, именуван като „net social costs“, който също се взема предвид при количествената оценка на ефекта от въвеждането на регулацията (по възприетата в ЕК терминология: оценка на въздействието, IA). Той се изчислява по формула:

$$\text{Net social costs} = \text{Net private costs} + \text{3rd Party costs} - \text{3rd party gains} \quad (2)$$

Видно от представеното с уравнение (2), този показател по-скоро е ориентиран към калкулиране на макроефект и е далеч от парадигмалната представа за калкулиране на социални разходи, т.е. cost-benefit analysis (CBA), имайки предвид остойностяване на базата на социална норма на дисконтиране, въпреки че процедурно преминава през сходни етапи: определяне на засегнатите сфери на дейност, избор на индикатори и т.н.

Очевидно SCM не е „първото най-добро решение“ и е спорно дали е „второто по-добро решение“, или „третото лошо решение“.

Множество са слабостите в този подход на IA и в частност на SCM.

• **Първо.** От представеното е видно, че при IA са ангажирани огромен брой участници, процедурата е тромава и продължителна във времеви план и има „окомерните“ (т.е. качествени)

¹ Примерът е пресъздаден по IMPACT ASSESSMENT GUIDELINES.

вените) оценки предполагат аритметичните. Статистика: нормативно предвиденото време (стандартна процедура) за IA е приблизително година и половина; десетки хиляди са итеративните процедури за т.нар. интервюта (само за UK и само за 2007 г., проведените интервюта са 8500, ангажирани 16 дирекции и над 200 експерти...), с които се определят засегнатите сфери и тежестта на засягане. Последната е качествена, а не количествена оценка, рейтингувана в скала от 1 до 3 (във вар.: до 5). В крайна сметка изборът принадлежи на IASG, който очевидно се предопределя от компетентността на участниците в групата...

- **Второ.** Горното предполага следното, а именно: приложението на SCM е обречено, а от там – съмнителна е и IA, когато с регулацията се засягат множество индустрии, опериращи в различни сектори.

- **Трето.** Административното бреме, респ. разходи, които създава дадена регулация има различна тежест за различните по големина фирми. Пример (на база българския опит): планиране на отпуските. Оказа се, че при SME това е *causa perdituta*. И ако планирането на отпуските поражда такъв проблем, какъв би бил той по отношение на останалите регулации, пораждащи преки парични разходи за фирмите!? Това от една страна. В друг аспект, осредняването на оценката за административната тежест, води неgleжирането на разходната структура в различните по големина фирми. Последното води до формиране на индуцирани сравнителни „предимства“ у едни фирми за сметка на други. Като следствие от това се променя пазарната структура – ефект, който никой не осмисля.

- **Четвърто.** Пак във връзка с административната тежест (разходи) – за едни икономически субекти те са бремене, за други... „мана небесна“. SCM не държи сметка за този trade-off ефект.

- **Пето.** Някак си в страни остава ефекта върху GDP. Освен това – в контекста на EU интеграцията на България много е важно да се отдели ефектът на равнище ЕС и този на националното...

- **Шесто** и може би най-значимо: от описанието на етап 3 на процедурата по IA е видно, че за коя да е инициатива се преценя дали тя да резултира в нормативна регулация. Казано иначе: тук нещата са **разместени**, в смисъл че **не се оценя въздействието на законодателството като количествен (икономически) ефект, а дадена остойностена инициатива резултира в нормативна регулация.**

Именно последната бележка е „тънката червена линия“, която разграничава двата фундаментално различни подхода по проблематиката – този, който е наложен в практиката на ЕС, и другият, който се трябва да се разработи. При процедурата по IA икономически определени инициативи резултат в конкретни нормативни регулации, а при алтернативния подход – за съществуващите регулации и във връзка с тях, както и за предлаганите нови, се търси икономическа оценка. Нещо повече: при действащото българско законодателство всеки законопроект (т.е. нормативна регулация) следва да е придружен и от „...оценка на очакваните последици от прилагането на бъдещия закон, включително и финансовите¹“. Ето това е **същностната изследователска задача** тук. Казано иначе, необходимо е да се създаде методика, която да позволява количествена (в икономически смисъл) оценка. В този смисъл **основният въпрос** е: възможно ли е да се създаде единна (универсална) методика, т.е. такава, която да е приложима към всеки закон, **независимо от характера на регулираните обществени отношения**? Отговорът на този въпрос налага да се определи съдържанието на понятието „икономика“. За определянето му – с оглед на поставената задача, като най-адекватен от възможната палитра от дефиниции, е избран политикономическият подход.

¹ Виж чл. 75, ал. 8 от ПОДНС на 42-о НС на РБ.

В този смисъл „икономика“-та се определя като **съвкупност от обществени отношения** и то онази част от тях, които имат **подчертан икономически характер**. Те са четири: обществените отношения, свързани с **потреблението, производството, размяната и разпределението**. Така се получава, че останалите обществени отношения като че ли нямат икономически контекст. Извод, с който е трудно се съгласим. Кои всъщност са останалите видове обществени отношения? Въобще има ли такива **обществени** отношения, които нямат икономически контекст? Отговорът на този въпрос може да се потърси в съдържанието на конституцията, тъй като „конституция“-та (в юридически смисъл) „...регулира първично **основните обществени отношения**, предмет на нейното съдържание¹“. Това са отношенията, „...които възникват при организацията и **функционирането на обществото и държавата** и осъществяването на публичната власт²“. Това са и „... отношенията, свързани с **материалните основи на обществото** и с тези, които стоят в основата на правния статус на гражданите в правовата държава³“. От представеното става ясно, че съществува тясна **връзка „икономика-конституция“**, която при това е **обективно определена**. Тя се концентрира в обществените отношения. Конституцията на РБ е съдържа 10 глави: Гл. 1 „Основни начала“, Гл. 2 „Основни права и задължения на гражданите“ и т.н. – Гл. 10 „Герб, печат, знаме, химн, столица“. Очевидно основните обществени отношения са групирани по признак, който не позволява да се отговори на въпроса, кои са видовете обществени отношения и респ. – в зависимост от този отговор да се провери, кои са видовете обществени отношения, които стоят извън обхвата на понятието „икономика“.

Например: промяната на герба на РБ има ли икономическо значение? Категорично „да“: доколкото герба се щемпелова (т.е. полага с печат) ще се наложи смяна на печатите на всички администрации; освен това – смяна на всички бланки, които ползва администрацията, а ако щете – нови екипи за спортистите-национали и т.н. Наличието на икономически ефект е очевидно. Доколко е значим, респ. пренебрежим – е друг въпрос.

Важното е, че **съдържанието на конституцията на РБ не дава възможност да се отсеят видовете обществени отношения, които нямат икономически прочит**. Нещо повече: от приведения пример се налага мнението, че на практика **всички обществени отношения – в една или друга степен, имат икономически ефект**. Този извод трябва да се провери. Това е възможно, ако се смени подхода при определянето на видовете обществени отношения. Преди да се потърси такъв следва да се обърне внимание и на едно привидно противоречие. От една страна, според юридическото разбиране за конституцията, същата регулира „първично“ обществените отношения и в този смисъл разбирането за икономиката се изкривява до необходимо следствие от регулацията на обществени отношения. Но от друга страна, **икономическите отношения** – потребление, производство, размяна и разпределение, са обективно обусловени, т.е. те **съществуват независимо от това има или няма конституция!** Казано иначе, **икономиката не изисква наличието на конституция**. Тази интерпретация действително ни въвежда в противоречие, но всъщност такова не е налице, защото става дума за двойственост. С езика на теорията на системите тази двойственост се характеризира с понятията за права и обратна връзка. Правилно е да се положи първата от икономиката към конституцията – и това е правата връзка, която е **определяща**. Но обратната връзка от конституцията към икономиката е **регулираща**.

¹ Виж Бизнашки, Г. Форма на държавата. С., 1999, с. 25-26.

² Виж Стойчев, Ст. Конституционно право. С., 2002, с. 71 (удебеляването на шрифта и курсивът – мои).

³ Пак там, с. 71-72 (удебеляването на шрифта и курсивът – мои).

В по-разгърнат вид последният извод означава, че *сложилите се икономически отношения задават конституцията, но вече създадена конституцията поема регулиращата функция по отношение на икономическите отношения*, т.е. задава икономиката, и в този смисъл е допустимо да се приеме, че тя регулира „първично“ обществените отношения. Това дава отговор на въпроса защо не е възможно да се отсеят икономическите отношения чрез преглед на съдържанието на конституцията.

Последен аргумент в полза на горния извод идва от теорията на системите, а именно: съставните части на обекта (главите на конституцията) няма как да са и свойства на обекта (конституцията). Очевидно *трябва друг критерий, който стои извън правото*. За да се открие такъв, трябва да се преосмисли изходната постановка, а тя е концентрирана в **обществените отношения**. За да има такива, трябва да има **социална общност**. На свой ред социалните общности са общности, защото са **организирани**, а организираната социална общност насочва към понятието „**държава**“. Кога и как възниква понятието за държава не е предмет на изследване тук¹, но си струва да се анализира смисловата му натовареност при неговото възникване.

Терминът „държава“ е въведен от Макиавели (XIV век), който обяснява „държава“-та като политическо състояние между властващи и подвластни². Той обяснява **държавата** като политически ред, а политиката – като целенасочена дейност по управление на държавата, осъществявана на основата на **осъзнат интерес**. За него държавата по своя произход и характер е **социална общност**, но тази общност не е хомогенна (единна), а е разделена на различни социални класи, като „...*обективна причина и реален критерий*“ за това разделение са **икономическите интереси**³. Именно те, а не конститутивните елементи на държавата – население, територия и държавна власт⁴, са в центъра на обществената стратификация и респективно – на тяхна основа израстват отношенията, които определяме като обществени. *Този извод е особено важен*. Той води до заключението, че ако отношенията (в социалната общност) са **родът**, то обществените отношения са **видът** (другият вид отношения, с които се изчерпва видовото разнообразие – по тази класификация, са личните отношения) и **този вид отношения (т.е. обществените) са икономически обусловени**. Казано иначе, *всички обществени отношения имат икономически контекст*. Нещо повече – икономическият характер на отношението е **необходимо условие** дадено обществено отношение да бъде и обществено (тук няма да се спирам на въпроса дали е и **достатъчно условие**). От този гледна точка българският законодател е бил безусловно прав да закрепим в чл. 75, ал. 8 от ПДОНС изискването всеки законопроект да е обоснован и икономически. В противен случай – ако се допусне, че съществуват обществени отношения, които подлежат (или дори по-общо и респ. по-силно: се поддават) на правно регулиране и нямат икономически контекст, посоченото законодателно решение няма да е правилно. **А щом всички обществените отношения са с икономическо измерение, това означава, че всички те могат да бъдат оценени най-малко като икономически ефект, който създават.**

Оставям открит (дискусионен) въпросът: съществува ли единна методика за определяне на този икономически ефект? Казано иначе, огромното подвидово (или групово) разнообразие от обществени отношения – поддава ли се на единна икономическа интерпретация, в смисъла на моделиране.

¹ Подробно по този въпрос: Дачев, Л. История на политическите и правни учения. С., изд. „Свида“, 2001.

² Пак там, с. 174.

³ Пак там, с. 175-176 (удебеляването на шрифта и курсивирането – мои).

⁴ Така при Г. Йелинек (С.-П.1908); Г. Близнашки (С., 1999, 2005) и др.

Литература

1. Близнашки, Г. Форма на държавата. С., 1999.
2. Стойчев, Ст. Конституционно право. С., 2002.
3. Дачев, Л. История на политическите и правни учения. С., 2001.
4. Torriti, J. The Standard Cost Model: When 'Better Regulation' Fights Against Red Tape.
5. IMPACT ASSESSMENT GUIDELINES.
6. Part III: Annexes to impact Assessment Guide Lines.

ПАЗАРНИ РЕФОРМИ И НЕРАВЕНСТВО НА ДОХОДИТЕ СЛЕД 1970 Г.

*гл.ас. д-р Петър Станков,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Комерсиалният успех на Тома Пикети (Piketty, 2014) и ниските средни темпове на растеж на световната икономика след Великата рецесия подновиха интереса на глобалната изследователска общност към проблемите на доходното неравенство. Позитивният анализ показва, че общата тенденция след 1990 г. е неравенството, измерено като среден годишен коефициент на Джини за целия свят, да се увеличава. В същото време нормативните препоръки за справяне с тази тенденция се различават – от по-високо данъчно облагане на притежателите на капитал – през засилена социална функция на правителството – до всякакви мерки на страната на предлагането, за да се стимулира икономическият растеж.

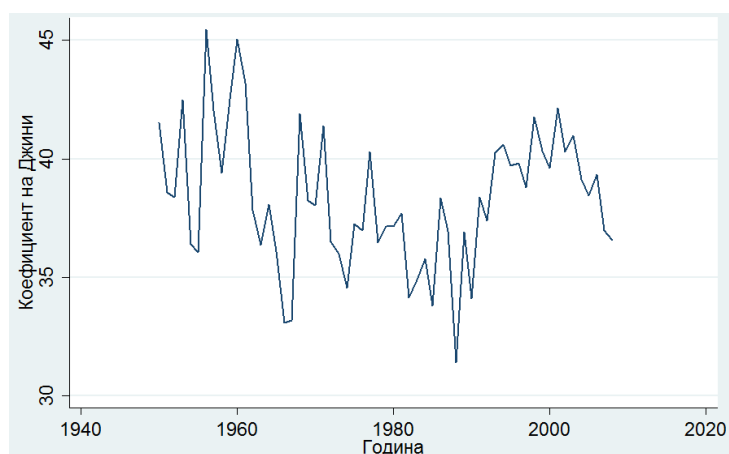
Основната цел на настоящата статия е да се провери дали по-високите данъци, засилената роля на държавата и реформите на капиталовия, трудовия и продуктивния пазар водят до статистически значими промени в доходното неравенство по света. Отговорите на тези въпроси имат значение, защото антиглобалистките и патримониалните възгледи за ролята на държавата започват да набират популярност не само сред населението, но и сред академичните икономисти. По този начин е вероятно да се стигне до момент, когато в името на намаляването на неравенството политиките ще избират политики, които вредят на социалната справедливост, защото не осъзнават дългосрочната връзка между политика и неравенство.

За да се проследи дългосрочната връзка между политика и неравенство, тук се има предвид, че няма единно схващане за типовете доходно неравенство. Миланович (Milanovic, 2013) разглежда три основни типа неравенство: на средния БВП, на БВП/гл.н. и глобално неравенство между всички жители на света. Възможно е да се разглеждат и само две основни мерки за доходното неравенство: 1) коефициент на Джини, взет за всяка държава поотделно и за всяка година, за която съществуват данни; 2) отклонение на БВП/гл.н. за дадена държава от средния БВП/гл.н. на всички държави към даден момент от времето.

Тези две мерки на доходно неравенство имат две различни интерпретации. От една страна, коефициентът на Джини показва какво е вътрешното за дадената икономика социално разслоение. От друга страна, отклонението на БВП/гл.н. от средното равнище на дохода за света към дадения момент показва къде стои дадената икономика в глобалното разпределение на дохода. Двете интерпретации на неравенството са различни по смисъл: първата показва какво е вътрешното, а втората – какво е външното за дадена икономика неравенство на дохода. Едновременно с това, те са и допълващи се категории. Нещо повече – икономическите политики могат да имат едно влияние върху вътрешното неравенство, но съвсем друго влияние върху външното неравенство за дадена икономика. Ето защо влиянието на икономическите политики и върху двете мерки на неравенство е необходимо като обект на изследване. В настоящата статия разбирането за доходно неравенство се свежда до вътрешния му смисъл, т.е. до наблюдение на това как коефициентът на Джини за отделните икономики корелира във времето с определени фактори, които очакваме да предизвикат неговата промяна. Изследването на външното неравенство се оставя за следващи статии.

За да се изследват корелациите на коефициента на Джини с негови обяснителни променливи, тук се използват **панелни регресионни модели** с фиксирани ефекти. Тези методи са използвани и преди от други автори. Например Миланович и Ерсато (Milanovic and Ersado, 2010) разглеждат влиянието на структурните реформи в Централна и Източна Европа (ЦИЕ) върху неравенството с помощта на същия тип модели. В тези модели като зависима променлива се включват различните мерки на неравенство. Този подход се използва и тук. В същото време като обяснителни променливи в настоящото изследване се включват темпът на растеж на икономиката, инфлацията, разбираана като изменение на дефлатора на БВП, делът на правителството в съвкупните разходи, отвореността на икономиката, развитието на човешкия капитал, общото за света развитие на доходното неравенство, измерено със средния коефициент на Джини за света към дадения момент, политиките, провеждани за последните 40 години в дадените икономики, както и ненаблюдаемите характеристики на дадената държава в този период. В емпиричния икономикс тези характеристики се наричат още фиксирани ефекти на ниво държава.

Данните, с които се прави настоящото изследване, са взети от три основни източника. На първо място, данните за коефициента на Джини са взети от Миланович (Milanovic, 2014). Той мотивира съставянето и реално съставя един обобщен, стандартизиран коефициент на Джини за 166 държави, който включва 2218 стандартизирани наблюдения. Едновременно с това неговата база данни съдържа средните коефициенти на Джини за света по години, които са представени на фигура 1.



Източник: Миланович (2014).

Фиг. 1. Среден годишен коефициент на Джини за целия свят: 1950 – 2010 г.

Втората основна база данни е тази с БВП и населението по държави, съставена от Феенстра, Инклаар и Тимър (Feenstra, Inklaar and Timmer, 2015). Тя включва множество индикатори за макроикономическо развитие, включително БВП по текущи и по постоянни цени, дялове на отделните компоненти на съвкупните разходи, население и обменен курс спрямо долара. Тази база данни съдържа и мярка за развитието на човешкия капитал, а именно: индекс на човешкия капитал, базиран на средния брой години, които населението на дадена икономика посещава училище и на възвръщаемостта от инвестициите в образование. Данните за човешкия капитал са интраполирани за всяка година и са взети от Баро и Лий

(Barro and Lee, 2013). Допълвам тази база данни с дефлатора на БВП, взет от базата данни с индикатори за развитие на Световната банка (World Development Indicators).

Третата основна база данни е тази на обяснителните променливи. Те са взети от индекса на икономическа свобода по света, съставен от Гуартни, Лоусън и Хол (Gwartney, Lawson and Hall, 2014). Общият индекс на икономическа свобода е съставен от пет основни подиндекса, които измерват икономическите политики за всяка държава поотделно от 1970 г. насам в няколко основни области: правителствена намеса, права за собственост, свобода на паричната политика от правителствена намеса, свободна търговия и инвестиции и правителствено регулиране. За целите на настоящото изследване се вземат ролята на правителството, върховенството на закона, свободата на международната търговия и политиките на правителствата в следните области на правителствено регулиране: а) финансов сектор; б) трудов пазар; в) продуктов пазар. Резултатите са представени в таблица 1.

Таблица 1
Коефициент на Джини и пазарни реформи: 1970 – 2010

	Зависима променлива: Коефициент на Джини							
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Растеж	-1.70 (2.21)	1.24 (3.81)	3.75 (3.47)	-0.57 (3.92)	-1.23 (3.92)	3.42 (3.13)	1.99 (3.21)	3.00 (2.80)
Инфлация	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	0.00*** (0.00)	0.01** (0.01)	0.01 (0.01)
G/GDP	5.70 (4.70)	6.18 (5.21)	9.14 (5.66)	8.53 (5.77)	8.25 (6.57)	19.11** (8.76)	24.37*** (7.76)	28.45*** (7.87)
Отвореност	1.16 (0.94)	1.42 (1.01)	2.04* (1.10)	1.89* (1.11)	1.87 (1.28)	3.91** (1.66)	4.98*** (1.48)	5.78*** (1.51)
Човешки капитал	-1.59 (1.09)	-3.08*** (0.99)	-1.48 (1.00)	-3.27*** (0.90)	-2.89*** (0.95)	-4.10*** (1.24)	-5.67*** (2.53)	-7.22*** (2.75)
Среден Джини	0.30*** (0.06)	0.27*** (0.09)	0.23*** (0.07)	0.17** (0.07)	0.24*** (0.08)	0.03 (0.08)	-0.07 (0.08)	-0.01 (0.08)
Правителство		0.79*** (0.28)						0.90*** (0.26)
Права за собств.			-0.61*** (0.23)					-0.71** (0.34)
Свободна търговия				0.65** (0.30)				0.08 (0.38)
Финанс. регулации					0.51* (0.28)			0.37** (0.16)
Трудови регулации						0.28 (0.27)		-0.11 (0.20)
Продукт. регулации							0.05 (0.26)	0.11 (0.32)
Конст.	30.6*** (3.78)	31.2*** (4.64)	36.3*** (3.84)	35.5*** (4.06)	32.1*** (4.90)	44.0*** (4.92)	53.2*** (8.45)	49.0*** (10.64)
N	1756	823	830	822	854	758	669	663
Adj. R ²	0.043	0.049	0.046	0.050	0.043	0.059	0.101	0.126

Заб. Регресионните резултати показват оценката на 8 отделни регресионни модела, във всеки от които зависимата променлива е коефициентът на Джини за дадена икономика през дадена година. Обяснителните променливи са: растежът на БВП, инфлацията, разбираана като изменение на дефлатора на БВП, делът на правителствените разходи в БВП, отвореността на икономиката разбираана като дял на износа и вноса в БВП, индекс на човешки капитал, среден индекс на Джини за света към дадения момент, заедно с индексите на икономическа свобода: намеса на правителството, свобода на търговията и инвестициите, права за собственост, финансово регулиране, трудово регулиране и продуктово регулиране. Броят на наблюденията и коригираният R² са дадени в последните два реда за всеки от моделите. Всеки от моделите включва ненаблюдаеми характеристики (фиксиран ефект) на ниво държава. Стандартните отклонения са коригирани за хетероскедастичност и са дадени в скоби за всеки от оценяваните параметри.

Резултатите потвърждават някои добре известни корелации между доходното неравенство и неговите фактори, но и внасят някои нови моменти в разбирането на ролята на политиката за промяна в неравенството. На първо място, резултатите тук потвърждават, че инфлацията оказва преразпределителна роля в икономиката и увеличава неравенството. Това се вижда от статистическата значимост на параметрите за оценка на връзката между инфлация и неравенство. На второ място, човешкият капитал вероятно е единственият фактор от тук изследваните, който корелира силно отрицателно с доходното неравенство. Следователно, ако правителствата по света биха искали да намалят доходното неравенство в своите икономики, най-сигурният начин да постигнат това е не толкова чрез преразпределителна данъчна политика, а чрез политика за насърчаване на развитието на човешкия капитал. Последният извод се потвърждава и от това, че ролята на правителството в съвкупните разходи не е статистически значимо корелирана с намаляване на неравенството. На трето място, намаляването на ролята на правителството в икономиката, разбира се като данъчни ставки и като подкрепа за държавните предприятия, корелира с увеличаване на доходното неравенство. Това потвърждава донякъде известният факт, че държавните предприятия по света изпълняват по-скоро социални функции, а не толкова стимулиращи растежа функции.

Новите изводи за ролята на правителствените политики могат да се открият в следните направления. На първо място, колкото е по-отворена една икономика, толкова по-високо неравенство може да се наблюдава в нея. За това свидетелства както корелацията на индекса на отвореност на икономиката с коефициента на Джини, така и корелацията на индекса на свободна търговия и инвестиции с коефициента на Джини. Това е така вероятно защото предприемаческият талант се разкрива най-добре тогава, когато е поставен в условията на международна конкуренция, но едновременно с това същият този талант увеличава разликата между бедни и богати в една икономика. На второ място, либерализацията на финансовите пазари също корелира положително с доходното неравенство. Това вероятно се дължи на факта, че финансовата либерализация води до по-висок икономически растеж (вж. Ливайн, Levine 2005), но същевременно разпределението на този растеж е неравномерно по различните децилни групи. Следователно тези, които се възползват най-много от либерализацията, са именно предприемачите, за сметка на които расте неравенството. Интересно, но тъкмо растежът на БВП в предходния период няма статистически значима връзка с коефициента на Джини в текущия период. Така е така, защото икономическият растеж има нужда от поне няколко години, за да се оформи трайна тенденция или за увеличаване, или за намаляване на неравенството. На трето място, нито трудовите, нито продуктовете регулации имат статистически значима корелация с намаляването на доходното неравенство.

От настоящата статия може да се направи следният **основен извод за икономическата политика** за намаляване на неравенството: това, което най-вероятно ще намали неравенството, не е засилване на преразпределителната роля на данъчната политика, а стабилната макроикономическа среда и политиката за развитието на човешкия капитал.

Литература

1. Barro, Robert and Jong-Wha Lee (2013). A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010. – Journal of Development Economics, 104: 184-98.
2. Gwartney, James, Robert Lawson, and Joshua Hall (2014). Economic Freedom Dataset. – Economic Freedom of the World: 2014 Annual Report, Fraser Institute, свален на 24.10.2015 г. от http://www.freetheworld.com/datasets_efw.html
3. Feenstra, Robert, Robert Inklaar and Marcel Timmer (2015). The Next Generation of the Penn World Table, предстояща публикация в American Economic Review, свален на 24.10.2015 г. от www.ggdc.net/pwt

4. Levine, Ross (2005). Finance and Growth: Theory and Evidence. – Philippe Aghion & Steven Durlauf (ed.), Handbook of Economic Growth, edition 1, volume 1, chapter 12, p. 865-934, Elsevier.
5. Milanovic, Branko and Lire Ersado (2010). Reform and Inequality during the Transition: An Analysis Using Panel Household Survey Data, 1990 – 2006. Working Paper Series wp 2010-62, World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER).
6. Milanovic, Branko (2013). Global Income Inequality in Numbers: in History and Now. Global Policy, 4(2), 198-208.
7. Milanovic, Branko (2014). Description of All the Ginis Dataset. свален на 24.10.2015 г. от <http://go.worldbank.org/9VCQW66LA0>
8. Milanovic, Branko (2014-6). The Return of „Patrimonial Capitalism“: A Review of Thomas Piketty's Capital in the Twenty-First Century. – Journal of Economic Literature, 52(2): 519-34.
9. Piketty, Thomas (2014). Capital in the Twenty-First Century, Harvard University Press.

ПОЛЯРИЗАЦИЯ В ДОХОДИТЕ И ПОТРЕБЛЕНИЕТО НА БЪЛГАРСКИТЕ ДОМАКИНСТВА (ЕФЕКТИТЕ ОТ РЕЦЕСИЯТА)

*гл.ас. д-р Татяна Иванова,
Икономически университет – Варна*

Икономическата конюнктура и извършените реформи в България оказаха съществено въздействие върху качеството на живота и равнището на благосъстоянието на домакинствата. Настъпиха количествени, качествени и структурни промени в системата на потребностите им, намаляха реалните възможности за потребление и спестяване за значителна част от тях.

Това изследването е фокусирано върху домакинствата, които се намират на двата полюса на подоходното разпределение. От информацията за разходите и доходите по децилни групи са формирани нискодоходни или бедни субекти (включени в първите три децилни групи) и високодоходни или богати (попадащи в последните три децилни групи). Обхваща 15-годишен период – от 1999 г. до 2013 г., разделен на два подпериода – до 2007 г. и след това, с цел да се извлекат евентуалните ефекти от световната криза върху поляризацията в потребителските разходи и доходи.

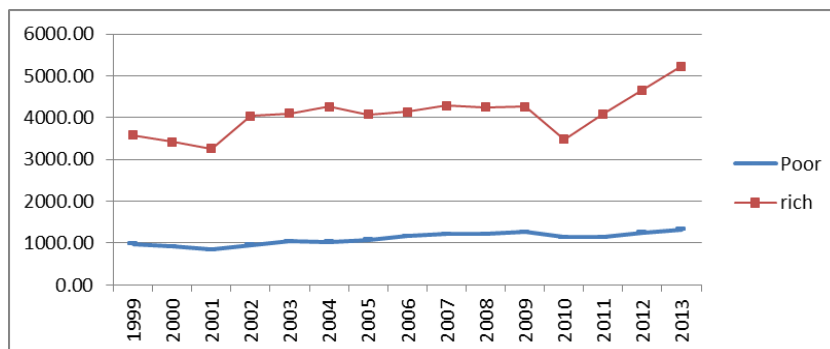
Глобалната криза остави своя отпечатък и върху българската икономика. Спадът на производството, значителният външен и вътрешен дълг, безработицата, ръстът на цените са само някои от факторите, оказали негативно въздействие върху доходите. Паралелно с измененията в абсолютната величина на реалните доходи, настъпиха изменения и в относителния дял на отделните им компоненти. Различната им динамика доведе до преразпределителни процеси между отделните категории домакинства и промяна в диференциацията и поляризацията между тях. По-голяма част от населението получава ниски доходи, а една много малка част е с високи доходи. Нисък е и дялът на т.нар. „средна класа“ или населението със средни доходи. До 2001 г. доходите и на двете категории домакинства намаляват, след което променят своята тенденция и възстановяват нивата си. Следващият спад е през 2010 г., отново последван от възстановяване. При богатите домакинства обаче доходите като стойност са няколкократно по-големи, възстановяват се по-пълно, а темповете им на нарастване са стабилни (фигура 1).

Средната стойност на дохода на 1 член на бедно домакинство за 15-годишен период е 1105 лв. по цени от 2005 г., а за богатите тази стойност е 4076 лв., т.е. около 3,7 пъти по-голяма. Това разминаване в равнището на получаваните доходи е предпоставка не само за различно по стойност потребление, а и за различие в еластичността му.

Темповете на изменение на дохода на богатите домакинства почти през целия изследван период са по-големи от тези на бедните – в условията на криза спадовете им са по-големи, но и по-бързо се възстановяват. Причините за това са в различната структура на дохода при двете категории субекти и различната динамика на всеки от компонентите. При богатите домакинства дялът на доходите от работна заплата през 2013 г. е 61%, докато при бедните – едва 35,6%, т.е. с 15,4 процентни пункта повече¹, а тези доходи са сравнително динамичен

¹ По данни от бюджети на домакинствата, НСИ 2014.

показател и цикличен индикатор. Едновременно с това чувствително по-нисък е делът на значително по-стабилните социални плащания – 18,26% срещу 40% при бедните.



Фиг. 1. Реален разполагаем доход на лице от бедно и богато домакинство (в лв.)

Пряко свързан с процеса на доходното неравенство е и процесът на **поляризация**. Докато първият отразява разслоението на населението по доход, вторият фиксира нарастващата или намаляваща стратификация между най-бедните и най-богатите субекти в обществото. За оценяване на ефектите от диференциацията в доходите между наблюдаваните в изследването бедни и богати домакинства е въведен показател, който отчита поляризацията между тях¹. Този коефициент е наречен коефициент на групова поляризация по доход (КГПД), а стойностите му са нанесени в таблица 1.

Таблица 1
Коефициент на групова поляризация в дохода (КГПД)*

Години	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
КГПД	3,66	3,73	3,83	4,23	3,94	4,15	3,77	3,55
Години	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
КГПД	3,54	3,50	3,36	3,04	3,58	3,71	3,93	

* Изчислен като отношение между доходите на домакинствата от последните три децила (т.нар. богати) и дохода на домакинствата от първите три децила (т.нар. бедни).

Доходната поляризация се отличава с колеблива тенденция. След първоначалното увеличение до над 4 през 2004 г. КГПД отбелязва трайно намаление за шест години, независимо от въвеждането на пропорционалното подоходно облагане и премахването на необлагаемия минимум през 2008 г. Фактори за намаляване на различията в доходите на богатите и на бедните домакинства след 2007 г. са изпреварващото нарастване на минималните плащания по отношение на средната работна заплата, с която високите доходи са по-обвързани, както и преразпределението на доходите чрез „сивия” сектор.

¹ За оценяване на неравенството и поляризацията в световната практика най-често се използват: коефициентът на Джини и децилният коефициент. Коефициентът на Джини е с променена методология за измерване от 2006 г., което затруднява съпоставимостта, а децилният коефициент обхваща само двадесет процента от домакинствата.

Нарастващата безработица и ограничените възможности за социална защита през последните две години намаляват дела на доходите на населението от първите децили, в резултат от което след 2010 г. КГПД расте. Преструктурирането на икономиката и свързаната с това нарастваща безработица в засегнатите сектори намалява доходите и допълнително катализира това явление. Независимо че след 2011 г. поляризацията на населението по отношение на дохода е по-висока, отколкото в началото на 1999 г., в сравнение с редица други икономики (САЩ, Русия, Бразилия, Германия) диференциацията е по-ниска¹. Забелязва се, че **поляризацията расте при оживление и подем и се намалява в условията на рецесия**, т.е. неравенството и поляризацията са естествени и умерено протичащи процеси за един формиращ се свободен пазар. Те не са заплаха за развитието на икономиката, а необходимост за нейното стимулиране, тъй като богатите домакинства са с по-голям принос в създаването на БВП. Това обезсмисля допълнителното преразпределяне чрез бюджета, което би изкривило реалните пазарни принципи.

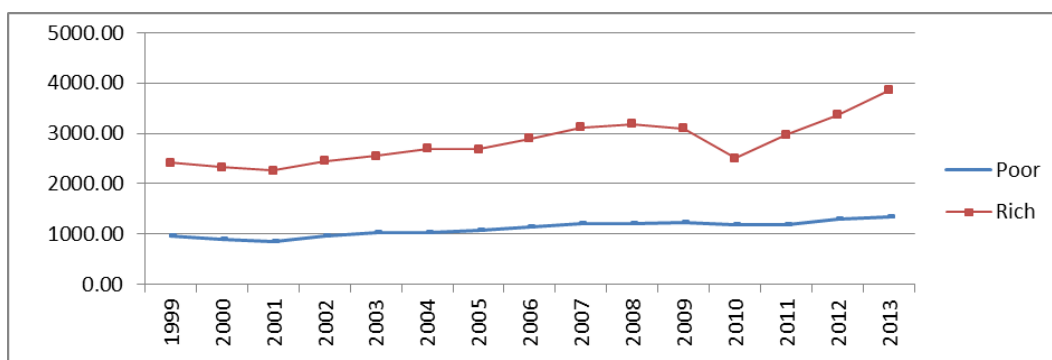
Процесите на спад, реструктуриране, поляризация и неравенство в доходите на българските домакинства са непосредствено свързани с обедняването на значителна част от тях и спад в жизненото им равнище. Оттеглянето на държавата в качеството и на абсолютен регулатор води до социални сътресения за много групи икономически субекти. Според изследване на НСИ за бедността в България² през 2003 г. относителният дял на бедните възлиза на 14%, т.е. на 1114 хил. души. Той не се отличава съществено от това в страните от Европейския съюз (средно 15%), но се наблюдават големи различия в стойностите, характеризиращи прага на бедност (през 2001 г. за България – 638 евро, за ЕС-15 – 8 319 евро и ЕС-25 – 7243 евро). Тези резултати показват големи различия в цифровото остойностяване на бедността в България в сравнение с останалите страни от Европейския съюз. Вследствие от социалните трансфери дялът на бедните домакинства намалява с 1,9 процентни пункта за година, но дълбочината на бедност е 2,9%, а остротата – 1,1%. Тези данни показват, че преходът има по-сериозни негативни финансови последици за бедните домакинства, те се оказват по-неадаптивни към новите пазарни условия. Над 40% от доходите, които бедните домакинства получават, са трансфери от държавата (пенсии, обезщетения за безработни, социални помощи), т.е. те са с минимално участие в създаването на брутният продукт. Това е предпоставка с развитието и утвърждаването на пазарните отношения дялът от дохода, който те получават след разпределение, да е все по-малък.

Демократизацията, отварянето на пазарите и възстановяването на собствеността в българската икономика позволи на икономическите субекти да получават продукт, еквивалентен на участието им, което даде отражение върху размера и източниците на доходите им и върху тяхното потребление, но оттеглянето на държавата от ролята ѝ на абсолютен регулатор доведе до социални сътресения за много групи икономически субекти. Различията в динамиката и структурата на доходите им предизвика и различия в тяхното потребление.

Макар в динамиката на потребление при богатите и при бедните домакинства да се откриват много сходства, се наблюдават и някои различия, свързани както с динамиката, така и с абсолютната и относителната му стойност. Сходствата са свързани най-вече с динамиката. Подобно на съвкупната величина, разходите и на двете категории домакинства нарастват до 2008 г., след което променят своята тенденция, но възстановяват загубеното потребление (фигура 2). Но при богатите домакинства потреблението като стойност е няколкократно по-голямо. След спада си то се възстановява по-пълно, а дялът му в текущия доход се запазва относително стабилен.

¹ Заключение е направено на база на съпоставка по други показатели – Джини и децилен коефициент.

² България – предизвикателствата на бедността., НСИ, 2003.



Фиг. 2. Реални потребителски разходи на бедните и богатите домакинства

Средната стойност на разходите за един член на бедно домакинство за последния 15-годишен период е 1101 лв. по цени от 2005 г., а за богатите тази стойност е 2824 лв., т.е. около 2,6 пъти по-голяма. Подобно на КГПД за измерване на поляризацията в потреблението на богатите и на бедните домакинства е въведен показател, който отчита колко пъти потреблението на богатите домакинства превишава това на бедните – „коефициент на групова поляризация в потреблението“ (КГПП). Стойностите му са сравнително стабилни до 2007 г., независимо от много динамичния КГПД и с около един пункт по-ниски от него (таблица 2). След този период двата показателя синхронно се променят и годината с най-ниската поляризация по доход (2010) е и с най-ниска поляризация в потреблението, след което и двата нарастват чувствително. Тъй като след 2010 г. тенденцията в потреблението също е нарастваща, посоченият ръст на КГПП показва, че високодоходните домакинства в по-голяма степен възстановяват нивото на своето потребление.

Таблица 2
Коефициент на групова поляризация в потреблението (КГПП)*

Години	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
КГПП	2,54	2,60	2,64	2,54	2,50	2,64	2,48	2,55
Години	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
КГПП	2,61	2,67	2,51	2,13	2,52	2,60	2,87	

* Изчислени на база на данни за потреблението по децили от Бюджети на домакинствата. КГПП = средното потребление на лице от последните три децила разделено на средното потребление на лице от първите три децила.

Комплексното разглеждане на двата показателя, съчетан с динамиката на потреблението при богати и при бедни домакинства, позволява да се направят следните констатации и изводи:

- Стабилната разлика в потреблението между богати и бедни домакинства до 2007 г., независимо от колебанията в доходите им показва, че **потреблението на високодоходните домакинства е по-слабо еластично от дохода**, те са достигнали определено равнище на жизнен стандарт и през годините го следват, като колебанията в дохода се отразяват на спестяванията.

- След 2007 г. потреблението и при двете категории домакинства става по-зависимо от дохода и различията в доходите се пренасят и в потреблението. Подобно поведение осигурява стабилна норма на спестяване (за богатите) или на заеми (за бедните).

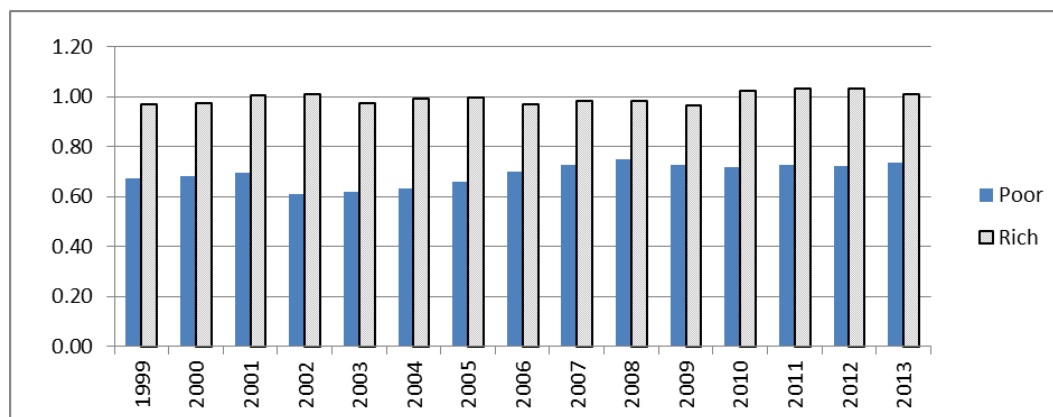
Различията в обема на потребление при двата субекта са съпроводени от разминаване в структурата му. В потребителските разходи на бедните домакинства дялът за храна превишава 50%, докато при богатите той е около 1/3 (таблица 3), т.е. бедните домакинства живеят в лишения и покриват само насъщните си нужди. Като се има предвид размера на техния текущо получаван доход може да се предположи, че това става със заеми, със стари спестявания, с трансфери от близки или с недекларирани средства.

Таблица 3
Изменение на относителния дял на разходите за храна*

Година	1999	2007	2013
Бедни домакинства	56,7	51,1	43,8
Богати домакинства	36	34,6	29,1

*Изчисления на автора по данни на НСИ за потреблението на домакинствата по децилни групи.

Освен различия в обема и структурата на потреблението при бедните и при богатите домакинства, съществени разминавания се забелязват и в техния относителен размер (като дял от дохода). Повишението на дохода влияе върху неговото разпределение между потребление и спестяване. Динамиката на това заместване съответства на теоретичните изводи, което намира потвърждение в практиката на други страни. Фигура 3 изобразява динамиката на този показател при двете категории домакинства.



Фиг. 3. Средна склонност към потребление на бедни и богати домакинства¹

Графичният анализ на средната склонност към потребление за отделните доходни групи позволява да се открият следните особености:

- Преди 2007 г. колебанията в относителния дял на потреблението в дохода при богатите домакинства е чувствителен (от 0,61 до 0,68). След този период те запазват стабилна дела на

¹ Графиката е построена по данни от бюджети на домакинствата Република България. София, НСИ, 1997, 2006 г. и изчисления на автора. Данните са в деноминирани левове по цени от 2005 г.

потреблението в дохода си (около до 0,73), което им осигурява стабилна норма на спестяване. Сравнително високото равнище на техния доход им позволява да отделят между 25 и 30% от годишните си доходи за спестявания. В отговор на флукуациите на дохода в кратък период се наблюдават слаби колебания в дела на направените покупки. Но като цяло тенденцията е към една стабилна спестовност, изразяваща се в неизменна норма на спестяване. Тази норма е толкова по-висока, колкото по-високи са реалните доходи.

- При бедните домакинства се наблюдава противоположна тенденция: относителното равнище на потребление преди кризисния период е сравнително стабилно, а след това се променя с по-голяма амплитуда, за разлика от неговата стабилна абсолютна стойност. Тази особеност е отражение на факта, че бедните домакинства ограничават потреблението си само до най-належащите стоки и услуги, чиято обща стойност перманентно превишава получавания годишен доход. Дори и след увеличение на дохода, неговата стойност не е достатъчна, за да се увеличат разходите. В същото време съкращаването му не може да доведе до съществени корекции в потреблението поради твърде ниските му изходни нива.

- При членовете на богатите домакинства склонността към потребление е значително по-ниска и в сравнение с бедните. Средно за периода за високодоходните домакинства дялът на потреблението в дохода е 72%, а за нискодоходните групи – 102%, като достига най-високи нива през последните три наблюдавани години. Високият дял на потреблението е отражение на стремежа им да задоволят основните си потребности и спестяванията се използват предимно за покриване на разходите през следващи периоди, т.е. за „изглаждане“ на потреблението, а не като източник на вътрешно натрупване.

На базата на получените оценки могат да се изведат две **основни направления на макроикономическата политика:**

Първо, увеличаване на спестяванията на богатите домакинства, което ще създаде предпоставки за бъдещ растеж на икономиката.

Второ, увеличаване на потреблението и намаляване на относителния му дял в дохода на бедните домакинства, за да се задоволят по-голяма част от потребностите им.

Повишаването на доходите при бедните групи следва да се търси не в преразпределителни мероприятия, а в повишаване на образованието, квалификацията, производителността. Силната преразпределителна дейност на държавата посредством данъци и социални плащания има негативен ефект върху растежа на икономиката, тя може временно да намали остротата на бедността, но не и да повлияе на нейните източници. В този смисъл предприетите данъчни реформи с въвеждането на пропорционален данък за всички субекти е стъпка в правилната посока. Позитивен резултат може да даде и плавното намаляване на данък добавена стойност и възстановяването на необлагаем минимум на доходите, който ще се отрази позитивно на жизненото равнище на бедните домакинства, но няма да изкриви пазарните принципи на разпределение.

Необходими са по-сериозни мерки за ограничаване на социалните трансфери и пренасочването им само към най-нуждаещите се групи. В дългосрочен аспект съществена роля за повишаване на потреблението и качеството на живот на бедните домакинства може да играе положителното развитие на доброволното и допълнителното пенсионно осигуряване, което ще осигури запазване на стабилни доходи и след излизане от активна трудоспособна възраст при минимално участие на държавата чрез бюджета.

ПАЗАРНИ НАСТРОЕНИЯ И ИКОНОМИЧЕСКИ ЦИКЛИ

гл.ас. д-р Антон Герунов,
СУ „Св. Климент Охридски“

Резюме: Настоящата статия изследва по какъв начин пазарните настроения влияят върху икономическата динамика, като изграждаме и симулираме малък динамичен стохастичен поведенчески макроикономически модел. Моделирайки икономическите субекти като ограничено рационални, но оптимизиращи агенти, опитващи се да вземат решение в една неопределена среда, води до коренно различна стопанска динамика спрямо базовия модел на стриктно рационални очаквания. Започвайки от това как всеки индивид формира своята прогноза, можем да проследим влиянието и еволюцията на пазарните настроения и тяхната трансмисия към реализацията на ключови макроагрегати – производство, инфлация и лихвени проценти. Поведенческият макроикономически модел се характеризира с много широки интервали на реализация на ключовите променливи инфлация и производствен разрыв, като големите пикове и спадове се дължат на пазарните настроения, които в дадени моменти доминират стопанската система. В този смисъл можем да кажем, че моделът илюстрира как нерационалните настроения на агентите са един от важните двигатели на бизнес цикъла.

Въведение

Моделирането на краткосрочната динамика на стопанската система е една от ключовите задачи на съвременната икономическа теория. Колебанията на основни макроикономически агрегати влияят значително върху потреблението, инвестициите и цените на активи, с което и предопределят настоящия стандарт на живот, но и бъдещата траектория на икономическата система. В този смисъл не е изненадващо, че теориите за бизнес цикъла са многообразни и базирани върху широк спектър от теоретични и емпирични съображения както на микроикономическо, така и на макроикономическо ниво¹. През последните две десетилетия особена популярност добиха динамичните стохастични общоравновесни модели (DSGE), които до голяма степен допускат рационално оптимизационно поведение от страна на стопанските агенти². Въпреки своята популярност сред публични и частни институции, полезността на този клас модели беше поставен под въпрос през глобалната икономическа криза, започнала 2007 – 2008 г.³ Като основни критика следва да очертаем факта, че те не моделират иррационалността, пазарните настроения, хетерогенността на агентите и сложните взаимовръзки в една съвременна икономика. Настоящата статия разглежда възможността за подобряване на прогностичната сила и емпиричната валидност на макроикономическите модели чрез включване на реалистичен и поведенчески обусловен процес на формиране на икономическите очаквания.

Структура на рационален и поведенчески макроикономически модел

Структурата на базисния макроикономически модел, който представяме тук, се състои от уравнение на съвкупното търсене, уравнение на съвкупното предлагане и правило за

¹ Romer, 2011.

² Gali, 2008; Walsh, 2003.

³ Colander, 2009; Krivan, 2010.

определяне на лихвените проценти. И трите криви са изведени в резултат от индивидуално оптимизационно поведение на агентите. Този модел е представителен за класа на редуцираните динамични стохастични модели на общо равновесие и следва стандартната логика на макроикономическото моделиране¹. Кривата на съвкупното търсене е изведена от задачата за максимизация на полезност от страна на представителен потребител и е от следния вид:

$$y_t = E_t[y_{t+1}] + a_2(r_t - E[\pi_{t+1}]) + \varepsilon_t$$

$$a_2 < 0. \quad (1)$$

където:

- y_t е производственият разрив в период t ;
- r_t – номиналните лихвени проценти;
- π_t – инфлацията;
- ε_t – случайната грешка (шокът на търсенето);
- $E[.]$ – операторът за очакванията агентите.

Кривата на съвкупното предлагане може да бъде изведена от оптимизационното поведение на производителите, при което те се стремят към максимална печалба. Правейки допускването за номинални негъвкавости, при които производителите не могат да променят цените си веднага поради структурни причини, можем да достигнем до следната версия на уравнението на съвкупното предлагане (наречано и Новата кейнсианска крива на Филипс):

$$\pi_t = b_1 E_t[\pi_{t+1}] + b_2 y_t + \eta_t$$

$$b_1 > 0. \quad (2)$$

В предходното уравнение означенията са отново стандартни, като с b_2 е означена степента на негъвкавост на цените, а η_t е случайната грешка (шокът на предлагането).

За определяне на лихвата използваме правило на Тейлор², което описва поведението на централната банка. То е от следния вид:

$$r_t = c_1(\pi_t - \pi^*) + c_2 y_t + c_3 r_{t-1} + u_t, \quad (3)$$

където:

π^* е инфлацията, която централната банка цели да постигне, а параметрите c_1 до c_3 показват какво значение отдава политиката на банката съответно на отклонението на инфлацията от целта ѝ, на икономическата стабилизация и на изглаждането на лихвените проценти. Ако централната банка няма в мандата си да поддържа нисък производствен разрив или пълна заетост, стойността на параметъра c_2 ще бъде нула. Последният член на уравнението (3) представя доколко ЦБ осъществява изглаждане на лихвите или в алтернативна интерпретация представлява инерцията на лихвените проценти. Както и в предишните уравнения, u_t е дефинирана като случайна нормално разпределена грешка, чиято икономическа интерпретация е на шок върху лихвените проценти.

Очакванията на агентите са съвършено рационални, като представляват неизместеното математическо очакване за стойностите на прогнозираните променливи при дадено информационно множество Θ , или общите очаквания на домакинствата се задават със следните уравнения:

¹ Gali, 2008; Woodford, 2003, Smets & Wouters, 2003.

² Taylor, 1993.

$$\begin{aligned} E_t[y_{t+1}] &= E_t[y_{t+1}|\Theta_{t,1}] \\ E_t[\pi_{t+1}] &= E_t[\pi_{t+1}|\Theta_{t,1}] \end{aligned} \quad (4)$$

Базисният модел е решим както аналитично в условия на рационални очаквания, така и числено чрез пресмятане на параметрите, които го удовлетворяват. Можем да представим едно по-поведенчески реалистично поведение на агентите, като моделираме техните очаквания в съответствие с реално наблюдаемите такива – в стопанската система има неголям брой различни групи агенти, всяка от които използва различен тип прогностичен подход (евристика) – пр. рационална оптимизация, адаптивно поведение, екстраполация на предишни стойности и др.¹ Подобна конфигурация може да се моделира, като първоначално се определи какъв е относителният дял на всяка от тези групи в зависимост от нивото на устойчивост на очакванията и впоследствие резултатът от всяка евристика се претегли спрямо относителният дял на групата която я ползва, т.е. спрямо вероятността тя да бъде избрана. По този начин агрегираните икономически очаквания придобиват следния общ вид:

$$E_t[x_{t+1}] = \sum_{i=1}^n n_{i,t} H_{i,t}(x_{t+1}). \quad (5)$$

От емпирично наблюдаемото поведение на агентите можем да изведем и конкретни формулировки за очакванията на агентите за инфлацията и отклонението на БВП от потенциала му, като си струва да отбележим, че въпреки набора от евристики да е много на практика еднакъв тъй като те са обусловени от психологически фактори, то за моделът не е задължително един и същ агент да използва една и съща евристика за всичките си прогнози. Последната стъпка преди моделът да бъде завършен е точното дефиниране на еврестиките, които агентите използват, като за целта стъпваме основно върху резултатите от сферата на поведенческата икономика². Основните изводи, които се налагат след анализ на литературата, е, че част от агентите имат рационално поведение, друга част имат силно изразено авторегресионно (или екстраполативно) поведение, а част от тях се влияят от социалната среда, в която трябва да формират своите очаквания и избори. Това води до използването на три основни типа евристики: рационална прогноза, екстраполативна прогноза и следване на прогнозите на другите, или:

$$\begin{aligned} H_{1,t}(x_{t+1}) &= E[x_{t+1}|\Theta] \\ H_{2,t}(x_{t+1}) &= x_{t-1} \\ H_{3,t} &= \begin{cases} H_{1,t}, n_{1,t} > n_{2,t} \\ H_{2,t}, n_{1,t} < n_{2,t} \end{cases} \end{aligned} \quad (6)$$

Следва да отбележим, че от математическа гледна точка ефективните евристики се редуват до две, но наличието на трета социална евристика може да се използва като мярка за пазарните настроения и по този начин има собствен нетривиален икономически смисъл. Поведенческото формиране на очаквания, представено по този начин, може директно да бъде включено в базисния макроикономически модел, като това представяне има предимст-

¹ Branch, 2004.

² Branch, 2004; Hommes, 2011.

воту коректно да отразява основни психологически характеристики на икономическия агент, но и да бъде математически решимо и икономически издържано.

Полезността $U_i(H_i(x_t))$, която агентите получават от използването на определена евристика $H_i(x_t)$, зависи от това доколко е точна генерираната от нея прогноза, т.е. какво е отклонението на реализираната стойност от очакваната такава, или:

$$U_t(H_i(x_t)) = -U\left((E_{H_t}[x_t] - x_t)^2\right). \quad (7)$$

Усложнявайки поведението на агентите, те взимат предвид не само представянето на прогностичния метод в настоящ период, но и представянето му в предишни периоди (т.е. агентите имат „памет“). В контекста на хетерогенните очаквания следва да отбележим и че използването на различен тип евристики е свързано с различни когнитивни и трансакционни разходи за агентите C_i , с което достигаме до:

$$U_t(H_i(x_t)) = -\left((E_{H_t}[x_t] - x_t)^2 + C_i\right) + wU_{t-1}(H_i(x_{t-1})). \quad (8)$$

След като са дефинирани изборите и полезността, която те носят, остава да уточним механизма на превключване. Използвайки този логит модел, получаваме, че пропорцията $n_{i,t}$ от агенти, които ползват метод H_i в момент t , е равна на:

$$n_{i,t} = \frac{e^{U_{i,t-1}}}{\sum_{i=1}^n e^{U_{i,t-1}}} = \frac{\exp(U_{i,t-1})}{\sum_{i=1}^n \exp(U_{i,t-1})} \quad (9)$$

$$\sum_{i=1}^n n_{i,t} = 1.$$

Знаменателят на предходното уравнение е нормализиращ фактор, който обезпечава, че вероятностите ще се сумират до 1. Това уравнение може да бъде разширено, като вземем предвид факта, че агентите имат определена средна интензивност на избора на методи, т.е. имат определена склонност β да превключват прогностичните си подходи. Възможно е този модел да бъде допълнително разширен, така че да включва и формирането на навици от страна на стопанските субекти. Емпирично се наблюдава известна устойчивост на избора, т.е. веднъж решили да използват определена евристика, агентите имат тенденцията да се придържат към нея. Добавяйки този фактор δ , достигаме до най-общата форма на модела:

$$n_{i,t} = \delta n_{i,t-1} + (1 - \delta) \frac{e^{\beta U_{i,t-1}}}{\sum_{i=1}^n e^{\beta U_{i,t-1}}} = \delta n_{i,t-1} + (1 - \delta) \frac{\exp(\beta U_{i,t-1})}{\sum_{i=1}^n \exp(\beta U_{i,t-1})} \quad (10)$$

$$0 \leq \delta < 1.$$

В случай че $\delta = 0$, уравнението се редуцира до модела на Brock & Hommes¹. От друга страна, ако $0 < \delta < 1$, първият член на уравнението въвежда известен инерционен елемент. Подобна устойчивост се наблюдава и в експерименталните данни, тъй като не всички агенти променят прогностичните си стратегии всеки период или по едно и също време².

¹ Brock & Hommes, 1997.

² Hommes et al., 2005; Diks & van der Weide, 2005.

Параметризация на модела и основни резултати

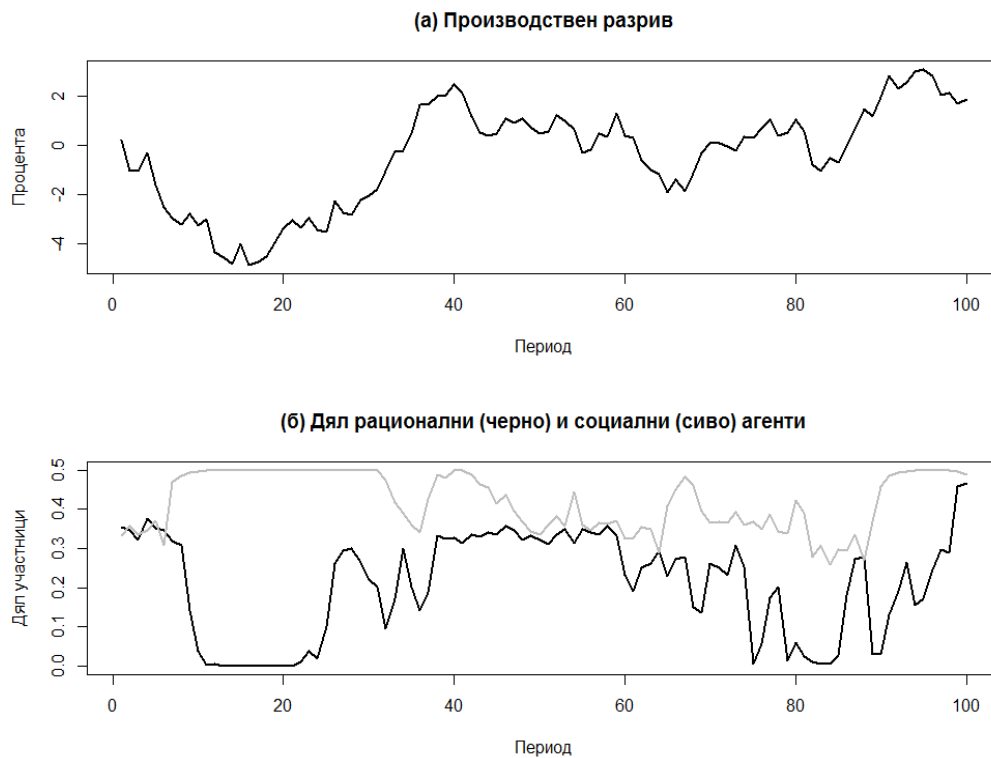
Използвайки стандартни стойности на разглежданите параметри¹, можем да проведем поредица от симулации на представения модел и да очертаем неговите характеристики в рамките на изследване на 10,000 симуирани периода (таблица 1). Разликите в поведението на икономическата система при двата режима на действие не са тривиални. Първата ключова разлика между класовете модели с хетерогенни и рационални очаквания е високата волатилност на икономическата система.

Таблица 1
Обобщени описателни статистики на разглежданите модели

	Производство			Инфлация		
	средна	стд. откл.	амплитуда	средна	стд. откл.	амплитуда
<i>Рационални очаквания, ЦБ</i>	-0.05	0.65	5.1	0.07	0.56	3.98
<i>Хетерогенни очаквания, ЦБ</i>	-0.07	1.83	15.11	0.01	1.12	9.76

Макар и при двата типа модели отклонението на производството от неговия оптимум да е центрирано около нулата с леко отрицателна дългосрочна средна, стандартните отклонения при поведенческите модели са три пъти по-високи, отколкото при моделите базирани на рационални очаквания. По подобен начин стоят нещата и при реализациите на инфлацията. При поведенческите модели отново наблюдаваме значително по-голяма дисперсия на реализациите – стандартното отклонение е до два пъти по-голямо в условия на централна банка и четири пъти по-голямо в условия на липса на дискреционна парична политика. Амплитудите, в които инфлацията се движи, също са значителни – около 10%. С помощта на поведенческия макромодел можем да изследваме в подробности връзката между пазарните настроения и динамиката на основни икономически величини. На фиг. 1 и 2 са представени съответно колебанията на производствения разрив и инфлацията и съответните евристички, които икономическите агенти използват в рамките на първите 100 симулационни периода. Симулационните резултати показват сложната динамика на основни икономически величини спрямо пазарните настроения. В някои случаи производството или инфлацията се отклоняват значително от фундаменталните си стойности под влияние на външни шокове и тези колебания променят и прогностичните методи на агентите. Променените пазарни настроения от своя страна позволяват отклонението от рационалното равновесие да продължи във времето, като по този начин обективна промяна на условията води до създаване на настроения, които я увеличават и удължават. В други случаи изменението на пазарните нагласи влияе върху реализациите на производство и инфлация, като новите реализации потвърждават първоначално зародилите се настроения. По този начин субективната промяна на условията води до обективна промяна на икономическата динамика.

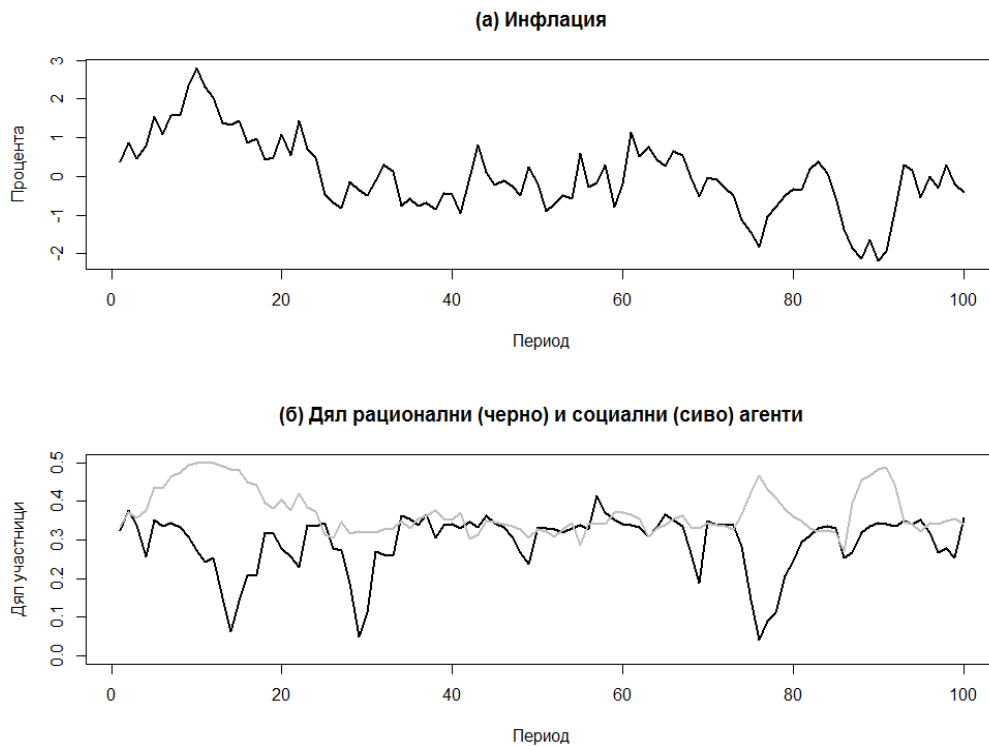
¹ Galí, 2008, p. 58; Герунов, 2015, с. 50.



Фиг. 1. Динамика на производствения разрыв и използваните евристики

По подобен начин изглежда динамиката и при инфлацията (фиг. 2), но в този случай не се наблюдават толкова големи колебания в относителния дялове агенти, които използват различните евристики. Те са приблизително равни, с изключение на отделни моменти, в които рационалните настроения намаляват и агентите стават силно авторегресионни. Накратко разгледаната симулация показва, че връзката между движенията на основни макроикономически величини и очакванията на стопанските агенти е двупосочна и обусловена от редица ситуационни фактори (моделирани като случайни шокове).

Коренно различното поведение на стопанската система в зависимост от подхода за формиране на икономическите очаквания се дължи и на радикално различните трансмисионни механизми, които двата модела предполагат. В условия на рационални очаквания определен външен шок върху съвкупното търсене или предлагане влияе върху това конкретно уравнение и оттам – само върху реализацията на производствения разрыв и инфлацията в настоящия период. Поради лаговите членове на двете уравнения, екзогенният шок влияе индиректно и върху последващи реализации на производството и инфлацията чрез инерцията от предишен период. Тъй като шокът не променя фундаментално структурата на очакванията, ефектът му не се увеличава под влиянието на пазарни настроения.



Фиг. 2. Динамика на инфлацията и използваните евристики

При поведенческия макромодел трансмисията е далеч по-комплексна. При шок на съвкупното търсене, предлагане или лихвените равнища, той се отразява директно върху реализацията на агрегатите. Но виждайки променената реализация на агрегатите, част от агентите имат стимул да променят прогнозната си евристика и така да формират качествено нови прогнози. Тези прогнози от своя страна директно влияят върху стопанската динамика и започват да захранват цикъл на самогенериращи се и самопотвърждаващи се пазарни настроения. Поради високото ниво на инерция, с което се характеризира поведенческият модел, пазарните настроения се променят сравнително бавно. Времето, в което те доминират, системата се характеризира с много по-ясно изразена динамика както на производството, така и на цените. Тук следва да отбележим, че пазарните настроения понякога са оптимистични, а понякога – песимистични, което се и отразява в относителната симетричност на реализациите на производството. Дори при целенасочена намеса на централната банка, инфлационната динамика варира в много по-широки граници спрямо рационалния модел.

Накратко при рационалния макромодел шоковете засягат само структурните уравнения в икономиката, докато при поведенческият модел те фундаментално променят начина на формиране на очаквания и чрез обратна връзка със структурните уравнения генерират свои устойчиви бизнес цикли. Подобен начин на функциониране на икономическата система предполага и коренно различен подход на намеса от страна на паричните и фискалните власти.

Заклучение

В представения тук подход към моделирането предлагаме завръщане към поведенческата парадигма като една от основните характеристики на новите макроикономически модели. По-реалистичното моделиране на индивидуалното поведение обогатява агрегираната стопанска динамика и позволява много по-задълбочено изследване на стопанските процеси. Включването на психологически елементи в класическите рационални равновесни модели води до по-богата и реалистична динамика, но и връща макроикономическата теория към поведенческите ѝ корени на позитивна наука за човешките решения и техните системни ефекти на агрегирано ниво. По-дълбокото разбиране на икономическата система включва и по-внимателното ѝ моделиране като комплексна адаптивна система, изпълнена с хетерогенни и понякога ограничено рационални актьори (Farmer & Foley, 2009). Естествената първа стъпка към това е реалистичното моделиране на поведенческото формиране на очакванията и формалното му включване в структурата на вече познат макроикономически модел. По този начин тестваме новата структура във вече позната среда и така обезпечаваме, че новите ефекти, които наблюдаваме се дължат именно на нея.

Усложняването на един модел е оправдано, доколкото подобренията в резултатите му надхвърлят „цената“ на неговата увеличена сложност – необходимост от данни, повече параметри, загуба на интерпретация, по-трудна изчислимост и др. От гледна точка на емпирична реалистичност и теоретична завършеност поведенческите модели ярко се открояват като по-добра алтернатива от моделите, базирани на рационални очаквания. Това навежда на мисълта за тяхната широка приложимост и ги утвърждава като адекватна алтернативна парадигма за моделиране на стопанската система. Подобен подход има потенциала да подобри разбирането на бизнес цикъла и трансмисионните механизми, което и да позволи по-коректни препоръки към макроикономическата политика.

Литература

1. Branch, W. A. (2004). The Theory of Rationally Heterogeneous Expectations: Evidence from Survey Data on Inflation Expectations. – *The Economic Journal* 114, 592-621.
2. Brock, W. A. & C. H. Hommes (1997). A Rational Route to Randomness. – *Econometrica* 65(5), 1059-1095.
3. Colander, D., H. Föllmer, Armin Haas, M. G., Juselius, K., Kirman, A., T. Lux & B. Sloth (2009). The Financial Crisis and the Systemic Failure of Academic Economics (1489). Technical report, Kiel Institute for the World Economy.
4. De Grauwe, P. (2012). *Lectures on Behavioral Macroeconomics*, Princeton: Princeton University Press.
5. Diks, C. & van der R. Weide (2005). Herding, A-synchronous Updating and Heterogeneity in Memory in a CBS. – *Journal of Economic Dynamics and Control* 29, 741-763.
6. Farmer, J. D. & D. Foley (2009). The economy needs agent-based modelling. – *Nature* 460(6), 685-686.
7. Gali, J. (2008). *Monetary Policy, Inflation and the Business Cycle*, Princeton University Press.

8. Hommes, C. H. (2011). The Heterogeneous Expectations Hypothesis: Some Evidence from the Lab. – *Journal of Economic Dynamics and Control* 35(1), 1-24.
9. Hommes, C., J. Sonnemans, J. Tuinstra & Van de H. Velden (2005). Coordination of Expectations in Asset Pricing Experiments. – *The Review of Financial Studies* 18(3), 954-980.
10. Romer, D. (2011). *Advanced Macroeconomics*. 4th Edition. NY: McGraw-Hill.
11. Smets, F. & R. Wouters (2003). An Estimated Dynamic Stochastic General Equilibrium Model. – *Journal of the European Economic Association* 1, 1123-1175.
12. Taylor, J. B. (1993). Discretion versus Policy Rules in Practice. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 39, 195-214.
13. Walsh, C. (2003). *Monetary Theory and Policy*, MIT Press.
14. Woodford, M. (2003). *Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy*, Princeton University Press.
15. Герунов, А. (2015). Макроикономическо моделиране: Съвременни подходи. СУ.

ПАРИЧНО-ФИСКАЛНИ НЕСЪОТВЕТСТВИЯ В ПОЛИТИКАТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И ОТРАЖЕНИЕТО ИМ ВЪРХУ ОБЩАТА ИКОНОМИЧЕСКА СТАБИЛНОСТ В ИКОНОМИЧЕСКИЯ И ПАРИЧНИЯ СЪЮЗ

*ас. д-р Кристина Петрова,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Едновременното съществуване на единна парична политика в рамките на Евророната и фискална политика, която в голяма степен остава в областта на компетентностите на държавите членки, има негативни последици върху общата икономическа стабилност в Икономическия и паричен съюз (ИПС). При тази институционална уредба, при която икономическата и бюджетната политика са въпрос по-скоро на държавен интерес, негативните тенденции в една страна чрез силната свързаност чрез общата валута повлияват върху икономиките на всички – членки на Евророната. В периода след започването на световната икономическа криза наднационалните изисквания за фискална дисциплина не се спазват в същата степен както преди началото ѝ. В условията на влошена икономическа конюнктура много от държавите членки нарушават фискалната дисциплина, предписана в Пакта за стабилност и растеж, за да подпомогнат по-бързото възстановяване на икономиките, което довежда до създаване на дългова и фискална криза в повечето страни. Ако тези парично-фискални несъответствия се запазят, в дългосрочна перспектива могат да доведат трайно отклоняване от целите на ИПС и подлагане под съмнение на ползите от членство в него. Преодоляването им е свързано със засилване на наднационалните регулации в сферата на фискалната политика.

Институционалната уредба в Икономическия и паричен съюз се характеризира с наличие на обща централизирана парична политика, която се определя на наднационално ниво от Европейската централна банка и икономическа и бюджетна политика, която е в компетентностите на държавите членки и се характеризира с ниска степен на регулация. Координационната и контролната дейност е отправна точка за икономическата и бюджетната политика на държавите членки. По отношение на нея в Договора за Европейския съюз (ДЕС) се определя, че държавите членки провеждат икономическите си политики като въпрос от общо значение и ги координират в рамките на Съвета, като той формулира основните насоки на икономическите политики на държавите членки. В ДЕС се посочва също, че държавите членки трябва да избягват прекомерен бюджетен дефицит и държавен дълг над референтните стойности. В тази връзка може да се посочи, че в сравнение с областите, в които Съюзът разполага с изключителни компетентности, в тази сфера наднационалната политика има по-малка сила и националните приоритети и действия са водещи. С цел конкретизиране на залегналите в ДЕС разпоредби за координиране и контрол над икономическата и финансова политика и затягане на изискванията за референтните стойности на бюджетния дефицит (3% от БВП) и дълга (60% от БВП) през юни 1997 г. е приет Пакта за стабилност и растеж (ПСР). Важна функция на ПСР в рамките на ИПС е да гарантира, че общата парична политика ще е успешна и да предпази държавите – членки на Евророната, от прекомерно увели-

чаване на бюджетния дефицит и държавния дълг, което може да постави под въпрос стабилността на еврото. В рамките на Икономическия и паричен съюз ролята на фискалната политика като инструмент за макроикономическа стабилизация в условията на циклични колебания е от части пренебрегвана и фискалните правила имат по-скоро превантивна функция. Европейската централна банка е установена като главен пазител на макроикономическата стабилност, което основно се свежда до запазването на ценовата стабилност. В тази връзка паричната политика изпълнява първостепенна роля в макроикономическата регулация на ЕС. Въпреки това в краткосрочен план е допустима активна фискална политика, която се базира на автоматичните стабилизатори и дискреционни мерки, които обаче не трябва да водят до увеличаване на бюджетния дефицит и държавния дълг над референтните стойности.

Това несъответствие в институционалната структура на ИПС е широко критикувано и изпъква в условията на икономическа криза. При тази уредба общата парична политика си взаимодейства с много различни национални фискални политики, които от своя страна взаимодействат помежду си. Инструментите на паричната политика в Еврозоната не могат да контролират напълно макроикономическите условия в отделните държави членки. Поради това социалната ситуация, а и много от индикаторите за икономическа ситуация, варират в голяма степен между страните. Важна причина за това е премахването на различията в нивата на лихвените проценти в отделните държави. Дивергенцията между държавите членки се засилва още повече след започването на икономическата криза поради различните фискални мерки, които те предприемат, за да подпомогнат възстановяването на икономиките от кризата.

Икономическите и политически сътресения вследствие от разрасналата се световна икономическа криза към настоящия момент все още не са преодолені в повечето страни от Еврозоната. За разлика от началото на кризата, когато неплатежоспособността и неликвидността на големите банки е основният проблем, към който е насочено вниманието, и тя се възприема като банкова и финансова, настоящият етап има ясен фискален характер със сериозни последици за икономиките на страните.

Таблица 1
Бюджетен дефицит/излишък (% от БВП)

Еврозона (19 страни)	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
	1	2	3	4	5	6	7	8
					-4,1	-3,6	-2,9	-2,4
Белгия	0,0	-1,1	-5,5	-4,0	-4,1	-4,1	-2,9	-3,2
Германия	0,3	0,0	-3,0	-4,1	-0,9	0,1	0,1	0,7
Естония	2,5	-2,7	-2,2	0,2	1,2	-0,2	-0,2	0,6
Ирландия	0,3	-7,0	-13,9	-32,5	-12,7	-8,1	-5,8	-4,1
Гърция					-10,2	-8,7	-12,3	-3,5
Испания	2,0	-4,4	-11,0	-9,4	-9,4	-10,3	-6,8	-5,8
Франция	-2,5	-3,2	-7,2	-6,8	-5,1	-4,8	-4,1	-4,0

Продължение

	1	2	3	4	5	6	7	8
Италия	-1,5	-2,7	-5,3	-4,2	-3,5	-3,0	-2,9	-3,0
Кипър	3,3	0,9	-5,5	-4,8	-5,8	-5,8	-4,9	-8,8
Латвия	-0,6	-4,0	-9,0	-8,1	-3,3	-0,8	-0,7	-1,4
Литва	-0,8	-3,1	-9,1	-6,9	-8,9	-3,1	-2,6	-0,7
Люксембург	4,2	3,3	-0,5	-0,5	0,4	0,1	0,9	0,6
Малта	-2,3	-4,2	-3,3	-3,3	-2,6	-3,6	-2,6	-2,1
Нидерландия	0,2	0,2	-5,5	-5,0	-4,3	-4,0	-2,3	-2,3
Австрия	-1,3	-1,4	-5,3	-4,5	-2,6	-2,2	-1,3	-2,4
Португалия	-3,0	-3,8	-9,8	-11,2	-7,4	-5,6	-4,8	-4,5
Словения	-0,1	-1,4	-5,9	-5,6	-6,6	-4,0	-14,9	-4,9
Словакия	-1,9	-2,4	-7,9	-7,5	-4,1	-4,2	-2,6	-2,9
Финландия	5,1	4,2	-2,5	-2,6	-1,0	-2,1	-2,5	-3,2

Източник: Евростат.

Подходът на правителствата на държавите – членки на Еврозоната, в самото начало на кризата за преодоляване на негативните последствия от нея са свързани с осъществяване на помощ за финансовия и реалния сектор. Много от държавите членки нарушават фискалните правила на ПСР вследствие от бюджетни интервенции, които осъществяват, за да подпомогнат по-бързото възстановяване на икономиките си и допускат прекомерно увеличаване на техните дефицити и държавен дълг.

Както може да се проследи от данните, представени на таблица 1, през 2008 г. 7 страни (включително Гърция) реализират бюджетни дефицити над 3% от БВП. През 2009 г. бюджетните дефицити в страните от Еврозоната се увеличават още повече, като почти в почти всички страни (с изключение на Германия, Люксембург и Финландия) се наблюдава нарушаване на правилата на ПСР по отношение на бюджетния дефицит. Правилата обаче се нарушават още преди започване на кризата дори и от развити държави като Германия, Франция, Италия. Португалия и Гърция в по-голямата част от периода на членство в Еврозоната поддържат прекомерен бюджетен дефицит, което говори за неефективност на ПСР.

Натрупването и поддържането на високи бюджетни дефицити в държави – членки на Еврозоната, довежда и до постоянно нарастване на държавния дълг в ИПС. Увеличението му се дължи в голяма степен именно на реализираните високи бюджетни дефицити в кризисните години (след 2008 г.). Бюджетният дефицит в Ирландия надвишава 30% от БВП през 2010 г. поради спасяването на банки от държавата. Увеличението на бюджетните дефицити на страните от Еврозоната е резултат от наличието на интервенции от страна на правителствата за подкрепа на финансовия и реалния сектор и провеждането на антикризисна фискална политика, а също и от действието на автоматичните стабилизатори, които по време на рецесия намаляват приходите в държавния бюджет и увеличават социалните разходи. Приходите в държавния бюджет намаляват, разходите се увеличават, което води до растящи дефицити и дългове на правителствата. В допълнение намалялото доверие на

пазарите в институциите и политическата класа също усложнява финансирането на правителствата. Всичко това води до създаване на устойчива дългова криза.

Много от държавите в Евроната реализират прекалено големи стойности на държавния дълг. Изискването на Пакта за стабилност и растеж (ПСР) за поддържане на не високо ниво на държавния дълг от 60% от БВП не се спазва дори и от развити европейски икономики, като Белгия, Германия, Франция, Италия, Австрия, още преди започването на кризата. Същото може да се каже и за Португалия и Гърция. Сериозни отрицателни тенденции в това направление след започване на кризата се наблюдават най-вече в страните от Южна Европа (Гърция, Испания, Португалия и Италия) и Ирландия. По данни от Евростат през 2014 г. държавният дълг в Гърция достига 177,1% от БВП, в Ирландия стойността на показателя е 109,7%, в Италия – 132,1%, а в Португалия – 130,2%. Както може да се проследи от данните, представени в таблица 2, в почти всички страни от Евроната се наблюдава по-значително увеличение на отношението държавен дълг към БВП в периода след 2008 г. Общо за Евроната делът на държавния дълг в БВП през 2014 г. достига 91,9% от БВП.

Таблица 2
Държавен дълг (% от БВП)

Еврозона (19 страни)	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
					85,8	89,1	90,9	91,9
Белгия	86,8	92,2	99,2	99,5	102,0	103,8	104,4	106,5
Германия	63,7	65,1	72,6	80,5	77,9	79,3	77,1	74,7
Естония	3,7	4,5	7,0	6,5	6,0	9,7	10,1	10,6
Ирландия	24,0	42,6	62,3	87,4	111,2	121,7	123,2	109,7
Гърция					171,3	156,9	175,0	177,1
Испания	35,5	39,4	52,7	60,1	69,2	84,4	92,1	97,7
Франция	64,4	68,1	79,0	81,7	85,2	89,6	92,3	95,0
Италия	99,7	102,3	112,5	115,3	116,4	123,1	128,5	132,1
Кипър	54,1	45,3	54,1	56,5	66,0	79,5	102,2	107,5
Латвия	8,4	18,6	36,4	46,8	42,7	40,9	38,2	40,0
Литва	15,9	14,6	29,0	36,2	37,2	39,8	38,8	40,9
Люксембург	7,2	14,4	15,5	19,6	19,1	21,9	24,0	23,6
Малта	62,4	62,7	67,8	67,6	69,7	67,4	69,2	68,0
Нидерландия	42,7	54,8	56,5	59,0	61,3	66,5	68,6	68,8
Австрия	64,8	68,5	79,7	82,4	82,1	81,5	80,9	84,5
Португалия	68,4	71,7	83,6	96,2	111,1	125,8	129,7	130,2
Словения	22,7	21,6	34,5	38,2	46,5	53,7	70,3	80,9
Словакия	29,8	28,2	36,0	40,9	43,4	52,1	54,6	53,6
Финландия	34,0	32,7	41,7	47,1	48,5	52,9	55,8	59,3

Източник: Евростат.

За описаните неблагоприятни тенденции във фискалната сфера значение има институционалната уредба на Евроната, която се характеризира с наличие на обща централизирана

на парична политика, която се определя на наднационално ниво от Европейската централна банка и икономическа и бюджетна политика, която е в компетенциите на държавите членки и се характеризира с ниска степен на регулация. Поради това става възможно осъществяването на индивидуални действия на държавите членки във фискалната сфера и нарушаване на правилата на ПСР.

Несъвършенствата в институционалната уредба на Евроразоната, установените слабости в ПСР в условията на икономическа нестабилност и сериозните фискални последици от кризата довеждат до промяна в наднационалните регулации именно в областта на фискалната политика. Те най-вече се свързват с реформите на ПСР през 2011 г. С тази реформа, известна като „пакет от шест акта“¹, започва процесът на засилване на степента на наднационалните регулации по отношение на фискалната политика в Евроразоната и Европейския съюз, като целта е да се затегнат правилата и спазването им. Поради задълбочаването на фискалната и дългова криза през 2010 г. се налага политика на бюджетни икономии.

Реформите в ПСР през 2011 г. значително засилват както фискалния надзор, така и изпълнението на разпоредбите на ПСР чрез добавяне на критерий за разходите с цел преразглеждане на фискалните позиции на страните; привеждане в действие на критерия за държавния дълг; въвеждане на система за ранно и постепенно финансово санкциониране на държавите – членки от Евроразоната, и установяване на нови минимални изисквания за националните бюджетни рамки. Измененият ПСР предоставя основните инструменти за надзор над фискалните политики на държавите членки (предпазни мерки) и за коригиране на прекомерните дефицити (корективни мерки).

Като част от многостранното наблюдение съгласно член 121 от ДФЕС ежегодно през април всяка държава членка трябва да представи на Комисията и Съвета програма за стабилност (за държави – членки в Евроразоната) или програма за конвергенция (за държави – членки извън Евроразоната). Представянето и оценката на програмите за стабилност и конвергенция представляват част от създадения с реформата от 2011 г. европейския семестър за координация на икономическите политики (раздел 1-А от Регламент (ЕС) № 1175/2011, който изменя Регламент № 1466/97), който е заложен в предпазните мерки на ПСР. Той е важна стъпка в посока на увеличаване на контрола на бюджетните политики на страните от ЕС, тъй като представлява по-широк и строг процес на координиране на икономическата политика, в това число разходната политика в рамките на Европейския съюз. Европейският семестър цели постигането на съгласувани и координирани икономически политики на държавите членки. Състои се от шестмесечен период, по време на който бюджетните политики на държавите членки, се проучват и разглеждат. В началото на семестъра Съветът определя основните икономически предизвикателства пред ЕС и предоставя на държавите членки стратегическите общи насоки на политиката, които те трябва да следват. Впоследствие и въз основа на тези насоки страните трябва да изготвят: програма за стабилност или програма за конвергенция, изготвени в съответствие с Регламент (ЕС) № 1175/2011, и национални програми за реформи в съответствие с общите насоки за икономическата политика и политиката по заетостта. В края на европейския семестър и след оценката на програмите, Съветът изпраща препоръки на всяка държава членка, които са базирани и на становището

¹ Регламент (ЕС) № 1173/2011 относно ефективното прилагане на бюджетно наблюдение в Евроразоната; Регламент (ЕС) № 1174/2011 относно принудителните мерки за коригиране на прекомерните макроикономически дисбаланси в Евроразоната; Регламент (ЕС) № 1175/2011 за изменение на процедурите за надзор върху състоянието на бюджета; Регламент (ЕС) № 1176/2011 относно предотвратяването и коригирането на макроикономическите дисбаланси; Регламент (ЕС) № 1177/2011 за изменение на процедурата при прекомерен дефицит; Директива 2011/85/ЕС относно изискванията за бюджетните рамки на държавите членки.

на Комисията. Съветът оповестява оценките си, преди държавите членки преди да изготвят окончателните си бюджети за следващата година. По този начин се наблюдава съставянето на националните бюджети на държавите членки.

Оценката на развитието на разходите на държавите членки, което се включва в програмите за стабилност и конвергенция, е нов елемент в измененния ПСР през 2011 г. В Регламент (ЕС) № 1175/2011 е посочено, че „преценката дали е осъществен достатъчен напредък към средносрочната бюджетна цел следва да се прави въз основа на цялостна оценка на структурния баланс, включваща анализ на разходите, с изключени дискреционни мерки по отношение на приходите”¹.

Може да се посочи, че основната черта на промяната в регулациите на националните фискални политики през 2011 г. е свързана със създаване на по-строг процес на координация между държавите членки в областта на фискалната политика. В същото време за пръв път във вторичното законодателство на ЕС се появява изискване за намаляване на публичните разходи. До онзи момент такова изискване се съдържа в общите насоки на икономическите политики на държавите членки, по отношение на които, за разлика от ангажиментите към ПСР, държавите членки не се санкционират, ако не ги изпълнят. В тази връзка изпълнението на насоките е зависело от желанието и волята на страните от ЕС да се придържат към тях.

Друга важна характеристика на реформата на ПСР през 2011 г. в тази връзка е, че с въвеждането на европейския семестър започва много по-строго да се следи дали политиките на държавите членки следват общите насоки на икономическата политика, в които се съдържат и регулации по отношение на насочването, структурирането и ефективността на публичните разходи. Това говори, че поради наложената политика на бюджетни икономии и постигането на целите на европейския модел и Стратегия Европа 2020 фокусът вече е насочен към структурирането и пренасочването на публичните разходи към направления, които спомагат за постигане на тези цели. Съществен момент е, че вече усилията трябва да са съсредоточени върху ефективността на изразходване на разходите.

Освен реформирането на ПСР през 2011, през 2012 г. е подписан Междуправителственият договор за стабилност, координация и управление в Икономическия и паричен съюз (Фискален пакт), който също регулира бюджетните политики на държавите членки. Това е споразумение между страните от Евронзоната и осем други държави от ЕС (Дания, Швеция, България, Румъния, Полша, Литва, Латвия и Унгария). Договорът предвижда вграждане на правилото за балансиран бюджет с по-ниска граница на структурния дефицит от 0,5% от БВП в националното законодателство, за предпочитане на конституционно равнище. Според него държавите членки могат да започват производства срещу други държави членки пред Съда на Европейския съюз в случаите, в които това правило не е било приложено по подходящ начин. Допълнителните разпоредби включват, наред с останалото, автоматично задействане на механизма за корекции и принудителни правила за страни в процедура при прекомерен дефицит. Освен това финансова помощ от Европейския механизъм за стабилност е предвидено да се предоставя само на държавите членки, подписали фискалния пакт. Въпреки че не е включен в правото на ЕС, Междуправителственият договор за стабилност, координация и управление в Икономическия и паричен съюз включва ангажимент за прехвърляне на съдържанието си по същество в правната рамка на ЕС в срок от пет години. Пакетът от два законодателни акта², приети през 2013 г., който още повече засилва контро-

¹ Регламент (ЕС) № 1175/2011 за изменение на процедурите за надзор върху състоянието на бюджета, Официален вестник на Европейски съюз, L 306 от 23.11.2011, с. 14.

² Регламент (ЕС) № 472/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013 г. за засилване на икономическото и бюджетно наблюдение над държавите – членки на Евронзоната, изпитващи или

ла на бюджетните политики на страните от Еврозоната, интегрира в правото на ЕС някои от елементите на фискалния пакт, които включват изискванията за държавите членки в Процедура на прекомерен дефицит да изготвят програми за икономическо партньорство и изискването за предварително координиране на плановете на държавите членки за емитиране на дългови инструменти. По-конкретно, приетите два регламента целят допълнително да укрепят икономическото управление в Еврозоната. Те се основават на член 136 от Договора за Европейския съюз, който позволява на държавите – членки от Еврозоната, да засилят координацията и наблюдението на бюджетните политики с цел да се осигури необходимата бюджетна дисциплина в Икономическия и паричен съюз. Поради това новото законодателство се прилага само в рамките на Еврозоната, където воденето на обща парична политика и наличието на обща парична единица в условията на криза еднозначно показва, че са необходими много по-силни контрол, регулация и координация върху бюджетните и икономически политики на страните.

Първият регламент определя ясни и опростени правила за засилено наблюдение на държавите членки, изправени пред сериозни затруднения по отношение на финансовата стабилност, на тези, които получават финансова помощ, и на тези, които излизат от програма за финансово подпомагане. Вторият регламент се прилага за всички държави – членки от Еврозоната, като за тези, които попадат в корективния дял на ПСР, се прилагат специални правила, а именно процедурата при прекомерен дефицит. Чрез двата законодателни акта се въвежда общ график за бюджета и общи бюджетни правила за държавите – членки от Еврозоната. Това значително засилва ролята на ЕС в провеждането на бюджетните политики от страните и отнема от техния суверенитет. Но кризата показва, че именно автономията на страните, различните фискални политики, които провеждат, недостатъчно строгите правила на ПСР и неспазването им доведоха до задълбочаването на дълговата и фискална криза в Еврозоната, което поставя под съмнение стабилността на общата парична единица.

В заключение може да се посочи, че промяната на наднационалните регулации в Еврозоната води до по-строга фискална регулация, която в известен смисъл отнема от националния суверенитет на държави членки. Основната цел е да се подпомогне и допълни интеграцията в сферата на паричната политика, да се предотврати появата на дълбоки дългови кризи и националните фискални политики да се приведат в съответствие с общите европейски цели. В тази връзка може да се посочи, че усилията за преодоляване на негативните последствия от кризата водят до развитие и усъвършенстване на институционалната структура в Еврозоната, което ще осигури по-добра реакция срещу бъдещи негативни шокове за икономиката.

Литература

1. Договор за стабилност, координация и управление в Икономическия и паричен съюз, 2012.
2. Регламент (ЕС) № 1173/2011 относно ефективното прилагане на бюджетно наблюдение в Еврозоната, Официален вестник на Европейския съюз, L 306/1 от 23.11.2011.
3. Регламент (ЕС) № 1174/2011 относно принудителните мерки за коригиране на прекомерните макроикономически дисбаланси в Еврозоната, Официален вестник на Европейския съюз, L 306/8 от 23.11.2011.

застрашени от сериозни затруднения по отношение на финансовата си стабилност и Регламент (ЕС) № 473/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013 г. относно общите разпоредби за мониторинг и оценка на проектите за бюджетни планове и за гарантиране на коригирането на прекомерния дефицит на държавите – членки на Еврозоната.

4. Регламент (ЕС) № 1175/2011 за изменение на процедурите за надзор върху състоянието на бюджета, Официален вестник на Европейския съюз, L 306/12 от 23.11.2011.
5. Регламент (ЕС) № 1176/2011 относно предотвратяването и коригирането на макроикономическите дисбаланси. – Официален вестник на Европейския съюз, L 306/25 от 23.11.2011.
6. Регламент (ЕС) № 1177/2011 за изменение на процедурата при прекомерен дефицит, Официален вестник на Европейския съюз, L 306/33 от 23.11.2011.
7. Регламент (ЕС) № 472/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013 г. за засилване на икономическото и бюджетно наблюдение над държавите – членки в Еврозоната, изпитващи или застрашени от сериозни затруднения по отношение на финансовата си стабилност. – Официален вестник на Европейския съюз, L 140/1 от 25.07.2013.
8. Регламент (ЕС) № 473/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 21 май 2013 г. относно общите разпоредби за мониторинг и оценка на проектите за бюджетни планове и за гарантиране на коригирането на прекомерния дефицит на държавите – членки в Еврозоната. – Официален вестник на Европейския съюз, L 140/11 от 25.07.2013.
9. www.epp.eurostat.ec.europa.eu

АНАЛИЗ НА ПРОПОРЦИОНАЛНОТО ОБЛАГАНЕ НА КОРПОРАТИВНИТЕ ДОХОДИ И ДОХОДИТЕ НА ФИЗИЧЕСКИТЕ ЛИЦА В БЪЛГАРИЯ

*ас. д-р Петър Пешев,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Резюме

След редица публични дискусии и диспути и с няколко научни аргументи България въведе 10-процентен пропорционален данък върху корпоративните доходи през 2007 г. и 10-процентен пропорционален данък върху доходите на физическите лица през 2008 г. Ниските данъчни ставки, освен че трябваше да спомогнат за намаляване на дела на неформалната икономика и да увеличат данъчните приходи заради разширената база, имаха за задача да осигурят достатъчен прираст на преки чуждестранни и местни инвестиции, така че заетостта да продължи да се увеличава за сметка намаляване на дела на безработните, както и амбициозната задача българската икономика да конвергира бързо към средноевропейските нива на икономическо и социално развитие. Близо десетилетие по-късно натрупаните емпирични данни позволяват обективно да се анализират ползите и вредите от данъчните промени през 2007 и 2008 г. Настоящият доклад има за цел да установи дали размерът и видът на данъчните норми, въведени през 2007 и 2008 г., е най-подходящият и дали не е настъпил моментът за промяна.

Въведение

Премахването на прогресивните скали на облагане на доходите на физическите лица и фирмите и въвеждането на пропорционални данъчни норми и постепенното им понижение до 10% от облагаемия доход трябваше да стимулира чуждестранните и вътрешните инвестиции, заетостта и предприемаческата активност като цяло, като се предполагаше, че ще допринесе за намаляване на дела на неформалната икономика и ще е фактор за редуциране на неравенството. Анализът на ефектите от данъчната политика на страната са трудни за изолиране заради влиянието на глобалната финансова криза и промяната на структурата на растежа на икономиката на България преди и след кризата.

Като че ли се налага мнението в обществото, че правителството чрез данъците изземва доходи, пропускатйки факта, че трансферите и правителствените покупки инжектират в икономиката изтегитите чрез данъци доходи. Разбира се, няма алтернатива на стремежа към максимално най-ефективно използване на данъчните приходи, така че те да водят до повишаване на общото благосъстояние, а не до изтичане на валутни резерви и загуба на благосъстояние и потенциал за растеж.

Пропорционалното облагане на доходите на физическите и юридическите лица и ниските данъчни норми не успяха да намалят дела на сивата икономика, да повишат данъчните приходи, да намалят неравенството и да стимулират икономическата активност. След въвеждането на 10%-ната данъчна норма и за двата вида данъка дори се наблюдава отстъпление при изредените показатели, като може да се окаже, че ниските данъци и пропорционалното данъчно облагане не са част от решението, а част от проблема. Именно неравенството

в разпределението на доходите и богатството се адресира все по-често и отчетливо като проблем. Бестселърът на Пикети (2014) и нобеловата награда по икономика за 2015 г. насочват научния и обществен интерес върху проблематиката на неравенството и благосъстоянието¹. Темата става все по-популярна и актуална, не само защото неравенството в богатство и доходите сред високодоходните страни се увеличава противно на теорията на Kuznets (1955), но и заради факта, че цели групи от обществото остават без достъп до добро образование, здравно и социално осигуряване, навлизайки в порочния кръг на бедността. Недоволството на тези групи обаче е в състояние да наруши благосъстоянието дори и на най-богатите 1% от обществото.

Настоящият доклад има за цел обективно да анализира ефектите от въвеждането на пропорционалното данъчно облагане и понижаването на данъчните норми до 10% от доходите на физическите и юридическите лица.

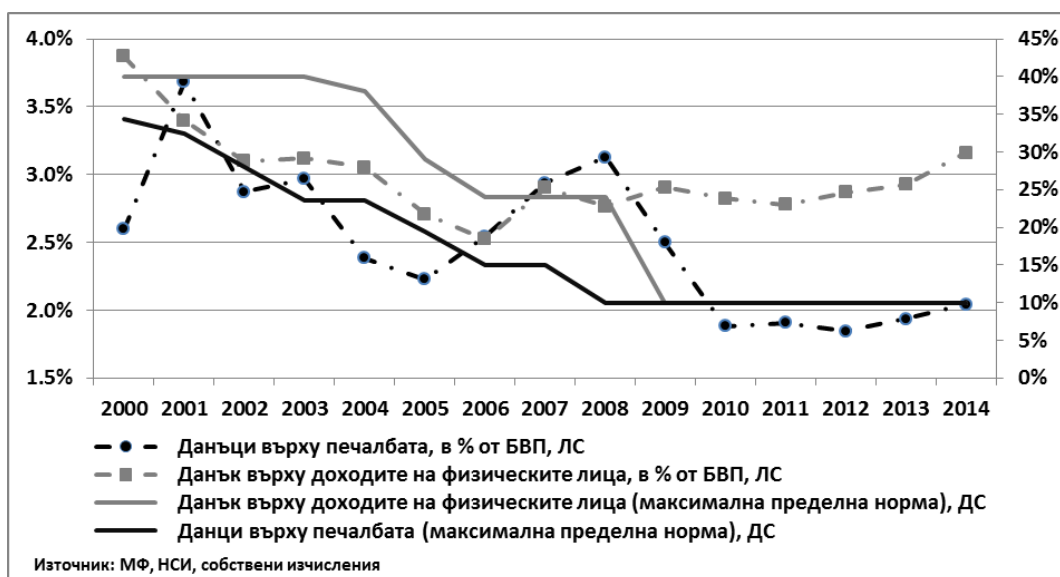
Икономическа активност, данъчни приходи, сива икономика и неравенство

По-ниските данъчни норми като цяло опровергават хипотезите и не изпълняват прогнозите на привържениците им, тъй като приходите от данъци върху печалбата дори се понижават като % от БВП след въвеждането им. Видно от фигура 1 приходите от данъка върху доходите на физическите лица нарастват минимално, най-вече дължащо се на поредицата от повишения на минималната работна заплата и минималните осигурителни прагове с темпове, изпреварващи значително темпа на икономически растеж и на нарастване на ценовото равнище.

Икономическата активност също не се влияе от намаляването на данъците и въведените рекордно ниски за България единни данъчни норми в размер на 10% от облагаемия доход на физическите лица и фирмите. Може да се каже, че икономическата активност е в много по-голяма степен функция от външното търсене и входящите капитали, отколкото от вътрешни за системата фактори, като данъчните норми. Чуждестранните преки инвестиции надхвърляха дори 20% от БВП в някои от годините между 2000 и 2008 г. След кризата и след въвеждането на 10%-ната данъчна норма върху доходите на физическите и юридическите лица ПЧИ варират между 2 и 4% от БВП. Бруто капиталобразуването от над 30% преди кризата се понижава до средно 23% от БВП в периода 2010 – 2014 г.

Сенчестата икономика също не се повлиява от въведените данъчни промени. Според Schneider (2015) делът на сивата икономика в страната за 2014 г. е 31% от БВП, докато прогнозата за 2015 е за 30,6%. В периода 2003 – 2008 г. делът на неформалната икономика се понижава от 35,9 до 32,1% от БВП, след което започва повишение с локален максимум през 2010, последвано от плавно понижение. Страни от ЕС с много по-високо данъчни норми върху доходите на фирмите и физическите лица и с много по-добри показатели за благосъстояние от България притежават икономики с много по-нисък дял на неформалната икономика. От данните на Schneider (2015) прави впечатление, че преобладаващо в страните от ЕС размерът на неформалния сектор е обратнопропорционален на икономическото развитие. Структурното прекъсване, предизвикано от глобалната финансова криза води до ръст на сенчестата икономика през 2008 – 2010 г. Хипотезата за ниските данъчни ставки и приносът им за намаляване на сенчестата икономика по-скоро е нерелевантна.

¹ Вж. The Prize in Economic Sciences 2015.



Фиг. 1. Данъчни норми (максимални номинални пределни норми) и данъчни приходи

Неравенството в разпределението на доходите и богатството се увеличават отчетливо след въвеждане на пропорционалното данъчно облагане и намаляване на данъчните норми за облагане доходите на физическите и юридическите лица до 10%¹.

Данните на Евростат и базата от данните на Харвард ясно отразяват тенденцията на нарастване на неравенството в разпределението на доходите². Особено отчетливо е повишението в годините след въвеждането на 10%-ните данъчни норми при облагането на доходите на физическите и юридическите лица (вж. фигура 2).

Неравенството на богатството традиционно е по-голямо спрямо разпределението на доходите (вж. Piketty, 2014, p. 244 – 249). Неравенството на богатството в България е измерено чрез кумулативното разпределение на банковите депозити и кредити на домакинствата³. Не само достъпността на данните, но и големият брой на депозитите (над 10 млн. броя) и кредитите (над 2,6 млн. броя) предполагат вярно и максимално точно представяне на разпределението на богатството. От края на 2005 г. до края на третото тримесечие на 2008 г. депозитният коефициент на Джини нараства с бързи темпове (вж. фигура 2). След краткотрайно понижението коефициентът на Джини възстановява възходящия си тренд, макар и с по-бавни темпове, формирайки връх в края на 2012 г. със стойност от 0,877 пункта. В края на 2013 г., при ниво от 0,874, коефициентът започва да се понижава по-осезаемо, като в периода декември 2013 – юни 2015 г. се понижава до 0,862 пункта.

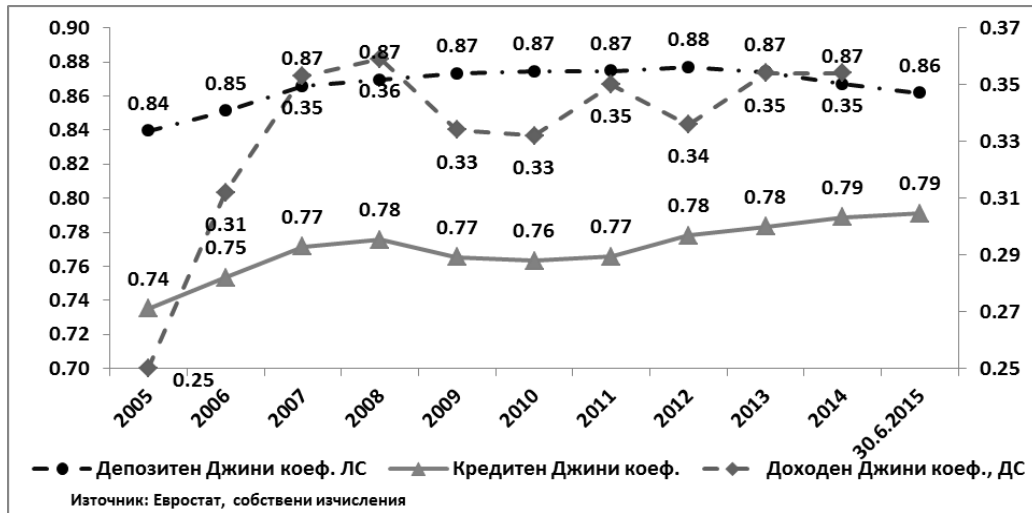
Причината за понижението на неравенството на богатството, измерено чрез депозитен коефициент на Джини, не е в резултат от увеличаване на равенството на разпределението на доходите. Най-вероятно се дължи на реструктурирането на депозити с голям номинал

¹ Вж. данните на фигура 2 и Harvard Income Gini Dataset-SWIID, version 4.1 и Global Wealth Databook 2014.

² Вж. пак там.

³ В приложението е представена използваната методология за изчисление на коефициента на Джини.

(около и над 100 000 евро) в по-малки такива и алокирането им в различни банки. Това поведение на домакинствата е продиктувано от неплатежеспособността и несъстоятелността на четвъртата по големина търговска банка в страната – Корпоративна търговска банка. Непроменената данъчна среда, ръстът в доходите на човек от населението, динамиката на пазара на труда и редица други обстоятелства не предполагат намаляване на неравенството.



Фиг. 2. Неравенство на доходите и богатството

Използването на кредитен Джини коефициент като груб индикатор в разпределението на богатството и доходите е нетрадиционен подход, въпреки че са налице основания за използването му. Банковите кредити на домакинствата, макар и пасив, са добър измерител за брутно богатство. Кредитните инспектори прецизно изучават възможността на потенциалните кредитополучатели да обслужват бъдещите си задължения с текущите и прогнозните си доходи и активи. Възходяща е тенденцията и на кредитния Джини коефициент, който изследва кумулативното разпределение на банковите кредити на домакинствата. Стойността на показателя нараства от 0,74 до 0,79 в периода 2005 – Q2.2015. През 2009 и 2010 г. (най-вероятно заради отписването и продажбата на кредити с по-голям номинал) коефициентът се понижава минимално, след което възходящата динамика се възстановява в противовес на низходящата динамика на депозитния Джини коефициент от 2014 и към средата на 2015 г. Обяснението зад това разминаване е, че понижението на депозитния Джини е чисто техническо, предизвикано от подбуди за намаляване на риска чрез раздробяване на депозитите с големи номинали и алокирането им в различни банки така, че да се ползва максимално гарантираният размер от Фонда за компенсиране на влоговете. В годините след 2013 г. кредитният Джини коефициент достоверно представя възходящата динамика в разпределението на брутно богатство на домакинствата.

Заклучение

По-ниските данъчни норми и пропорционалното облагане на корпоративните печалби и личните доходи не постигнаха целта си по намаляване на сенчестата икономика, увеличаване на данъчните приходи (в % от БВП), повишаване на инвестиционната активност и намаляване на неравенството. Напротив, данъчната политика лиши правителството от ресурс, с

който да обезпечи финансово секторите на образованието, правораздаването, контролните органи, публичната администрация, като основна предпоставка за повишаване на качеството на дейността им.

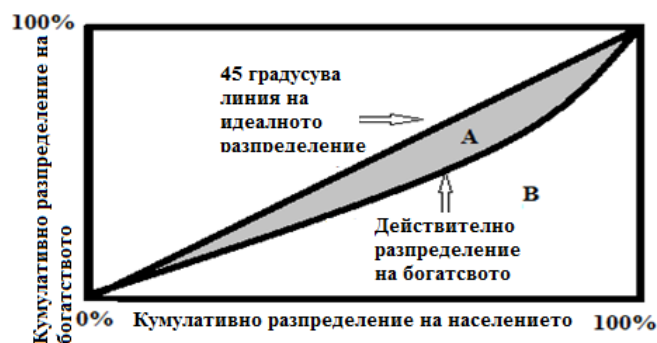
Образованата и квалифицирана работна сила и действащата съдебна система, която да защитава неприкосновеността на частната собственост, ще се окажат много по-важни фактори от ниските данъци за стимулиране на бруто капиталобразуването, входящите капиталови потоци и икономическата активност в нейната цялост.

Чисто механичното повишение на данъчните норми и въвеждане на прогресивно облагане няма да замести нуждата от акцентирание върху събираемостта и повишаване качеството на публичните услуги, като образованието и правораздаването са сред ключовите сектори.

По-справедливото облагане на доходите и богатството и по-ефективното насочване на публичния ресурс ще способстват за повишаване на благосъстоянието в страната. Време е да се преосмисли данъчната система така, че групите от лица с по-високи доходи и богатство да бъдат облагани по-справедливо и да се намалят системните рискове.

Приложение

Неравенството в брутното богатство се измерва чрез коефициент на Джини, изчислен чрез публично достъпни данни за банковите депозити и кредити на домакинствата, публикувани на уеб страницата на БНБ.



Фиг. 3. Графично представяне на хипотетично неравенство в разпределението на богатството

Коефициентът на Джини на брутното богатство е получен като частно между разликата на кривата на идеалното разпределение и кривата на действителното разпределение и площта под кривата на идеалното разпределение. Графично коефициентът на Джини е получен като частното между площта на фигура А и площта на триъгълника под линията на идеалното разпределение (А+В). Коефициентът може да приема стойности между 0 и 1. Площта на фигура В се получава чрез формула (1), докато площта на (А+В) е 0,5

$$B = \int_0^1 f(x) dx \quad (1)$$

Литература

1. Schneider, F. (2015). Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments, Department of Economics, Johannes Kepler University, Jan. 2015.
2. Piketty, T. (2014). Capital in the Twenty-First Century, The Belknap Press of Harvard University Press, p. 696.
3. Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality, American economic review. Vol. 49 (1955), pp. 1 – 28.
4. Българска народна банка – www.bnb.bg
5. Национален статистически институт – www.nsi.bg
6. Eurostat – <http://ec.europa.eu/eurostat>
7. Harvard Income Gini Dataset-SWIID, version 4.1.
8. Global Wealth Databook 2014, Credit Suisse Research Institute, October 2014.
9. The Prize in Economic Sciences 2015. Nobelprize.org. Nobel Media AB 2014. Web. 25 Oct 2015. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2015/

ДОХОДНО НЕРАВЕНСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

*ас. Димитър Дамянов,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Въведение

Националната конкурентоспособност е сравнително нов проблем в икономическата наука, който продължава да предизвиква множество научни дискусии, поради което представлява обект на засилен интерес в научните изследвания. Тя е многоаспектно, комплексно понятие, чиито измерения зависят от разнообразни фактори, определящи по един или друг начин способността на националните икономически агенти да се съревновават с чуждестранни конкуренти. Сред тези фактори са например създаването и внедряването на нови продукти, използването на върхови производствени технологии, равнището на инвестициите в икономиката, образованието и др. Освен тях като детерминанти на конкурентоспособността могат да се посочат и някои второстепенни фактори като неравенството – доходно, межdupолово и т.н., законодателството за защита на собствеността, функционирането на съдебната система и др. Тези фактори обикновено привличат вниманието на анализаторите в качеството си на самостоятелни икономически проблеми и сравнително по-рядко са обект на изследване във връзка с националната конкурентоспособност. Доходното неравенство например често е обект както на научни, така и на обществени дискусии, свързани най-вече с неговите социални ефекти. Неговото значение като стимул за проява на едно или друго икономическо поведение на участниците в стопанския живот обаче по-рядко е обект на изследване. Именно в този смисъл е анализът, представен в настоящия доклад. Доходното неравенство вероятно не влияе директно върху способността на националните производители да завоюват и задържат конкурентни позиции на националните и международните пазари. То обаче има значение за такива детерминанти на националната конкурентоспособност, като стимулите за труд, иновативността и възможностите на домакинствата да генерират търсене за определени стоки, които се произвеждат в страната. Тяхното влияние върху конкурентоспособността е добре известно, поради което изясняването на ефектите на доходното неравенство върху тях е използвано в доклада като възможност за обясняване на неговото значение за конкурентоспособността.

Теоретични основи

Съществува дългогодишна дискусия относно това дали по-голямото равенство или по-голямото неравенство в доходите, е по-благоприятно за конкурентоспособността и растежа на една икономика. С. Кузнец (1955) е може би първият съвременен автор, който изследва задълбочено връзката между неравенството и растежа¹. Неговите резултати сочат, че растежът на доходите е свързан с намаляване на относителното доходно неравенство. До такъв извод авторът стига на базата на анализ на три индустриални икономики през

¹ Kuznets, S. Economic Growth and Income Inequality, American Economic Review. Vol. 45 (1), 1955, pp. 1-28.

първата половина на XX век. Въпреки че той се фокусира върху обратното влияние от растежа към неравенството, и независимо от несъвършенството на използваните данни, предложеният от него анализ поставя началото на множество публикации, които се опитват да установят наличието на връзка между растеж и неравенство и между конкурентоспособност и неравенство.

В тези изследвания се извеждат няколко основни направления, чрез които неравенството в разпределението на доходите влияе върху конкурентоспособността и растежа. Едно от най-старите от гл. т. на продължителността на научната дискусия и същевременно най-широко анализирани сред тях изследва влиянието на неравенството върху индивидуалните стимули за труд. Основен аргумент в полза на твърдението, че неравенството влияе положително върху желанието за труд, се състои в разбирането, че разликите в доходите между отделните лица се дължат на различната им производителност, т.е. неравенството се възприема като естествен резултат от различията в индивидуалните им качества. Лицата с по-висока производителност създават повече стойност в трудовия процес, поради което следва да получат и по-високо възнаграждение за предоставяните от тях трудови услуги. Ако се възприеме тази позиция, тогава опитите за намаляване на неравенството чрез изземване на част от дохода на по-производителните членове на обществото и предоставяне на допълнителни доходи на по-ниско производителните членове биха ограничили желанието за предлагане на все по-качествени трудови услуги. Това от своя страна би влошило иновационната среда, равнището на предприемчивост и индивидуална инициатива в икономиката, считани за едни от най-важните фактори на конкурентоспособността¹.

Относно влиянието на доходното неравенство върху иновативността Р. Фьолми и Й. Цваймюлер (2006) смятат, че то е положително, тъй като неравенството осигурява по-висока възвръщаемост за фирмите иноватори през ранните етапи от жизнения цикъл на новите продукти.² В този смисъл според тях евентуалното намаляване на неравенството би увеличило печалбата в по-късните етапи на цикъла, но това не би могло да компенсира загубената печалба в неговото начало. От друга страна, Й. Цваймюлер (2000) акцентира върху друг аспект от връзката неравенство – иновации.³ Според него мерките за преразпределение на доходи от по-високите към по-ниските доходни групи, т.е. за намаляване на неравенството, биха могли да имат положителен ефект върху иновативността, тъй като създават по-широк пазар за производителите на нови продукти. Ефектът е свързан с особеностите на търсенето на нови продукти в началния стадий от техния жизнен цикъл, когато те обикновено се купуват от потребители с достатъчно високи доходи. Става ясно, че така очертаните два ефекта действат в противоположни посоки и крайният резултат зависи от съотношението между тях. Това съотношение се определя от баланса между достатъчното повишаване на ниските доходи, от една страна, и не твърде голямото отнемане на доходи от богатите, за да не се предизвика намаляване на тяхното търсене, от друга страна. Намирането на този баланс в практиката представлява основната трудност пред политиката на преразпределение на доходите въобще.

Вероятно обаче връзката между неравенство и иновационна активност не е постоянна при различните равнища на неравенство. О. Хатипоглу (2007) например открива, че при

¹ Sala-i-Martin, X., E. Artadi. The Global Competitiveness Index. – In: WEF, Global Competitiveness Report 2004-2005, World Economic Forum. Geneva, 2004, pp. 51-80, където иновациите са изведени като основен „стълб“ на конкурентоспособността.

² Foellmi, R., J. Zweimüller. Income Distribution and Demand-Induced Innovations, Review of Economic Studies. Vol. 73 (4), 2006, pp. 941 – 960.

³ Zweimüller, J. Schumpeterian Entrepreneurs Meet Engel's Law: The Impact of Inequality on Innovation-Driven Growth. – Journal of Economic Growth. Vol. 5 (2), 2000, pp. 185-206.

ниски степени на неравенство неговото увеличаване действа стимулиращо върху иновациите, докато при високо неравенство иновационната дейност се повишава в резултат от намаляването му.¹ Авторът дори прави опит за определяне на точната граница между тези противоположни ефекти. Тази нелинейност на връзката вероятно обяснява донякъде и резултата на Й. Цваймюлер (2000). Оказва се, че известно неголямо неравенство е благоприятно за иновациите и съответно за конкурентоспособността, докато твърде високото неравенство е нежелателно, тъй като има отрицателно влияние върху тях.

Размерът на вътрешния пазар също има важна роля като трансмисионен механизъм между доходното неравенство и конкурентоспособността. По-малкият пазар създава по-малко предпоставки за инвестиции в страната както от местните, така и от чуждестранните производители. В същото време по-голямото неравенство традиционно означава и по-тесни пазари за стоките с по-висока добавена стойност, а именно – тяхното производство е основна предпоставка за по-висока национална конкурентоспособност. Това негативно влияние допълнително се подсилва от несъвършенствата на кредитните пазари, на които представителите на ниските доходни групи обикновено срещат сериозни трудности при получаването на кредити, които иначе те биха използвали за закупуване на дълготрайни стоки с висока добавена стойност. Подобна зависимост може да се открие и по отношение на възможностите за натрупване на индивидуално богатство. Тя е разработена от Ф. Агион и П. Болтън (1992), които стигат до извода, че намаляването на неравенството би имало стимулиращ ефект върху растежа, тъй като би позволило на повече хора да достигнат равнище на потребление, което не биха могли да си позволят без предварително натрупано богатство².

Общият ефект на доходното неравенство върху конкурентоспособността на националната икономика по линия на разглежданите канали остава дискуссионен. Отделните ефекти при всеки от тях са обект на разнопосочни интерпретации, които нерядко зависят и от използваната от изследователите методология. Това поставя под въпрос и въздействието на правителствените политики за намаляване на неравенството върху националната конкурентоспособност, особено като се има предвид и влиянието върху конкурентоспособността на самите инструменти на тези политики.³ Все пак на база на направения досега анализ се откроява виждането за нелинейност на връзката, според което известно неравенство допринася за подобряване на конкурентните условия за националните фирми, но твърде голямо неравенство има по-скоро негативен ефект върху тях.

Методология и емпирични резултати

Влиянието на доходното неравенство върху факторите на националната конкурентоспособност на България е разглеждано на базата на периода 2003 – 2013 г., като са използвани и сравнения с други страни през същия период. Тези страни са избрани съобразно етапите на развитие (Stages of development), на които те се намират, съгласно ежегодния Глобален доклад за конкурентоспособността на Световния икономически форум (СИФ).⁴ В този сми-

¹ Hatipoglu, O. An Empirical Analysis of the Relationship Between Inequality and Innovation in a Schumpeterian Framework, Department of Economics Working Paper No. 2007/10, Bogazici University, 2007.

² Aghion, P., P. Bolton. Distribution and Growth in Models of Imperfect Capital Markets, *European Economic Review*. Vol. 36, 2-3, 1992, pp. 603-611.

³ Auerbach, A., J. Hines. Taxation and Economic Efficiency. – In: *Handbook of Public Economics*, 1st edition. Vol. 3, ed. by A. Auerbach and M. Feldstein, Elsevier, 2002. pp. 1347-1421.

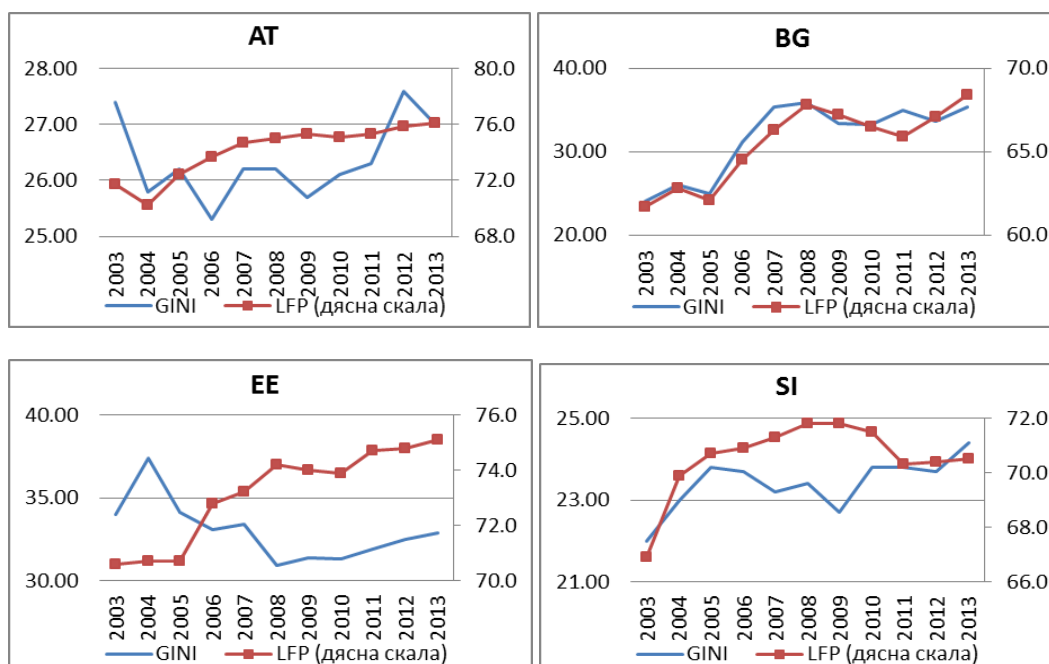
⁴ По-подробно за обособяването на етапите на развитие в доклада и групирането на държавите по тях виж WEF, *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, ed. by K. Schwab, World Economic Forum. Geneva, 2014, pp. 9-11.

съл, изборът е съобразен с етапа, на който се намира България – втори, а останалите страни са от същия или по-висок такъв.

Основен измерител на доходното неравенство е коефициентът на Джини. Той е широко възприет показател и показва степента, в която действителното разпределение на доходите в дадена икономика се отклонява от идеалното равенство. Източник на данни за страните е статистиката на Евростат. Що се отнася до трансмисионните механизми между неравенството в доходите и конкурентоспособността, вниманието е спряно върху три фактора, чието теоретично значение беше изяснено по-горе. Това са индивидуалното желание за предлагане на труд от страна на домакинствата, измерено чрез коефициента на икономическа активност (LFP), динамиката на иновациите в икономиката, представена от броя на подадените заявки за патенти на 1 000 000 души население (PATPC), както и размерът на вътрешния пазар на стоки с висока добавена стойност¹, измерен чрез дела на разходите за такива стоки в общите потребителски разходи на домакинствата (HVAC). Тяхното собствено влияние върху конкурентоспособността не е обект на доказване в доклада, а се приема за положително на базата на теоретичните доказателства, както и на данните за голям брой страни, представени в ежегодните доклади на СИФ. Източници на данни за тези индикатори са Евростат и World Development Indicators на Световната банка.

Първият от обособените канали на влияние на доходното неравенство върху конкурентоспособността е посредством готовността за предлагане на трудови факторни услуги. Той е изследван с помощта на коефициента на икономическа активност на лицата на възраст между 15 и 64 г. Колкото по-висок е той, толкова по-конкурентна може да се очаква да бъде дадена икономика. Динамиката на двата показателя за България, представена на фиг. 1, разкрива някои интересни зависимости. Нарастването на неравенството като цяло се съпровожда от повишаване на коефициента на икономическа активност, т.е. между двете променливи е налице положителна връзка, която се доближава до очакваната. Освен това динамиката на променливите е доста по-близка, отколкото в повечето от останалите разгледани страни (на фигурата са представени само три от тях като демонстрация на разнообразието от проявления на връзката, а в табл. 1 са представени корелационните коефициенти за всички държави). Налице е ясно изразено повишаване на икономическата активност в началото на периода, когато се наблюдава и най-голямото повишение на неравенството, докато при лекото намаление на коефициента на Джини между 2008 и 2010 г. икономическата активност също спада. Последното вероятно се дължи и на рецесията в българската икономика, но тя би следвало да се отразява по същия начин и на неравенството, какъвто ефект обаче не се забелязва. Коефициентът на корелация между двата показателя също е много висок – 0,949, докато за другите представени на фигурата страни той е съответно 0,187 за Австрия, минус 0,750 за Естония и 0,525 за Словения.

¹ В анализа като стоки с висока добавена стойност са възприети стоките от следните групи: мебели и обзавеждане; домакински електроуреди; уреди и оборудване за дома и градината; медицински продукти, уреди и оборудване; превозни средства; телекомуникационно оборудване; аудио, видео, фотографско и информационно оборудване; дълготрайни стоки за отдих и култура; пакетни почивки.



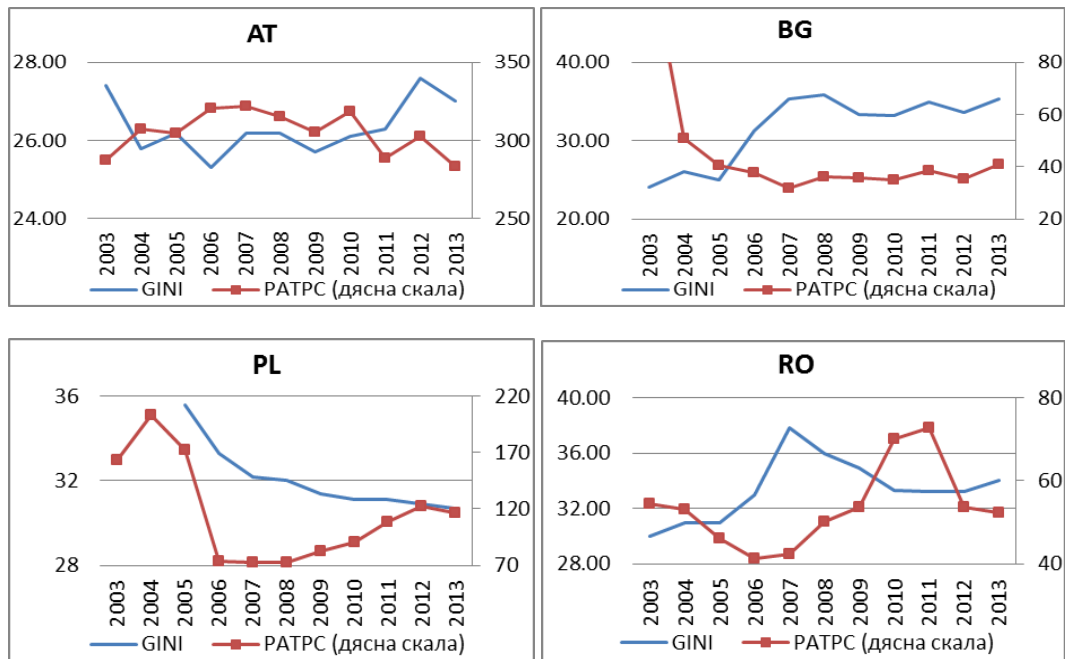
Фиг. 1. Динамика на доходното неравенство и икономическата активност в избрани страни, 2003 – 2013 г.¹

Описаната зависимост между доходното неравенство и участието на пазара на труда е тясно свързана и с друг фактор, който е определящ за националната конкурентоспособност. Креативните и талантливите членове на обществото, създателите на нови продукти и технологии обикновено имат относително по-висок принос в създаването на добавената стойност в икономиката и би следвало да получават относително по-високо възнаграждение за труда си. В прегледа на литературата бяха посочени няколко изследвания, които откриват положителна връзка между доходното неравенство и иновациите в наблюдаваните в тях икономики. А иновациите на свой ред са основен фактор за повишаване на конкурентоспособността.

Често използван показател за иновативността в дадена икономика е броят на заявките за патенти, подадени към съответните органи. В случая техният брой на единица население (на 1 000 000 души) (РАТРС) е съпоставен със степента на неравенството, измерено чрез коефициента на Джини (виж фиг. 2). Резултатите за отделните страни са доста противоречиви. За България до 2007 г. динамиката на двете променливи е по-скоро противоположна, като повишаването на коефициента на Джини от 24,0 до 35,3 е съпътствано от намаляване на броя на заявките за патенти от над 122 до малко над 30, т.е. от намаляване на иновациите. Впоследствие се забелязва известна еднопосочност в динамиката на двата показателя, като повишаването на стойността на коефициента на Джини е съпроводено и от повишаване на иновациите. За Румъния ситуацията до 2007 г. е сходна, макар и със значително по-малки амплитуди, а от четирите държави единствено в Полша се наблюдава еднопосочна динамика преди 2007 г. и противоположна след това. От гледна точка на статистическото измерване на връзката, коефициентът на корелация е подчертано отрицателен за България

¹ Източник: Eurostat, Income and Living Conditions Database; Labour Market Statistics Database.

(минус 0,661), Чехия и Австрия, близък до нула за Естония, Гърция, Литва, Румъния и Словения и относително висок и положителен за Полша – 0,455¹ (виж също табл. 1).



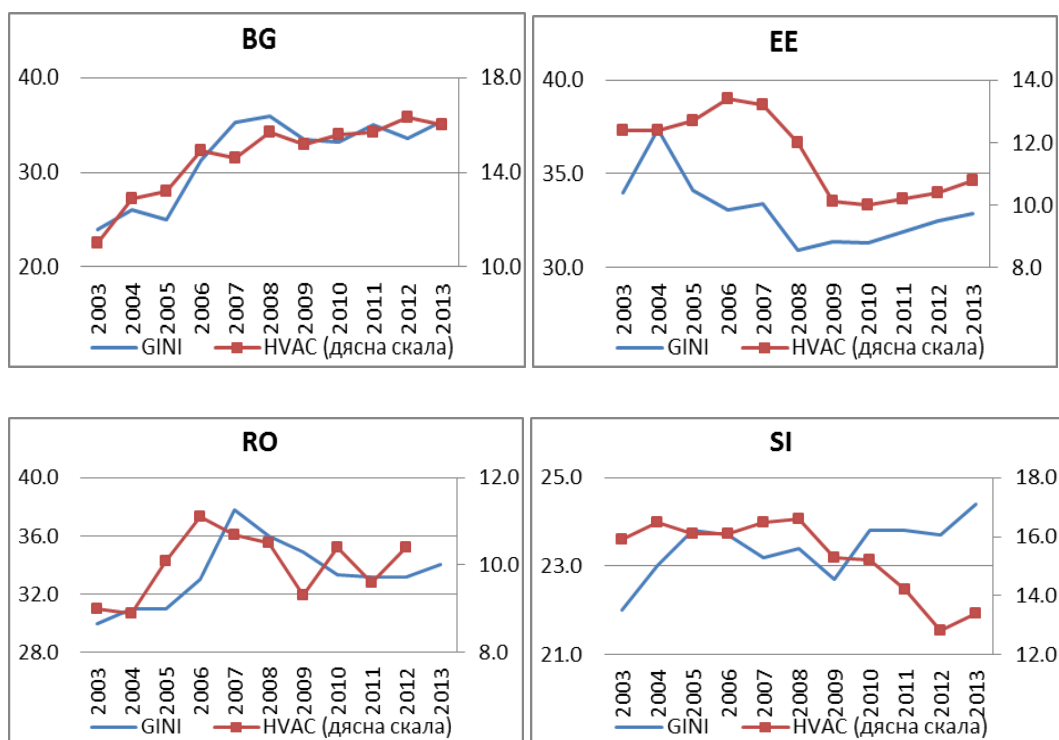
Фиг. 2. Доходно неравенство и иновации в избрани страни, 2003 – 2013 г.²

Като цяло връзката между неравенството и иновациите е по-скоро отрицателна, като повишаване на иновативността се наблюдава в периоди с по-равномерно разпределени доходи. Данните за България показват силно противоречива динамика на двете променливи в периодите преди и след 2007 г., което затруднява формулирането на еднозначни изводи. Все пак след рецесията от 2009 г. по-висока иновативност в страната се наблюдава в периоди с относително по-голямо доходно неравенство.

Търсенето на стоки с висока добавена стойност на вътрешния пазар също е съществен фактор за формиране на националната конкурентоспособност. Затова е потърсена връзка между динамиката на неравенството в доходите и на разходите за стоки с висока добавена стойност в общите потребителски разходи на домакинствата в страната, като предположението е, че колкото по-висок е този дял и съответно колкото по-голямо е тяхното търсене съотнесено към общото търсене в икономиката, толкова по-големи биха били стимулите за производство на такива стоки в страната.

¹ Изчислено от автора на базата на посочените в текста източници на данни.

² Източник: Eurostat, Income and Living Conditions Database. World Bank, World Development Indicators. Washington DC, 2015, собствени изчисления.



Фиг. 3. Доходно неравенство и потребление на стоки с висока добавена стойност в избрани страни, 2003 – 2013 г.¹

Динамиката на двете променливи в отделните страни във времето дава индикации за наличие на смесено влияние на неравенството върху търсенето на стоки с висока добавена стойност (виж фиг. 3). За България по подобие на коефициента на икономическа активност отново се установява позитивна връзка – нарастването на неравенството през периода е съпътствано от увеличаване на разходите за стоки с висока добавена стойност. Тя отново е по-силно проявена през първата половина на периода, когато коефициентът на Джини се увеличава значително от 24,0 през 2003 г. до 35,9 през 2008 г., а делът на разходите за стоки с висока добавена стойност нараства с близо 5 пр.п. до 15,7%. След това и двете променливи се задържат на относително стабилно равнище. Отрицателната връзка е най-силно проявена в Литва, а в държави като Чехия и Естония тенденциите по отношение на двете променливи са по-скоро еднопосочни. Стойността на корелационния коефициент за България от 0,903 е най-висока от всички държави, като в останалите той варира в широки граници от минус 0,5 в Литва до около 0,5 в Чехия и Румъния (виж табл. 1).

¹ Източник: Eurostat, Income and Living Conditions Database; National Accounts Database, собствени изчисления.

Таблица 1
Коефициенти на корелация на коефициента на Джини
със съответните променливи за избраните трансмисионни механизми¹

	AT	BG	CZ	EE	GR	LT	PL	RO	SI
GINI/LFP	0,187	0,949	-0,387	-0,750	-0,560	-0,326	-0,568	-0,109	0,525
GINI/PATPC	-0,619	-0,661	-0,611	0,218	-0,274	-0,112	0,455	-0,190	0,162
GINI/HVAC	-0,232	0,903	0,568	0,537	-0,297	-0,499	-0,040	0,531	-0,479

Заклучение

Доходното неравенство не може да бъде сравнявано по важност в ролята му на фактор на конкурентоспособността с детерминанти като равнището на инвестициите, използването на върхови производствени технологии, образованието и развитието на човешкия капитал. Но неговото влияние следва да се има предвид при оценяването на различни правителствени политики, които са насочени или имат косвено влияние върху разпределението на доходите в икономиката. Представените в доклада данни поставят неравенството в позитивна връзка с два от трите разгледани фактора на националната конкурентоспособност на България. Въпреки че се наблюдават и негативни ефекти от по-голямото неравенство върху иновационната активност, проявлението им може да се отдаде на доказаното в някои изследвания съществуване на нелинейна връзка между двете променливи. Вероятно за България обръщането на връзката между неравенството и иновативността от положителна в отрицателна се случва при доста ниска степен на неравенство, при което наблюдаваните през разгледания период стойности са твърде високи и представляват негативен стимул за разработването на нови продукти и технологии. Позитивната връзка с останалите два фактора е доста ясно проявена и показва, че неравенството може да стимулира конкурентните позиции на страната като повишава стимулите към труд и търсенето на стоки с висока добавена стойност. Това е особено валидно за последния фактор, тъй като по отношение на коефициента на икономическа активност е възможно да е налице и обратно влияние от участието в трудовия процес върху неравенството.

Все пак разгледаният период е твърде кратък, за да може на базата на неговия анализ да се направят категорични заключения за ролята на доходното неравенство върху факторите на конкурентоспособността. Но резултатите дават известна първоначална индикация за характера на връзките в българската икономика. Акумулирането на данни за по-дълъг период, както и прилагането на по-добри изследователски методи, вкл. иконометрични техники, ще позволят да бъдат получени по-значими резултати, които могат да бъдат използвани при оценката на ефектите от икономическите политики в бъдеще.

Литература

1. Aghion, P., P. Bolton. Distribution and Growth in Models of Imperfect Capital Markets, *European Economic Review*. Vol. 36, 2 – 3, 1992, pp. 603 – 611.
2. Auerbach, A., J. Hines. Taxation and Economic Efficiency. – In: *Handbook of Public Economics*, 1st edition. Vol. 3, ed. by A. Auerbach and M. Feldstein, Elsevier, 2002. pp. 1347 – 1421.

¹ Изчислено от автора по: Eurostat, Income and Living Conditions Database; Labour Market Statistics Database; National Accounts Database; World Bank, World Development Indicators, 2015.

3. Foellmi, R., J. Zweimüller. Income Distribution and Demand-Induced Innovations, *Review of Economic Studies*. Vol. 73 (4), 2006, pp. 941 – 960.
4. Hatipoglu, O. An Empirical Analysis of the Relationship Between Inequality and Innovation in a Schumpeterian Framework, Department of Economics Working Paper No. 2007/10, Bogazici University, 2007.
5. Kuznets, S. Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review*. Vol. 45 (1), 1955, pp. 1 – 28.
6. WEF. Global Competitiveness Report 2004 – 2014 editions, World Economic Forum. Geneva.
7. Zweimüller, J. Schumpeterian Entrepreneurs Meet Engel's Law: The Impact of Inequality on Innovation-Driven Growth. – *Journal of Economic Growth*. Vol. 5 (2), 2000, pp. 185 – 206.

АВТОМАТИЧНАТА БЮДЖЕТНА СТАБИЛИЗАЦИЯ В СТРАНИТЕ ОТ ГРУПАТА БЕЛЛ – БЪЛГАРИЯ, ЕСТОНИЯ, ЛАТВИЯ И ЛИТВА

*ас. Николай Величков,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Редица икономисти отреждат на автоматичните бюджетни стабилизатори доминираща роля за макроикономическата стабилизация, преди всичко поради факта, че те не са обект на типичните вътрешни лагове, засягащи до голяма степен ефективността на дискреционните стабилизационни мерки. Ето защо фискалната политика в редица страни разчита предимно на функционирането на вградените стабилизатори за ограничаване на въздействието и преодоляване на проявленията на икономическата нестабилност. Целта на настоящия доклад е да се изследва автоматичната бюджетна стабилизация в България, Естония, Латвия и Литва. Времевият обхват на емпиричния анализ се отнася до периода от 2007 г. до 2013 г., а в някои случаи до 2012 г., като на места са обособени и отделни подпериоди.

Страните от групата БЕЛЛ са обект на засилен изследователски интерес през последните години. Той е свързан преди всичко със сходствата между тях по отношение на фискалната устойчивост.¹ В настоящата разработка обаче анализирането на обособената група от страни се основава на съществуващите прилики между тях, които се отнасят до автоматичната бюджетна стабилизация.

Теоретични основи на анализа

Автоматичните бюджетни стабилизатори поддържат устойчивостта на макроикономическата система чрез действието на предварително изработени и утвърдени механизми за смекчаване на проявлението на икономическия цикъл, които не изискват пряка и явна правителствена намеса. Те включват всички компоненти на държавния бюджет, които автоматично притъпяват колебанията в равнището на съвкупното производство чрез намаляване на данъците и увеличаване на държавните разходи по време на икономически спад и посредством повишаване на данъците и понижаване на държавните разходи в условията на икономически бум.

Силата на автоматичните бюджетни стабилизатори да намаляват колебанията в БВП зависи от системата за социално подпомагане и трансфери, свързана преди всичко с обезщетенията за безработица, както и от прогресивността на данъчното облагане, като стабилизационна роля на данъците е по-силна при по-прогресивна данъчна система.

¹ Наред с фискалната устойчивост между разглежданите страни има и множество други прилики както в икономически, така и в чисто политически план, които са обект на анализ в изследването на Е. Георгиева. За подробности вж. Georgieva, E. The Economies of the BELL Countries (Bulgaria, Estonia, Latvia, and Lithuania) after Their EU Accession, Canadian Center of Science and Education, Review of European Studies, 4 (5), 2012, pp. 191-202.

В тази връзка скандинавските страни се характеризират със силни автоматични бюджетни стабилизатори, докато за редица страни от Централна и Източна Европа, в т.ч. и за включените в настоящия анализ, където е налице пропорционално подоходно облагане, ролята на вградените бюджетни механизми за смекчаване на колебанията в брутния продукт е силно ограничена.

Наред с това, степента на смекчаване проявлението на икономическата нестабилност от страна на вградените бюджетни стабилизатори зависи и от характера на икономическия шок.¹ Ефективността на автоматичната бюджетна стабилизация е най-висока при потребителски шок и значително по-ниска при шокове на инвестициите и износа. Що се отнася до шоковете от страна на предлагането, силата на вградените бюджетни стабилизатори да притъпяват колебания в съвкупното производство е сравнително ниска. Причината за това е в различната циклична чувствителност на бюджетните категории при шокови въздействия от различен характер. Освен това автоматичните бюджетни стабилизатори са по-малко ефективни при смекчаване на постоянните шокове на предлагането, защото те забавят неизбежното приспособяване на БВП към неговото ново потенциално равнище. Когато шокът от страна на предлагането е временен и отрицателен, между автоматичната бюджетна стабилизация и паричната политика възниква конфликт, който е свързан със забавяне на растежа и нарастване на инфлацията. В този смисъл могат да се направят важни констатации относно икономиките в Евроразоната. Ефектите на силните бюджетни стабилизатори са различни в зависимост от това дали шокът в предлагането засяга голяма или малка страна – членка на икономическия и паричния съюз на ЕС. В случаите на засегната голяма страна Европейската централна банка се противопоставя на нарастването на инфлацията чрез увеличаване на лихвения процент, а автоматичните стабилизатори ограничават спада в БВП. В условията на малка страна членка обаче бюджетните стабилизатори смекчават ограничаването на съвкупното производство, но по-високият инфлационен натиск на национално ниво води до намаляване на конкурентоспособността, поради непредприемането на мерки по линия на общата парична политика.

В множество изследвания се стигат до извода за отслабване на силата на автоматичните бюджетни стабилизатори във времето. А. Ауербах и Д. Фийнберг доказват отслабване на вградената стабилизационна роля на данъчната система в САЩ от началото на 80-те години на XX век.² Подобни заключения за автоматичната бюджетна стабилизация формулират и М. Моханти и Ф. Замполи, които включват в изследването си 20 страни от ОИСР за периода 1970 – 2009 г.³ Причината за този отслабващ ефект се търси както в съвременните тенденции в преустройството на фискалната система, така и в новите характеристики на цикличните колебания и икономическото развитие.

¹ По-подробно за зависимостта на автоматичната бюджетна стабилизация от характера на шоковите въздействия вж. Buti, M., Martinez Mongay, C., Sekkat, K., P. Noord. Automatic Stabilisers and Market Flexibility in EMU: Is There a Trade-off?, OECD Economic Departments Working Papers, 335, 2002; Brunila, A., Buti, M., J. Veldt. Fiscal Policy in Europe: How Effective are Automatic Stabilisers?, European Commission, Economic Papers, 177, 2002; Artis, M., M. Buti. Close to Balance or In Surplus – A Policy Maker's Guide to the Implementation of the Stability and Growth Pact, EUI Working Papers, 28, 2000.

² Вж. Auerbach, A., D. Feenberg. The Significance of Federal Taxes as Automatic Stabilisers. – Journal of Economic Perspectives, 14, 2000, pp. 37-56.

³ Вж. Mohanty, M., F. Zampolli. Government Size and Macroeconomic Stability, BIS Quarterly Review, 2009, pp. 55-68.

Недискреционната фискална политика в съвременните условия има съществено значение за ограничаване въздействието и преодоляване проявленията на икономическата нестабилност, което се потвърждава от множеството емпирични резултати.¹ Необходимо е да се посочи обаче, че поставянето на акцент само върху пасивната фискална политика крие и редица рискове, тъй като автоматичната бюджетна стабилизация също има своите недостатъци. По-важните от тези недостатъци се следните:

Първо, по-силните автоматични бюджетни стабилизатори, свързани с по-висок дял на държавата в икономиката, водят до намаляване на пазарната гъвкавост и конкурентоспособността.

Второ, вградените фискални механизми реагират както на структурните промени в икономическата ситуация, така и на цикличните колебания. В тази връзка, ако е налице спад в потенциалното равнище на съвкупното производство, действието на автоматичните бюджетни стабилизатори може да доведе до систематични бюджетни неравновесия, което да подкопае устойчивостта на публичните финанси.

Трето, автоматичната бюджетна стабилизация зависи от действието на данъчната и трансферната система, които са подчинени главно на други цели извън макростабилизационните. Ето защо решенията, отнасящи се до функционирането на вградените фискални механизми, може да не са в състояние да осигурят необходимата им антициклична сила.

Четвърто, автоматичните стабилизатори могат да смекчат проявленията на икономическите шокове, но не и да ги неутрализират напълно. Тази тяхна характеристика е от особено значение, когато икономиката е изправена пред големи рецесионни спадове.

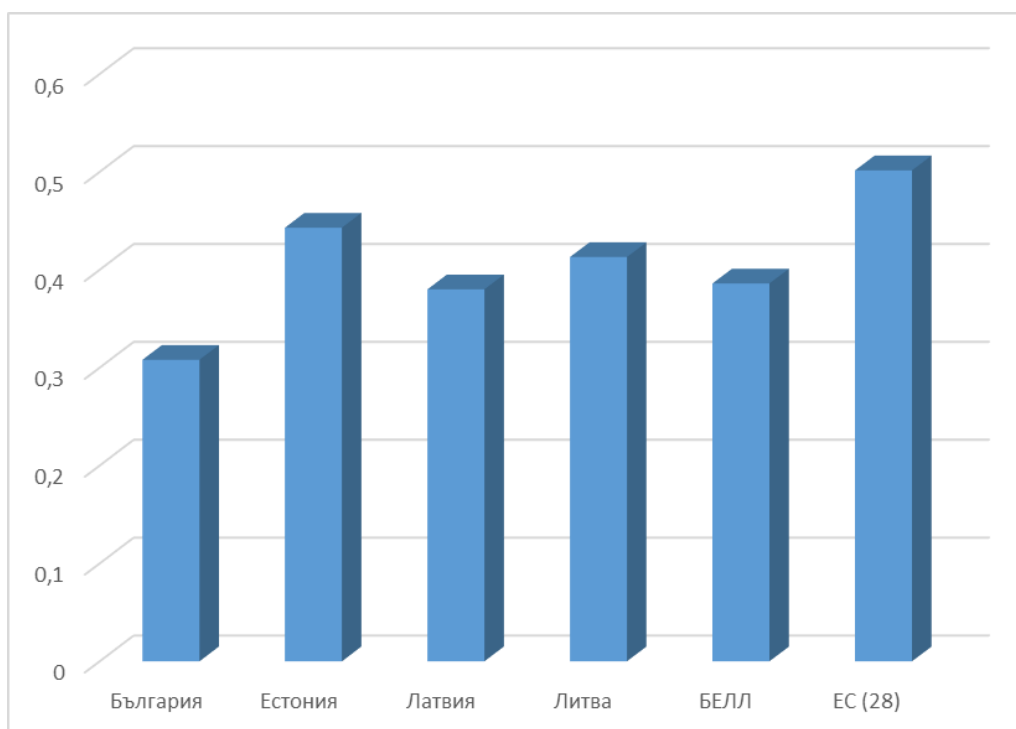
Предвид на посочените недостатъци на автоматичната бюджетна стабилизация може да се отбележи, че активната и пасивната фискална политика не трябва да бъдат противопоставяни и да се разглеждат като конкурентни и взаимоизключващи се. Напротив, те следва да се възприемат в много по-голяма степен като взаимодопълващи се, тъй като това ще доведе до засилване на техните антициклични ефекти.

Емпиричен анализ

Данните за силата на автоматичната бюджетна стабилизация показват, че в България, Естония, Латвия и Литва се наблюдават стойности на автоматичните стабилизатори под средното за ЕС-28 (вж. фиг. 1).² В България са отчетени най-слабите автоматичните бюджетни стабилизатори – 1,6 пъти по-слаби от средното равнище за Съюза. Тези ниски стойности на вградената бюджетна стабилизация се дължат на определени своеобразия в структурните характеристики на бюджетните разходи и данъчните системи в разглежданите страни.

¹ Noord, P. The Size and Role of Automatic Stabilizers in the 1990s and Beyond, OECD Economics Department Working Papers, 230, 2000; Brunilla, A., Buti, M., Veldt, J., Fiscal Policy in Europe: How Effective Are Automatic Stabilisers, European Commission, Economic Papers, 177, 2002; Auerbach, A., Feenberg, D. The Significance of Federal Taxes as Automatic Stabilizers. – Journal of Economic Perspectives, 14, 2000, pp. 37-56; Braconier, H., S. Holden. Measuring Changes in Fiscal Policy. Working Paper, 2001.

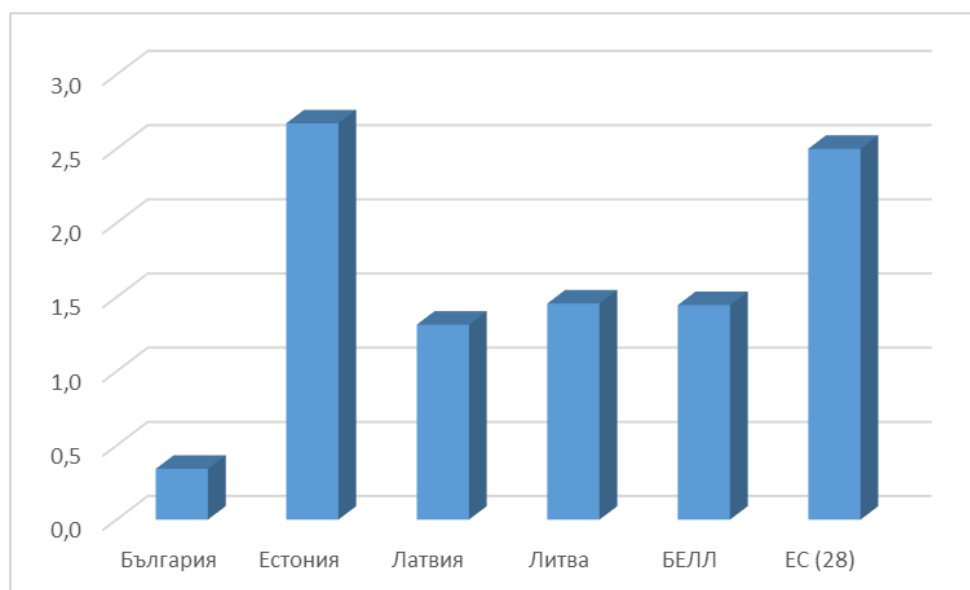
² В настоящия анализ силата на автоматичните бюджетни стабилизатори се определя от цикличната чувствителност на бюджетното салдо.



Източник: Mourre, G., Astarita, C, S. Princen. Adjusting the Budget Balance for the Business Cycle: the EU Methodology, European Economy, Economic Papers, 536, 2014; и собствени изчисления.

Фиг. 1. Сила на автоматичните бюджетни стабилизатори

Що се отнася до автоматичната циклична обвързаност на бюджетните разходи с макроикономическата динамика, тя се свързва преди всичко с обезщетенията за безработица, които са със сравнително нисък относителен дял в общите бюджетни разходи в изследваните страни (вж. фиг. 2). В рамките на времевия интервал от 2007 г. до 2013 г. този осреднен относителен дял за групата БЕЛЛ е с около два пъти по-нисък в сравнение със средното му значение за страните – членки на ЕС. В България се наблюдава най-ниска относителна значимост на обезщетенията за безработица в общите бюджетни разходи от около 0,2%, докато в Естония тяхното тегло достига равнище от 2,7%, което е близо до средното ниво за Съюза като цяло. Това определя незначителна роля на действието на автоматичните бюджетни стабилизатори по линия на разходната страна на държавния бюджет в обособената група страни и доминиращо значение на вградената стабилизационна роля на данъчните приходи, която от своя страна зависи от структурата на данъчната система.



* Стойностите са осреднени за периода 2007 – 2013 г.

Източник: <http://ec.europa.eu> и собствени изчисления.

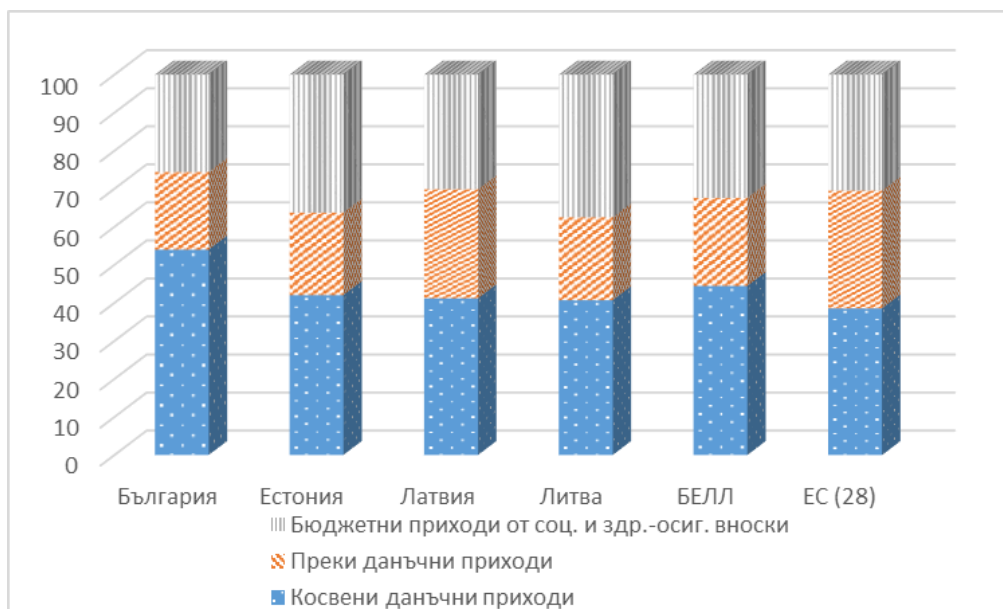
Фиг. 2. Относително тегло на обезщетенията за безработица в общите бюджетни разходи (в %)

За данъчните системи за страните от групата БЕЛЛ е присъщо пропорционално данъчно облагане, относително ниски равнища на преките данъци и изявен превес на косвените данъци (вж. фиг. 3). Средно за периода 2007 – 2012 г. относителният дял на косвените данъци в общите данъчни приходи за обособената група страни е 44,5%, което е с около 6 процентни пункта по-високо от неговото средно равнище за ЕС-28. България се нарежда на първо място с най-висока относителна значимост на приходите от косвени данъци, чийто дял в общите данъчни приходи средно за изследвания времеви интервал е близо 54%, което е с около 10 процентни пункта над средното за групата БЕЛЛ и с 15 процентни пункта по-високо от средното ниво за ЕС като цяло.

В същото време делът на преките данъци в общите данъчни постъпления в България, Естония, Латвия и Литва е в границите между 20,5 и 28,7%, като средното му значение в рамките на времеви диапазон за тази група от страни е с почти 8 процентни пункта по-ниско в сравнение с нивото за ЕС-28. По отношение на бюджетните приходи от социално- и здравноосигурителни вноски техният дял в данъчните приходи за групата БЕЛЛ като цяло е около средното равнище за Съюза.

Изведените структурни характеристики на данъчните системи в България, Естония, Латвия и Литва предопределят сравнително слабата автоматична бюджетна стабилизация в анализирания страни. Това е предпоставка техните икономики да бъдат изложени на по-големи циклични колебания, което е особено силно изразено в условията на значими рецесийни спадове, каквито са налице в началото на последната световна икономическа криза. Ето защо за ограничаване на макроикономическите флукуации би следвало да се разчита на по-ясно изразени антициклични дискреционни фискални мерки. Това от своя страна изисква предприемането на различни фискални стимули още в първите години на проявление на кризата. За времеви интервал 2009 – 2010 г., който се обособява като самостоятелен подпериод в рамките на изследвания период поради наличието на големи рецесийни раз-

риви на БВП, на фона на експанзионистичния характер на разходните фискални политики в страните от ЕС като цяло, за страните от групата БЕЛЛ са присъщи рестриктивни разходни фискални дискреции.



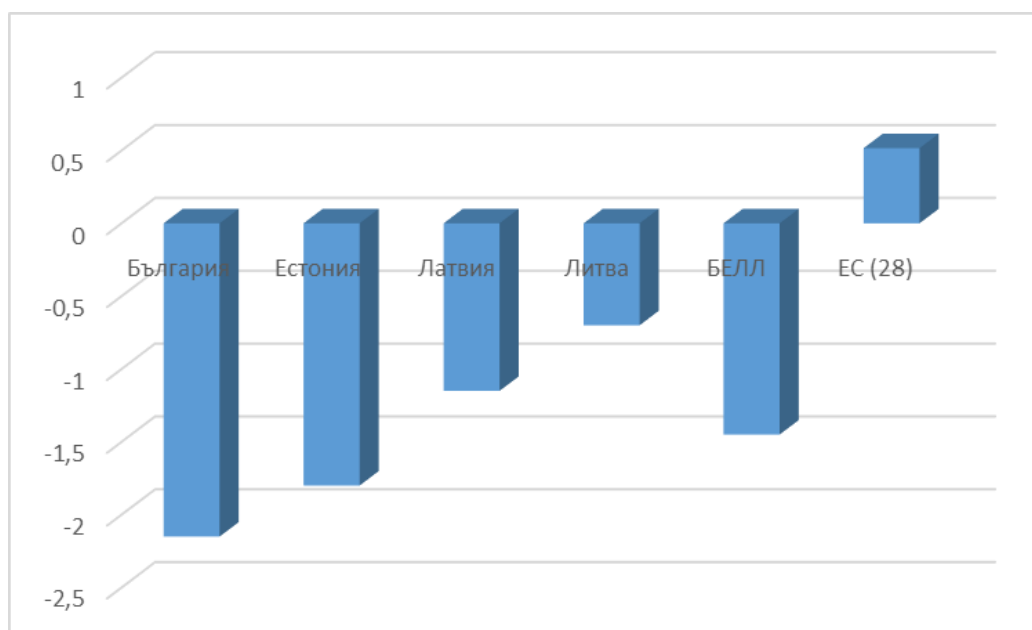
* Стойностите са осреднени за периода 2007 – 2012 г.

Източник: <http://ec.europa.eu> и собствени изчисления.

Фиг. 3. Относителни тегла на видовете данъчни приходи в общите данъчни приходи (в %)

Средната стойност на промяната в структурния компонент на бюджетните разходи в България, Естония, Латвия и Литва е отрицателна и равна на -1,5 процентни пункта, докато за ЕС-28 тя е положителна и е на равнище от 0,52 процентни пункта (вж. фиг. 4). Това свидетелства, че в страните – членки на Съюза, като цяло фискалната политика има антициклически характер, т.е. допринася за съкращаване на разрива на БВП, докато в страните от групата БЕЛЛ нейният характер е проциклически и тя води до задълбочаване на този разрив.

Рестриктивните фискални мерки в Латвия и Литва могат да бъдат обяснени с факта, че със започването на кризата те се изправят пред значими фискални проблеми, свързани с равнището на бюджетния дефицит. В същото време в България и Естония се предприемат рестриктивни фискални дискреции, въпреки че те имат добри фискални позиции. За двете страни е характерно най-ниското равнище на държавния дълг в ЕС за разглеждания времеви период, както и значително под средното за Съюза равнище на бюджетния дефицит. Това до голяма степен противоречи на икономическата логика, според която фискалната политика на страни с по-добри фискални позиции би трябвало да демонстрира по-силна антициклическа реакция при икономически спад. Фискалните рестрикции в България и Естония свидетелстват за слабата обвързаност на дискреционната фискална политика с динамиката на макроикономическата активност. Тези рестриктивни фискални дискреции са показателни за блокиране на действието на и без това слабите автоматични бюджетни стабилизатори.



* Стойностите са осреднени за интервала 2009 – 2010 г.

Източник: <http://ec.europa.eu> и собствени изчисления.

Фиг. 4. Промяна в структурните бюджетни разходи (в пр.п.)

В резултат от направения емпиричен анализ на автоматичните бюджетни стабилизатори в страните от групата БЕЛЛ може да се направи изводът, че тяхната роля за ограничаване на колебанията в макроикономическата активност е силно ограничена. Това се дължи на съществуващите своеобразия в структурата на данъчната система и бюджетните разходи в тези страни. Ниската изглаждаща сила на вградените стабилизатори в България, Естония, Латвия и Литва се свързва с по-големи колебания в макроикономическата активност и прави техните икономики по-податливи на действието на икономически шокове. Затова е необходимо автоматичната бюджетна стабилизация да бъде съпроводена и от фискални дискреции с ясно изразен антицикличен характер, с което да се постигне засилване на стабилизационните ефекти на фискалната политика като цяло.

Литература

1. Artis, M., M. Buti. Close to Balance or In Surplus – A Policy Maker’s Guide to the Implementation of the Stability and Growth Pact, EUI Working Papers, 28, 2000.
2. Auerbach, A., D. Feenberg. The Significance of Federal Taxes as Automatic Stabilisers. – Journal of Economic Perspectives, 14, 2000, pp. 37-56.
3. Braconier, H., S. Holden. Measuring Changes in Fiscal Policy, Working Paper, 2001.
4. Brunila, A., Buti, M., J. Veldt. Fiscal Policy in Europe: How Effective are Automatic Stabilisers?, European Commission, Economic Papers, 177, 2002.

5. Buti, M., Martínez Mongay, C., Sekkat, K., P. Noord. Automatic Stabilisers and Market Flexibility in EMU: Is There a Trade-off?, OECD Economic Departments Working Papers, 335, 2002.
6. Georgieva, E. The Economies of the BELL Countries (Bulgaria, Estonia, Latvia, and Lithuania) after Their EU Accession, Canadian Center of Science and Education, Review of European Studies, 4 (5), 2012, pp. 191-202.
7. Mohanty, M., F. Zampolli. Government Size and Macroeconomic Stability, BIS Quarterly Review, 2009, pp. 55-68.
8. Mourre, G., Astarita, C, S. Princen. Adjusting the Budget Balance for the Business Cycle: the EU Methodology, European Economy, Economic Papers, 536, 2014.
9. Noord, P. The Size and Role of Automatic Stabilizers in the 1990s and Beyond, OECD Economics Department Working Papers, 2000, 230.
10. <http://ec.europa.eu>

РАСТЕЖ, КРЕДИТИРАНЕ НА НЕФИНАНСОВИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ДИСБАЛАНСИ В БЪЛГАРИЯ

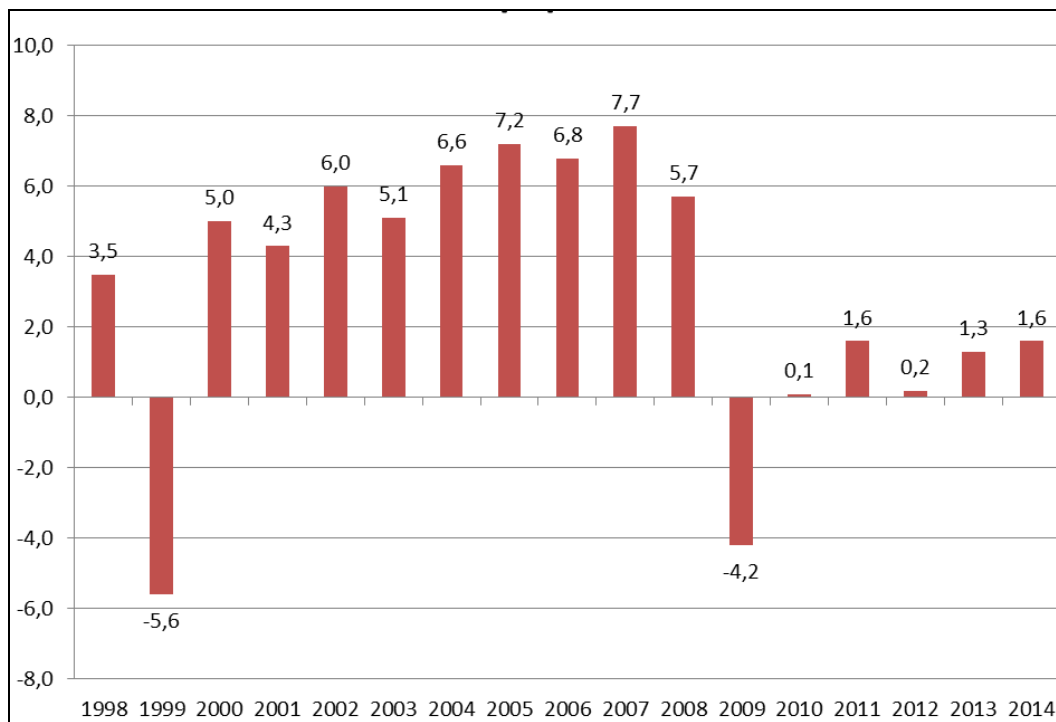
*докторант Петър Пиперков,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Световната финансова криза от 2007 г. и последвалите икономически рецесии в различни страни в глобален аспект провокираха множество теоретици и практики икономисти да обърнат поглед към финансовия сектор, кредитирането на нефинансовите предприятия и дисбалансите в тях, както и към възможните отражения на кредитния цикъл като цяло върху икономическия растеж и развитие. Въпреки доминиращата към момента в макроикономикса позиция за нерелевантност на частния дълг към общата динамика на националното стопанство, все повече изследователи ревизират това допускане, като привеждат доказателства за отхвърлянето му. В настоящия доклад ще бъде направен опит за изследване динамиката на кредитирането на нефинансовите предприятия в България след 1998 г. и потенциалната му връзка с икономическия растеж и някои други основни макроикономически величини. Основна цел на разработката е да се потърси отговор на въпроса до колко експанзията и контракцията на кредитирането могат да бъдат считани за ключов фактор в макроикономическата динамика в контекста на идеите на икономисти като Й. Шумпетер, Х. Мински, Дж. М. Кейнс и С. Кийн.

Информационната осигуреност на настоящия доклад е базирана на данни от НСИ, БНБ и Евростат. Данните за темповете на прираст на БВП са достъпни в статистиката на НСИ, като поради ревизия на данните за темпа на прираст на БВП за 1999 г. той е коригиран от 2,3% на -5,6%. Тъй като подобна разлика (близо 8%) е необосновано голяма и е продиктувана не от промени в макродинамиката, а единствено от методологични корекции, то тази година, а също и предходната 1998 г., ще бъдат изключени от регресионния анализ в настоящия доклад (включително и поради наличните данни от Евростат), за да се избегне изкривяване на резултатите. По този начин изследвания период в регресионния анализ е скъсен и обхваща 2000 – 2014 г., макар и при първоначалния дескриптивен анализ предходните две години да бъдат включени, където са налични консистентни данни. Източник на информацията относно динамиката на кредитирането към нефинансовия сектор, динамиката на ПЧИ и външния частен дълг е статистиката на БНБ, където може да бъдат намерени данни на различно ниво на агрегираност за целия посочен период. Данни за динамиката на общия частен дълг са налични в статистиката на Евростат, като обхващат периода от 2000 г. до 2014 г. Статистическият ред за частния дълг може да бъде конструиран и на база информацията от БНБ по две направления: кредитиране на нефинансовите предприятия (за компонента вътрешен частен дълг) и платежния баланс на България (за компонента външен частен дълг). В статистиките на БНБ и НСИ е налична и информацията относно съответно лихвените равнища и динамиката на цените на активите на пазара за недвижими имоти, който обикновено е обект на спекулативна и Понзи динамика в контекста на модела на Х. Мински.

През разглеждания период след 2000 г. са присъщи възходящи изменения на реалния БВП, като единственото изключение е кризисната 2009 г. Темповете на прираст в самия период не са хомогенни и той може да бъде разделен на два подпериода. Първият започва от 2000 г. и приключва през 2008 г., като средният темп на прираст на БВП е 6,0%.

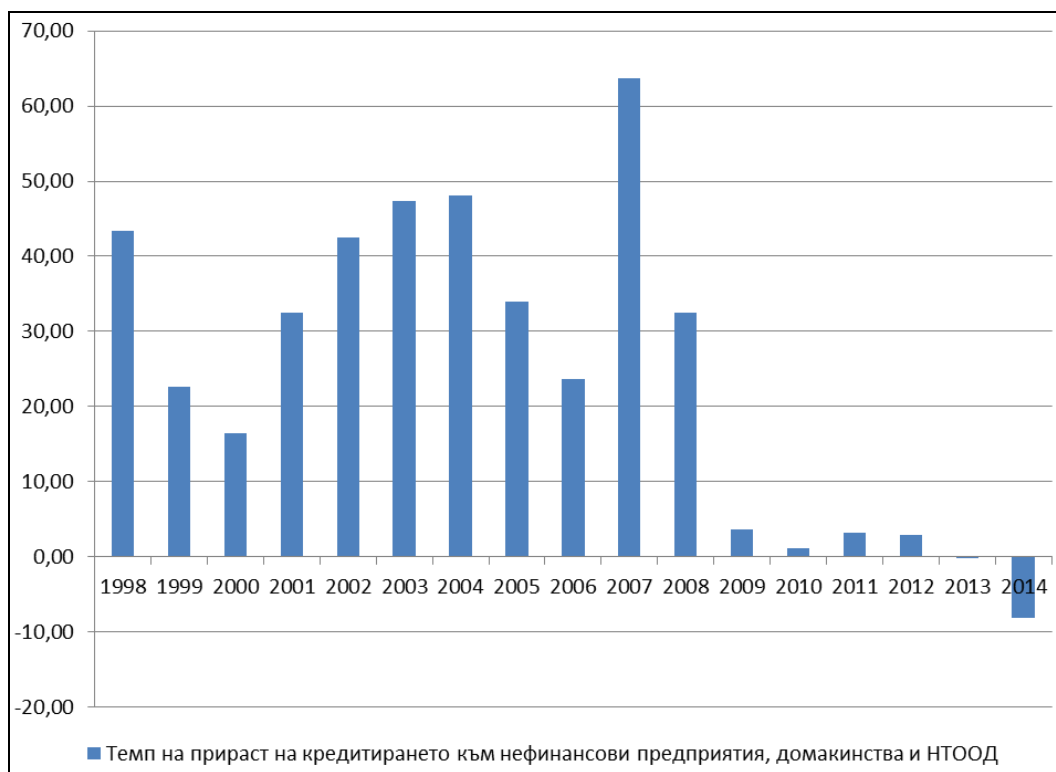
Вторият подпериод започва през 2009 г. с единствения регистриран отрицателен темп на прираст на БВП от -4,2% и за него са характерни ниски стойности на ръста на съвкупното производство със средна 0,1%, а ако 2009 г. бъде изключена – със средна 1,0%.



Фиг. 1. Темп на прираст на БВП 1998 – 2014 г. (в %)

На динамиката на кредитирането на нефинансовите предприятия, домакинствата и НТООД са присъщи сходни своеобразия, като и тук разглежданият период може да бъде разделен на същите два подпериода със средни съответно 39,87% за първия и 1,76% за втория подпериод.

Наблюдаваните през 2005 г. и 2006 г. по-ниски темпове на прираст на кредитирането могат да бъдат обяснени с интервенцията на БНБ от 2005 г. по отношение на въвеждане на допълнителни задължителни минимални резерви за банките с най-агресивна кредитна политика с цел охлаждане на кредитната експанзия. Следващата интервенция на БНБ от средата на 2007 г., изразяваща се в увеличаване нормата на задължителните минимални резерви от 8% на 12% от депозитната база, не води до резултати през съответната година и темпът на прираст на кредитирането е 2,7 пъти по-голям от този през 2006 г. През следващата година обаче се наблюдава значително забавяне на кредитирането и темпът на прираст е почти 2 пъти по-нисък.



Фиг. 2. Темп на прираст на кредитирането към нефинансови предприятия, домакинства и НТООД (в %)

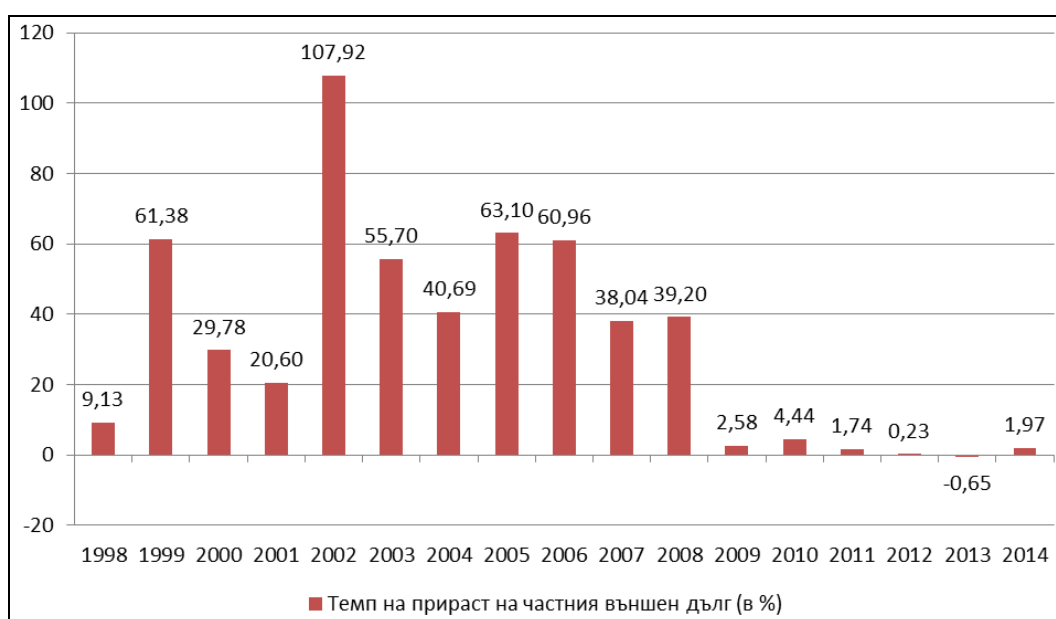
Предприето от БНБ понижаване на ЗМР в края на 2008 г. (ЗМР за всички привлечени средства спада от 12% на 10% от 1 декември 2008 г., а ЗМР върху привлечените от банката средства от чужбина спадат от 10% на 5% от 1 януари 2009 г.) с оглед провеждане на антициклична политика поради международната конюнктура и забавените темпове на прираст на кредитирането в действителност не дава резултат и през втория подпериод те имат ниски стойности от под 4% със средна 1,76%, като през 2014 г. темпът на прираст е отрицателен: -8,15%.

На по-дезагрегирано ниво се наблюдават своеобразни дисбаланси в динамиката на кредитирането. Докато за периода 2005 – 2008 г. общото кредитиране на нефинансовите предприятия нараства 2,7 пъти, то в секторите строителство и операции с недвижими имоти това нарастване е съответно 4,7 и 6,4 пъти, което представлява и най-голямото отклонение. От друга страна, темпът на прираст на кредитирането на агрегирано ниво за периода е 172,53%, докато за посочените сектори е съответно 414,81% и 505,46%, което отново е най-голямото отклонение. Аналогично, докато на агрегирано ниво темпът на прираст на кредитирането на нефинансовите предприятия за периода 2009 – 2014 г. е -11,94%, то в строителството и в операциите с недвижими имоти този спад е по-голям, съответно -15,47% и -12,82%. Най-динамично развитие при кредитирането на домакинствата и НТООД има жилищното кредитиране, чийто дял в началото на периода е 11,6%, а към края на изследвания период е около 48%. След първоначалния слаб ръст за периода от началото на 2004 г. до средата на 2007 г. този дял нараства експоненциално. По този начин банковата система

осигурява средства както от страна на предлагането, така и от страна на търсенето в сектора на недвижимостите.

Още с началото на изследвания период започва спад на основния лихвен процент, който приключва през февруари 2005 г. В периода март 2005 г. – декември 2008 г. ОЛП нараства експоненциално, след което в началото на 2009 г. започва нов спад и към края на 2014 г. той е 0,02%. Лихвените равнища по кредитите на нефинансовите предприятия и жилищните кредити на домакинствата следват сходна динамика, макар и вариациите в лихвените проценти да са много по-малки.

За динамиката на частния външен дълг е характерна сходна с вече посочената при предходните показатели подпериодизация, като тук обаче се наблюдава много по-голяма нехомогенност в стойностите на темповете на прираст в първия подпериод.

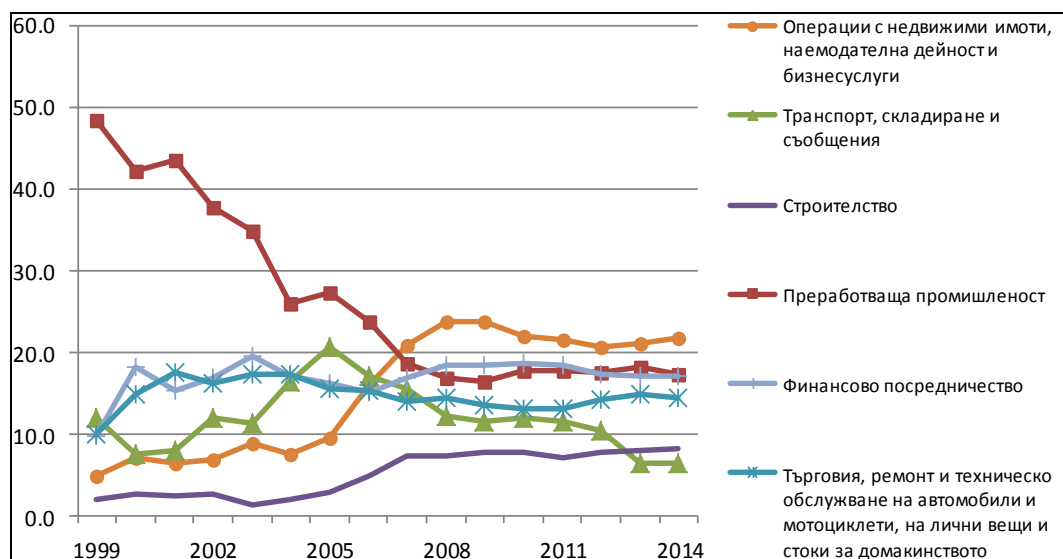


**Фиг. 3. Темп на прираст на частния външен дълг
1998 – 2014 г. (в %)**

Най-ниската стойност е отчетена през 1998 г. (9,13%), а най-високата – през 2002 г. (107,92%), като средната за подпериода е 47,86. Средната за втория подпериод е 1,72%, а най-ниската и най-високата стойности са отчетени съответно през 2013 г. (-0,65%) и 2010 г. (4,44%).

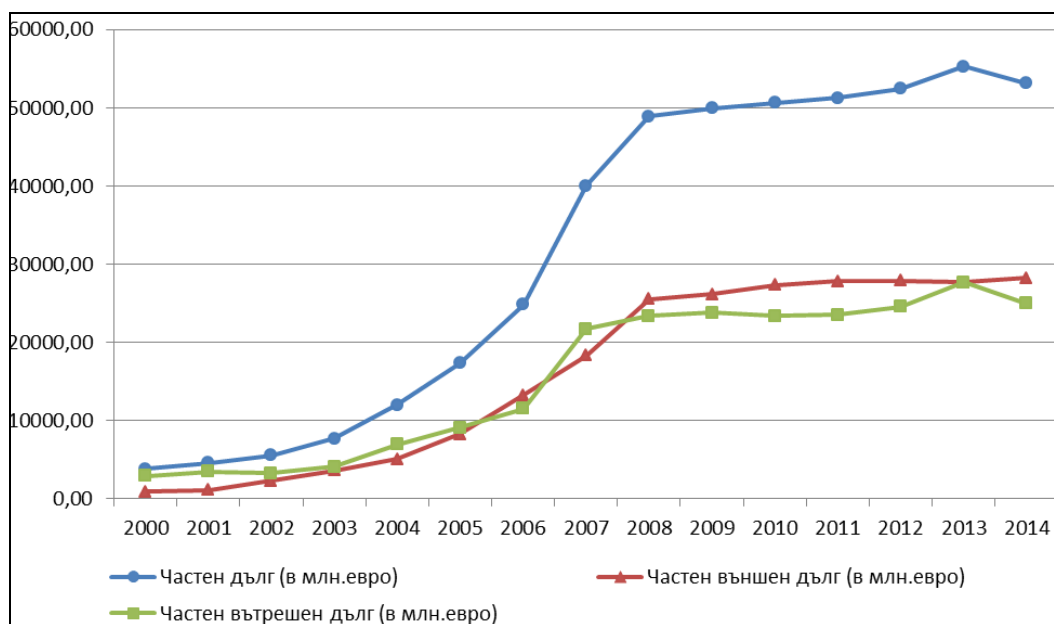
За апроксиматор за измерване на дисбалансите в частния външен дълг на подзагребрирано ниво е използвана структурата на запаса от ПЧИ, като отново се открояват сходни тенденции както при вътрешния кредит. За периода от 1999 г. до 2014 г. най-динамично възходящо развитие бележат секторите строителство и операции с недвижими имоти, чийто дял в запаса от ПЧИ нараства съответно 4,2 и 4,4 пъти, като в пика си от 2007 г. и 2008 г. те генерират около 36% от общия запас от ПЧИ. От 2007 г. операциите с недвижими имоти имат най-голям дял в запаса от ПЧИ.

Динамиките на кредитирането към нефинансовия сектор и запаса от ПЧИ по сектори кореспондират с динамиката на средногодишните цени на жилищата, чийто експоненциален ръст започва през 2003 г. За периода от 1998 г. до 2008 г. (когато тенденцията в цените на жилищата се обръща) те нарастват 4,3 пъти, а темпът им на прираст е 329%. Една от възможните причини за тази динамика може да бъде намерена в засилената кредитна активност на банките в този сектор.



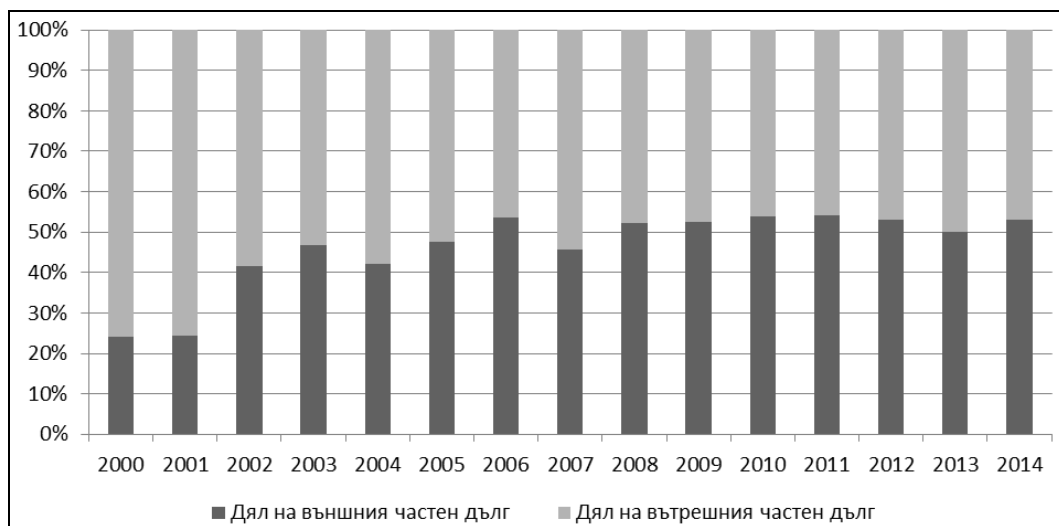
Фиг. 4. Дялове на основни сектори в запаса от ПЧИ
1999 – 2014 г. (в %)

При общия частен дълг се наблюдава своеобразна динамика, преминаваща през етапи на умерен, след това експоненциален и отново умерен растеж, завършващ през 2014 г. със спад. До 2003 г. частният дълг нараства умерено, след което до 2008 г. се наблюдава експоненциално нарастване, като целия подпериод по отношение на макродинамиката в България може да бъде характеризирани като „еуфорична икономика“ в контекста на модела на Х. Мински. От 2009 г. до 2013 г. се наблюдава слаб, плавен и неекспоненциален ръст на частния дълг, а през последната година от разглеждания период и спад, провокиран основно от свиването на вътрешния кредит.



Фиг. 5. Частен дълг 1998 – 2014 г. (в млн. евро)

През първите години от изследвания период по-голямата част от частния дълг е генериран от вътрешния компонент поради слабия приток на чуждестранни капитали, макар и самото кредитиране към частния нефинансов сектор също да е все още слабо. От 2002 г. се установява тенденция към постепенно изравняване, като от 2008 г. външния компонент има слаб, но сравнително траен превес.



Фиг. 6. Структура на частния дълг 2000 – 2014 г. (в %)

В направения с помощта на програмния продукт *SPSS for Windows* многофакторен регресионен анализ първоначално като независими променили са включени темповете на прираст на частния дълг, ПЧИ, инвестициите (измервани чрез брутообразуването на основен капитал) и кредитирането на нефинансовите предприятия, домакинствата и НТООД при зависима променлива темпа на прираст на БВП. Това е направено с цел изясняване на основните фактори, движещи икономическия растеж с оглед проверка както на моделната конструкция на Х. Мински, Ъ. Фишер и С. Кийн, така и на преобладаващото към момента схващане в макроикономическата наука за водеща роля на инвестициите (а също и на ПЧИ), а не на частния дълг, който според това ортодоксално схващане е резултат (т.е. е зависим) от динамиката на инвестициите.

В направеният тест за мултиколинеарност SPSS изключва от регресионния анализ като статистически незначими темповете на прираст на ПЧИ и на кредитирането на нефинансовите предприятия, домакинствата и НТООД. Това кореспондира и със самата характеристика на изключените показатели, чиято динамика в различна степен е включена в динамиката на частния дълг. Мултиколинеарност (но с най-нисък и почти равен на 0,70 корелационен коефициент, а именно: 0,672) е налична и между темповете на прираст на частния дълг и на инвестициите, като са възможни два регресионни модела. Единият от тях включва като независима променлива само темпа на прираст на инвестициите. При него коефициентът на корелация R е 0,861, като 74% от динамиката на икономическия растеж може да бъде обяснена с динамиката на брутообразуването на основен капитал. Вторият регресионен модел включва едновременно и динамиката на инвестициите, и тази на частния дълг, като коефициентът на корелация R е 0,933 и 87% от динамиката на икономическия растеж може да бъде обяснена чрез динамиките на инвестициите и частния дълг. При еднофакторен регресионен анализ с независима променлива темпът на прираст на частния дълг коефициентът на корелация R е 0,844, като 71,3% от динамиката на БВП може да бъде обяснена с динамиката на частния дълг. В действителност коефициентите на корелация при еднофакторен регресионен анализ с независима променлива съответно инвестиции и частен дълг са много близки (0,861 и 0,844), което поражда въпроса за трансмисионните механизми и посоката на каузална зависимост. Както Ст. Статев отбелязва¹, през изследвания период инвестициите (заедно с общата факторна производителност) са трансмисионен механизъм между финансовия и реалния сектор. През посочения период динамиката на частния кредит според Ст. Статев е дългосрочна, статистически значима причина за растежа на инвестициите, а не обратното, което потвърждава възгледите на Й. Шумпетер, Ъ. Фишер, Х. Мински и С. Кийн за водещата роля на експанзията и контракцията на кредитирането в икономическия цикъл. Същевременно според Ст. Статев² финансовите променливи, отнасящи се до кредитирането, са и дългосрочно причинени от икономическия растеж, което потвърждава теоретично постулираната циркулярна каузалност между двата сектора в модела на Х. Мински, доразвит от Р. Годуин³, Дж. Блат⁴ и С. Кийн⁵. По този начин резултатите от регресионния анализ и наличните данни от предходни изследвания потвърждават охарактеризирането на съвре-

¹ Статев, Ст. Финансови развитие и икономически растеж. Пътят на България 1991 – 2006. С., УИ „Стопанство“, 2009.

² Пак там.

³ Goodwin, R. A growth cycle. – In: C. H. Feinstein (ed.), *Socialism, Capitalism and Economic Growth*, Cambridge: Cambridge University Press, 1967, pp. 54-58.

⁴ Blatt, J. M. *Dynamic Economic Systems: A post-Keynesian approach*, Armonk. NY: M. E. Sharpe, 1983.

⁵ Keen, S. Finance and economic breakdown: modeling Minsky's „Financial Instability Hypothesis” . – *Journal of Post Keynesian Economics*, 17(4): pp. 607-635, 1995.

менната икономическа система в България като динамична адаптивна такава с циркулярна каузалност и ключова роля на частния дълг.

От направените в настоящия доклад дескриптивен и иконометричен анализи могат да бъдат систематизирани следните изводи. *Първо*, разглежданият период може да бъде разделен на два относително хомогенни подпериода (до и след 2009 г.) по отношение както на динамиката на БВП, така и на динамиките на кредитирането, ПЧИ (и частния външен дълг като техен елемент) и общия частен дълг. *Второ*, има основания състоянието на българското стопанство в периода 2003 – 2008 г. да бъде окачествено като „еуфорично“ в смисъла на Х. Мински. *Трето*, данните показват, че след 2003 г. все по-голяма част както от кредитирането на нефинансовите предприятия, домакинствата и НТООД, така и от запаса на ПЧИ се насочва към спекулативните и Понзи сектори съответно на строителството и операциите с недвижими имоти, което кореспондира с наблюдавания от Ст. Ралева¹ преход от интензивен към екстензивен икономически растеж. *Четвърто*, експанзията на кредитирането в тези сектори води до обръщане на тенденцията на намаляване на лихвените проценти в началото на 2005 г., което отново кореспондира с моделната конструкция на Х. Мински. *Пето*, пренасянето на ефектите от световната икономическа криза в българското стопанство през 2009 г. в съчетание с края на експоненциалния ръст на частния дълг още през 2007 г. и забавянето след началото на 2008 г. на темповете на прираст на кредитирането за нефинансовите предприятия в секторите на строителството и операциите на недвижими имоти водят до срив, сходен с теоретично постулирания от Х. Мински. Обръщането на възходящата тенденция в цените на жилищата през 2009 г. по-вероятно е резултат от ефектите от глобалната рецесия, а не поради вътрешния механизъм в модела на Х. Мински. Има основания да се твърди, че подобен срив, но на по-късен етап, би се случил и ако не бе възникнала световната икономическа криза поради механизмите, описани от Х. Мински, Ъ. Фишер и С. Кийн. *Шесто*, регресионният анализ и наличните предходни изследвания потвърждават както ключовата роля на частния дълг, така и характера на съвременната икономическа система като комплексна адаптивна такава с циркулярна каузалност. В допълнение към това (противно на доминиращото в макроикономикса схващане) инвестициите се оказват не толкова ключов фактор в динамиката на икономическия растеж, а по-скоро трансмисионен механизъм между ключовата за икономическия растеж динамика на финансовия сектор и самия реален сектор. *Седмо*, посочените емпирични данни потвърждават тезите на Й. Шумптер, Ъ. Фишер, У. Годуин, Дж. Блат, С. Кийн, Централната банка на Великобритания² и други за липсата на неутралност на парите и водеща роля на кредитния цикъл в икономическия такъв. Вследствие от тези емпирични данни икономическият растеж трябва да бъде разглеждан като зависим и зависещ (т.е. циркулярно каузален) от кредитния цикъл в условията на фундаментална несигурност, а не просто като резултативна величина от рационално базирани инвестиционни решения, както той бива третиран от доминиращото в съвременния макроикономикс схващане.

¹ Ралева, Ст. Инфлация и икономически растеж. С., Издателски комплекс – УНСС, 2013.

² McLeay, M., Radia, A., R. Thomas. Money creation in the modern economy. Bank of England's Quarterly Bulletin. Vol. 1, 2014.

МОДЕЛЪТ НА МАЛКА ОТВОРЕНА ИКОНОМИКА – ФУНДАМЕНТАЛЕН ФАКТОР И АКТУАЛНО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО В СЪВРЕМЕННОТО СТОПАНСКО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ

*докторант Детелин Каражелев,
катедра „Обща теория на икономиката“,
СА „Д. А. Ценов“ – Свищов*

Радикалните политически и социално-икономически реформи в българското общество след 1989 г., повлияли „отварянето“ на страната към външния свят и към прехода на българската икономика от планово към пазарно стопанство, са фактори от ключово значение за бъдещия икономически профил на страната. Въвеждането на валутен борд бе ново основополагащо начало за дефиниране на стабилни външнотърговски отношения, което стимулира бизнеса за изява на международните пазари. Близо две десетилетия сме свидетели на изключително високата степен на отвореност на икономиката ни и значителна зависимост на стопанското развитие от външноикономическите фактори. Това обуславя промените в бизнес цикъла на България в последните години, които тясно корелират с глобалните циклични колебания. Този типичен модел на „малка отворена икономика“ задава трайна зависимост от външното търсене на развитите страни и е предпоставка за нарастване на волатилността на икономическия растеж. Настоящият доклад има за цел да акцентира върху няколко избрани характеристики на съвременния отворен модел на българската икономика: релацията „износ – внос“, спецификата в структурата на външнотърговския стокообмен и най-вече – цикличната синхронизация на българската икономика с икономическата динамика в ЕС.

Релацията „износ – внос“ като специфична детерминанта на растежа

Естеството на малка и отворена икономика предопределя високата степен на специализация на страната в международната търговия. Като втори най-значим фактор за икономическия растеж след вътрешното потребление износът откроява уникална за българската икономика **зависимост от вноса в страната**, която съществено повлиява макроикономическата динамика. развитието на експортно ориентираните производства и отрасли е неотменно свързано с необходимостта от ресурсното им обезпечаване чрез внос. Така съживяването на българската икономика и увеличеният износ след Голямата рецесия през 2011 г., регистрират повишен внос в същата година с 9,2%¹, чиято структура в по-голямата си част представлява внос на стоки с индустриално значение²: горива и енергоносители (21%), суровини (13%) и материали за бизнеса (27%). В свое емпирично изслед-

¹ Белева, И., Йозов, В., Е. Калчев и др. Годишен доклад: Икономическо развитие и политика в България – оценки и очаквания. Институт за икономически изследвания при БАН. София, ГорексПрес, 2012, с. 13.

² Структурата на българския внос по данни от 2010 г. е разгледана подробно. – В: Стефанов, Г. Детерминанти на икономическия растеж в България. // Алманах научни изследвания. Изследвания на българската макроикономика и на нейни сектори. Акад. изд. „Ценов“ – Свищов, Т. 16, 2012 г., с. 54.

ване¹, основано на тримесечни, сезонно изгладени данни на Евростат за периода 1999 – 2011 г., Г. Стефанов констатира, че увеличението на експорта на стоки с 1 лев води до нарастване на БВП с 1,55 лева (таблица 1)².

Таблица 1
Влияние на външната търговия със стоки върху нивото на БВП

Зависима променлива: БВП	
Предиктори	Коефициенти
Износ на стоки (0)	1.546057
Внос на стоки (0)	-0.430124
Внос на стоки (-4)	0.780561
Нетен експорт на стоки	0.739016
Нетен експорт на услуги	-0.199336

Източник: Изследване на Стефанов, Г. Детерминанти на икономическия растеж в България.

Декомпозирането на влиянието на двата основни външнотърговски потока с изследване на лагови ефекти до 4 лага преди актуалния период очертава редуциращия ефект на вноса на стоки, който снижава акселериращия ефект на експорта върху икономическата активност, вследствие от което увеличението на нетния експорт на стоки с 1 лев води до нарастване на БВП с 0,74 лева³.

Установената релация „износ-внос“ определяме като ключова детерминанта в икономическия модел на страната, която се проявява автоматично при естественото задвижване на икономиката и предварително ограничава потенциалните ѝ способности за генериране на съществен икономически растеж в две основни направления:

- От една страна, всяко нарастване на активността на икономическите агенти за износ е обвързано с паралелно нарастване на активността по внос на суровини за неговото обезпечаване (макар и с по-малък темп от износа). **Така мултиплициращият ефект на експорта като съществен фактор на растежа на българската икономика се редуцира от негативното влияние на вноса върху БВП.**

- От друга страна, всяко нарастване на националния доход и успоредно повишеното вътрешно търсене на национални стоки и услуги ще генерира отново пропорционален ръст на стоковия внос под формата на горива и стоки с инвестиционно предназначение.

Значение на структурата на външнотърговския сектор за икономическия облик на страната

В допълнение на изследването на типологията на българския външнотърговския сектор изпъкват още няколко специфични проблема:

¹ Вж. Стефанов, Г. Детерминанти на икономическия растеж в България. // Алманах научни изследвания. Изследвания на българската макроикономика и на нейни сектори. Свищов, АИ „Ценов”. Т. 16, 2012 г., с. 52-53.

² Пак там, с. 52-53.

³ Пак там, с. 52-53.

- Съгласно базово изследване¹ на БАН от десетилетия насам **стоковата структура на износа остава типична за развиваща се икономика** с преобладаващ дял на суровините и материалите (особено метали), т.е. продукция с ниска степен на преработка и съответно с нисък дял на добавена стойност. Според авторите на изследването такъв тип структура не може в дългосрочен план да генерира устойчив икономически растеж, тъй като е силно зависима от промените в цените, които по принцип са силно процикличен фактор.

- Въпреки че приоритет за всяка икономика е стимулирането на износа, трябва да отбележим със съжаление, че най-добрите намерения за растеж се сблъскват на местна почва с обстоятелството, че **потенциалът за износ на българската икономика изначално е ограничен** поради недостатъчното инвестиране в производствената база на експортно ориентирани отрасли.

- Типична черта на българския износ е тенденцията към **фиксирано географско насочване**. Ако допреди 1989 г. с членството си в СИВ, страната ни има силна географска ориентация към СССР и страните от соцблока, след промените, преди и след членството в ЕС, страната ни отново фиксира износната си дейност географски. По наше мнение това автоматично „скачване“ на системата на износа към определен географски блок крие потенциални рискове. Опитът с разпада на СССР и СИВ, довели до срив на българското стопанство и износ, с десетилетията би следвало да бъде поучителен. С географската ориентация на износа днес, насочен основно към страните от ЕС, автоматично се присвояват вълните и колебанията в ЕС и се предопределя обликът на българския цикъл².

В периодичните си доклади за състоянието на българската икономика Институтът за икономически изследвания към БАН неведнъж определя възможностите за инвестиции и потребление на местния пазар като силно зависими от външния приток на финансови средства, вследствие от което вътрешното търсене не разполага с автомеханизъм да възстановява икономиката към траектория на висок растеж след моменти на рецесия. Очевидно **съвременната структура на българската икономика е силно зависима от международната конюнктура**. Примерите за бързо, но неустойчиво нарастване на БВП, икономистите от БАН дефинират като „**риск за уязвимостта на българската икономика от неблагоприятни развития в световната икономика**“³, а степента, в която България търпи ефектите на външни за страната кризи, зависи от стопанските връзки на страната ни с развитите европейски държави. Българската икономика се характеризира с по-голяма волатилност от тази в Еврозоната, което се обуславя от нейния характер на малка и отворена икономика⁴.

¹ Белева, И., Йоцов, В., Е. Калчев и др. Годишен доклад: Икономическо развитие и политика в България – оценки и очаквания. Институт за икономически изследвания при БАН. София, ГорексПрес, 2012, с. 27.

² Промяната на конюнктурата в Еврозоната се отразява върху българската икономика с един или два периода закъснение.

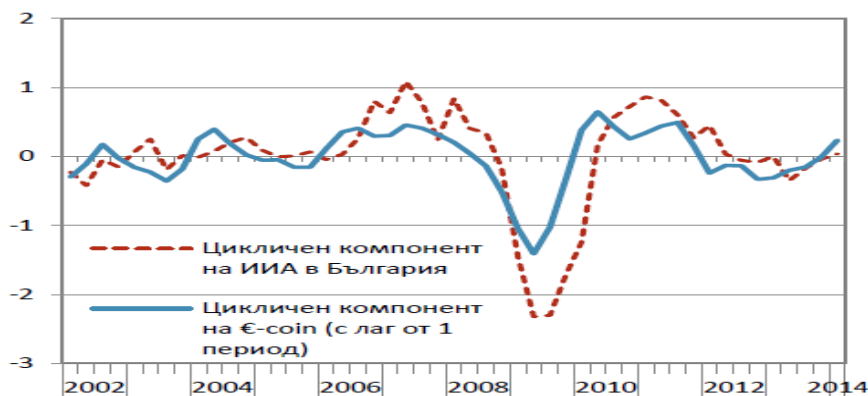
³ Белева, И., Йоцов, В., Калчев, Е. и др. Годишен доклад: Икономическо развитие и политика в България – оценки и очаквания. Институт за икономически изследвания при БАН. София, ГорексПрес, 2012, с. 23.

⁴ Вж. Индикатор на икономическата активност, бр. 1/2008. Агенция за икономически анализи и прогнози. <http://www.minfin.bg/document/8950:4/02.09.2014/>, с. 7-8.

Синхронизация на българския икономически цикъл с цикличните колебания на икономиките в ЕС

Съгласно хипотезата на Франкел и Роуз¹ валутните съюзи увеличават синхронизацията на бизнес циклите на страните участнички дори при автономни характеристики на циклите, предшествващи въвеждането на общата валута. Функционирането на валутен борд в страната отдавна обвързва страната към еврото в съотношението на фиксирания курс, което предопределя и благоприятства синхронизирането на цикличната динамика на икономиката ни с тази в Еврозоната.

Оценките на цикличните колебания и икономическата активност на Еврозоната и България показва, че **промените във външната конюнктура се отразяват най-силно върху българската икономика със закъснение между едно и две тримесечия**², което е свързано с високата зависимост на българския бизнес цикъл от външната среда (фигура 1).



Източник: Индикатор на икономическата активност, бр. 1 – 2/2014. Министерство на финансите; <http://www.minfin.bg/bg/page/872/>

Фиг. 1. Оценени циклични колебания в Еврозоната и България

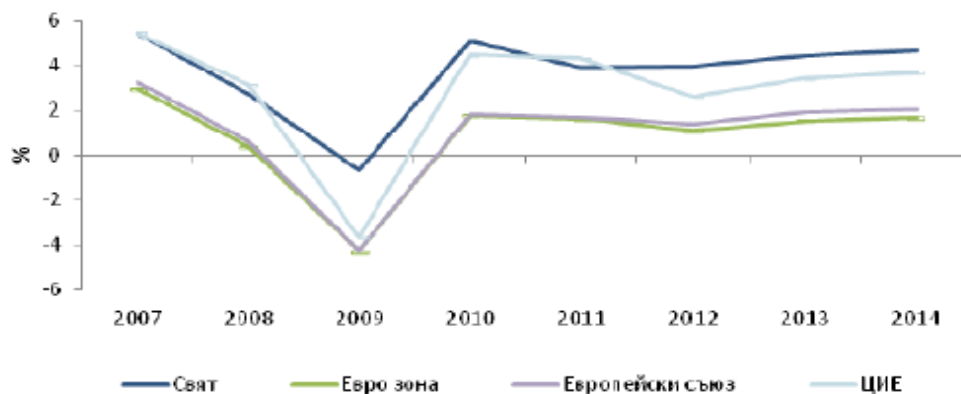
Рецесията от 2009 г. е пример как при нарастваща обвързаност с европейските партньори България поема забавянето на глобалния икономически растеж. С най-голям принос в забавянето от 4 до 2,7% са страните от ОИСР³, в т.ч. и държавите от Еврозоната, включващи основните търговски партньори на България като Германия, Италия, Гърция и др. (фигура 2)⁴. Предвид предимно европейската ориентация на външнотърговските потоци всяка значима промяна в динамиката на европейския цикъл, макар и с лаг, би се отразила върху динамиката на националния износ и външнотърговския ни баланс.

¹ Вж. Стефанов, Г. Синхронизация на бизнес циклите на България спрямо страните от еврозоната. // Бизнес управление. Свищов, 2011, бр. 2, с. 126.

² Вж. Индикатор на икономическата активност. Бр. 1-2/2014. Министерство на финансите. <http://www.minfin.bg/bg/page/872/11.09.2014/>.

³ Организация за икономическо сътрудничество и развитие.

⁴ Белева, И., Йоцов, В., Е. Калчев и др. Годишен доклад: Икономическо развитие и политика в България – оценки и очаквания. Институт за икономически изследвания при БАН. София, ГорексПрес, 2012, с. 6.



Източник: Годишен доклад за 2012 г. на Икономически институт при БАН по данни на Световна банка и МВФ.

Фиг. 2. Динамика на глобалния БВП

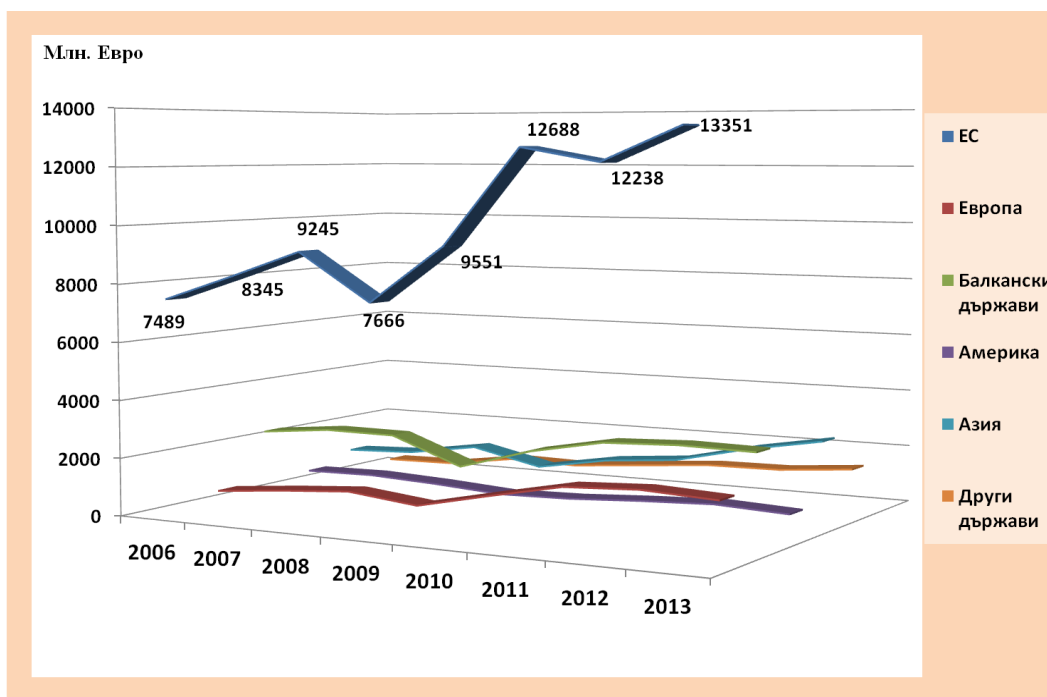
След регистрирания през 2009 г. значителен спад в размер на 5,5% през 2010 г. икономиката на България отбелязва малък икономически растеж от 0,4%¹. Като основен фактор за този подем според анализа на БАН е излизането от рецесията на основните търговски партньори на страната, вследствие от което износьт на стоки и услуги се увеличава на годишна база с 14,7% в реално изражение. В същото време вносьт нараства с едва с 2,4%.

Според доклада на БАН високият темп на изменение на показателя е следствие от стопанското възстановяване на основните търговски партньори на страната до края на третото тримесечие на 2011 г., което предоставя добри възможности за реализация на българска продукция и слабия вътрешен пазар, който позволява пренасочването на продукцията към платежоспособните клиенти. Възходящият тренд на българския износ, преобладаващо ориентиран към страните от Европейския съюз и допринесъл за положителните тенденции в българската икономика (особено след 2009 г.), е изобразен на фигура 3.

Високата степен на зависимост на българския бизнес цикъл от този на Еврозоната дава основания на специалистите в Министерството на финансите да твърдят, че положителното икономическо развитие при европейските търговски партньори се отразява благоприятно върху икономическата активност у нас през следващи тримесечия². При наблюдение на синхронизацията прави впечатление **свързаната динамика и на вътрешното потребление в България, което показва низходящ темп с лаг във времето при спад в Еврозоната и оживление с лаг във времето при растеж в икономиките на европейските ни партньори** (фигура 4).

¹ Белева, И., Йоцов, В., Е. Калчев и др. Годишен доклад: Икономическо развитие и политика в България – оценки и очаквания. Институт за икономически изследвания при БАН. София, ГорексПрес, 2012, с. 12.

² Вж. Индикатор на икономическата активност, бр. 1-2/2014. Министерство на финансите. <http://www.minfin.bg/bg/page/872/11.09.2014/>, с. 8-11.



Източник: Практическо изследване на автора по данни на БНБ и НСИ.

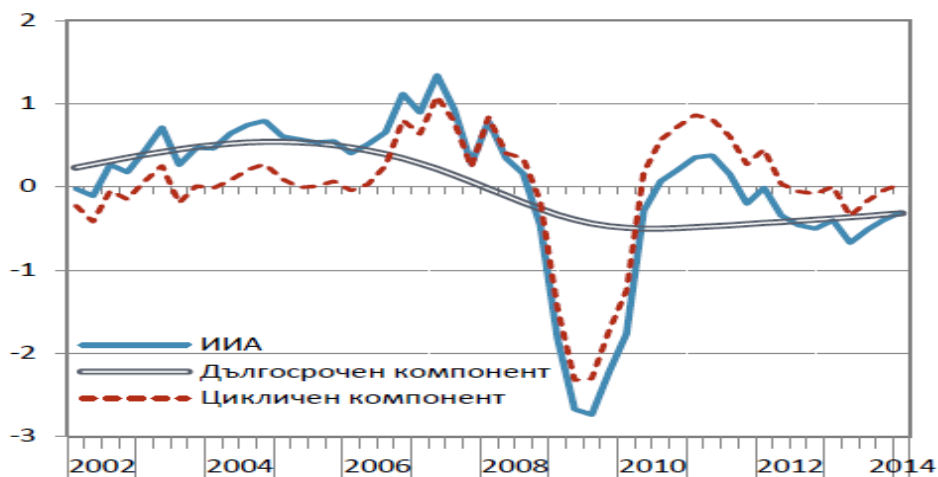
Фиг. 3. Динамика на износа на България по групи страни и Европейски съюз в млн. евро в периода 2006 – 2013 г.

Разбира се, комплексното подобряване на условията за бизнеса е значим фактор за подобрене на вътрешното потребление в страната на основата на оптимистичните оценки и повишената увереност на фирми и домакинства в по-благоприятна среда.

Анализите на Министерството на финансите отчитат, че подобрието на ИИА¹ през първото тримесечие на 2014 г. е подпомогнато, както от ускорението на икономическия растеж в ЕС и отражението му върху нивото на индустриалните поръчки за износ и очакванията на предприемачите в промишлеността, така и от положителното развитие на вътрешната икономическа среда². **Лидери сред носителите на растежа на износа са:** преработващата промишленост и производството на основни метали, а на вътрешното оживление – производството и разпределението на електро- и топлоенергия.

¹ Индикатор на икономическата активност

² Пак там, с. 8-11.



Източник: Индикатор на икономическата активност. Бр. 1 – 2/2014. Министерство на финансите; <http://www.minfin.bg/bg/page/872/>

Фиг. 4. Индикатор на икономическата активност по компоненти

При оценяването на синхронизацията на бизнес циклите на двата разглеждани региона експертите на АИАП¹ потвърждават, че **външните шокове имат доста по-продължително влияние върху българската икономика, отколкото в Еврзоната**². Налице е права зависимост на динамиката на вътрешната икономическа активност (рецесия или растеж) от динамиката в износа с 1 – 2 тримесечен лаг след Еврзоната, след което в резултат от очакванията (песимизъм, оптимизъм) се наблюдава нова самостоятелна динамика на вътрешния пазар. Като резултат икономиката, задвижена от външната среда, поддържа динамика, комбинираща вътрешен и външен пазар – в синхронизиран модел с европейската. Този типичен **резонанс на синхронизацията** за българската икономика успешно може да бъде използван за предпазване от резки шокове за икономиката от негативен и положителен характер поради наличието на естествен лаг. Наличието на „времеви буфер“ дава възможност на бизнеса да се подготви чрез приспособяване и реструктуриране на бизнеса за посрещане на цикличните колебания. По този начин всеки първоначален шок за Еврзоната ще бъде по-слаб след тримесечие и по-поносим като последствие на микроиво.

В заключение можем да обобщим, че съвременният модел на българската икономика като член на ЕС, с фиксиран курс към валутата на основните търговски партньори и в условията на валутен борд предопределя динамична търговска регионална интеграция с разнообразни макроикономически ефекти и последици. От една страна, активният износ към европейските партньори е двигател на растежа за цялата икономика, но ресурсната зависимост от внос на експортно ориентирани отрасли и структурата на външнотърговския обмен лимитират потенциалните възможности за икономически растеж. Това налага преоценка, разработване и прилагане на нова цялостна стратегия във външнотърговската политика на страната, за да се максимизират нетните ефекти върху растежа на БВП.

¹ Агенция за икономически анализи и прогнози.

² Вж. Индикатор на икономическата активност, бр. 1/2008. Агенция за икономически анализи и прогнози. <http://www.minfin.bg/document/8950:4/02.09.2014>. с. 8.

Резонансът на синхронизацията с европейския цикъл и благоприятната среда на стабилност поради режима на паричен съвет задават добра база за целите на цикличното прогнозиране, моделиране и управление на цикличните ефекти върху икономиката. Това на свой ред обуславя необходимостта от разработване и прилагане на макроикономически мерки за смекчаване на преноса на предстоящите рецесии (ако те не могат да бъдат предотвратени) и за максимално използване на ресурсите за растеж на икономиката за по-продължителен период.

Литература

1. Ангелов, И. Световната икономическа криза и България. София, АИ „Проф. Марин Дринов”, 2010.
2. Белева, И., Йоцов, В., Е. Калчев и др. Годишен доклад: Икономическо развитие и политика в България – оценки и очаквания. Институт за икономически изследвания при БАН. София, ГорексПрес, 2012.
3. Стефанов, Г. Детерминанти на икономическия растеж в България. // Алманах научни изследвания. Изследвания на българската макроикономика и на нейни сектори. Т. 16. Свищов, АИ „Ценов”, 2012.
4. Стефанов, Г. Синхронизация на бизнес циклите на България спрямо страните от Еврозоната. // Бизнес управление. Свищов, 2011, Кн. 2.
5. Тодоров, И. Макроикономически особености на интегрирането на България в европейския съюз. // Икономически изследвания, 2012, бр. 4.
6. Тодоров, Л. Възможности за прогнозиране фазите на икономическия цикъл на България. // Народно стопански архив. Свищов, № 3, 2011.
7. Индикатор на икономическата активност. Бр. 1 – 2/2014. Министерство на финансите. <http://www.minfin.bg/bg/page/872/11.09.2014/>
8. Damyanov, A. and G. Stefanov. Business cycle synchronization between the Bulgarian economy and the European Union. // South-Eastern Europe Journal of Economics, 2010, № 2.
9. www.bnb.bg
10. www.nsi.bg
11. www.oecd.org

ПОЛИТИКИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА АЛТЕРНАТИВНИТЕ РЕЖИМИ НА ПРАВА НА СОБСТВЕНОСТ В РАМКИТЕ НА ИНСТИТУЦИОНАЛНАТА ИКОНОМИКА

*докторант Стоян Шаламанов,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Правото на собственост е неразривно свързано с държавата. Тя със своята правна система регламентира собствеността. При разглеждането на правата на собственост институционалната икономика (ИИ) приема някои съществено различаващи се от юридическите схващания по отношение на собствеността. От една страна, това се обуславя от икономическата призма, през която се гледа на тях, а от друга, самото развитие на този клон на икономиката е основно в страните, използващи англосаксонската правна система (common law). Например англосаксонската правна система от тук и ИИ разглеждат „права на собственост“, т.е. използват термина в множествено число, за разлика от континенталната, където те се срещат като „право на собственост“. Разликата идва от там, че ИИ възприема не самите ресурси като собственост, а комплекса от правомощия за използване на тези ресурси: право на владение (ius possendi), право на ползване (ius utendi), право на разпореждане (ius abutendi), право на доход (ius fruendi), право на остатъчна стойност (ius vindicandi), право на безопасност, право на предаване на веща по наследство или завещание и др.¹

Процесът на установяване на все повече правомощия и задължения от гореизброените върху даден ресурс се нарича от ИИ спецификация, а обратният процес – размиване (ерозия) на правата на собственост. Ако правата на собственост не могат да гарантират плодовете или приходите от използването на даден ресурс, то не се явява стимул да се максимизира резултатът. Основната задача на теорията на правата на собственост се състои в анализа на взаимодействие между икономическата и правната система, като например правата на собственост определят какви разходи и приходи могат да получат агентите срещу своето поведение; реструктурирането на правата на собственост водят до промени в системата на икономическите стимули; реакцията на тези промени води до изменение на поведението на икономическите агенти². От това следва, че промяната в законодателството фактически променя обема на ресурсите и нивото на благосъстоянието в обществото. Разширяването или свиването на съществуващите права би довело до промяна в условията и мащаба на обмена (намаляване или увеличаване броя на сделките в икономиката) или като цяло промяна във формата и субстанцията на пазара.

Дж. Хиршлейфер обособява концептуалната рамка на правата на собственост в три теорема:

1. „Теорема на Адам Смит“, съгласно която доброволният обмен повишава благосъстоянието на участниците в сделката. Следователно законодателството е нужно всячески да поощрява стокообмена: да отстранява изкуствените бариери от всякакъв род и да предоставя юридическа защита на доброволно сключените договори.

¹ Олейник, А. Н. Институциональная экономика. М., ИНФРА-М, 2002 г.

² Demsetz, H. Toward a theory of property rights. - „American Economic Review“, 1967, v. 57, N 2.

2. „Теорема на Роналд Коуз”, съгласно която всички условия за взаимноизгоден обмен между заинтересовани лица са изпълнени, ако трансакционните разходи са равни на нула и правата на собственост са точно определени. Към предписанието за отстраняването на изкуствените бариери се добавя и задачата законодателството да приеме точна спецификация на всички права на собственост, които имат икономическо значение.

3. „Теорема на Ричард Познер”, съгласно която когато трансакционните разходи са положителни (т.е. когато на пътя на обмена стоят обективни прегради, непозволяващи достигане на ефективен резултат), различните варианти на разпределение на правата на собственост се оказват неравностойни по отношение на интересите на обществото. Т.е. при високи трансакционни разходи законодателството е длъжно да избере и установи най-ефективното от всички разпределение на собствеността¹.

Най-голяма роля при разработването на тази теория изиграва Роналд Коуз (нобелов лауреат за 1999 г.). От предложената от него теорема следва, че при определени условия пазарът е способен сам да се справи с външните ефекти, така че възможните отклонения от оптималната алокация на ресурси да има единствено преходен характер². С други думи, съдържанието и разпределението на правата на собственост влияят на алокацията на ресурсите, на стокообмена, на разпределението на дохода, на процеса на ценообразуване и много други променливи в икономиката. Затова и теорията на правата на собственост обръща специално внимание на различните форми на собственост, техните предимства и недостатъци по отношение на трансакционните разходи.

Различните форми на собственост се обособяват според различния субект на собствеността. **Общата (свободно достъпна) собственост** се наблюдава, когато нито един икономически агент не притежава правото на владение на даден ограничен ресурс. Достъпът до такава собственост е свободен за всеки и никой не може да бъде изключен от използване на ресурса. Нито една икономика не би била жизнеспособна, ако всичките ѝ ресурси са общо-достъпна собственост.

Колективната (общинска) собственост може да се определи като родствена на държавната собственост. Най-общо казано, тя се наблюдава, когато едно общество владее даден ресурс, не допуска външни агенти до него и контролира използването му от вътрешните членове. При колективната собственост е много важна съгласуваността между правилата за разпределение на ползите и правилата за разпределение на разходите. За разлика от общо-достъпната собственост общинската създава стимули за повишаване ефективността и производителността и овладяването на нови технологии.

Частната собственост се явява основен институт на пазарната икономика. При нея собственикът може да изключи всички други икономически агенти от ползване на ресурса. Високата степен на изключителност, присъща на частната собственост, осигурява най-тясна връзка между решенията и резултатите. При определени обстоятелства обаче частните права на собственост могат да затруднят използването на ресурса. Наблюдава се т.нар. „трагедия на антиобщо-достъпната собственост”³. Тази ситуация възниква, когато няколко собственици на даден ресурс, могат да си забранят един на друг ползването на ресурса. Подобни хипотези се реализират много често при обща интелектуална собственост. Приватизацията на научните изследвания води до тези последствия. Барьерата понякога възниква и по чисто технологични причини: даден патент се държи от множество откриватели, или техни

¹ Hirshleifer, J. Evolutionary models in economics and law: cooperation versus conflict strategies. - "Research in Law and Economics", 1982, v. 4.

² Nutzinger, H. G. The economics of property rights: a new paradigm in economic science - In: Philosophy of economics. Ed. by Stegmuller W. Berlin, 1982.

³ Одиноцова, М. И. Институционална икономика. ГУ ВШЭ, 2007 г.

наследници, свързването и договарянето, с които би покачило изключително трансакционните разходи.

На последно място трябва да се спомене и **държавната собственост**. В повечето страни на континента се прави разграничение между публична държавна собственост и частна държавна собственост. Какъвто и да е типът на държавна собственост, за разлика от колективната собственост, експлоатацията ѝ не може да се регламентира от неформални норми.

Сравнението на реалната ситуация с идеалната при оптимално разпределение на ресурсите, ни дава ориентир за необходимостта от приватизация, национализация или друго изменение на режимите на собственост. Институционалният подход помага за преодоляване на ограниченията на неокласическата теория, сравнявайки алтернативните режими на собственост, обяснявайки тяхното съществуване в светлината на трансакционните разходи. Следвайки тази логика правата на държавна собственост трябва да съществуват там, където сравнителните предимства на частната и колективната са сравнително малки. Или с други думи, еднозначно може да се заключи, че намесата на държавата в отношенията на собственост може да доведе до подобрение по Парето.

Съвсем правдиво ИИ постулира, че високата спецификация на правата на собственост намалява неопределеността в стопанските взаимодействия и създава предпоставки за оптимално разпределение и ефективно използване на ограничените ресурси. Спецификацията действително би допринесла най-малкото за по-акуратно и безпристрастно разглеждане на съдебни дела, преодоляване на лобизма и корупцията в изпълнителната власт. От друга страна, обаче повечето представители на ИИ, бидейки подвластни на средата си, а именно англосаксонската правна система и доминиращите крайно либерални ценности в САЩ и Великобритания, изпадат в известна едностранчивост. Те така фанатично отричат различните форми на колективна собственост, че сами се оплитат в противоречия, същевременно пропускайки много нюанси на икономическите отношения.

Достатъчно познати са преимуществата, които има частната собственост върху ограничените ресурси от гледна точка на мотивацията и ефективността. Тези преимущества обаче далеч не са относими към всички хипотези. Финансовата криза от 2008 – 2009 г. в САЩ е актуален пример в тази насока. Раздържавяването при липсата на засилен контрол в определени отрасли може да доведе до катастрофални последици. А в много случаи теорията на трансакционните разходи ни заставя да си зададем въпроса: дали разходите по контрол на един такъв сектор не са по-големи, от колкото преимуществата от частното му стопанисване?!

Неприязната на голяма част от англо-американските автори към държавната, общинската и въобще към колективната собственост стига далеч. Познер към тях приравнява дори случаите на обикновена съсобственост и дава като пример за неефективност, когато един баща завещава своя имот на двете си деца¹. Извисяването на индивидуализма и заклеймяването на всичко колективно, в т.ч. и акционерните търговски дружества, изглежда странно. Наистина акционерната собственост се разглежда в някои литературни източници като „имитираща“ държавната или общинската собственост. Обаче именно в англоговорещите страни са най-разпространени различните акционерни форми на стопанска организация. В някои американски публични компании броят на акционерите е по-голям от средно голяма община, дори от някои държави. Тези двойни стандарти при разглеждане на собствеността нямат сериозно обяснение. Защо фермерите в една община ще експлоатират общата собственост по-зле отколкото инвеститорите в едно акционерно дружество. Ако се вгледаме по-задълбочено, можем да открием предимства и недостатъци и при двете организационни форми.

¹ Познер, Р. А. Экономический анализ права. Т. I. Санкт-Петербург, Академическая школа, 2004 г.

Главният проблем на акционерните форми на собственост е „контролът над контролиращите”. При класическата форма на собственост проблемът се решава чрез правото на остатъчния доход. В корпорациите това не е така. Пред висшите ръководители се открива широко поле за опортюнистично поведение за отклоняване на ресурси в личен интерес и в ущърб на собствениците. Т.е. наблюдават се същите негативи като при управлението на държавната собственост. Дори напротив – при държавната собственост контролът е значително по-завишен, като цяло публичният административен апарат е много по-сложен и ако е акуратно изграден, то трите власти помежду си трябва да се контролират, същевременно имаме и т.нар. „четвърта власт” (медиите), която особено ревностно следи действията на правителството. Във всички форми на колективна собственост ще съществува стремеж у даден участник да минимизира приноса си и да максимизира ползите си. Редица изследователи заключават, че и двете крайни становища за априорните предимства на обществената или частната собственост сочат или за идеологическа обремененост, или за користо обслужване на дадени интереси (напр. на едрия бизнес или политическата върхушка)¹.

На основните аргументи на либералните икономисти в полза на частната собственост могат да се изкажат възражения:

1. Относно поощряването към по-разумно управление на имуществото. Вече посочихме, че този ефект може да настъпи само при еднолична собственост, която като цяло е изключение в производствения сектор на съвременните икономики.

2. Относно повишаването на ефективността на използване на ресурса. Ако приемем, че разумно се управлява само едноличната собственост, т.е. при едноличен собственик има най-висока ползност от единица собственост, при едноличната собственост могат да се забележат други недостатъци, а именно по отношение на ефективността. Например загуба по отношение на икономии от мащаба. При колективната собственост са възможни съществени икономии от мащаба. Ако вместо къща, построим блок, големият блок ще донесе икономии от мащаба и от използваната земя и при изграждането му, и при експлоатацията му, дори при отоплението му. Този сценарий е по-ефективен за обществото като цяло.

3. Относно стремежа за съхраняване на ресурсите за бъдеще време. Могат да се дадат възражения и тук. Държавното стопанисване и експлоатиране на българските планини преди перестройката доведе до тяхното залесяване с гори (за разлика от съседни на България страни). Сега тези гори се изсичат и то усилено, без да се мисли за тяхното съхранение, а напротив да се добие и реализира колкото се може повече преди държавата да засили регулацията. Подобни ефекти се наблюдават и в концесиите за добив на природни изкопаеми. Концесионерът се стреми към максимален добив в срока на концесия. Без да мисли за рандемана и замърсяването на околната среда. Важен е добивът за единица време. Актуален е примерът и с добива на нефт, въпреки рекордно ниските цени на световно ниво той не намалява. Тук стои неминуемо и страхът от поява на стоки заместители, които могат да променят конюнктурата и структурата на потреблението към алтернативни енергоносители.

4. Относно стремежа за оползотворяване на своите ресурси в интерес на други лица (напр. отдаване под наем на излишно имущество). Възраженията тук са свързани с едно просто икономическо правило, а именно – предлагането на труд. В един момент ефектът на заместването се изгласква от ефекта на дохода, много заможни хора не биха си направили труда да отдадат свое имущество под наем или друго. Това би ангажирало тяхно свободно време, което те ценят по-високо.

Разбира се, могат да се дадат много сравнителни примери между предприятия държавна и частната собственост, които са в полза на частните. Повечето държавни предприятия под-

¹ Попов, Т., Т. Седларски. Институционална икономика: възможности и неизползван потенциал. София, УИ „Св. Климент Оридски”, 2012 г.

държат по-големи мощности и по-ниски цени на продукцията си, но за сметка на това, изразходват повече ресурси за строителството на сгради, използват по-капиталоемки технологии, имат по-високи оперативни разходи, по-бавно реагират на промяна в търсенето, поддържат малък асортимент, бавно усвояват нови технологии, поддържат закостеняла и голяма администрация. Но могат да се посочат и още обективни бариери пред приватизацията. Тя води след себе си ръст на разходите по изграждане и поддръжка на акуратна данъчна система, високи разходи по контрол и регулиране и в крайна сметка и сериозна социална съпротива. Понякога тези разходи не са въобще пренебрежими и е резонно да се задава въпросът дали те не превишават ползите от либерализацията. Т.е. трансакционните разходи и загубите за обществото съвсем реално могат да се окажат по-високи при частната собственост.

В този контекст възниква един въпрос. Защо не се търсят решения за подобряване на ефективността на държавните предприятия, в т.ч. и междинни алтернативи? В литературата се разглеждат бегло подобни варианти. Като например мениджърските договори или договорите за изпълнение, чрез които може да се договори с частна фирма или лице управлението на дадено държавно дружество. Или предоставянето на концесии, като единствена алтернатива на публичната държавна собственост. Всички тези варианти имат своите слабости, някои от тях по-горе са засегнати. Странно защо липсва обаче обстойно разглеждане на смесената собственост. Много често ръководителите на държавни предприятия се назначават на политически принцип, без те да имат нужната квалификация. Това е един от вариантите на политическа корупция. Много често се назначават лица, свързани с частния бизнес, които умишлено саботират дейността на държавното дружество в полза на частни конкурентни интереси. Но какво би се случило, ако дадено дружество (като например БДЖ) се постави в състояние на смесена собственост. Например приватизират се 50% от капитала и правото частният инвеститор да определя мениджмънта?! Неминуемо съществуват рискове, включително от източване на предприятието, но срещу това стоят уставът на дружеството, който може да се определи още с приватизационния договор и 50% блокираща квота в общото събрание на акционерите.

Може да се заключи със становището на Дъглас Норт, че институциите са специфични за определено място и време. Не е препоръчително автоматичното пренасяне на един институционален механизъм от една среда в друга. Това би довело до неочаквани или дори негативни резултати¹. Също така по-горе бе доказано, че управлението на собствеността в една или друга форма, има своите предимства и недостатъци, както по отношение на трансакционните разходи, така и по отношение на външните ефекти и благосъстоянието на обществото (при държавната собственост е възможно да се явяват едни трансакционни разходи, при частната други). Това ни води към извод, че критерият трябва да бъде комплексен, да се оценява и съответната икономико-политическа, социално-културна среда, и останалите фактори: ефективност, външни ефекти, социална цена, сигурност, устойчиво развитие и прочие. Безпристрастността и обективността ни задължава да изведем извод, че е невъзможно да се дадат универсални препоръки и да се фаворизира една форма на собственост за сметка на друга, а всеки казус трябва да се преценява индивидуално.

¹ North, D. C. Understanding the Process of Economics Change. Princeton. N.J., Princeton University Press, 2005.

Литература

1. Попов, Т., Т. Седларски. Институционална икономика: Възможности и неизползван потенциал. София, УИ „Св. Климент Охридски”, 2012.
2. Стиглиц, Дж. Свободно падане, Америка, свободните пазари, кризата и виновните за нея. София, ИК „ИнфоДАР”, 2010.
3. Аузан, Ал. Институциональная экономика. М., ИНФРА-М, 2006.
4. Виноградова, А. В. Институциональная экономика: теория и практика. Нижний Новгород, Нижегородский госуниверситет, 2012.
5. Львова, Д. С. Институциональная экономика. М., ИНФРА-М, 2001.
6. Мовсесян, А. Г. Либерализм и экономика. Логос, 2003.
7. Одинцова, М. И. Институциональная экономика, ГУ ВШЭ, 2007.
8. Олейник, А. Н. Институциональная экономика. М., ИНФРА-М, 2002.
9. Петросян, Д. С. Государственное регулирование национальной экономики. Новые направления теории: гуманистический подход. М, ИНФРА-М, 2012.
10. Познер, Р. А. Экономический анализ права. Т. I, Академическая школа, Санкт-Петербург, 2004 г.
11. Фуруботн, Э. Г., Р. Рихтер. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. Санкт-Петербург, ИДСПГУ, 2005 г.
12. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория. М., ТЕИС, 2002.
13. Эггертссон, Т. Экономическое поведение институты. М., Дело, 2001.
14. Behrens, P. The firm as a complex institution. – Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1985, v. 141, N 1.
15. Barzel, Y. Measurement costs and the organization of markets. – Journal of Law and Economics, 1982, v. 25, N 1.
16. Demsetz, H. Toward a theory of property rights. – American Economic Review, 1967, v. 57, N 2.
17. Hirshleifer, J. Evolutionary models in economics and law: cooperation versus conflict strategies. – Research in Law and Economics, 1982, v. 4.
18. Jensen, M. C., W. H. Meckling. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure. – Journal of Financial Economics, 1973, v. 3, N 5.
19. North, D. C. Understanding the Process of Economics Change. Princeton. N.J., Princeton University Press, 2005.
20. Nutzinger, H. G. The economics of property rights: a new paradigm in economic science – In: Philosophy of economics. Ed. by Stegmuller W. Berlin, 1982.
21. Williamson, O. E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. N.Y., 1985.

III СЕКЦИЯ: УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ

НЕОКЛАСИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ И УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ

проф. д-р Зоя Младенова,
Икономически университет – Варна

От времето, когато в света за първи път се заговори за устойчиво развитие – края на 80-те и началото на 90-те години на XX в.¹, измина приблизително четвърт век. През този период концепцията получава все по-широко разпространение и признание, като навлиза в живота на обществото. Ако се погледне към дейността на международните организации през изминалия период, ще се установят огромни усилия и голям брой решения, насочени към реализиране на принципите на устойчивото развитие – толкова много и толкова сериозни, че това дори може да създаде илюзията, че светът живее под знака на устойчивото развитие. След 1987 г. идеята за устойчивото развитие (УР) започва все по-сериозно да присъства и в научните изследвания, в т.ч. и в икономическите науки. През последните десетина години в ИУ – Варна, наблюдавам как все по-често се говори за УР: проведени бяха научни конференции от катедра „Аграрна икономика” по въпроса за селското стопанство и УР; колегите от катедра „Икономика и организация на туризма” непрекъснато говорят за туризма и УР и т.н. На този фон не може да не направи впечатление, че *икономическата теория* като че ли стои встрани от този проблем. Имам предвид, разбира се, не това, което се случва в ИУ – Варна, и не в катедра „Обща икономическа теория” на ИУ – Варна, а имам предвид глобалната картина.

На първо място, възниква въпросът: вярна ли е констатацията, че що се отнася до икономическата теория – а тук аз говоря за доминиращата теоретична парадигма: неокласическата теория или икономикса – проблемът за устойчивото развитие, ако изобщо присъства, стои някъде съвсем в нейната периферия?

Ако обърнем поглед първо към преподаването, то мястото, където бихме очаквали да се сблъскаме с идеята за устойчивото развитие, са преди всичко **целите на макроикономическата политика** (в някои учебници, обозначавани като „приоритети” или „ориентири”). Добре известно е, че концепцията за УР е нова парадигма (модел на развитието, който не е и няма да се яви продукт на действието на обективните стихийни сили в икономиката и обществото, а е възплъщение на определена визия за света, в който всички ние искаме да живеем.² И ще се реализира в резултат от съзнателни и целенасочени действия. Затова цен-

¹ Да споменем тук доклада „Брунтланд” от 1987 г. и още повече Конференцията на ООН в Рио де Жанейро през 1992 г., които изиграват решаваща роля за въвеждането и разпространението на концепцията за устойчивото развитие.

² Показателно в това отношение е заглавието на основния документ на глобалния форум „Рио+20” – доклад със заглавие „The World We Want” (UN Conference on Sustainable Development, Rio

трална роля за реализирането на концепцията за УР играят политиките – политиките и дейността на институциите. От такава гледна точка, ако концепцията за УР присъства в преподаването на икономикс, то би следвало да очакваме да намира отражение на първо място при формулиране на целите на макроикономическата политика.¹

Как се формулират понастоящем в учебниците целите на макроикономическата политика?

Позволих си да направя едно проучване на няколко най-нови и широко разпространени учебници по макроикономика. Това са следните учебници:

1. McConnell, S. Brue and S. Flynn. *Macroeconomics. Principles, Problems and Policies*, 19th ed., 2012.
2. Mankiw, G. *Principles of Macroeconomics*, 6th ed., 2012.
3. Baumol, W. and A. Blinder. *Macroeconomics. Principles and Policy*, 11th ed., 2011.
4. Case, K., R. Fair and Sh. Oster. *Principles of Macroeconomics (Global Edition)*, 11th ed., 2014.
5. Samuelson, P. and W. Nordhaus. *Macroeconomics*, 18th ed., 2009.
6. Parkin, M. *Economics*, PEARSON, 10th ed., 2012.

Проучването даде възможност да се направи следният извод: УР отсъства при формулиране целите на макроикономическата политика. Те продължават да се задават по един традиционен начин (ориентирани към растежа, заетостта/безработицата, инфлацията и външикономическите баланси).²

Може да се издигне възражение, че преподаването обикновено изостава от науката. Затова следващият въпрос е: а как стоят нещата в науката? Присъства ли УР в научните изследвания в теоретичното направление на неокласиката?

За придобиване на представа по въпроса направих справка във водещите списания по икономикс. Тук искам да отворя една скоба и да отбележа, че ако границата между ортодоксалната и хетеродоксалната икономическа теория е доста размита и не е ясно очертана, то не е така по отношение на периодичните издания. Тук ситуацията е различна: има списания, които публикуват икономикс (ясно се вписват в направлението на неокласиката), и други списания, които публикуват изследвания на хетеродоксалните икономисти. Проучването, което направих, се отнася до съдържанието на пет водещи списания по икономикс през последните 10 години.

Това са следните списания:

1. *Quarterly Journal of Economics*
2. *Journal of Political Economy*
3. *Econometrica*

de Janeiro 20-22 June 2012, Outcome document “The Future We Want”, приет на 66-та сесия на Общото събрание на ООН на 27 юли 2012 г.).

¹ В рамките на Световната организация от десетилетия битува разбирането, че политиките за УР следва да се реализират на четири равнища: световно, регионално, национално и местно. Националната политика, в т.ч. националната икономическа политика, е един от най-важните крайъгълни камъни за постигането на УР.

² Един по-детайлен поглед разкрива следното: целите на макроикономическата политика се задават по един традиционен начин в учебниците на Баумол/Блайндър, Кейс, Феър и Остер, както и в учебника на Самуелсън/Нордхаус (където те са обозначени като „ориентири“). В учебника по макроикономика на Г. Манкю има самостоятелна глава (гл. 23), озаглавена „Six Debates Over Macroeconomic Policy“, но в нея се разглеждат спорни теоретични въпроси като „правила срещу дескреция“ и други, но не и проблеми на обвързване на макроикономическата политика с УР. Само в учебника на М. Паркин има отделна глава (гл. 17), озаглавена „Economics of the environment“, но тя стои встрани от останалия макроикономически анализ в учебника и изглежда по-скоро като приложение.

4. American Economic Review
5. Review of Economic Studies.

Резултатът е следният: проблемът „устойчиво развитие” (sustainable development) напълно отсъства сред публикациите в избраните списания и през разглеждания период. Срещат се изследвания по отделни аспекти на УР: *climate change, pollution, ecological policy*, но и те са много малко на брой или са рядко явление на страниците на анализирания издания (например във водещото списание *Quarterly Journal of Economics* няма нито една публикация от подобен характер, същото важи и за *Review of Economic Studies*; в *Econometrica* има една статия, а в *Journal of Political Economy* – две статии за период от 10 години; в *American Economic Review* в периода до 2010 г. има само по една статия годишно, след 2010 г. те нарастват на 1 – 3 публикации годишно, и т.н.). Може да се направи изводът, че УР в никакъв случай не е сред водещите, приоритетни научни проблеми в рамките на доминиращото теоретично направление – неокласиката. Тъкмо обратното: той е оставен някъде в периферията на научния интерес и като цяло, няма да е пресилено да се каже, е обект на „незабеляване” от страна на неокласическия икономикс¹.

Моят доклад се обръща с лице към този проблем, като търси отговор на въпроса защо устойчивото развитие получава такова слабо внимание от страна на неокласическата теория?

Обяснението до известна степен е в самата концепция за УР и по-точно в нейната интерпретация на практика.

Концепцията за УР е добре позната, затова аз няма да се спирам подробно върху нея. Ще отбележа само, че след първото определение на УР, дадено в доклада Брунтланд (аз тук съм съгласна са проф. Р. Гечев², че това определение звучи твърде общо, като добро пожелание, но не дава отговор конкретно нито за обхвата, нито за целите на УР) усилията се насочват към конкретизиране на това определение и запълването му със съдържание. С течение на времето се формира една общоприета концепция за устойчивото развитие. Ако трябва накратко да се систематизира нейното съдържание, се изразява в следното: в словосъчетанието „УР” една от двете основни думи е „развитие”. Развитие се разбира в един традиционен смисъл – като растеж на благосъстоянието на хората, а негов източник е икономиката. За да е възможно да се задоволяват потребностите на населението (на едно нарастващо население на планетата Земя) и да се осигурява нарастване на благосъстоянието, на първо място икономиката трябва да генерира икономически растеж. Така че първото и най-важно условие за УР е икономиката да осигурява растеж. За да бъде обаче „развитието” устойчиво, то трябва наред с икономическите, да постига и социалните (социално равенство, нарастване на социалната еднородност и намаляване на социалната поляризация), и екологичните (поддържане на екологично равновесие, на способността на екосистемите да се възпроизвеждат) цели. Така се формира широко разпространената днес представа за УР като интегриращо три стълба (pillars) – икономически, социален и екологичен. За съчетаване на интересите на сегашните и бъдещите поколения, за осигуряване на еднопосочност на краткосрочните и дългосрочните цели на развитие, приема се, че е нужен модел на развитие, който да интегрира трите стълба: икономически, социален и екологичен и да постига техните цели в единство.

¹ Тази констатация се опира не само на направеното по-горе целенасочено проучване на съдържанието на определен брой водещи списания по икономикс, но и на един много по-широк поглед от страна на автора върху състоянието на изследванията в даденото теоретично направление през последните десетилетия.

² Gechev, R. Sustainable Development. Economic Aspects, Univ. of Indianapolis Press, 2005, p. 2.

Така е на теория, но на практика нещата се оказват различни. В реалността акцентът продължава да е върху „развитие”, а не върху „устойчиво”, като на свой ред развитието, както бе по-посочено по-горе, се интерпретира чисто икономически. На практика икономиката продължава да доминира, а икономическите цели са с приоритетно значение. Доказателство е и фактът, че нерядко (особено в документи, касаещи икономическата политика) „УР” се отъждествява (заменя) с „устойчив растеж” и двете понятия се разглеждат като синоними.¹ Растежът продължава да е абсолютен приоритет, а социалните и екологичните цели на практика съвсем не са равнопоставени на икономическите – те са оставени на заден план или се третират като второстепенни.

Ако сега насочим вниманието си към *неокласическата теория*, едно от най-забележителните явления в нейното развитие от средата на 80-те години на ХХ в. е несъмнено възраждането на интереса към теориите на растежа. Тази тематична област се превърна в приоритетно научно направление през последните 30 години, развитието на което даде много нови резултати. На първо място, следва да се посочи появата и развитието на ендогенните теории на растежа, но новостите далеч не се изчерпват само с тях. Към качествени изменения в теорията на растежа в рамките на неокласическото направление през последните десетилетия, трасиращи една дълготрайна и важна линия на развитие, следва да се отнесе също с повишаване ролята на историята (стопанската история) в изучаването на растежа, нарастващо внимание към емпиричните изследвания в стремеж да се развива теория, съвместима с фактите, повишеното внимание към т.нар. фундаментални определители на растежа.² Причините за възраждането на интереса към теорията на растежа и проблемите на дългосрочното развитие следва да се търсят както в процеси, протичащи в стопанската практика, така и в някои явления от областта на самата икономическа теория. От началото на 90-те години на ХХ в. американската икономика навлиза в най-продължителната фаза на икономически растеж в цялата си стопанска история. Този факт съществено допринася за посоката, в която се ориентират макроикономическите изследвания. Развива се статистиката, натрупват се нови данни, касаещи дългосрочното развитие. Сред тях са данни, които сочат, че след 1973 г. темпът на нарастване на производителността на труда в страните от ОИСР проявява тенденция на забавяне, което ражда загриженост и подтиква към изследвания в дадената научна област. Разширява се наличната статистика за БВП на голям брой икономики в света. Това дава възможност да се отчете забележителният растеж на някои държави например на „азиатските тигри”, но едновременно с това разочароващите резултати на ред развиващи се страни и да се осъзнае фактът, че определен брой развиващи се икономики не извършват „догонване” и конвергенция по доход от глава на населението с богатите държави. Големите различия в темповете на растеж и дивергенцията в доходите се нуждаят от обяснение, както и насоките, в които се развива световната икономика. Крахът на реалния социализъм в края на 80-те години на миналия век насочва вниманието към взаимоотношението между социалните, политическите и икономическите институции и капацитета на икономиката да поддържа растежа. Що се отнася до собствено научните причини, най-сериозният подтик за възобновяването на интереса към растежа и за развитието на новите теоретични търсения са теоретичните и емпиричните недостатъци на неокласическия модел на растежа (модела на Солоу), който до средата на 80-те години на ХХ в. е

¹ Илюстрация за това са редица официални документи на ЕС. Като пример може да се посочи Лисабонската стратегия, която е основен документ на ЕС по УР. Още по-ясно това разбиране личи в стратегия „Европа 2020”, която е озаглавена: Стратегия за „интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж” (Smart, sustainable and inclusive growth).

² По-подробно по този въпрос вж. Младенова, З. Неокласическата теория в края на ХХ – началото на ХХІ век: постижения, проблеми, перспективи. Част 1. Варна, СТЕНО, 2011 г. с. 210-246.

твърдо установен като стандартната аналитична схема на агрегатната икономическа теория на дългосрочния период.

Ако обобщим, следва да посочим, че причините за ренесанса на интереса към теориите на растежа в рамките на неокласическото направление от средата на 80-те години на ХХ в. насам не са свързани с идеята за УР, нямат нищо общо с тази идея. Но доколкото на практика *икономическият аспект на УР* се идентифицира с растежа, се оказва, че по този начин чрез развитие на теорията на растежа и по чисто случайно съвпадение неокласиката отговаря и на необходимостта да обяснява УР. Ако се върна към въпроса, поставен в началото: защо неокласическата теория не се занимава с проблема за устойчивото развитие, отговорът е следният: чисто икономически, в преобладаващите интерпретации УР е сведено до икономическия растеж. А неокласиката, както се вижда, се занимава активно с проблемите на растежа през последните десетилетия, така че в този смисъл по отношение концепцията за УР изглежда, че тя прави това, което трябва да прави и няма нужда да прави нещо друго.

Наложилото се разбиране за устойчивото развитие, в което се отглежда централно място на икономическия растеж обаче се очертава като една от най-важните причини за слабия напредък по отношение постигане целите на УР в света. Без да се впускам в коментар в тази посока, ще отбележа, че засега резултатите от реализирането на концепцията за УР са твърде разочаровачни. Въпреки някои положителни развития във връзка с постигане целите на хилядолетието за развитие през периода 2000 – 2015 г., като цяло социалните и особено екологичните параметри на развитието продължават да се влошават.¹ Това понастоящем е общопризнато и е повод не само за констатации, но и за огромна тревога и безпокойство, доколкото времевият хоризонт, в който човечеството може да реагира и да осъществи промяната все повече се скъсява. Факт е, че решителен прелом към постигането на УР все още не е извършен. Съвременното развитие продължава да е неустойчиво.

Тези реалности, незадоволителният напредък по отношение реализацията на концепцията за УР на практика налагат да се търсят нови решения, едно от които е развитие на самата концепция за УР. В това отношение следва да се отбележат решенията на конференцията „Рио+20“ по УР, проведена в Рио де Жанейро през 2012 г. – последният глобален форум по устойчиво развитие. Както отбелязват анализаторите, конференцията доведе до важни концептуални, институционални и оперативни резултати.² В **концептуално отношение** заключителният документ на конференцията: докладът „Бъдещето, което искаме“, заменя традиционната дефиниция на УР, което почива върху три отделни стълба: икономически, социален и екологичен с нова представа за три „измерения“ на УР. Тази промяна не е формална, а съществена. Тя отчита взаимовръзката и взаимозависимостите между трите измерения, признава плавното преминаване между тях и отваря възможности за по-интегрирани форми на управление. Като продължение на това ново разбиране конференцията в Рио де Жанейро формулира и задачата да се изработят цели на устойчивото развитие, които да отразяват новия интегриран подход.³

¹ Изобилни доказателства се съдържат във: Младенова, З. Глобализация на икономиката и новата парадигма на развитието, Пленарен доклад на международната конференция „Икономиката в променяния свят: национални, регионални и глобални измерения“. Варна, 15.05.2015 г., изд. „Наука и икономика“, ИУ - Варна, 2015 г., 54 с.

² Иванова, М. Оценка на резултатите от конференцията „Рио+20“, институт Уърлдвоч, годишен доклад: Състоянието на планетата 2014, Управление за устойчиво развитие. С., изд. „Книжен тигър“, 2014 г., с. 164-174.

³ През следващите години се налага виждането Целите на УР да се обединят с Целите на хилядолетието за развитие, доколкото през 2015 г. изтича първият етап в достигането на Целите на хилядолетието за периода 2000-2015 г. и на дневен ред е формулирането на нови Цели на хилядолетието за развитие за периода 2015-2030 г. Това обединение е вече факт: на 70-те сесия на

Историческото значение на конференцията от Рио де Жанейро през 2012 г. е в това, че тя ясно показва – големият проблем не е в това да се дефинират целите на УР, а в това – те да се интегрират.¹ Как да се обединят по такъв начин, че да се осигури едновременното им и хармонично реализиране, а не доминирането на едни цели над други и постигането на едни (икономически) за сметка на други (социални, екологични), каквато е съвременната картина. Личният ми отговор на този въпрос е, че за да се осъществи действителен преход към УР на първо място е необходимо в пълна мяра да се осъзнае дълбочината и мащабът на промяната, която УР предполага. Аз се присъединявам към онези учени, които смятат, че УР изисква преди всичко преосмисляне на отношението „човек – природа”. Дефиниране на нова роля на човешката цивилизация в заобикалящия ни свят. УР предполага извеждането на ново разбиране за развитието и нови критерии за оценка на прогреса. Постигането на хармония между икономическите, социалните и екологичните цели изисква нов начин на мислене, нова ценностна система. Намирането на отговор на всички тези въпроси е неотложна задача не на бъдещия, а на днешния ден и тя изисква интегрираните усилия на всички социални науки.

Последните развития около УР на глобално равнище позволяват да се направи изводът, че все още съществуват сериозни концептуални проблеми около устойчивото развитие: то продължава да е много повече съвкупност от ориентири за политиката, отколкото цялостна и добре съгласувана концепция. На повърхността концептуалната неизбистреност рефлектира в трудностите по интегрирането на целите на УР и тяхното хармонично съчетаване, а това на свой ред се очертава като основното препятствие пред осъществяването на преход към действително устойчиво развитие.

В контекста на тези разсъждения, ако се върна отново към неокласическата теория трябва да посоча, че тя няма да може да продължи да отговаря на потребностите на концепцията за УР като развива теорията на растежа. Засега може да се каже, че неокласиката стои встрани от търсенето на отговор на горните проблеми, а това ще рече от належащите проблеми на общественото развитие. Основание за подобна оценка дава фактът, че формулираните по-горе основополагащи въпроси относно УР напълно отсъстват от нейната научноизследователска програма и защото решаването на тези въпроси изисква, както бе посочено, интегрираните усилия на всички социални науки, а подобна ориентация в развитието на съвременната неокласическа теория продължава да отсъства.

Литература

1. Младенова, З. Неокласическата теория в края на ХХ – началото на ХХІ век: постижения, проблеми и перспективи. Част 1. Варна, СТЕНО, 2011 г.

2. Младенова, З. Глобализация на икономиката и новата парадигма на развитието. – Пленарен доклад на международната конференция „Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения”. Варна, изд. „Наука и икономика”, ИУ – Варна, 2015 г., 54 с.

Общото събрание на ООН, проведена на 25-27.09.2015 г. бе приет новият дневен ред на развитието за периода до 2030 г., изложен в документа “Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development”. В този документ са формулирани 17 цели на устойчивото развитие до 2030 г.

¹ UN Division for Sustainable Development, D. de Blanc. Towards Integration at last? The Sustainable Development Goals as a Network of Targets, Issue 4, December 2014.

3. Институт Уърлдуоч. Годишен доклад: Състоянието на планетата 2014 г., Управление за устойчиво развитие. С., изд. „Книжен тигър”, 2014 г.
4. ЕС. Стратегия Европа 2020: Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, 2014 г.
5. Gechev, R. Sustainable Development. Economic Aspects, Univ. of Indianapolis Press, 2005.
6. UN. Division for Sustainable Development, D. de Blanc, Towards Integration at last? The Sustainable Development Goals as a Network of Targets, Issue 4, December 2014.
7. UN. Conference on Sustainable Development. Rio de Janeiro, 20 – 22 June 2012, Outcome Document “The Future We Want”, 53 p.
8. UN. Transforming Our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development, 70th Session of the General Assembly of UN, September 25 – 27, 2015.

„ЗЕЛЕНИТЕ“ РАБОТНИ МЕСТА – ЕДНА ВЪЗМОЖНА АЛТЕРНАТИВА ЗА ФОРМИРАНЕ НА СОЦИАЛНО-ЕКОЛОГИЧЕН МОДЕЛ НА РАЗВИТИЕ В БЪЛГАРИЯ

*доц. д-р Ваня Иванова,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Въведение

През последните години зелената икономика се превърна в алтернатива за бъдещото развитие и преодоляване на кризисните сътресения в повечето страни на света. Възможност за развитие на такъв тип икономика има и в България. Това означава да се използват ограниченията, свързани с екологосъобразното производство като лост за икономическото и социалното развитие, от една страна, и като катализатор на процесите, свързани с ръст в доходите и намаляване на социалните неравенства, от друга. Ако моментът на следкризисното реструктуриране на икономиката не бъде използван за избор на модел на устойчиво развитие с акцент върху „зелената“ икономика, нискокарбоново производство и екологощаща индустрия, се обричаме на неустойчиво бъдеще с високи разходи поради динамичните цени на горивата и сериозните климатични промени.

Кризата и тежката икономическа ситуация в страната само привидно са пречка за реализирането на амбициозната стратегия за екологосъобразното производство и устойчивото развитие. Тя е сигнал за нуждата от спешна структурна реформа, сигнал за изчерпаните възможности на досегашните модели за развитие и дава ясен знак за острата необходимост да се поставят въпроси и да се търсят новаторски решения, които да превърнат задачата за нов тип икономически растеж в приоритетна.

Преходът към модел на социално-екологично развитие е стратегия с дългосрочен хоризонт. Тя далеч надхвърля времевите граници на стратегия „Европа 2020“. Но за да бъде успешен подобен модел, необходими са бързи, ефективни и конкретни мерки в краткосрочен период.

Цел на настоящата разработка е на базата на анализ на потенциала на секторите, генериращи „зелен“ икономически растеж и с възможности за разкриване на „зелени“ работни места, да се очертае нуждата от реформа на пазара на труда и да се изведат конкретните мерки и препоръки за стимулиране развитието му и прилагането на по-ефективна секторна политика.

Изчерпани възможности на сегашния модел на развитие

Независимо дали става дума за решаването на въпроси, касаещи климатичните промени, разрушаването на биоразнообразието или изчерпването на природните ресурси все по-ясно се очертава неефективността и слабата резултатност на досегашния модел на икономически растеж както в икономически, така и в екологичен и социален аспект.

Досегашният модел на развитие е неспособен да задоволи определени много важни аспекти на човешкото развитие. Необходимостта от гарантиране на висококачествена природна среда, чиста природа и нормална околна среда е един от тези аспекти. Социалната кохезия е друг такъв аспект, където от години се трупат дисбаланси и рискове за социално напрежение - хронична и растяща безработица, задълбочаване на доходните неравенства, нарастване на броя на домакинствата в риск от бедност, сериозни различия между отделните региони и т.н.

Всичко това забавя темповете на растеж, ръста на доходите и благосъстоянието. Поради ограничения финансов ресурс погрешно се противопоставят и се търси алтернатива между социалните и екологичните цели, когато всъщност проблемът е свързан с неадекватността между досегашния модел на развитие, нашите нужди и потребности и ресурсите, с които реално разполагаме.

Данните ясно показват не просто дълбочината на рецесията от 2009 г., но и изключително мъчното възстановяване след това. Макар в края на 2014 г. това да е факт за БВП, данните за пазара на труда (заетост и безработица) и фискалното салдо, както и намаленият кредитен рейтинг на страната говорят, че досегашният модел на развитие е изчерпан.

Важното в случая е, че проблемите с бюджета или заетостта вече съвсем не могат да се разглеждат като единствено следствие от тежката рецесия от 2009 г. Структурните слабости в икономиката на страната вече не са толкова привнесени, колкото дължащи се на вътрешни проблеми.

Ударът на кризата по пазара на труда е изключително сериозен и на икономиката ще е нужно по-дълго време да възстанови изгубените работни места и коефициенти на заетост, дори при благоприятно стечение на обстоятелствата. Новите работни места през последното тримесечие на 2014 г. са с 58,1 хил. души повече спрямо същия период на 2013 г., т.е. до момента са възстановени едва 13% от загубените места по време на кризата.

Структурната безработица е сериозен проблем, чието решение ще изисква дългосрочни усилия и воля за реформи. Наблюдаваната в България и в ЕС динамика на структурната безработица е сходна. Но у нас е налице неспособност на безработните да заемат свободните работни места или по-точно – да предоставят на работодателите необходимия за разширяването на производството им трудов ресурс. Това говори за силна процикличност на пазара на труда и липса на баланс и устойчивост. Според последните данни на Евростат около 13% от индустриалните предприятия в България определят недостига на подходяща работна ръка като фактор, ограничаващ производството при средно 7% за ЕС. Предвид високото ниво на безработица в страната продължаващото покачване на дела на предприятията, които не могат да намерят необходимите им работници, е силно смущаващо. През последните три години и половина делът на предприятията, които посочват липсата на подходяща работна ръка като фактор, ограничаващ производството им, се е удвоил и вече доближава 20%.¹

Всичко това налага своевременна, адекватна и отговорна държавна политика. Активната намеса на публичната власт изисква ново разпределение на ролите и компетенциите между частния и публичен сектор, държейки сметка за поуците от досегашните грешки и пропуски.

¹ Това наблюдение се потвърждава и от последното проучване на Manpower Bulgaria, според което от липса на квалифицирани кадри се оплаква всеки втори работодател.

„Зелената“ икономика – една възможна алтернатива за нов модел

Досегашният модел на икономически растеж, базиран върху конвенционалното производство, трябва да се трансформира в нов – много по-ресурсоспестяващ. Лансирането на „зелени“ производства би могло да бъде правилният отговор на това ново предизвикателство. Необходимо е да преосмислим досегашната рамка на развитие, да променим изцяло сегашния модел и да се ориентираме към нов, който да даде възможност за нов тип икономически растеж.

За да се отговори на тези предизвикателства, се изискват дълбоки, структурни трансформации както в досега използваните технологии, така и в много голяма степен използване на нови, релевантни на нуждите на XXI век технологии, иновации и създаването на нови продукти и услуги, гарантиращи възможност за устойчиво развитие.

Именно този елемент ще възприемем да разбираме под термина „екологичен капитал“. В оздравителните антикризисни планове и в националните стратегии за икономическо оживление на повечето водещи европейски икономики подобна „зелена“ компонента е силно застъпена. Икономическите стимули, подтикващи към лансиране на нов модел на „зелен“ икономически растеж (green new deals), имат за задача да насърчат разкриването на нови „зелени“ работни места, да наложат енергийно ефективни производства и чисти технологии, да въздействат върху цената на CO₂ и така да се търси ограничаване на емисиите на газове с парников ефект и да се върви по посока на решаване на част от проблемите, свързани с климатичните промени.

Този нов социално-екологичен модел на икономическо развитие може да се характеризира с няколко специфики:

- Повече екологосъобразност – ресурсо- и енергоспестяващо производство, щадящо околната среда производство и потребление, базирани на иновативни методи и технологии.
- Повече социална отговорност – разкриване на нови работни места в сектори, свързани със „зелената“ икономика, генериране на повече и устойчиви доходи, ръст в благосъстоянието и социалната кохезия.
- Повече балансираност в териториалното и регионално развитие – възможност на по-слаборазвитите региони да се възползват от развитието на „зелените“ производства.
- Базиран върху иновациите – по-чисти технологии, продукти и услуги, намаляване на екологичния риск и минимизиране на вторичните негативни ефекти от производствата.
- Отговарящ на неотменните типови изисквания за модел на икономическо развитие – стопанска рентабилност и жизнеспособност, ефективен принос към локалната и международна конкурентоспособност, устойчивост.

Мотор в този нов модел е „зелената“ икономика.

Трудното доказване на макроравнище на пряка положителна връзка между прилагането на нови „зелени“ технологии, ръст в производителността и реализирането на растеж, от една страна, и влошаване на фирмената конкурентоспособност при повишаване на екофискалната тежест или затягане на прилагането на нормативната регламентация, времевият лаг при въвеждането и адаптирането на „зелените“ технологии, малкият относителен дял на сектора, свързан с производството на екотехнологии в националната икономика, все още слабият ефект от съпътстващите производства – всичко това поражда немалка доза скептицизъм и води до подценяване на възможностите на „зелената“ икономика в националната стратегия за икономическо оживление.

Необходима е ясна визия и дългосрочна стратегия при определянето на няколко целеви групи отрасли (подотрасли), които имат потенциал за развитие на „зелена“ икономика и на тази база разработване на конкретни програми за насърчаване и подпомагане на тяхното развитие. Един възможен списък от подобни производства може да бъде:

- производство на „зелена“ енергия от възобновяеми енергоизточници;
- нискоенергийно строителство и производство на изолационни материали, вкл. биобазираните продукти;
- рециклиране и индустриална преработка на отпадъци;
- „зелена“ химия;
- биоземеделие, което да е мотор за развитието на устойчиво селско стопанство, с голям потенциал за износ на конкурентоспособна на международните пазари продукция;
- „зелени“ услуги, вкл. биотуризм.

Тези сектори са с голям потенциал за растеж, добра конкурентоспособност, динамично растящо вътрешно и международно търсене, експортен капацитет. Всичко това прави възможно превръщането на „зелената“ икономика в мотор не само за изход от кризата, но и на последващо развитие. Тези отрасли могат да бъдат лост, чрез който да се насърчи стопанската активност, икономическото оживление и заетостта, подобрявайки едновременно с това благосъстоянието, екологичното равновесие и социалните неравенства. Стимулирането на отраслите от „зелената“ икономика би могло да се превърне в успешен преход към нов социално-екологичен тип икономика.

В последните години интересът на инвеститорите, а и подкрепящите политики на правителствата бяха насочени приоритетно към алтернативните енергоизточници. Нещо повече, реален е рискът това да се превърне в нов „инвестиционен балон“. Един по-сериозен и задълбочен анализ показва съществен потенциал и възможности за добри резултати във всяка от останалите сфери на производство.

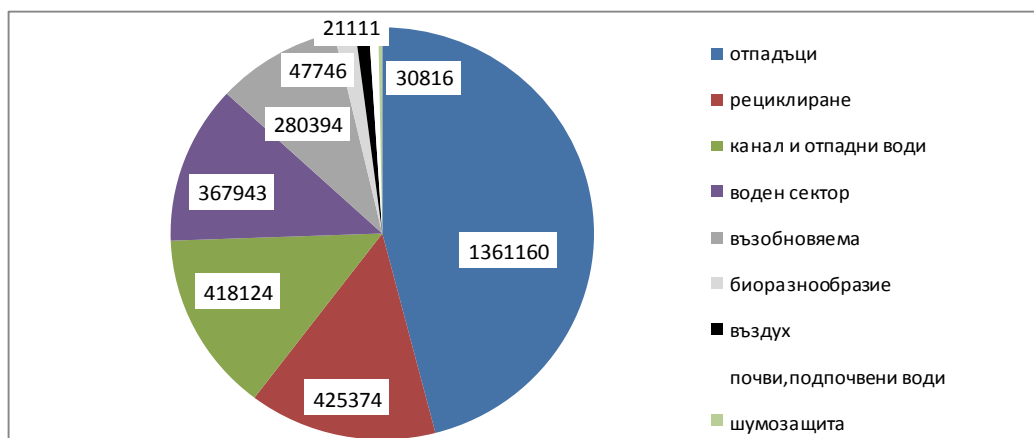
Отчитайки и добрите перспективи за нови работни места и генериране на доходи, включително в съпътстващите производства, аргументите в подкрепа на подобна екологична трансформация в модела на икономическо развитие на страната значително се увеличават. Крайната цел – по-конкурентоспособна и едновременно с това по-екологоощаща икономика, с добри възможности за устойчив растеж, е в същото време благоприятстваща количествените и качествените промени на пазара на труда.

„Зелени“ работни места

Евростат използва няколко ключови индикатора при количественото оценяване на „зелените“ работни места. Най-общо те се подразделят на опазващи околната среда и управление на ресурсите по ефективен начин. През 2008 г. около 2,7 млн. души в ЕС-27 са наети в екоиндустрии, докато през 2012 г. техният брой е над 3,4 млн. души, което означава, че тенденциите в развитието на качеството и броя на „зелените“ работни места са положителни.

На графика 1 е показано разпределението на работните места в секторите, свързани с опазването на околната среда в ЕС през 2011 г. Според проучване на ЕК¹ за периода 2000 – 2008 г. „зелените“ работни места показват стабилно нарастване със средногодишен темп от 3%. В секторите на производство на енергия от ВЕИ и рециклиране на отпадъци увеличението е най-значимо.

¹ Commission Europeenne. The number of jobs dependent on the environmental and resource efficiency improvements, 2012.



Източник: ЕК, 2013.

Граф. 1. Разпределение на „зелените“ работни места по сектори в ЕС за 2012 г.

В редица европейски държави вече са налице значими резултати. Във Франция след 2004 г. и по време на кризата средногодишният ръст на „зелени“ работни места е 4,6% годишно. В отраслите, свързани с енергийната ефективност и производството на енергия от ВЕИ, както и при рециклирането на отпадъци, ръстът е много по-голям.

Във Испания според проучване на фондация Sustainlabor¹ „зелените“ работни места са 2,2% от общия брой на заетите. И тук водещи са секторите, като управление на отпадъци (26%), възобновяема енергия (21%), воден сектор (11%). Създадената добавена стойност е около 25 млрд. евро, т.е. 2,4% от БВП.

Въпреки известната условност и предпазливост при интерпретацията на тези данни, предвид разликите в дефинирането, методологията при изчисляването и достоверността на използваните данни, е налице ориентир за степента на ръст и динамиката в този ръст, който дава основание за конкретни заключения, относно значимостта на „зелената“ икономика при създаването на работни места.

В ЕС за последните четири години в изпълнение на стратегическата цел за „озеленяване“ на индустрията над 20 милиона работни места пряко или косвено са класифицирани като „зелени“. Техният брой ще продължава да расте и в бъдеще.

Този нов тип работни места очевидно изисква нова квалификация и компетентности. Погрешно би било да се смята, че това са обезателно работни места за хора само с висока степен на образование, изследователи, изобретатели и високотехнологични специалисти. Част от тях без съмнение са точно от този тип, доколкото „зелената“ икономика изисква нови екологощащи и ресурсоспестяващи технологии, които се създават от тези специалисти. Тези технологии обаче трябва да навлязат и да се прилагат в „реални“ условия и във все повече сектори. Строителството, химическата индустрия, управлението на отпадъците са примери за това как и по-нискоквалифицираната работна ръка се нуждае от програми за допълнителна квалификация и адаптация на трудовите умения към новите изисквания на пазара на работна сила.

¹ “Des emplois verts pour un développement durable: le cas d’Espagne”, www.ilo.org/wcmsp5/groups/public

Повишаването на екологосъобразността на икономиката води до създаване на нови видове работни места и промяна на съществуващи. За тях ще са необходими работници със специализирани умения и познания, както и подходящо обучение.

Екологосъобразните работни места, които включват работа с благоприятни за околната среда информация, технологиите или материалите, са сред най-бързо нарастващите в Европа.

Става дума за работни места в следните сектори:

- рециклиране;
- биоразнообразие;
- изолиране с цел повишаване на енергийната ефективност;
- подобряване на качеството на въздуха;
- технологии за енергия от възобновяеми източници.

Дори по време на рецесия броят на работните места в тези сектори нарасна с 20%.

Необходимост от реформиране на пазара на труда и образователната система за нуждите на „зелената“ икономика

Нужна е координация и синхронизиране на действията на всички заинтересовани страни – бизнес среди, браншови организации, местна и централна власт. Това ще позволи максимално да се мобилизират всички налични ресурси и инструменти, за да се динамизира процесът по адаптиране на трудовия пазар към новите нужди на „зелената“ икономика. В този процес решаващата роля е на държавата, която чрез информацията за търсенето и предлагането на „зелени“ работни места и чрез правилното насочване на професионалната квалификация и преквалификация трябва да предложи дългосрочни стратегии в тази област. Едновременно с това се налага и бърза (краткосрочна) реакция, която да удовлетвори моментните изисквания на бизнеса в секторите с вече съществуващи или стартиращи „зелени“ производства.

В тази схема от приоритетно значение е детайлното анализиране на секторите, нуждаещи се от „зелени“ работни места, видовете професии, компетенциите и типа знания, необходими при осъществяването на екологичния преход. Този анализ трябва да е не само секторен, но и регионален с акцент върху по-слаборазвитите териториални единици, където необходимостта от допълнително обучение е най-голяма и същевременно безработицата – най-висока.

Използването на инструментариума на пилотните проекти в няколко общини, реализирали вече подобен тип „зелени“ производства, като се координира предоставянето на ресурси от двете оперативни програми („Човешки ресурси“ и „Регионално развитие“), ще послужи за решаване на два проблема. От една страна, професионалната „конверсия“ на незаети лица, и от друга, острата нужда от обучени за работа при новите условия на екологична трансформация. Последната трябва категорично да стане приоритет в политиката по заетостта и продължаващото през целия живот обучение. Това в още по-голяма степен се отнася за младежката безработица и хората в неравностойно положение.

Планът за подкрепа на създаването на работни места в благоприятни за околната среда сектори и за подпомагане на работниците на фона на промяната на естеството на работните места включва:

- придвиждане на уменията и знанията, които ще бъдат необходими в тези сектори и оказване на помощ на работниците да ги овладеят;
- прехвърляне на данъчната тежест от труда към замърсяването;
- насърчаване на дискусиите между работодатели и профсъюзи за гарантиране на подкрепа за работниците;
- подобряване на международния обмен на информация за растежа на екологосъобразните сектори;

- предоставяне на насоки за малките предприятия, за да се справят с прехода, да могат да се съобразяват с разпоредбите за околната среда и да предвиждат недостига на умения.

Осъществяването на нови стопански дейности в условията на изострящата се национална и международна конкуренция налага за своя успех интензивно обучение за придобиването на различни необходими нови умения. Разбира се, бизнесът може да бъде оставен сам да реши този проблем, залагайки на преквалификацията „в движение“. Но ефектът ще е слаб. Още повече, че това изисква допълнителни разходи за квалификация и обучение.

От друга страна, инвестициите в „зелен“ човешки капитал биха донесли в бъдеще ползи и висока възвръщаемост за работодателя. Важно е сериозно да се проучат нуждите на бизнеса от работна сила с нови компетенции в прехода към „зелени“ производства.

В този смисъл ангажиментите и отговорностите на държавата са най-сериозни, тъй като е необходимо да се предложат и финансират адекватни програми за преквалификация. Динамичните и добре функциониращи пазари на труда имат ключова роля за улесняването на прехода към „зелена“ икономика с ефективно използване на ресурсите. Действията на публичните власти следва да се съсредоточат върху следните аспекти:

- преодоляване на недостига на умения;
- предвиждане на промените, гарантиране на прехода и насърчаване на мобилността;
- подпомагане на създаването на работни места;
- информационно обезпечаване.

Възможните мерки в тази посока могат да се систематизират в следващата таблица.

Таблица 1
Макроекономическа политика в подкрепа на трудовия пазар
и адаптацията към нуждите на „зелената“ икономика

Цел	Мерки
Създаване на „включващ“ пазар на труда	- Гарантиране на ресурси и помощ за намиране на работа на трайно безработни и хора в неравностойно положение - Курсове за обучение и професионална квалификация
Насърчаване на динамичен трудов пазар	- Намаляване на осигурителната тежест с цел стимулиране разкриването на нови работни места в „зелените“ сектори с потенциал за ускорен растеж - Улеснения за достъп до пазара на нови, иновирани фирми в конкурентоспособни „зелени“ пазарни ниши
Адаптиране на работната сила към нуждите на „зелените“ отрасли	- Идентифициране на нуждите от нови професионални умения в съответните отрасли - Вписване на тези нови квалификационни потребности в образователните програми и програми за преквалификация - По-ефективно използване на системата за продължаващото обучение

Друг приоритетен комплекс от мерки трябва да се разработи в сферата на образованието – професионално средното и висшето образование. Там е необходимо в по-голяма степен да се адаптират учебните програми към нуждите на екологичния преход от нови знания, компетенции и професии. Така по-точно ще се „напаснат“ търсенето и предлагането на „зелени“ работни места.

Ако се търси масовост обаче, както и разпространение на „зелените“ стопански алтернативи в териториите извън големите градски центрове, които са и по-изолирани откъм финансови, бизнес и дори информационно-комуникационни ресурси, необходимо е държавните институции и програми за професионално и предприемаческо обучение да предприемат приоритетно подобни инициативи.

Социалните партньори на секторно равнище следва да участват в още по-голяма степен в разработването и преразглеждането на програмите за обучение, квалификациите и системите за акредитация. В този контекст предизвикателството е да се променят или приспособят възможностите за обучение, условията и формата, както и системите за обучение въз основа на съществуващите данни от бюрата по труда.

Заключение

Превръщането на екологичните бариери в лост за икономическо развитие, благоприятстващи стопанската активност, заетостта и повишаването на доходите, както и смекчаването на социалните дисбаланси, трябва да се разглеждат като потенциален шанс в днешната икономическа ситуация. Силата на „зелената“ икономика е в това, да предложи тактически решения в сегашната криза и стратегическа визия за преодоляване на ограниченията в досегашния модел на икономическо развитие.

В заключение могат да се направят няколко по-обща извода:

1. „Зеленият“ растеж представлява както предизвикателство, така и възможност за пазара на труда.

2. Липсва интегрална стратегия, която да свърже „зеления“ растеж и заетостта. Досегашната политика в областта е непоследователна и фрагментарна.

3. Нужно е да се насочват и координират мерките на пазара на труда и инструментите, за да се създава и стимулира „зелена“ заетост, да се преодолее недостигът на умения и работна ръка и да се предвидят нужните промени в човешкия капитал.

4. Това налага усилия за:

- насърчаване на придобиването и развитието на подобни умения (нови професии, образователни програми, по-добро прогнозиране на нуждите от „зелени“ умения и пр.);

- подпомагане на бизнеса при създаването на работни места. Тук комплексът от мерки трябва да съчетава, от една страна, ефективното използване на финансирането по линията на ЕС, както и активното използване на екофискалните инструменти и разширяването на ефекта от „двойния дивидент“, насърчаването на „зелено“ предприемачество и увеличаването на броя на „зелените“ обществени поръчки.

5. Необходимо е в още по-голяма степен да се активира ролята на публичните власти в лицето на Агенцията по заетостта, която чрез инструментите на пазара на труда да улеснява и гарантира прехода към нови „зелени“ места, носители на устойчив икономически растеж.

Литература

1. Manpower Bulgaria (2015).
2. OECD (2012). The jobs potential of a shift towards a low carbon economy.
3. OECD (2012). Employment Outlook 2012 What green growth means for workers and labour market policies: an initial assessment.
4. IOL (2011). Skills for green jobs a global view.
5. UNEP (2011). Towards a green economy.
6. COM (2014). 446 final – Tapping into the job creation potential of the green economy.
7. EMPL (2013). PES to PES Dialogue, Public employment services and green jobs.
8. European Microfinance Network (EMN) (2013). European Green Microfinance. A first look.
9. www.nsi.bg
10. www.bnb.bg

ПРИНЦИПИТЕ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ В ПРАКТИКИТЕ ПО УПРАВЛЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

*доц. д-р Мирослава Пейчева,
катедра „Човешки ресурси и социална защита“, УНСС – София*

Резюме

Както е посочено в доклада на комисията Брунтланд, „Устойчивото развитие е развитие, което отговаря на потребностите на настоящето, без да излага на риск възможностите на бъдещите поколения да посрещат своите собствени нужди“¹. Проблематиката за устойчивото развитие е сложна и отговорна. За постигане на устойчиво развитие е необходим баланс между икономически, социални и екологични аспекти на човешката дейност, но не без значение са човешките качества като: решителност при вземането на решения, смелост и етичност в изпълнението им. Затова „устойчивото развитие поставя на сериозно изпитание всяко едно управление“², включително и управлението на човешките ресурси. Последните години сме свидетели на инкорпориране на принципите за устойчиво развитие в практиките по управление на човешките ресурси. Тук основните принципи за справедливост, отчетност, прозрачност, етичност, зачитане интересите на заинтересованите страни, спазване върховенството на закона, спазване на човешките права и социално отговорно поведение се реализират посредством осигуряване на равни възможности, безопасни и здравословни условия на труд, обучение и развитие на човешките ресурси, развитие на стратегия за социална отговорност, свободно сдружаване и колективно договаряне, забрана на детски труд, недопускане на дискриминация.

Въпреки усилията за изпълнение на принципите за устойчиво развитие в управлението на човешките ресурси, все още сме свидетели на редица проблеми като: работещи бедни, фатални трудови злополуки, полагане на детски труд, безнаказано забавяне на трудови възнаграждения, системно полагане и неизплащане на извънреден труд. Подобни практики създават предпоставки за неустойчиво развитие и застрашават не само бъдещото, но и настоящото поколение.

Въведение

Едно от основните предизвикателства през XXI век е осигуряването на устойчива икономика и общество. В концепцията за устойчиво развитие е залегнала идеята за справедливост между поколенията и за синхрон и балансираност между икономически, социални и екологични аспекти на човешката дейност. На макроикономическо ниво това означава да бъдат удовлетворени потребностите на настоящото и бъдещото поколение по отношение на достъп до вода, здравеопазване, образование, заетост, борба срещу глада и недохранването. Една от основните предпоставки за постигане на целите на устойчиво развитие на макрои-

¹ Световната комисия по околна среда и развитие (комисията Брунтланд). Доклад „Нашето общо бъдеще“, 1987 г.

² Сотирова, Е., В. Иванова. Световна икономика. С., Тракия-М, 2015, с. 298.

кономическо ниво е инкорпориране на принципите за устойчиво развитие в управлението на човешките ресурси на микроикономическо ниво.

Цел на концепцията за устойчиво развитие е и намаляването на различията между богати и бедни. „През последните три десетилетия възнагражденията на хората с ниски доходи (90-те процента на дъното) са нараснали само с около 15%, докато при единия процент на върха този ръст е почти 150%, а при 0,1-ия процент той е 300%.”¹

„Хората от единия процент лесно печелят богатствата, но правейки това те не осигуряват на 99-те процента нищо освен безпокойство и несигурност”². Както казва Джоузеф Стиглиц: „Нещо се е случило с нашата ценностна система, когато правенето на повече пари оправдава средствата...”³. „Деграцията на ценностите е стигнала до такава степен, че всичко става възможно и никой не е отговорен.”⁴

В подобна обстановка прилагането на практика на идеята за устойчиво развитие е повече от необходимо. Защото задълбочаването на социалното разслоение на обществото и ширещата се морална нищета ще изложи на риск, не само бъдещите, но и настоящите поколения, като постави под съмнение тяхното съществуване.

Разбиране и принципи за устойчиво развитие

Поддържаеме разбирането, че “Устойчивото развитие е развитие, което отговаря на потребностите на настоящето, без да излага на риск възможностите на бъдещите поколения да посрещат своите собствени нужди”⁵. „През 1992 г. в Рио де Жанейро се провежда Втората среща на върха за Земята”⁶. На този форум концепцията е доразвита с въвеждането на дефиницията за „трите стълба“, която се отнася до хармоничното взаимодействие между икономически просперитет, социална справедливост и съхранена околна среда. За постигане на устойчиво развитие е необходимо поведение, основано на принципите за устойчивост, отговорност и прозрачност.

Принципът „**устойчивост**“ изисква да се формира отговорно мислене и поведение, което да се ръководи от разбирането, че взетите решения и предприетите действия днес, оказват влияние на бъдещето на поколенията, околна среда и икономика. Принципът „**отговорност**“ изисква отговорното поведение, което да се превърне в норма на индивидуално и организационно поведение. Друг принцип е принципът на **прозрачността**. Той изисква външните и вътрешните потребители на една организация да разполагат с една и съща информация за предприетите от организацията действия.

Принципите за устойчиво развитие в практиките по управление на човешките ресурси

Едно от основните задължения на управлението на човешките ресурси е да гарантира, че организацията прилага устойчив подход в управлението на служителите си. Интегрирането на принципите за устойчиво развитие в практиките по управление на човешките ресурси е основна предпоставка за устойчиво развитие на организацията. Затова принципите за устойчиво развитие трябва да намерят място в практиките по планиране на приемствеността,

¹ Стиглиц, Дж. Цената на неравенството. Как днешното разделено общество застрашава бъдещето ни. С., Изток-Запад, 2014, с. 46.

² Пак там, с. 16.

³ Пак там, с. 17.

⁴ Пак там, 2014, с. 18.

⁵ Световната комисия по околна среда и развитие (комисията Брунтланд). Доклад „Нашето общо бъдеще“, 1987 г.

⁶ <http://shtastlivetzadiary.blogspot.bg/2011/03/2010-2011.html>

набиране и подбор на персонала, задържане на персонала, обучение и развитие, заплащане на труда.

Доказателство за конкретните ползи от интегрирането на принципите за устойчиво развитие в практиките по управление на човешките ресурси е изследването на KPMG¹, което показва, че сред служителите, които не чувстват лоялност, справедливост и почтеност в управлението, само 20% биха препоръчали настоящите си работодатели на свои близки. За разлика от тях 80% от служителите, които чувстват етично управление, биха препоръчали работодателя си за работа на свои близки.

Къде и как трябва да се проявяват принципите за устойчиво развитие в практиката по управление на човешките ресурси?

В практиките по набиране и подбор на персонала трябва да се игнорират възможностите за допускане на дискриминация, основана на пол, възраст, религия, етническа принадлежност, партийна принадлежност и други.

В практиката по назначаване на персонала трябва да се търсят възможности за гъвкаво наемане на работна сила и за работа от вкъщи за определена категория лица. За студентите добра практика в света са стажантските програми, които се признават за професионален опит и се провеждат по време на летните ваканции на студентите, без да се налага нарушаване на установените в университетите правила. Друга възможност е предлагането на гъвкаво работно време, което не възпрепятства посещаването на учебните занятия.

В практиката по обучение на човешките ресурси се изисква изграждането на система за постоянно поддържане на професионалната квалификация. Поддържането на професионалната квалификация е не само лична отговорност, но и отговорност на работодателя. Реализацията на този принцип е дългосрочна инвестиция за устойчива заетост.

В практиката по трудови възнаграждения се изисква спазване на принципа за „равен труд, равно заплащане“. И още – равнището на трудовото възнаграждение трябва да удовлетворява първичните потребности от пирамидата на Маслоу. В противен случай ще бъде затруднено възпроизводството на хората. Като следствие от този факт те ще бъдат лишени от възможността за самоусъвършенстване.

Последствия от нарушаване на принципите на устойчивото развитие в практиките по управление на човешките ресурси

Нарушаването на принципите на устойчивото развитие в практиките по управление на човешките ресурси може да бъде експлицитно и тацитно. Примери за **експлицитно** (явно) нарушаване на принципите са: забавяне на трудовите възнаграждения, дискриминационни изисквания в процеса на подбор, нарушаване на принципите за равенство в заплащането за равен труд.

• **Нарушаването на принципа за отговорно поведение в практиката по заплащане на труда.** Едно от изискванията на социалните измерения на устойчивото развитие е „**елиминирането на моделите на неустойчиво потребление**“². Може ли да е устойчиво потреблението с неустойчиви възнаграждения? Риторичен въпрос! Доказателства за нарушение на този принцип в България са статистическите данни, които показват, че 210 милиона лева са забавените трудови възнаграждения, които са били впоследствие изплатени след проверки на Главна инспекция по труда³. Последствията от забавени изплащания на трудови въз-

¹ The University of Cambridge Programme for Industry, HRH The Prince of Wales's Business & Environment Programme, The World Business Council for Sustainable Development, Human resources and sustainable development, <http://www.cisl.cam.ac.uk/publications/publication-pdfs/hr-briefing.pdf>, p. 5.

² Сотирова, Е., В. Иванова. Световна икономика. С., Тракия-М, 2015, с. 303.

³ <http://www.gli.government.bg/page.php?c=47&d=736>, 03.12.12.

награждения безспорно води до неустойчиво потребление, необслужване на кредити и текущи сметки, до намаляване на обема на производството, на количеството оказани услуги, до реструктуриране на организациите, съкращаване на персонал, до нарастване на безработицата.

- **Нарушаването на изискванията за отговорно поведение в практиката по равни възможности и защита срещу дискриминация в труда.** Често срещана практика в обявите за вакантна длъжност в частния сектор е изискването за професионален опит от поне 2 години за най-ниска позиция. Възниква въпросът как ще започнат работа студенти, устойчиво трупали знания в университетите, в които (не само български, но и чуждестранни) е поставено изискването за присъствие на лекции и упражнения. Възниква и въпросът не е ли това дискриминация на съвестните, които са спазвали поставените в университетите правила? Не е ли това дискриминация на младите хора, предвид и фактите, че младежката безработица (15 – 24-годишни) в България в периода 2004 – 2013 е 28,4%¹? По отношение на младежите, които се стремят към придобиване на по-високо образование, се насажда разбирането, че студентите трябва отрано да започват работа и паралелно да трупат знания в университета. Никой не възразява срещу тази идея, но при условие че това не излага на риск възможността на студентите да продължат университетското си образование, съобразно правилата, установени в тях.

- **Нарушаване на изискванията за равенство в заплащането.** Основен принцип на социалноотговорното поведение е „за равен труд – равна заплата“. Доказателство за нарушение на този принцип е фактът, че жените в България продължават да получават средно с 15,7% по-малко от мъжете². Съгласно същия източник на информация, петдесет и пет дена повече годишно трябва да работи една жена в България на възраст 40 години, за да получи същата заплата както мъж на същата възраст.

- **Нарушаване на изискванията за недопускане на дискриминация.** В практиката по привличане на персонала често се поставя изискване за попълване на дата и година на раждане в европейския формат на автобиография. Традиционно в автобиографията на кандидатите за вакантна длъжност се поставя изискването за описание на годините, през които е придобито конкретно образование и образователна степен и професионалния опит. По този начин работодателят се ориентира за възрастта на кандидата и има възможност да оцени риска от наемане на кандидат под законно определената възраст. Затова поставяне на изискване за попълване на дата и година на раждане в европейския формат на автобиография, навежда на мисълта както за използването на нетрадиционни методи (които са определени като дискриминационни) в подбора на персонал, така и за дискриминация по възраст.

Тацитното (скритото) нарушаване на принципите за устойчиво развитие в практиките по управление на човешките ресурси е реално съществуващо, но трудно доказуемо. Обикновено се отнася до нарушаване на основните човешки права и трудовото законодателство. Примери за тацитно нарушаване на принципите за устойчиво развитие в практиките по управление на човешките ресурси са: недеklarирана заетост, подписване на декларации със забрана за бременност и раждане, подписване на декларации за забрана на сключване на граждански и/или църковен брак.

- **Нарушаване на изискванията за отговорно поведение в практиката по назначаване и заплащане на труда.** Една от предпоставките за младежката безработица е „недек-

¹ <http://www.gli.government.bg/page.php?c=47&d=736>, 03.12.12, с. 27.

² Баева, С. Най-дискриминирани в заплащането са жените между 35 и 44 г.

Източник: Национален статистически институт, Евростат, Последните обработени данни са от 2010 г. <http://www.ngobg.info/bg/documents>

ларираната заетост¹. Недекларираната заетост е резултат от поведението на социално безработни работодатели, които прилагат нерегламентирани отношения в назначаването и заплащането, като осигуряват младежите на по-нисък доход или изобщо не ги осигуряват. „... близо 40% от работещите младежи са осигурени на по-нисък доход от този, който получават, или не са осигурени изобщо. България традиционно е определяна като страната – членка на ЕС, с най-високо ниво на недекларираната заетост”². Тази практика има негативни последици за бъдещото развитие на младежите, защото ограничава бъдещата им професионална реализация, създава рискове от ниски обезщетения или липса на такива при евентуална трудова злополука. Съществуват и още рискове, свързани с увеличаване на честотата и продължителността на периодите на безработица. Като резултат от това е „scarring” ефектът, който се изразява в „потенциален спад в нивата на бъдещите доходи, загубата на умения или пропускането на възможности за тяхното придобиване, както и увеличаващият се риск от бедност вследствие от периоди на продължително социално изключване.”³

В тази връзка са и прилаганите в практиката трудови договори за четиричасов работен ден, със заплащане за същото количество часове, но количеството на реално отработени часове обикновено са шест или осем. Не е учудващо, че в България (по данни на КНСБ) през 2013 г. работещите бедни са 1,7 милиона души. „Да работиш и да не можеш да си покриеш сметките. Това е ужасен феномен”⁴. Резултат от тази ситуация е, че 51% от децата на България живеят в пълна бедност и мизерия, лишени от храна, дрехи и обувки⁵. И още – 75% от хората в България са депресирани, между 5000 и 6000 хиляди годишно са опитите за самоубийство⁶.

• **Нарушаване на принципа за сигурност в заетостта с поставяне на изискване за подписване на молба за напускане по взаимно съгласие, без конкретна дата, още в деня на назначаване.** Тези молби не фигурират в досиетата на служителите и не са обект на контрол. По този начин работодателите получават свобода самостоятелно да попълнят датата за напускане по всяко време. Подобна практика повишава несигурността на хората в утрешния ден, води до стрес и често до нееложно поведение на служителите.

• **Нарушаване на основни човешки права с поставяне на условия за майчинство и встъпване в граждански брак.** В управлението на човешките ресурси се среща практиката работодателите да поставят условия за попълване на декларация от служителите, с която те декларират, че няма да встъпват в граждански брак през следващите 5 години или да декларират, че няма да изискват отпуск за бременност, раждане и майчинство за същия период. Тези декларации не се съхраняват в досиетата на служителите. Те няма как да попаднат в обхвата на контрол. В същото време в трудовото законодателство няма разпоредба, която да позволява на работодателя да осъди служителка или служител за нарушаване на подписаните декларации с подобни текстове. Една от причините, поради която служителите спазват тези изисквания на конкретни работодатели е атрактивното заплащане, а друга е недостатъчната правна култура. Последствията от тази практика в управлението на човешките ресурси е намаляване на раждаемостта (през 2013 г. раждаемостта в България е 55 309 живо-

¹ Институт за пазарна икономика, Младежката безработица в България, причини, предизвикателства, последици http://www.bednostbg.info/var/docs/reports/Youth_Unemployment_IME.pdf, 2009-2014, с. 19.

² Пак там.

³ Институт за пазарна икономика, Младежката безработица в България, причини, предизвикателства, последици http://www.bednostbg.info/var/docs/reports/Youth_Unemployment_IME.pdf, 2009-2014, с. 19.

⁴ Зайкова, Мика, http://profit.bg/news/Rabote%D1%89ite-bedni-v-Bylgariq-veche-sa-1.7-mln.-dushi-/nid-115480.html?utm_source=flip.bg, 19 ноември 2013

⁵ Борисова, М. по данни на Иванов, П. Център за демографска политика, Всеки ден, 01.09.2014 г.

⁶ Пак там.

родени деца, което е по-ниска раждаемост от 1945 г., когато са били родени 63 891)¹, отрицателен естествен прираст и като цяло демографски проблеми (България се топи с 220 души на ден)², които от години са факт за страната.

Заклучение

Прилагането на практика на концепцията за устойчиво развитие оказва влияние и върху репутацията на работодателите предоставя възможност за отсяване на социално отговорните от социално безотговорните работодатели.

В подкрепа на това твърдение са множество изследвания. Едно от тях³ показва, че нарушаването на принципите на устойчиво развитие и проявата на социалнобезотговорно поведение оказва съществено влияние на поведението на студентите, например. 53% от анкетираните отговарят, че не биха работили в такава организация, 50% от анкетираните не биха инвестирали в социалнобезотговорна организация, 42% говорят открито пред приятелите и близките си срещу социалнобезотговорните организации, 34% не потребяват продуктите на социалнобезотговорните организации и 7% участват в кампании срещу социалнобезотговорните организации.

В глобален мащаб резултатите от цитираното изследване показват⁴, че в социалнобезотговорни организации не биха кандидатствали за работа: 70% от анкетираните в Северна Америка, 62% от анкетираните в Океания, 56% от анкетираните в Западна Европа, 49% от анкетираните в Латинска Америка, 47% от анкетираните в Източна Европа, 46% от анкетираните в Азия, 42% от анкетираните в Близкия изток и Африка.

Безспорно идеята за устойчиво развитие е „една от фундаменталните ценности на света днес. То обхваща такива важни аспекти за гражданите като поддържането и увеличаването на жизненото равнище, изграждането на сигурно, здраво и базирано върху социалната интеграция общество, гарантирането и опазването на екологично чиста околна среда.“⁵ Практическото приложение на концепцията за устойчиво развитие е възможно, когато принципите на тази идея станат модел на поведение в управлението на организациите и държавите. Разбира се, за отстояването на тези принципи се изисква решителност при вземането на решения, смелост и етичност в изпълнението им.

¹ Маркарян, А. България удря ново дъно по раждаемост – бебета 2013 най-малко от 1945 г. http://offnews.bg/news/общество_4/24_ноември_2013.

² Акад. Петър Иванов, България е най-изчезващата страна в света, топи се с 220 души на ден, http://society.actualno.com/Bulgarija-e-naj-izchezvashtata-dyrjava-v-sveta-topi-se-s-220-dushi-na-den-news_473596.html, 18.05.2015.

³ The University of Cambridge Programme for Industry, HRH The Prince of Wales's Business & Environment Programme, The World Business Council for Sustainable Development, Human resources and sustainable development, <http://www.cisl.cam.ac.uk/publications/publication-pdfs/hr-briefing.pdf>, p. 5.

⁴ Пак там.

⁵ Екатерина, С., В. Иванова. Световна икономика. С., Тракия-М, 2015, с. 298.

ЕФЕКТИВНОСТ НА ПУБЛИЧНИТЕ РАЗХОДИ

доц. д-р Екатерина Сотирова,
катедра „Икономикс“, УНСС – София

По своята икономическа същност правителствените (публичните)¹ разходи представляват част от финансовите ресурси, които държавата насочва за развитие на държавното и общинското стопанство, жилищното строителство, отбраната и сигурността на страната, комплексното обслужване на населението и за други дейности. Чрез разходите по държавния бюджет и по бюджетите на общините се задоволяват основните национални и регионални потребности, свързани с производството на стоки и услуги и с повишаването социално-културното равнище на населението. Характерът на публичните разходи се определя от държавната и общинската собственост на производствените мощности и от функциите на държавата и на общините.

Състояние и динамика на правителствените разходи в България

В консолидираната фискална програма разходите на държавата за периода 2007 – 2014 г. нарастват. Данните от таблица 1 показват тази тенденция. Най-значимо е нарастването между 2007 – 2008 г. и 2012 – 2013 г. Растежът е с 3,3%, за да достигнат дял в БВП 38,9% (таблица 3). Причините за това не са пряко свързани с икономическата криза, започнала в страната 2009 г., когато може да се очаква нарастване на разходите със социална насоченост. И в двата случая нарастват разходите за заплати и издръжка на държавната администрация, субсидиите – за нефинансови предприятия, вноската в бюджета на ЕС и разходите за социално осигуряване. Ако се приеме, че последното се дължи на нарастващия брой пенсионери в страната и бавното увеличение на пенсионната възраст, другите пера на бюджета са свързани с политиката на съответните правителства да увеличават разходи в сфери с ограничено социално значение. За разлика от тези разходи, субсидиите за една изключително значима сфера, каквато е здравеопазването, не се променят значително. Има едно неписано правило в икономикса на благосъстоянието за това, че когато една страна повишава стандарта си, това е свързано с нарастване на дела на разходите за образование и здравеопазване.

Таблица 1

Разходи в консолидирания държавен бюджет за периода 2007 – 2014 г. (млн. лв.)

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
	1	2	3	4	5	6	7	8
Общо разходи	22103	25323	25667	26755	26867	27828	30418	32482
Текущи разходи	17667	20332	21275	22419	23012	23338	25371	26585
Заплати и осигурителни вноски	4115	4830	5080	4047	5121	5208	5823	6964

¹ Категориите публични, правителствени и държавни разходи в по-голямата част от текста се употребяват като синоними, освен там, където изрично е необходимо да се подчертае разликата между тях.

Продължение

	1	2	3	4	5	6	7	8
Издържка	4467	4952	4319	4442	4454	4482	4696	3712
Субсидии	781	1114	1270	1485	1595	1233	1416	1551
За нефинансови предприятия и организации с нестопанска цел	606	871	1051	1242	1319	1091	1328	1458
За осъществяване на здравна дейност и медицинска помощ	176	243	219	243	277	142	88	93
Лихви	631	585	521	486	547	573	689	580
външни лихви	465	420	364	336	350	374	484	336
вътрешни лихви	165	165	157	149	197	199	204	243
Социално осигуряване, подпомагане и грижи	7683	8851	10085	10958	11296	11843	12747	13584
Капиталови разходи и прираст на държавния резерв	3831	4272	3645	3667	3075	3681	4113	4942
Вноска в общия бюджет на ЕС	595	720	746	670	779	809	934	954
Бюджетно салдо	1960	1990	-626	-2823	-1489	-359	-1441	-3072

Източник: Министерство на финансите.

В структурата на държавните разходи по институции най-голям дял имат тези на централното правителство (таблица 2). Той варира от 49,3% до 39,5% за 2014 г. За разлика от тях разходите на местните бюджети като дял от общите разходи по консолидирания бюджет за периода 2007 – 2014 г. са нараснали от 18,77% на 21,83%. Същата тенденция се наблюдава и при разходите за социално осигуряване, чийто растеж за периода е от 31,93% на 38,67%. Тези два резултата – нарастване на разходите на местни власти и на социално ориентирания разходи – могат да се обяснят както с увеличаването на населението в пенсионна възраст (свързаните с това пенсии и здрави разходи), така и с лекото отдръпване на централната власт от решаването на проблеми с местно значение, касаещи инфраструктурата, образованието и другите дейности, издържани от местните бюджети.

Таблица 2
Структура на държавните разходи по институции (млн. лв.)

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Консолидиран държавен бюджет	22103	25323	25667	26755	26867	27828	30418	32482
Централно правителство	10896	12113	11263	11896	11705	11979	11556	12830
В % от общите разходи по консолидирания бюджет	49,30	47,83	43,88	44,46	43,57	43,05	37,99	39,50
Местни бюджети	4148	5064	5045	4694	4702	4908	6156	7091
В % от общите разходи по консолидирания бюджет	18,77	20,00	19,66	17,54	17,50	17,64	20,24	21,83
Социално осигуряване	7059	8157	9359	10166	10460	10362	11706	12561
В % от общите разходи по консолидирания бюджет	31,93	32,21	36,46	38,00	38,93	37,24	38,48	38,67

Източник: Министерство на финансите.

В таблица 3 са изчислени дяловете на държавните разходи според функциите, които изпълняват в стопанството, като процент от БВП. Най-голям дял – от около 12,8% от БВП средно за периода, имат разходите за социално осигуряване, подпомагане и грижи. Най-малък дял в БВП показват разходите за култура, почивно дело и религиозни дейности – 0,8% средно за целия период. Разходите за отбрана превишават като дял от БВП тези за образование, при условие че армията на страната е ограничена по състав и вече като цяло са финализирани поетите ангажименти след присъединяването към НАТО. Високото равнище вероятно се дължи на покачващите се разходи за поддържане на вътрешната сигурност. Средният размер за периода на разходите за образование е 3,8%, а на тези за отбрана и сигурност – 4,2%. Средното равнище на аналогичните разходи в ЕС се колебае около 5 – 6% и повече. Разходите за опазване на околната среда са групирани с тези за жилищно строителство, комунално стопанство и благоустройство. Това прави трудно точното им определяне и анализ. Техният среден дял в БВП за целия наблюдаван период е приблизително 2,2%.

Значителен спад в дългосрочен период бележат т.нар. други разходи. В тях основно място заемат плащането на лихви по вътрешния и външен дълг. За периода 1991 – 2003 г. техният среден размер е 9,2%¹ като дял от БВП. Причината за това са големите плащания по емисиите ДЦК и по обслужване на външния дълг. Разумната политика на правителствата в това отношение от края на първото десетилетие на века до 2014 г., сваля процента на другите разходи на средно до 1,8% за времето 2007 – 2014 г.

Таблица 3
Държавни разходи по функции (в % от БВП)

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Разходи по консолидираната фискална програма – общо	36,7	36,5	37,6	37,9	35,7	35,6	37,9	39,5
Разходи по консолидираната фискална програма по функции								
- общи държавни служби	3,3	2,9	2,9	2,4	2,3	2,1	2,3	2,3
- отбрана и сигурност	4,3	4,7	4,4	4,6	3,8	3,6	4,0	4,0
- образование	3,6	4,0	4,2	3,8	3,5	3,6	4,0	4,0
- здравеопазване	3,9	4,1	3,9	4,3	4,3	4,2	4,5	4,9
- социално осигуряване, подпомагане и грижи	11,3	11,4	13,3	13,6	12,9	12,9	14,1	13,9
- жилищно строителство, благоустройство, комунално стопанство и опазване на околната среда	2,2	2,2	2,5	2,2	1,9	1,7	2,4	3,1
- почивно дело, култура, религиозни дейности	0,8	0,9	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,9
- икономически дейности и услуги	4,4	4,6	3,9	4,8	4,6	4,9	4,7	4,7
- разходи, неклаифицирани в другите функции	2,0	1,9	1,9	1,6	1,8	1,8	2,1	1,9
Бюджетно салдо	3,3	2,9	-0,3	-4,0	-2,0	-0,5	-1,8	-3,7

Източник: Министерство на финансите.

Ефективност на публичните разходи в България

Публичните разходи са сред най-значимите макроикономически показатели, които дават възможност както да се оцени провежданата политика от правителството, така и да се пред-

¹ Мавров, Хр. Размерът на държавните разходи и темпът на икономически растеж в България. - Сп. „Икономически алтернативи”, бр. 1, 2007 г., с. 11.

приемат мерки, които да коригират дисбалансите на макроравнище. Това превръща разходите в инструмент на макрополитиката, който е и в основата на ефективните действия от страна на държавната власт. Ефективността на правителството е тясно обвързана с това какви публични разходи се правят – по функционални характеристики и по институции, и как те влияят върху равновесните пропорции. Публичните финанси засягат поведението не само на макросистемата, но и на отделните индивиди. Те се отразяват на богатството на домакинствата, на социалният им статус и на перспективите за развитието на отделните членове на обществото. В тази връзка аспектите, които могат да се наблюдават при оценка ефективността на правителството от гл.т. публичните разходи, са свързани с разходите за образование и здравеопазване, отпускните субсидии, рентабилността на държавните фирми др. Един по-агрегиран показател е делът на държавните разходи в БВП, които дава представа за активността на правителството, но прекомерният размер не е фактор на икономическия растеж.

Ефективността на правителствените разходи има много важно народностопанско значение. Но тя трябва да се базира на определен кръг от ресурси, с които да се реализира. Ако те са ограничени – това не би довело до желаните ефекти в икономически и социален план. Напротив, ако държавата си поставя за цел на всяка цена да направи определени разходи, резултатът при оскъдни ресурси би бил или инфлация, или нарастване на дълговото бреме, което може да се пренесе и върху бъдещи поколения. Друг вариант, не особено популярен сред населението, е увеличаване на данъците, което задейства т.нар. „данъчен мултипликатор” и води до свиване на покупките и дохода на макроравнище. Финансирането на публичните разходи чрез заеми от икономическата публика би довело до проявлението на „изтласкващ ефект” на държавните разходи, водещ до покачването на пазарните лихви и ограничаване на инвестициите в частния сектор.

Друг проблем, засягащ пряко ефективността на разходите в публичния сектор, е възможността ресурсите на държавата да не се използват по предназначение или да се предприемат инвестиции в твърде големи размери. Става въпрос за прекомерното раздуване на държавните разходи в сравнение с аналогични частни инвестиционни проекти. Това често пъти се базира на корупционни практики сред държавните служители, отговорни за съответните разходи - закупуването на неоправдано скъпоструващи, луксозни стоки и услуги, при построяването на обект с държавни средства.

За да се получи желаното равнище на икономическа и социална ефективност от публичните разходи, правителството и свързаните с него звена трябва точно да определят кои стоки и услуги е подходящо да се предлагат от държавата, и кои – от частния сектор. Тъй като нагърбването на държавата с прекомерен брой задачи за поддържане на икономическото и социалното равновесие в обществото би довело до негативи, като нарастване на бюджетните разходи, търсене на нови източници на финансиране, невъзможност за пълен контрол при предлагането на услугите и оттам – облагодетелстване само на определени кръгове от обществото и други подобни.

Публичните разходи (освен преките ефекти, реализирани в сферата на управлението, образованието и здравеопазването) може да имат и вторични ефекти, които не са особено желани от населението и бизнеса. Увеличаването на дадени сегменти на публичните разходи може да е за сметка на свиването на други – в това отношение споменатите образование и здравеопазване са по-скоро губещи сектори, доколкото от тях се пренасочват средства или към сферите на управление и отбрана, или за погасяване на стари задължения на правителството.

Върху ефективността на публичните разходи силно влияние оказва и политическият фактор. Обикновено решенията за това кои проекти да се финансират и реализират, се вземат не без активното участие на управляващата партия или коалицията. Реализирането на

дадени инвестиционни инициативи може да е свързано не с чисто социално-икономически съображения, но и с популистки решения, които целят запазване на статуквото в управленските структури и продължаване на дадени мандати. Ефективността на подобни начинания често пъти е съпътствана и от корупционни практики и схеми.

Държавата е собственик и на определен брой фирми, които произвеждат дадени стоки или услуги. Възможно е те да бъдат губещи и да се налага наливането на пари в тях от бюджета. Това води до преразпределение на бремето от неефективни структури от държавата към данъкоплатците, които да осигуряват ресурс за заплати, материали и ремонти, при условие че реализацията на произвеждания продукт не може да покрие направените разходи, вяло е пазарното търсене или тези държавни предприятия въобще не създават добавена стойност. Този вид публични разходи може да се определят като непродуктивни.

При оценката на ефективността на публичните разходи голямо значение има контролът, който съответните държавни структури упражняват върху усвояването на средствата по различни програми. Усвояването на средствата може да бъде неефективно, придружено от корупционни практики. Причина за това може да е не само некомпетентността на държавните служители, но и наличието на други интереси, излизащи извън официалните схеми за ползване на средствата. Публичните разходи се определят и реализират от субективен фактор в лицето на един или група държавни служители, които разполагат с чужди пари, насочени не към тях самите, а към дадени стопански субекти, които може и да не са им познати. Този тип безразличие води до една негативна оценка за държавата от страна на обществото – като разпореждаща се със средствата на данъкоплатците институция.

Негативно влияние върху степента на ефективност на публичните разходи оказва и наличието на субекти, които, без да плащат данъци, ползват публичните блага. Става въпрос за тези лица и фирми, които целенасочено укриват доходи и се превръщат в т.нар. „свободен ездач“. В този смисъл е необходимо едно по-добро стиковане на разходната и приходната част от бюджета, доколкото е задължително спазването на принципа на изгодата от данъчното облагане – средствата по правителствени програми да облагодетелстват преди всичко коректните платци.

За да се направи цялостна и задълбочена оценка на ефективността на публичните разходи, а от там и на анализа на положителните и негативните ефекти от тях, е необходимо да се ползва и надеждна статистическа информация. В някои случаи правителствените агенции по събиране и оформяне на статистически данни и агенциите, които ги анализират, са склонни да представят желаното за действително, което подвежда както националните макрополитици, така и експертите на международни институции, които имат икономически интереси в страната.

Оценката на ефективността на направените разходи от страна на правителството в България може да бъде направена по различни критерии. Един от тях се основава на международни сравнения. Това дава възможност да се определи мястото на страната сред съвкупност от държави, и в частност сред избрани страни, по един съществен макроикономически показател, какъвто е размерът и динамиката на държавните разходи. Този подход позволява да се анализират положителните страни и слабостите на предприеманите държавни разходи в сравнение с другите наблюдавани държави.

България не е сред водещите страни в света по конкурентоспособност въобще, и в частност на икономиката. За периода 2010 – 2014 г. сред 60 икономики в света тя е между 53 – 57 място, т.е. в дъното на таблицата, класифицираща страните. По състояние на икономиката е в относително по-добра позиция (между 46 – 49 място) сред същия кръг от 60 държави и период¹. Това поставя с още по-голяма тежест въпроса за ефективността на правителство-

¹ Според данните от IMD. World Competitiveness Yearbook, 2014, p. 20.

то и в частност на предприеманите от него разходи за подобряване на икономическата и цялостната ситуация в страната. За сравнение в дадените по-долу таблици са избрани две страни от Балканския регион – Румъния и Гърция, и три централноевропейски държави, със сходно минало в тоталитарния период и сходство с България в текущите позиции по отношение конкурентоспособността – Чехия, Полша и Унгария. Всички държави в извадката са членове на Европейския съюз.

В таблица 4 е даден дялът на публичните разходи в БВП на съответната страна. За България той е 38,7% за 2013 г. Това нарежда страната на 34-о място сред избраните 60 водещи икономики в света. Равнището в този смисъл може да се определи като средно, въпреки че надвишава препоръчителните 20 – 25%. То е резултат от бюджетните икономии и ограничения, които доминират в страната от въвеждането на паричния съвет през 1997 г. Консервативната политика в областта на публичните финанси води до значителното им свиване като абсолютен размер и в процент от БВП, но засяга негативно разходите в такива значими социално-икономически сфери, като образование и здравеопазване.

Таблица 4
Публични разходи като процент от БВП, 2013 г.

Държава	Рейтинг	Процент от БВП
Румъния	28	35,0
България	34	38,7
Полша	39	41,9
Чехия	41	42,3
Унгария	51	50,0
Гърция	59	58,5

Източник: IMD. World Competitiveness Yearbook, 2014, p. 346.

В системата на здравеопазването България значително изостава от гл.т. на публичните разходи. В общите разходи за здравни услуги дялът на правителството е 55,31%. Това нарежда страната на 47 място сред цитираните по-горе 60 икономики за 2011 г. В този смисъл политиката на правителството в дадения сегмент на публичните разходи може да се определи по-скоро като консервативна. Разходите за здравеопазване на глава от населението са 529,24 долара – 49 място в класацията по конкурентоспособност, а продължителността на живота – 73,6 години – 50 място сред 60-те държави.¹

В системата на образованието България е на относително по-неизгодна позиция в сравнение със здравеопазването. Дялът на разходите на държавата в това направление спрямо БВП е 3,52% за 2012 г., което нарежда страната на 50-о място сред 60-те наблюдавани икономики в Годишника по конкурентоспособност². За същата година публичните разходи на глава от населението са 246,95 долара, което класифицира страната на 52 място, т.е. в дъното на таблицата, отразяваща състоянието на образователната инфраструктура. За 2014 г. възможностите на висшето образование да посреща нуждите на конкурентната икономика нареждат страната на най-ниското място в класацията – 60-то.

Тези незавидни резултати от публичните, а в някои случаи и частните разходи, дават основания да се преосмисли доколко ефективни са въобще публичните финанси. Таблица 5 излага информация в това отношение. Страната е на последно място сред избраните за сравнение страни от Централна и Източна Европа по ефективност на публичните финанси – 56 от 60 възможни места. Консервативната бюджетна политика не се съчетава с повишаване

¹ Според данните от IMD. World Competitiveness Yearbook, 2014.

² Пак там.

на ефективността на публичните разходи. Това се потвърждава и от сравнително високата степен на укриване на данъци – страната е класирана на 44 място. Липсата на достатъчно приходи по линия на данъците води и до по-малки възможности на публичните финанси, от една страна, а те не се използват ефективно.

Таблица 5
Ефективност на управлението на публичните финанси и укриване на данъци,
2014 г. – рейтинг на държавата

Държава	Ефективност на публичните финанси	Държава	Укриване на данъци (1)
Полша	19	Полша	21
Румъния	36	Чехия	42
Чехия	41	България	44
Гърция	52	Унгария	45
Унгария	52	Гърция	59
България	56	Румъния	60

(1) Страните са подредени от най-ниска степен на укриване към най-висока.

Източник: IMD. World Competitiveness Yearbook, 2014, p. 345.

Някои от компонентите на публичните разходи са изложени в таблица 6. Това са лихвените плащания и финансирането на пенсиите от държавния бюджет. България, като страна със сравнително нисък вътрешен и външен дълг има и малки плащания на лихви. По този показател тя е сред водещите в това отношение държави – 9 място. Но по отношение на социалната ѝ роля като източник на средства за финансирането на пенсиите е на предпоследно място сред 60-те страни в света, намерили място в Годишника по конкурентоспособност. България е страна със застаряващо население. Преобладаващата част от пенсионерите са в системата на публичното осигуряване. Този нисък размер на държавното финансиране може да се приеме като знак на силно ограничителна социална функция на държавата, което не е фактор на ефективността на публичните финанси.

Таблица 6
Публични разходи: лихвени плащания за 2013 г. и финансиране на пенсиите – 2014 г.

Лихвени плащания			Финансиране на пенсиите (1)	
държава	рейтинг	процент от бюджетните приходи	държава	рейтинг
България	9	2,00	Полша	32
Чехия	19	3,68	Унгария	52
Румъния	27	5,42	Румъния	54
Полша	35	7,03	Чехия	55
Гърция	42	8,66	Гърция	58
Унгария	45	9,29	България	59

(1) Страните са подредени по степен на ефективност и адекватност в ориентиране към бъдещи разходи в това направление.

Източник: IMD. World Competitiveness Yearbook, 2014, pp. 344 – 346.

Компонент на разходите от държавния бюджет са и субсидиите. Те са част от парите на данъкоплатците, които отиват за поддържане на определени отрасли и дейности, като селско и горско стопанство, образование и др. Освен позитивните ефекти, които носят, субси-

дите създават и проблеми, намаляващи ефективността на публичните финанси като цяло. Те се изразяват в следните направления:

- Водят до дестимулиране на субсидираните производители, доколкото покриват част от разходите им, изкуствено занижават пазарните цени и повдигат изкуствено конкурентоспособността в сектора или за отдели фирми. Като цяло за обществото това е и неефективно използване на наличните ресурси. Покровителстването на по-ниската производителност на труда и капитала чрез субсидираните дейности се отразяват неблагоприятно върху благосъстоянието на част от домакинствата.

- Субсидиите се определят невинаги на принципи, свързани с изискванията за по-доброто представяне на дадени фирми, или подобряване на конкурентните позиции в даден бранш. При насочването им могат да окажат влияние теснопартийни интереси. Основателно те пораждат съмнения за корупционни практики, доколкото се реализират от държавни служители, които отразяват негативите на недобросъвестния субективен фактор.

- Субсидирането на дадени дейности, за да се създаде временна заетост, не решава проблема с безработицата в страната. Напротив – в известна степен го задълбочава. При подобни начинания част от отпуснатите средства отиват не по предназначение – например, за наемане на допълнителна администрация, разходи по поддръжката ѝ др.

В таблица 7 е представена информация за оценката на ефективността на държавните субсидии, като България е поставена сред 60 избрани икономики от света. По дял на субсидиите в БВП страната заема средно положение – 29 място. Което не дава основания нито за критично отношение, нито за отчитането на това положение като значително постижение на правителството. Но отпусканите от държавата субсидии през 2014 г. са били много ниско-ефективни спрямо общото икономическо развитие на страната. Тя е класифицирана на незавидното 53 място. Един, съпътстващ тези оценки, показател е наличието на държавна собственост, и по специално – това доколко тази собственост не е заплаха за съществуването и конкурентните позиции на частния капитал. България е страна, в която държавната собственост по-скоро пречи на частния сектор. Това вероятно изисква в бъдеще да се реализират определени реформи. Издръжката на нерентабилни държавни предприятия обременява бюджета и преразпределя неефективно финансовите ресурси на обществото.

Таблица 7

Публични разходи: държавни субсидии, ефект от публичните субсидии, държавна собственост върху фирми

Държавни субсидии, 2013 г.			Ефект от субсидиите върху икономическото развитие, 2014 г.		Държавна собственост върху фирми (1), 2014 г.	
държава	% от БВП	рейтинг	държава	рейтинг	държава	рейтинг
Гърция	0,32	4	Полша	8	Полша	15
Румъния	0,32	5	Гърция	34	Чехия	17
Полша	0,35	9	Унгария	42	Румъния	43
България	1,24	29	Чехия	51	България	46
Унгария	1,46	34	България	53	Гърция	52
Чехия	1,99	40	Румъния	57	Унгария	57

(1) Държавите са подредени по това доколко държавната собственост не е заплаха за частния сектор. Източник: IMD. World Competitiveness Yearbook, 2014, pp. 363-364.

Заклучение

Оценката за влиянието на правителствените разходи върху конкурентните позиции на страната е нееднозначна. От една страна, тя се базира на положителните аспекти и ефективността на публичните разходи в икономически и в социален план. Подобрение, базирано на държавните и на частните разходи, има в здравната инфраструктура. Като негатив може да се отчете негативно влиянието върху икономиката на публичните финанси като цяло, динамиката и размерът на разходите за образование, които се свиват. Проблемни остават пенсионните осигуровки от държавните фондове и субсидиите, отпускани на бизнеса и домакинствата. Като цяло оценката за ефективността на публичните разходи в България (предвид и международните позиции по коментираните по-горе показатели) е незадоволителна. Това предполага и сериозното преразглеждане на насоките във функционален и институционален аспект на публичните разходи.

Литература

1. Мавров, Хр. Размерът на държавните разходи и темпът на икономически растеж в България. – Сп. „Икономически алтернативи”, УНСС, 2007 г., бр. 1.
2. Стайков, К. Фискални правила: преглед на литературата, приложение и препоръки за България. Изд. на ИПИ, февруари 2012 г.
3. Филипова, К. Публични разходи и икономически растеж, в Сборник със студии от национална кръгла маса „Финанси и устойчиво развитие”. Варна, Икономически университет, 2013 г.
4. Чобанов, Д., А. Младенова. Какъв е оптималният размер на държавата, Институт за пазарна икономика, 2009.
5. Министерство на финансите. Статистика.
6. НСИ.
7. БНБ.
8. Abrams, V. The Effect of Government Size on the Unemployment Rate. *Public Choice*. Vol. 99 (June 1999).
9. Brimelow, P. Why the Deficit is the Wrong Number. *Forbes*, March 15, 1993.
10. Friedman, M. If Only the US were as Free as Hong Kong. - *Wall Street Journal*, July 8, 1997.
11. Guseh, J. Government Size and Economic Growth in Developing Countries: A Political-Economy Framework. - *Journal of Macroeconomics*. Vol. 19, No. 1 (Winter 1997).
12. Hansson, P. & M. Henrekson. A New Framework for Testing the Effect of Government Spending on Growth and Productivity. - *Public Choice*. Vol. 81 (1994).
13. IMD. *World Competitiveness Yearbook*, 2014.
14. Karras, G. The Optimal Government Size: Further International Evidence on the Productivity of Government Services. - *Economic Inquiry*. Vol. 34, April 1996.
15. Mitchell, D. The Impact of Government Spending on Economic Growth. *Heritage Foundation Backgrounder* No. 1831, March 15, 2005.
16. Peden, E. A. Productivity in the United States and Its Relationship to Government Activity: An Analysis of 57 Years, 1929 - 1986. - *Public Choice*. Vol. 69, 1991.

ЕКОЛОГИЧЕН МАРКЕТИНГ, ЗЕЛЕН МАРКЕТИНГ, УСТОЙЧИВ МАРКЕТИНГ: СИНОНИМИ ИЛИ ЕВОЛЮЦИЯ НА ИДЕИ?

*доц. д-р Христо Катранджиев,
катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“,
УНСС – София*

Въведение

В днешно време определено е налице тенденция на промяна на маркетинговите практики в посока на опазване на околната среда. Развитието на тази тенденция в значителна степен се дължи на своеобразен натиск от страна на потребителите (най-вече в страните с развито гражданско общество). По принцип корпоративните и най-вече маркетинговите ръководители гледат на потребителския избор като на процес, при който клиентите вземат решение за покупка на база на функционални (Маркетинг 1.0 – по Котлър) и емоционални (Маркетинг 2.0 – по Котлър) критерии. Необходимо е да се отчита обаче, че една част от съвременните потребители (която нараства все повече) вече се съобразява в процеса на вземане на решение за покупка и с трети критерий, който би могъл да се нарече социално-екологичен (Маркетинг 2.0 – по Котлър).

Днешните потребители имат нови съображения, тревоги и съмнения, които неминуемо оказват влияние върху потребителския им избор. С всяка изминала година те все по-силно се вълнуват от въпроси, свързани с това дали ще намерят работа, и дали ще я запазят, дали задръстванията в градовете ще се увеличават, дали замърсяването на въздуха и водите ще продължи, дали фирмите произвеждат, без да тровят околната среда, дали храните съдържат вредни съставки (ГМО, консерванти, и т.н.) и др.

Научните изследвания в тази област сочат, че „все повече потребители ще предпочитат да купуват стоки и услуги от фирми, които са загрижени за околната среда, поради което мениджърите и собствениците на фирми трябва да добавят екологичния вектор в управлението“¹.

През последните няколко десетилетия възникнаха и добиха популярност маркетингови концепции, свързани с опазването на околната среда, производството на екологично чисти продукти, съхраняването на ресурсите на планетата и т.н. От средата на 70-те години на XX век както в научната литература, така и в ежедневиия новинарски обмен се използват термини като екомаркетинг (екологичен маркетинг), устойчив маркетинг, зелен маркетинг и др. Специализираната научна литература изобилства (особено през последните две десетилетия) с публикации, посветени на връзката между маркетинга и физическата среда, в която живеем. От една страна, маркетингът е обвиняван като „виновник“ за негативните екологични последици, свързани с производството и потреблението на стоки и услуги. От друга страна, редица анализатори виждат в лицето на маркетинга спасение от реалните и потенциалните екологични бедствия. Зелен маркетинг (green marketing) е най-популярното поня-

¹ Kotler, Ph. Reinventing Marketing to Manage the Environmental Imperative. – Journal of Marketing. Vol. 75, July 2011, 132-135.

тие, което битува в научната и друга литература, с което се обозначават онези маркетингови дейности, които са свързани с намаляване на негативните социални и екологични влияния на съществуващите производствени, дистрибуционни и маркетингови комуникационни системи. Едновременно с понятието зелен маркетинг се използват и други сходни понятия: екологичен маркетинг (ecological marketing); маркетинг, ориентиран към околната среда (environmental marketing); устойчив маркетинг (sustainable marketing). Настоящото изследване започна с опит на втора да си изясни същността на изброените понятия и да установи доколко те изразяват различни идеи и доколко се припокриват. В крайна сметка след проучване на еволюцията на маркетинговото мислене в тази насока се установи, че тези понятия изразяват не само различни идеи, но и различни периоди на развитие на маркетинговото мислене по отношение на устойчивостта.

Целта на настоящото изследване е да проучи генезиса, развитието и връзката между понятията екомаркетинг, зелен маркетинг и устойчив маркетинг. **Обект на изследване** са научни изследователски публикации, посветени на въпроси, свързани с влиянието на маркетинга върху околната среда, както и фундаментално-теоретични публикации по този въпрос. **Предмет на изследването** е еволюцията на маркетинговото мислене от гледна точка на влиянието на маркетинга върху екологичния баланс на планетата. **Тезата**, която ще се опитаме да докажем, с настоящото изследване гласи, че „екологичната еволюция“ на маркетинга е преминала през 4 етапа: (1) ембрионален (преди 1974 г.); (2) екологичен маркетинг (1975 – 1989), зелен маркетинг (1900 – 2000); (4) устойчив маркетинг (след 2000 г.).

Приложени са историческият изследователски метод и методът на контент анализа (анализ на съдържанието на научните публикации по темата).

Относно понятията екология и екологичен маркетинг

Що се касае до възникване на науката екология, някои базисни идеи имплицитно се съдържат в трудовете на Платон и Аристотел, по-точно, в техните разсъждения, свързани с процесите на нарастване и развитие на населението и най-вече на влиянието на наставането на населението върху структурата и устойчивостта на заобикалящата среда.

Екологията като съвременна научна дисциплина обаче възниква през последните няколко десетилетия на IX век. През този период в по-напредналите в икономическо отношение страни от Западна Европа и най-вече САЩ текат процеси, свързани със урбанизация, индустриализация и обществено развитие. Забелязва се повишаване на образователното равнище и на загрижеността за здравето и благополучието. Също така през този период теорията на Дарвин е получила популярност, естествените науки търпят бурно развитие, а интересът към обществените науки става все по-осезателен. Счита се, че самият термин „екология“ е създаден от немския зоолог Ернест Хекел (Ernest Haeckel), който поддържа тезата, че „човешките индивиди са резултат от въздействието на две сили – наследствеността и заобикалящата среда“. През 1873 г. той предлага новата наука да се назове „oekologie“, чийто корен идва от гръцката дума „oik“, която означава „дом“, „място за живеене“. Интересно е да се отбележи, че терминът икономикс има същият корен „oik“ – „oikonomiks“ и може да се преведе като „управление на домакинството/дома“. Екологичната гледна точка е очевидна при дефинирането на т.нар. „домашен/семеен икономикс“ (home economics). Определението на Американската асоциация за семеен икономикс (American Home Economics Association)¹ на понятието „семеен икономикс“ от 1902 г. гласи:

„Семейният икономикс (home economics) в неговия най-общ смисъл представлява изучаване на законите, условията, принципите и идеите, които са свързани, от една страна, с

¹ Настоящото наименование на асоциацията е American Association of Family and Consumer Sciences (AAFCS), вж. <http://www.aafcs.org>

непосредствената физическа среда на човека, и от друга, с неговата социална същност. В крайна сметка „семеиният икономикс“ изследва взаимодействията между тези два фактора”.

Интересното в случая е, че още преди повече от 100 години изрично се формулира значението на връзката между стопанската дейност и заобикалящата природна среда. Изглежда държавни представители на властта, стопански ръководители, а и голяма част от останалата част от хората са пренебрегнали, неразбрали или забравили връзките между човешката дейност и природата през следващите 60 години, за да се стигне до отрезвяващи екологични кризи и до един вид „напомняне” от страна на майката природа за зависимостта на човека от всичко, което го заобикаля, и от всички живи организми на планетата.

Именно през 60-те години на XX век научната мисъл узрява по отношение на необходимостта от прилагане на системния подход при изследване на човешката дейност и най-вече връзките между тази дейност и природната среда. От този период датира и интересът към влиянието на маркетинга върху заобикалящата среда. От 60-те и 70-те години насетне се наблюдава нарастване на научния интерес и научните публикации в областта на екологичния маркетинг. В този бум на научни търсения се публикуват книги и статии по темата, но от гледна точка на понятийния апарат се наблюдава употреба на множество сходни термини – екологичен маркетинг или екомаркетинг (ecological marketing, ecomarketing), зелен маркетинг (green marketing), маркетинг на заобикалящата среда (environmental marketing), устойчив маркетинг (sustainable marketing, sustainability marketing). Закономерно възниква въпросът: това разнобой на схващания ли е, или може да се търси за типология и систематизиране на тези понятия? В отговор на този въпрос проследихме историческото развитие на научната мисъл по отношение на връзката „маркетинг – природна среда“. Следващите редове представят резултатите от тези научни търсения.

Екологичната парадигма в маркетинга – генезис и етапи на развитие

Кен Пети изследва еволюцията на концепцията „зелен маркетинг“, която според него минава през 3 етапа: (1) „екологичен етап“ (характеризиращ се с тясно дефинирани проблеми от рода на замърсяването на въздуха, нефтени разливи, нанасяне на вреда на природата чрез пестициди/хербициди и т.н.); (2) маркетинг на заобикалящата среда (характеризиращ се с по-широко дефинирани инициативи, целящи редуциране на вредите върху околната среда, както и превръщането на тези зелени инициативи в конкурентни предимства); (3) „устойчив етап“, който е свързан с по-сериозни и радикални промени в начина на маркетинговото мислене и маркетинговите практики с цел пълно преодоляване на негативните въздействия на производството и потреблението върху природата и изграждане на устойчива икономика. Изследването на Пети има безспорни достойнства, тъй като той вярно е уловил тенденцията на развитие на мисленето по отношение на екологичните аспекти на маркетинга. Той обаче датира началото на „екологичната линия” в маркетинга от времето на 70-те години на XX век. Нашият анализ обаче показва, че маркетинговата теория засяга екологичната линия доста преди 70-те години. В тази връзка предлагаме допълнително прецизиране на етапите на развитие на екологичната линия в маркетинговата теория. Необходимо е дебело да се подчертае, че не отхвърляме изцяло периодизацията, предложена от Пети, а я допълваме откъм нови етапи и доразвиваме от гледна точка на допълнителни научни тези, публикации и тенденции.

Ембрионален стадий на развитие на екологичния маркетинг

Дебатът за екологичния аспект на маркетинговата дейност се поставя в още в края на 50-те и началото на 60-те години на XX век от Ро Алдерсон (Wroe Alderson). Базирайки се на системния подход, Алдерсон анализира взаимодействието на маркетинговата система с

обществото и околната среда. Това е един от първите (вероятно първият) сериозен опит за обосновка на значението на маркетинга от гледна точка на влиянието на маркетинговите дейности върху природната среда.

Изследвания от подобен тип набират скорост и в края на 60-те години и особено в началото на 70-те въпросът за екологичната дебат в контекста на маркетинга се поставя все по-често¹. В средата на 70-те вече е ясно, че екологичната ориентация е значима парадигма в маркетинга и тя започва да играе все по-голяма роля в маркетинговото мислене.

Екологичен маркетинг

През 1975 г. Карл Хениън (Karl Henion) и Томас Киниър (Thomas Kinnear) издават знакова книга „Екологичен маркетинг“ (Ecological Marketing)², в която за първи път се предлага дефиниция на понятието „екологичен маркетинг“. Според тази дефиниция „екологичният маркетинг обхваща всички маркетингови дейности, които (а) са насочени към премахване на причините за екологичните проблеми и към (б) отстраняване на последствията от вече възникнали екологични проблеми“. На този труд може да се гледа като на следствие от повишените внимание и загриженост (набрали скорост през 60-те) на част от академичния свят към проблемите, свързани с околната среда. Според Пети книгата на Хениън и Киниър поставя въпроса за екологичното равновесие от гледна точка на маркетинга и това е един от първите трудове³ в тази нова област, който маркира раждането, ако не на една нова наука, то поне на едно ново направление на развитие на маркетинга. В интерес на истината обаче този труд не е първият, посветен на връзката между маркетинга и проблемите на околната среда. Една година преди книгата на Хениън и Киниър (1975) е отпечатан трудът на Джордж Фиск (George Fisk) от 1974 г. „Маркетингът и екологичната криза“ (Marketing and the Ecological Crisis). Независимо от тези детайли обаче, може да се каже, че в средата на 70-те години на XX век е даден стартът на втория период от развитието на екологичната маркетингова парадигма, който би могъл да се нарече и **период на екологичния маркетинг**. Трудовете от този период са посветени на връзката между маркетинга и различни екологични проблеми и като цяло се утвърждава терминът „**екологичен маркетинг**“, който става общоприет приблизително до средата на 80-те години. За развитието на екологичната маркетингова парадигма през разглеждания времеви период е характерно относително *тясно фокусиране* върху проблеми от рода на нефтени разливи, замърсяване на въздуха, изчерпване на залежите от нефт, увреждане на екосистемата вследствие употребата на пестициди и хербициди и др., свързани с околната среда. За този период от развитието на екологичния маркетинг е характерен също така и стремежът към *идентифициране на конкретни продукти и фирми, които или са причина за екологични проблеми*, или могат да подпомогнат разрешаването на такива. Може да се каже също така, че на този етап екологичната концепция в маркетинга е споделяна от *твърде ограничен кръг от компании и потребители*.

Последиците от появата на екологичната ориентация върху маркетинга по това време могат да се търсят главно в промяната на правната регулация. За вземашите управленски решения в сферата на маркетинга през този период справянето с т.нар. екологически изиск-

¹ Cracco, Etienne; Rostenne, Jacques. The socio-ecological product, MSU business topics. - East Lansing, Mich: School, Vol. 19, No. 3, 1971, p. 27-34; Cravens, D. Marketing management in an era of shortages, Business Horizons. Vol. 17, Issue 1, February 1974, pp. 79-85; Fisk, G. Criteria for a Theory of Responsible Consumption. – Journal of Marketing, Vol. 37, No. 2, 1973, pp. 24-31; Kangun, N. Environmental Problems and Marketing: Saint or Sinner. – In: J. N. Sheth and P. L. Wright (eds.). Marketing Analysis for Societal Problems, Urbana: University of Illinois, 1974; Kotler, Ph., S. Levy, 1971. Demarketing, Yes, Demarketing. Harvard Business Review, 1971. Vol. 49, No. 6, pp. 74-80.

² Henion, K., T. Kinnear. Ecological Marketing, American Marketing Association, 1975.

³ Fisk, G. Marketing and Ecological Crisis. New York, Harper&Row, 1974.

вания се осъществява с помощта на юристите и инженерите на фирмата. Именно на тях се разчита за въвеждането на фирмените продукти и дейности в съответствие със законовите регулации. Адаптацията на фирмите към новите екологични изисквания се осъществява главно чрез подобрения на производствените процеси, които имат за цел да намалят (или поне да не увеличат) замърсяването. Очевидно става дума за последващи (в смисъл половинчати и в самия край на производствения процес) инженерни решения, а не за основни. Може да се каже, че дори и най-авангардните в екологично отношение компании от този период гледат на екологичните регулации главно като на допълнителни ограничения, повишаващи разходите. Типичен пример за техническо решение от последващ тип е добавянето на катализатори на автомобилите, при което не се подобряват самите двигатели (разход на гориво и количество вредни емисии), а се прави опит за намаляване на емисиите чрез добавяне на катализатор в самия край на производствения процес. Решенията, свързани с опазването и подобряването на околната среда от този период, са наложени от правните изисквания и като цяло водят до повишаване на цената. Могат обаче да се намерят и шепа фирми, които изцяло приемат екологичната ориентация и тя се превръща в централна за тях. Сред тези компании са 3М, Боди Шоп (Body Shop) и др., които се превръщат в еталон за екологично отговорни компании¹.

Зелен маркетинг

Следващата фаза в развитието на екологичния маркетинг започва в края на 80-те години на XX век. Уязвимостта на околната среда, а и на самия човек, се натрапва на вниманието на световната общественост след поредица екологични катастрофи. Сред тях са трагедията в индийския град Бопал (1984), появата на озоновата дупка (1985), аварията в Чернобил (1986), петролният разлив, причинен от компанията Ексон – Валdez (1989) и др. Отразяването на тези събития в медиите отрезвява голяма част от хората по отношение на проблемите, свързани с околната среда, които се превръщат в основна тема за дискусии. В Европа (предимно Западна) и в САЩ се появява зелена потребителска вълна, която е свързана с желанието за екологично чисти продукти, незамърсяващи производствени технологии, предпочитания към политически партии от типа зелени (ангажирани с опазването на околната среда и здравето на хората). Компаниите и политическите партии бързо се ориентират и яхват тази зелена вълна. Оформят се важни концепции² за връзката между икономическата дейност и околната среда.

На първо място, това е концепцията за **устойчиво развитие**. Понятието устойчиво развитие се появява за първи път през 1987 г. в доклада на Световната комисия по околната среда и развитието със заглавие „Нашето общо бъдеще“, известен още като докладът Брундтланд. Определението, което този доклад дава на понятието „устойчиво развитие“, гласи, че „устойчиво е онова развитие, при което нуждите на настоящето поколение се задоволяват, без това да става за сметка на задоволяването на нуждите на бъдещите поколения“. Устойчивото развитие включва идеята за внимателно и добре обмислено използване на възобновяемите природни ресурси, при което темпът на консумирането им да съответства на темпа на възстановяването им. При невъзобновяемите природни ресурси темпът на тяхното разходване трябва да съвпада с възможностите на човечеството да ги възстанови. От гледна точка на отпадъците, свързани с производството и потреблението на стоки и услуги, концепцията за устойчиво развитие съдържа идеята, че замърсяването на околната среда

¹ Peattie, K. Towards Sustainability: The Third Age of Green Marketing. The Marketing Review, 2001, 2, pp. 129-146.

² Peattie, K. Towards Sustainability: The Third Age of Green Marketing. The Marketing Review, 2001, 2, pp. 129-146.

трябва да бъде не по-голямо от възможностите на природата да абсорбира и пречисти отпадните вещества. Значението на концепцията за устойчивото развитие е голямо, защото тя на практика поставя на дневен ред *системния подход по отношение на проблемите, свързани с природата, обществото и икономиката*. Това всъщност е осъзнаване на взаимните връзки зависимост между тези три системи. До този момент реалното (извън академично-теоретичните дискусии) отношението към тях е свързано с разбирането, че развитието на една от тези системи е за сметка на друга (например, че опазването на околната среда е в ущърб на икономическото развитие). Концепцията за устойчиво развитие поставя въпроса за балансираното функциониране и на трите споменати системи. Освен това се извежда на преден план идеята, че правителствата, фирмите и сдруженията (граждански организации, НПО-та и др.) за опазване на околната среда биха могли да намерят общо разбиране за развитието на икономиката и човешкото общество в условия на съхранена природна среда. Важна последица от поставянето на дневен ред необходимостта от устойчиво развитие е осъзнаването на истината, че проблемите, свързани с природната среда, се дължат на *неустойчивите системи за производство и потребление*. Концепцията за устойчивото развитие има широк отзвук почти по целия свят и поне „на хартия“ тя е приета от повечето правителства и големи компании като *важна стратегическа цел*.

На второ място, би следвало да се спомене **концепцията за безотпадните технологии**. През този етап от развитието на екологичния/зеления маркетинг се наблюдава преминаване от частични мерки, изразяващи се в опити за корекции след края на производствения процес (автомобилните катализатори например) към внедряване на нови производствени системи и иновативни продукти (проектиране на двигатели с драстично намален разход на гориво вместо да се разчита изцяло на катализатори; преминаване към използване на екологично чисти източници на енергия и др.).

На трето място, е необходимо да се посочи появата на нов тип потребители, чието поведение е различно. Става дума за т.нар. „**зелени потребители**“, които демонстрират потребителско поведение, нехарактерно за периода преди средата и края на 80-те години на XX век. През 1988 г. вече са идентифицирани няколко типа зелени потребители на база избягването на покупка на следните продукти: представляващи потенциална заплаха за здравето; значително застрашаващи околната среда; поглъщащи големи природни ресурси, несъответстващи на ползата от тях; водещи до голямо увеличаване на отпадъците заради опаковки, допълнителни характеристики или кратък цикъл на употреба (често еднократна); изискващи суровини и материали от застрашени видове и региони; свързани с жестоко отношение към животните; влияещи неблагоприятно върху други страни и общества по света.

На четвърто място, следва да се посочи появата на **концепцията за екологичната ефективност** (eco-performance), според която конкуриращите се продукти и компании се диференцират на база на екологичното измерение. Казано по друг начин, конкуриращите се продукти и компании се отличават с различни равнища на екоефективност. В този контекст се наблюдава съществено различие от предходната фаза на развитие на екологичния маркетинг, за която е характерен стремеж към намаляване на производството потреблението на отделни продукти (токсични пестициди например) и/или налагане на нови екопродукти (рециклирана хартия например). Концепцията за екоефективността извежда на преден план съвкупното въздействие върху обществото и околната среда на цялата компания, включително всичките продукти и производствени системи.

На пето място, трябва да се спомене и концепцията за **екологичното качество**. През периода на зеления маркетинг изискванията към компанията по отношение на опазването на околната среда нараства значително. Вече не е достатъчно една фирма да прилага частични мерки за опазване на околната среда – например част от продукцията ѝ да е екологична, а друга да не е такава. Или пък едно поделение на фирмата да внедрява екологично

чисто производства, а други поделения да замърсяват околната среда. Екологичното мислене през този период се повдига на по-високо равнище и все повече стопански ръководители започват да гледат на предприятията, които управляват, като на физически и социални системи и да проследяват и анализират взаимовръзките между предприятието, околната среда и обществото. Характерна черта на мениджърското мислене от този период включва търсене на начини за комбиниране на съществуващите системи за управление на качеството с екологичните императиви на времето. Дори се появява понятието „тотално управление на екологичното качество“ (Total Quality Environmental Management), което е признак на осъзнаване на ролята на двата елемента (управлението на качеството, от една страна, и опазването на околната среда, от друга) и възприемане на системно мислене по отношение на производствените и маркетинговите дейности на предприятието. В крайна сметка през 1996 г. се разработват нови международни стандарти (ISO 1400) по отношение на системата за управление на околната среда на организациите.

Маркетинговото мислене през етапа на зеления маркетинг се променя значително. Ако на предишния етап (екологичния маркетинг) фокусът на вниманието пада на отраслите, които пряко влияят върху екологичния статус на околната среда (петролна промишленост, въгледобив, химическа промишленост и др.), на етапа на зеления маркетинг се разширява периметърът на отраслите и областите, в които решенията по отношение на околната среда стават важни. Последиците от поставянето на въпроса за устойчивото развитие от отношение на маркетинговото мислене води до разширяване на обхвата на дискусиата за околната среда. Към този обхват се включват въпросите, свързани с изчезването на растителни и животински видове, разрушаването на специфични екосистеми, бедността в развиващите се страни и др. Зелената вълна в маркетинговото мислене разширява своя обхват по отношение всички продукти за дома като почистващи средства, бяла техника, мебелировка и др., както и по отношение на финансовите услуги и туризма. Едновременно с разширяване на продуктовия обхват на екологичната концепция се наблюдава и нейното научно развитие. През периода на зеления маркетинг това развитие върви по посока на едно по-сериозно възприемане на системния подход в маркетинга, което се изразява в това, че на предприятието все повече се гледа като на система, която по линия на връзките на взаимно обуславяне е свързана с други системи (природа, общество и др.). Именно в това се състои една от най-значимите разлики между екологичния маркетинг и зеления маркетинг – концепцията за екологичния маркетинг е фокусирана върху физическите последици от функционирането на предприятието, докато концепцията за зеления маркетинг извежда на преден план системната природа на предприятието. Казано иначе, на бизнеса вече се гледа не просто като на „верига на доставките“, която превръща входящите потоци (inputs) в стоки и услуги, предлагащи се на пазара (outputs), но като на система, която отделя и допълнителни потоци (замърсяване и отпадъци).

Периодът на зеления маркетинг от края на 80-те години на XX век до края на 90-те години на XX век се характеризира със следните особености: (1) възприемане на една глобална гледна точка на маркетинговото управление, която отчита съобразяване с фундаменталните фактори, като глобалното затопляне, климатичните промени, намаляване на озоновия слой и др.; (2) нарастване на потребителския интерес (а оттам и на инвеститорския) към продукти и услуги, които са в хармония с околната среда, вследствие от което възникват нови предприемачески инициативи от рода на екотуризъм, зелени инвестиционни фондове и др.; (3) разкриват се нови измерения на маркетинговите комуникации, чиито послания изместват акцента по посока на околната среда – все по-често в рекламите запоява да се акцентира върху продуктовите характеристики като „биоразградими съставки“, „без сулфати“, „без нитрати“, „без консерванти“ и много други; (4) повишаване на интереса на потребителите към начина, по който са произведени стоките (яйца от свободни кокошки;

козметични продукти, които не са тествани върху животни; биозеленчуци и биоплодове; др.), което се превръща във важна основа за продуктова диференциация; (4) разработване на нов вид опаковки от рециклирани материали, което, от една страна, щадя околната среда, а от друга, намалява производствените разходи; (5) нарастване на значението и честотата на провеждане на маркетингови изследвания, посветени на въпроси, свързани с екологичния маркетинг. (Как потребителите възприемат фирмата от гледна точка на отговорността ѝ към опазване на околната среда? Откъде се доставят суровините и материалите и тяхното добиване увредило ли е околната среда? Какъв е профилът на зелените потребители и какъв е техният дял в продажбите на фирмата? Какво се случва с продукта след края на жизнения му цикъл? Колко по-скъпо са готови да заплатят потребителите за екологично чист продукт? и т.н.)

Идеята за зеления маркетинг, или казано иначе, мечтата за създаване на продукти от нов тип (които да са щадящи околната среда, конкурентоспособни от разходна гледна точка и с равнище на качество не по-ниско от съществуващите неекологични аналози) се оказва трудна за постигане, което се дължи на няколко причини:

(1) **Трудната доказуемост на екологичната ефективност** на даден продукт. Конкурирането на база на екологична ориентация обикновено се оказва трудно, защото нивото на екологичност на продуктите е трудно за онагледяване. Много по-лесно е да се докаже пред потребителите коя кола е най-бърза или устойчива на завои, отколкото да се докаже коя е най-екологична. Типичен пример са детските пелени за еднократна употреба (памперсите), които са обявени за изключително неекологични на фона на пелените за многократна употреба. Срещу това обвинение обаче има и контрагеза, която се основава на анализа на употребените енергия, вода, перилни препарати и транспорт, които в крайна сметка намаляват екологичната ефективност на пелените за многократна употреба.

(2) **Корпоративни бариери пред зелената вълна.** Тези бариери са свързани преди всичко със съпротивление от страна на фирмите по отношение на прилагането на концепцията за зеления маркетинг. Практиката показва, че първоначалният тласък за прилагане на тази концепция е силен и обхваща някои инициативи, свързани с намаляване на разходи. По-нататъшното приложение на зелената концепция среща трудности, известни като „корпоративна бариера“.

Устойчив маркетинг

Зеленият маркетинг безспорно оказва влияние върху маркетинговите практики в период от края на 80-те до края на 90-те години на XX век. И въпреки че тази идея се възприема (поне формално) от фирмите и правителствата, нейното приложение на практика все пак си остава трудно. Независимо от трудностите при практическата реализация на зелената концепция в нейната цялост, маркетинговото мислене все пак преминава на друго равнище след края на 90-те години. Това равнище (или този етап) е свързано с възприемане на принципи, които ориентират маркетинга още по-плътено по посока на устойчивото развитие. Появява се терминът устойчив маркетинг и се увеличават научните публикации по тази тема. През 2000 г. Фулър дава първата дефиниция на понятието устойчив маркетинг, чрез която го определя като „процес на планиране, приложение и контролиране на разработването, ценообразуването, комуникирането и дистрибутирането на продукт, по начин, който да гарантира спазването на следните три критерия: (1) задоволяване на нуждите на потребителите; (2) гарантиране постигането на целите на организацията; (3) целият процес е в хармония с екосистемата“¹. След 2000 г. започват да се формират и възприемат принципите на

¹ Fuller, D. A. Sustainable Marketing: Managerial-Ecological Issues, Sage, Thousand Oaks, California, 2000.

устойчивия маркетинг, които включват¹: (1) Ориентация към бъдещето – устойчивата маркетингова концепция издига на преден план съпоставяне на нуждите на настоящето поколение и нуждите на бъдещите поколения; (2) Справедливост – днешният социално-икономически ред трудно би могъл да се нарече справедлив понеже цената и изгодите от индустриализацията не са разпределени поравно между хората; (3) Акцент върху нуждите, а не върху потребностите (желанията). Маркетинговата теория учи, че маркетингът задоволява нуждите и потребностите, но преобладаващата част от маркетинговите дейности са насочени към задоволяване на потребности, а не на нужди. Около 4/5 от населението на света разполага с доход, колкото да се снабди със стоки от първа необходимост (вода, храна и др.), което означава, че разходите на тези хора са насочени изцяло към удовлетворяване на техните базисни нужди. Поради тази причина устойчивият маркетинг е насочен най-вече към удовлетворяване на потребителските нужди.

Заклучение

Настоящият доклад разглежда генезисът и развитието на екологичната маркетингова концепция. На база на изследване на публикациите по темата се откриха 4 етапа на развитие: (1) ембрионален стадий (преди 1974 г.); (2) екологичен маркетинг (1975 – 1989), зелен маркетинг (1990 – 2000); (4) устойчив маркетинг (след 2000 г.). *Първият етап* или т.нар. ембрионален стадий е следствие от системното мислене на някои учени в областта на маркетинга в периода от края на 50-те до началото на 70-те години на XX век. *Вторият етап*, който е наречен етап на екологичния маркетинг, се характеризира най-вече с борбата с последиците от неекологичните производствени и маркетингови дейности. Решенията се търсят в сферата на юридическата защита на фирмата и в технологиите, но най-вече като технически добавки и нововъведения към произведения вече (постарому) продукт. Научните статии, книги, учебници и учебни програми от този период съдържат наименованието екологичен маркетинг. *Третият етап* на развитието на маркетинговото мислене е свързан с т.нар. зелен маркетинг, който се отличава от предишния по това, че фокусът на вниманието пада върху браншовете, които пряко влияят върху екологичния статус на околната среда (петролна промишленост, въгледобив, химическа промишленост и др.). Разширява се обхвата на отраслите и областите, в които решенията по отношение на околната среда стават важни. Актуални за маркетинга стават въпросите, свързани с изчезването на растителни и животински видове, разрушаването на специфични екосистеми, бедността в развиващите се страни и др. Зелената вълна в маркетинговото мислене разширява своя обхват по отношение на всички продукти за дома като почистващи средства, бяла техника, мебели и др., както и по отношение на услугите. Едновременно с разширяване на продуктовия обхват на зелената концепция, се наблюдава и нейното научно израстване. През периода на зеления маркетинг това развитие върви по посока на възприемане на системния подход в маркетинга, което намира израз в гледната точка към предприятието, на което все повече се гледа като на система, която по линия на връзките на взаимно обуславяне е свързана с други системи (природа, общество и др.). *Четвъртият етап* от развитието на зелената вълна в маркетинга е свързан с еволюиране на маркетинговата мисъл по посока на т.нар. устойчив маркетинг, чиито основни характеристики са силна ориентация към бъдещето, справедливост и акцент върху нуждите на населението на планетата.

¹ Peattie, K. Towards Sustainability: The Third Age of Green Marketing. - The Marketing Review, 2001, 2, pp. 129-146.

Литература

1. Alderson, W. Marketing Behavior and Executive Action, Richard D. Irwin, Homewood, IL., 1957.
2. Cracco, E., Jacques Rostenne. The socio-ecological product, MSU business topics. – East Lansing, Mich: School. Vol. 19.1971, 3, pp. 27-34.
3. Cravens, D. Marketing management in an era of shortages. – Business Horizons, Volume 17, Issue 1, February 1974, p. 79-85.
4. Dholakia, N. Marketing in the Less Developed Countries: Its Nature and Prospects. – In: G. S. Kindra (ed.) Marketing in Developing Countries. London and Sydney: Croom Helm, 1984, pp. 10-28.
5. Fisk, G. Criteria for a Theory of Responsible Consumption. – Journal of Marketing. Vol. 37, No. 2, 1973, pp. 24-31.
6. Fisk, G. Marketing and Ecological Crisis. NewYork, Harper&Row, 1974.
7. Fuller, D. A. Sustainable Marketing: Managerial-Ecological Issues, Sage, Thousand Oaks. California, 2000.
8. Henion, K., T. Kinnear. Ecological Marketing. American Marketing Association, 1975.
9. Kangun, N. Environmental Problems and Marketing: Saint or Sinner. – In: J. N. Sheth and P. L. Wright (eds.), Marketing Analysis for Societal Problems, Urbana: University of Illinois, 1974.
10. Kotler, Ph. Demarketing, Yes, Demarketing. Harvard Business Review. 49(6): 1971, 74-80.
11. Kotler., Ph. Reinventing Marketing to Manage the Environmental Imperative. - Journal of Marketing. Vol. 75, July 2011, pp. 132-135.
12. Peattie, K. Towards Sustainability: The Third Age of Green Marketing. - The Marketing Review, 2001, 2, pp. 129-146.
13. Porter, M. van der C. Linde. Green and Competitive: Ending the Stalemate. Harvard Business Review, 73 (5), 1995, pp. 120-133.
14. <http://www.aafcs.org>

ПРОДУКТОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ ПРИ ПРОИЗВОДСТВОТО НА ХРАНИ В БЪЛГАРИЯ

доц. д-р Николай Щерев,
катедра „Индустиален бизнес“, УНСС – София

Резюме

Безспорно в съвременните условия на растяща глобализация икономическите теория и практика търсят възможно най-добрите решения, насочени към създаване на устойчив във времето икономически и социален просперитет. Настоящият доклад насочва вниманието към една от тези концептуални рамки, насочени към бизнес равнището, а именно: теория за продуктова конкурентоспособност. Основополагащо е, че тя инкорпорира разбирането за икономическите механизми в две плоскости: икономическата система (конкурентоспособността, изразена чрез механизмите на взаимодействие и съперничество) и пазарната система (продукта, изразяващ отделното потребителско поведение и потребителския избор).

В структурно отношение докладът е разработен в следните основни параграфи: кратко **въведение**, открояващо и обосноваващо основните постановки на доклада; **литературно обобщение**, в което са синтезирани основните постижения на теорията за продуктова конкурентоспособност; **методическа рамка**, която разкрива приложни аспекти на изучаване на продуктовата конкурентоспособност; **приложно изследване**, в което се представят основни резултати от наблюдение на производители на храни в България; и кратко **заключение**, в което се синтезират насоки за последващо използване на резултатите от приложното изследване на продуктовата конкурентоспособност при производството на храни в България.

Въведение

С разширяване на географията на конкуренцията и развитието на „отвореността“ на съвременната икономическа система се поставя все по-често въпросът: **Как да се насърчава производството на стоки, които да носят растеж в условия на силна пазарна конкуренция?**

Разрешаването на този проблем е още по-необходимо в настоящето особено когато светът продължава да се бори с негативните ефекти на световната финансова и икономическа криза от 2008 г.

В приложен план (особено на европейско равнище) проблемите със спадащата конкурентоспособност се решават с приетата през 2000 г. в Лисабон Стратегия (план за действие) за икономическо развитие и конкурентоспособност. Невъзможността ЕС да се справи с проблемите с намаляващата конкурентоспособност на европейските страни и загубата на икономическа мощ наложи през 2013 г. да се приеме План за реиндустриализация на европейската икономика. Последното действие, но с леко променени акценти, се прави и от администрацията в САЩ, които изпълняват план за ренесанс на американската икономика.

В теоретичен план обаче промяната в подхода на оценка на конкурентоспособността все още не е напълно извършена. Така например сред водещите страни по конкурентоспособност според Световния икономически форум присъстват редица страни, които губят позиции според размера на БВП. Основната причина според нас е бавната промяна в теоретичните подходи за управление и контрол на конкурентоспособността – основан единствено на макроикономически показатели и индикатори.

Съобразно с всичко това в настоящия доклад се разглежда едно възможно „сnižаване“ на управлението на конкурентоспособността на продуктово равнище. Основен аргумент в полза на този подход е, че продуктите са тези, които са предпочитани и купувани от купувачите и при това, ако един продукт е конкурентоспособен – то той ще бъде повече купуван и ще има по-висок принос към добавената стойност и БВП в страната, която го произвежда. Оттук следва, че основната цел, която се постига чрез настоящия доклад, е: да се представи подходящ методически инструментариум за оценка на продуктовата конкурентоспособност като фактор за постигане на фирмен растеж.

Литературно обобщение

Съвременното разбиране за конкурентоспособност се дължи на дългогодишните изследователски, консултантски и преподавателски действия на поколения чужди и български икономисти. Обобщавайки световните имена, дали принос в развитието на теорията за конкурентоспособност, не може да се изпуснат имена, като: Адам Смит, Дейвид Рикардо, Дж. Мил, Дж. Робинсън, Й. Шумпетер, П. Хайне, Ф. Хайек, Ф. Найт, М. Портър и други¹. В българската научна общност следва да се споменат имената на: Мл. Велев, Ив. Дочев, Ив. Ангелов, Й. Илиев, Л. Чанкова, Р. Илиева, Ст. Тотев, Т. Ненов, Д. Стоянов, М. Рибов и други².

В обобщение на многообразието от публикации, свързани с конкуренцията и конкурентоспособността, могат да се посочат 5 категории, свързани с понятието конкурентоспособност:

- Потенциал за устойчив растеж с три основни стълба: икономически растеж, социален растеж и опазване на околната среда.
- Производителност на факторите на производство.
- Факторни разходи за единица продукция, техническо качество на продуктите и пр.
- Структура на икономиката (в най-широкото разбиране за икономика).
- Имитационен и иновационен потенциал на икономиката.

Така разгледаната концепция за конкурентоспособността по правило се отнася за националната икономика. През последните години с разширяване на световното икономическо сътрудничество конкурентоспособността се свързва с възможността един производител да издържи съреванованието с чуждите конкуренти в условия на отворен пазар. При това на национално равнище се постига ускорено повишаване на реалния БВП. Това разбиране е вложено в основата на провеждания анализ на конкурентоспособността на нациите от Международния икономически форум³.

Проблемите с конкурентоспособността обаче се зараждат в самите бизнес организации при избора и управлението на техните продукти. Това налага да се „надникне“ по-дълбоко в механизмите на създаване и генериране на конкурентоспособност, като се поставят на преден план проблемите на конкурентоспособността на отделните продукти (респ. продуктови специализации).

Дефинирането на понятие за продуктова конкурентоспособност предполага да се дефинира по принцип понятие за конкурентоспособност. С оглед на многообразието в дефинициите следва да приемем като основополагащо следното определение за **конкурентоспособност** [Портър 2002, 50]:

„Фирмата може да победи своите конкуренти, само ако е в състояние да обезпечи за себе си някое отличие от другите, което може впоследствие да съхрани.“

¹ McConnell, Brue and Flynn (2011); Porter (1998).

² Ангелов, 2003; Колектив (ред. Й. Илиев), 2006, 2012; Щерев, 2013, 2014 и др.

³ Schwab K. (ed.), 2011.

При това конкурентоспособността се разглежда като “свойството на субекта на пазарни отношения да излезе на пазара с присъстващите там конкуриращи го субекти на пазарни отношения” [Портър 2002, 480].

Съгласно посоченото определение продуктовата конкурентоспособност представлява „свкупност от качествени и стойностни характеристики на продукта, обезпечаващи неговото преимущество на пазара пред продуктите конкуренти при удовлетворяването на конкретно възникнала потребност.” [Багиев, Тарасевич и Анн 1999, 681]

Основното ограничение при приложното използване на продуктовата конкурентоспособност за развитие на икономическите системи е фактът, че в практиката най-често продуктово конкурентно предимство **невинаги е очевидно**. Основната причина за това е базата, която се избира за оценка на изгодите и тяхната отличимост, уникалност и устойчивост. Много често базата за сравнение се определя **субективно** в зависимост от това на какво ръководството придава значение – вътрешнофирмени фактори, клиенти или конкуренти [Prahalad and Hamel 1990]. По този начин налице е надценяване на собствените продуктови конкурентни предимства и подценяване на конкурентните такива.

Методическа рамка

Въпреки сложността на разгледаното понятие за продуктова конкурентоспособност, както и трудностите при неговото еднозначно дефиниране и определяне, оценката на продуктовата конкурентоспособност зависи от три съставни (респ. променливи)¹ характеристики:

- Продуктови характеристики на качеството – свкупността от тези, възприемани от потребителите, свойства и характеристики на продукта, които определят оценката му за качество на продукта. Най-често към тях отнасяме един от тези показатели или комбинация от няколко показателя за качество: 1) функционални показатели; 2) показатели за “надеждност” на продукта; 3) ергономични показатели на продукта; 4) естетически показатели на продукта.
- Икономически характеристики на продукта – свкупността от тези характеристики, които определят субективната оценка за продуктовата ценност.
- Пазарни характеристики на продукта – свкупността от тези продуктови характеристики, които определят мястото на продукта/фирмата в съзнанието на потребителя като: 1) имидж на продукта/фирмата; 2) известност на продукта/фирмата; и 3) взаимодействие с доставчици и дистрибутори.

Посочените променливи на продуктовата конкурентоспособност са универсални, доколкото всеки един продукт ги притежава. Но за отделните продуктови специализации тези променливи се трансформират. Например: химическите характеристики на един хранителен продукт са свързани с функцията му да „храни“, докато химическите характеристики на една индустриална машина изразяват способността да обработва различни суровини.

Наблюдението и анализът на продуктовата конкурентоспособност при производството на храни в България се провеждат на два етапа:

Етап 1. Факторен анализ – наблюдават и се анализират променливите на конкурентоспособността, които са свързани с различни аспекти на създаването, производството и продажбата на храни. При оценката се анализират 13 променливи на продуктовата конкурентоспособност: 1) физически свойства на храните; 2) химически свойства на храните; 3) надеждност на използване на храните; 4) трайност на храните; 5) естетичност на храните; 6) престиж на производителя; 7) цена на един продукт; 8) наименование на продукта; 9) дизайн на опаковката; 10) многофункционалност на опаковката; 11) комплексност на допълващи услуги; 12) качество на основния хранителен продукт; 13) качество на допълващите услуги.

¹ Котлър, 2001; Стоянов, 1999; Щерев, 2012 и др.

Факторният анализ се извършва според критерия: равнище на оценка на променливата, оценен по предварително зададена 10-степенна скала. Анализът включва:

- Абсолютна оценка: анализ на степента на въздействие на всеки един от наблюдаваните 13 променливи на продуктовата конкурентоспособност.
- Относителна оценка: анализ на отношението между две абсолютни оценки за наблюдаваните променливи.
- Претеглена оценка: анализ на адаптирана абсолютна оценка според изразена степен на важност на променливата на продуктова конкурентоспособност.

Етап 2. Междуфакторен анализ – използва се за установяване на зависими абсолютни оценки на наблюдаваните променливи според отделните конкурентни позиции на пазара.

Приложно изследване

Приложното изследване обхваща наблюдение на 138 производители на храни в България чрез провеждане на дълбочинно интервю¹ с техните собственици и/или управители.

Наблюдаваните 138 производители на храни изразяват около 3% от всички производители на храни в страната като са обхванати 6-те най-значими продуктови специализации: а) преработка на месо и производство на месни продукти; б) преработка на мляко и производство на млечни продукти; в) производство на зърнени храни; г) производство на брашно и продукти от брашно; д) преработка на плодове и зеленчуци; е) производство на други хранителни продукти (таблица 1).

Таблица 1

Брой и относителен дял на наблюдаваните фирми според тяхната специализация

Показатели Продуктова специализация	Национално равнище		Наблюдавани фирми	
	брой (2010)	относителен дял (%)	брой	относителен дял (%)
Производство на храни	4829	100,00%	138	2,90%
Производство и преработка на месо и на продукти от месо	491	10,20%	19	3,90%
Производство и преработка на зеленчуци и плодове	329	6,80%	5	1,50%
Производство на млечни продукти	296	6,10%	12	4,10%
Производство на зърнени продукти	155	3,20%	10	6,50%
Производство на брашно и тестени изделия	2652	54,90%	48	1,80%
Производство на други храни	583	12,10%	44	7,50%

Източник: Eurostat, Търговски регистър и собствени изчисления.

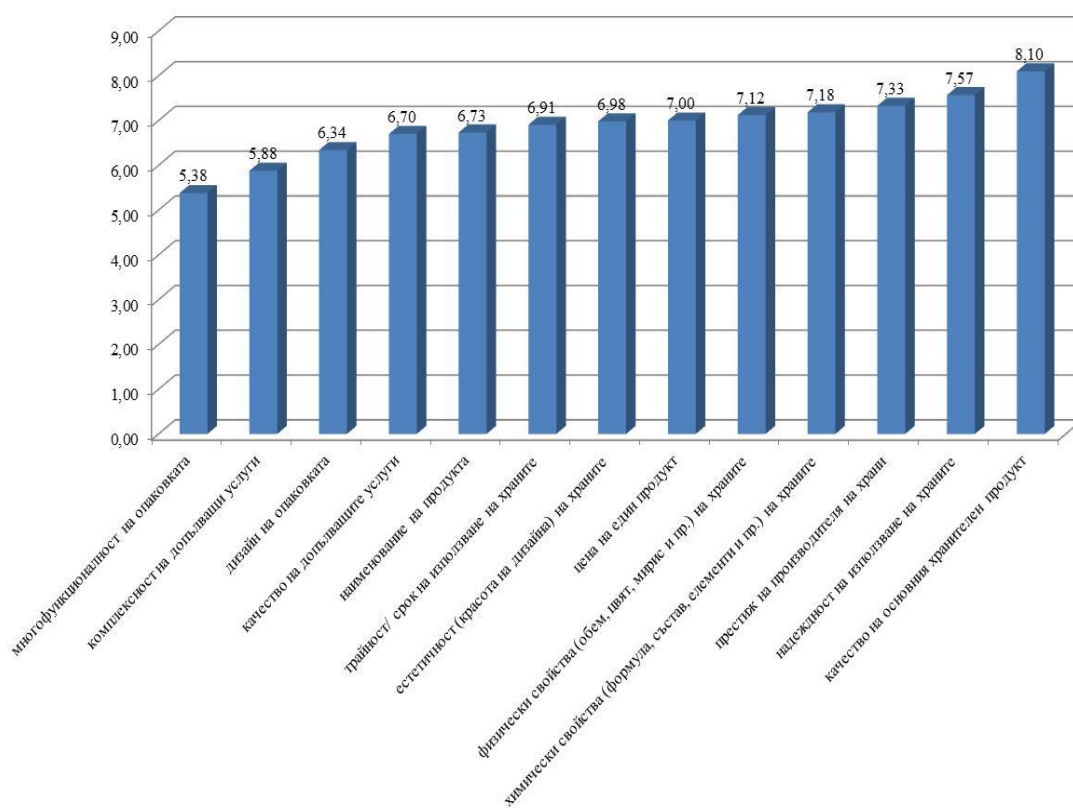
Анализът на получените фирмени данни от наблюдаваните 138 производители на храни връща следните значими резултати.

Етап 1. Факторен анализ. Съобразно наблюдението на абсолютните стойности на 13-те основни променливи на продуктовата конкурентоспособност. Тези променливи могат да

¹ Данните са събрани при изпълнение на научните задачи на проект ДМУ 02 -24/2009, финансиран от фонд "Научни изследвания" – б.а.

бъдат класифицирани в 3 групи според своята средната абсолютна оценка и степента си на важност за потребителя (фигура 1):

- Значими променливи на продуктовата конкурентоспособност: цена на един продукт и качество на основния хранителен продукт.
- Умерено значими променливи на продуктовата конкурентоспособност: физически характеристики на храната; химически характеристики на храната; надеждност на използване на храната; престиж на производителя; трайност/срок на използване на храните.
- Малко значими променливи на продуктовата конкурентоспособност: останалите 5 основни променливи, които са оценени със степен на важност: 4 – 5%, и средна абсолютна стойност: 5,38 – 6,73.



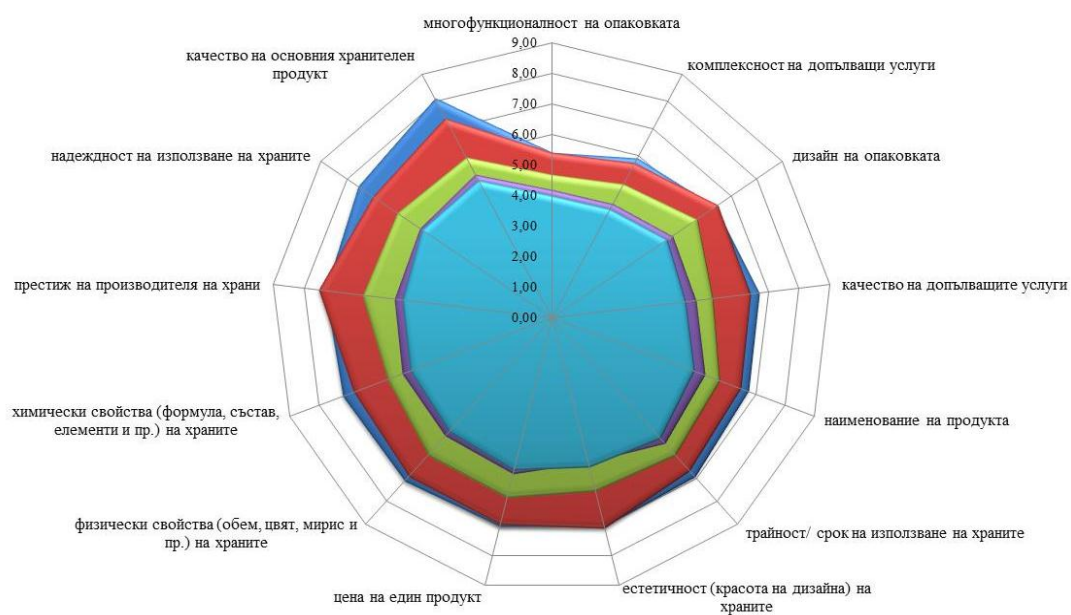
Фиг. 1. Абсолютна оценка на отделните променливи на продуктовата конкурентоспособност

Сравнителният анализ на основните променливи на продуктовата конкурентоспособност се провежда по отделни групи конкуренти¹. При анализ на факторния конкурентен профил (фигура 2) се установява, че като цяло наблюдаваните фирми са много близо разположени до лидерите на пазара според абсолютните оценки на своите конкурентни променливи. В същото време наблюдаваните фирми значително са различават по своя продуктово-

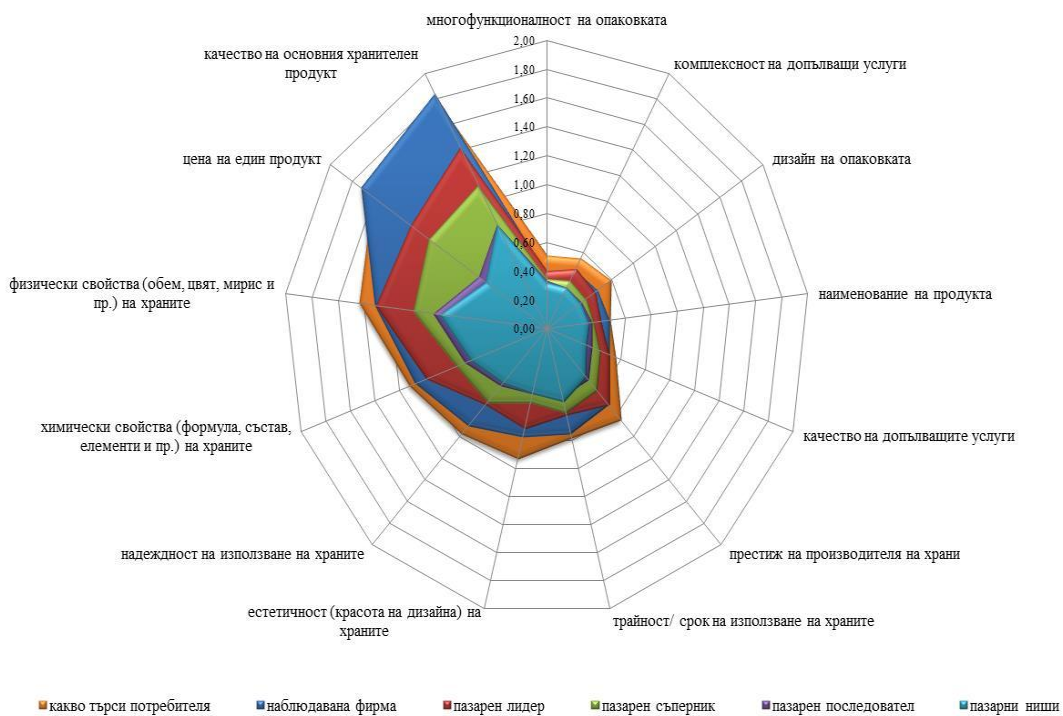
¹ За целта се използва разпределението на конкурентите според Котлър [2011].

конкурентен профил от останалите групи конкуренти: съперници, последователи и ниши. Според представените оценки последователите и заемащите ниши не се отличават по нито една от наблюдаваните променливи.

В допълнение при анализа на конкурентния профил на относителните стойности на променливите при база оценките на лидера (фигура 3) се установява, че основната разлика в тази група конкурентни фактори се изразява в следните променливи на конкурентоспособността: цена на продукта, и качество на основния хранителен продукт. На обратния полюс, с много малки относителните разлики са други две променливи (според нас – важни за производителите на храни): дизайн на продукта и престиж на производителя.



Фиг. 2. Конкурентен профил на основните променливи на продуктовете конкурентоспособност



Фиг. 3. Конкурентен профил на основните променливи на продуктова конкурентоспособност базирана на оценка на лидера

Етап 2. Междуфакторен анализ

Междуфакторният анализ се провежда на база на следната матрица (таблица 2.)

Таблица 2
Матрица на зависимостта между основните променливи на продуктовата конкурентоспособност

	Значимост на променливата	Физически свойства на храните	Химически свойства на храните	Надеждност на използване на храните	Трайност на храните	Естетичност на храните	Престиж на производителя на храни	Цена на един продукт	Наименование на продукта	Дизайн на опаковката	Многофункционалност на опаковката	Комплексност на допълващи услуги	Качество на основния хранителен продукт	Качество на допълващите услуги
Физически свойства на храните	11%	++												
Химически свойства на храните	9%	++	++											
Надеждност на използване на храните	7%	++	++	++										
Трайност на храните	7%	+	+	+	++									
Естетичност на храните	7%	-	-	-	--	+								
Престиж на производителя на храни	7%	++	++	++	+	+	++							
Цена на един продукт	16%	++	+	+	+	-	++	+						
Наименование на продукта	4%	+	-	--	+	--	+	+	+					
Дизайн на опаковката	5%	+	+	--	-	-	+	-	+	++				
Многофункционалност на опаковката	4%	-	-	--	+	+	--	+	+	++	++			
Комплексност на допълващи услуги	5%	-	+	--	-	-	-	-	--	+	++	++		
Качество на основния хранителен продукт	14%	++	++	++	+	+	++	++	+	-	-	--	+	
Качество на допълващите услуги	4%	--	--	--	+	-	--	-	--	+	++	++	-	++

Анализът на матрицата на зависимостта позволява да се направят следните обобщения:

- Независими променливи са: трайността на храните; наименованието на продукта; естетичността на храните и дизайнът на опаковката.

- Зависими променливи са: цената на един продукт; качеството на основния хранителен продукт; физическите и химическите свойства на храните.

Идентифицирането на вътрешната зависимост между променливите на продуктовата конкурентоспособност дава представа за необходимите управленски въздействия, които могат и следва да се предприемат за повишаване на конкурентоспособността на българските храни:

- Най-значимите променливи на продуктовата конкурентоспособност напълно зависят от управленските решения за: управление на персонала; управление на техниката и технологиите, вкл. технологично обновление и иновации; управление на клиентите. Подобрието във фирмените политики, стратегии и конкретни управленски въздействия в трите посочени направления непременно ще доведат до (положителна) промяна в равнището на конкурентоспособност на българските храни.

- Най-малко зависимите сред променливите формират основните управленски решения за Управление на качеството. Подобрието във фирмените политики, стратегиите и конкретните управленски въздействия при управление на качеството може да се разглежда като направление с достатъчно потенциал за повишаване на продуктовата конкурентоспособност на производителите на храни.

Като допълнение на горното анализът на практиката показва, че основните производствени фактори, от които зависи растежа на фирмите, произвеждащи храни, са: качеството на суровините; качеството на допълващите услуги и естетичността на дизайна на продукта и на опаковката. Това дава основание да се заключи, че допълнителни усилия при управление на качеството на хранителните продукти ще повишат и устойчивостта на постигнатото по-високо конкурентно равнище на произведените храни.

Заключение

В съвременните условия повишаването на конкурентното равнище се постига с усилия, насочени към дългосрочното развитие на бизнеса. При това основният ангажимент е на бизнеса и неговото усилие за подобряване на своята продуктова конкурентоспособност. По този начин създаването и поддържането на определен технико-технологичен, пазарен и управленски капацитет се определят като ключови към по-високата конкурентоспособност на бизнеса. Не бива да се подценява и фактът, че ниското качество на управлението в съчетания с недостатъчни лидерските и ръководни умения на мениджърите могат да доведат до гибел дори перспективна бизнес идея.

Първата стъпка за постигане на конкурентоспособност и всяка една бизнес организация да погледне навътре към основата на своята дейност (управленски политики, стратегии и въздействия) и чак тогава да се противопоставя на действията на своите конкуренти. А за производителите на храни ключовият елемент е управление на качеството на хранителния продукт.

Литература

1. Багиев, Тарасевич и Анн (1999). Маркетинг. М., Экономика.
2. Велев, Мл. (2004). Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност. С., Софт-трейд.
3. Колектив (2005). Конкурентоспособност на българските индустриални фирми (ред. проф. Й. Илиев). С., Стопанство.

4. Колектив (2007). Конкурентоспособност на българската икономика през 2007 г. (ред. проф. Ив. Ангелов), МИЕ. С.
5. Колектив (2012). Влияние на икономическата криза върху конкурентоспособността на експортноориентирани индустриални фирми, ред. проф. Й. Илиев.
6. Котлер, Ф. (2011). Маркетинг менеджмент. Санкт-Петербург, Питер.
7. Щерев, Н. (2012). Количествена функционална оценка на конкурентоспособността на бизнес организациите. – сп. "Икономически и социални алтернативи", бр. 3/2012, с. 51-66.
8. Щерев, Н. (2013). Продуктовата конкурентоспособност като фактор за растеж на производителите на храни. Юбилейна международна научна конференция „Перспективи пред индустриалния бизнес“, 6-7 декември 2013. Варна, с. 65-69.
9. Prahalad and Hamel (1990). The Core Competence of the Corporation, HBR may-june, 1990.
10. Sterev, N. (2014). Competitive Changes of Food Production in Bulgaria. ACTA Oeconomia 13 (1) 2014, pp. 109-122.

ПОВЕДЕНСКИ АСПЕКТИ В СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКАТА ПОЛИТИКА: ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА НЕЙНАТА ЕФЕКТИВНОСТ

доц. д-р Атанас Атанасов,
катедра „Икономикс“, УНСС – София

Въведение

Под „поведенски аспекти в социално-икономическата политика“ тук се имат предвид познавателните аспекти, дефинирани в контекста на дисциплината „Поведенски икономикс“, и тяхното приложение в социално-икономическата политика. Не се има предвид подобно приложение в отделно взета страна, а завоюването на интелектуална позиция от това научно-практическо знание и неговото разпространение и приложение в световен порядък (като Съединените щати и Обединеното кралство и ориентацията в последно време в Европейския съюз). Целта е да се посочат възможности за повишаване на ефективността на политиката, както и да се маркират нетривиални предизвикателства пред развитието на социално-икономическата теория и практика.

Без да се фокусира специално внимание върху това какво е поведенски икономикс – дали е отделна дисциплина, поддисциплина на икономикса, школа, подход, или просто комбинация на психология и икономикс, представа за неговото позициониране в спектъра от социално-икономически дисциплини, дава историческият контекст на неговото постепенно еманципиране и текущо признание. През 50-те години на XX в. първите стъпки в тази насока се правят от Хърбърт Саймън – *психолог и икономист*, с базисно образование по социални науки и математика, защитил докторска дисертация по *вземане на решение* от организацията, удостоен с Нобелова награда по икономика през 1978 г. През 2002 г. Нобелова награда по *икономика* се присъжда на Върнън Смит за експериментален икономикс и на Даниел Канеман за поведенски икономикс – на Канеман, който е *психолог* по базисно образование. Това е времето, когато в Съединените щати започва да се дискутира възможността за появата на нова икономическа парадигма – *поведенската икономическа парадигма*, идваща на смяна на парадигмата, отстоявана от новата класическа школа – тази на „рационалните очаквания“. Такава възможна смяна за пръв път е коментирана с подчертана симпатия в обществените среди. Далеч не е било така в десетилетията на 60-те и 70-те години на XX в., когато модата в икономикса е била диктувана от Чикагската школа и полубожества като: Мъртън Милър – удостоен с Нобелова награда по икономика през 1990 г. за приноси в областта на корпоративните финанси; Ричард Познър – водещо име по икономически анализ на правото, определен за най-цитирания правист на XX в.; Юджин Фама – докторант и дясна ръка на Милър, нобелов лауреат по икономика за 2013 г. Те демонстрират неуважително и дори унижително отношение към най-известния в момента поведенски икономист – Ричард Талер, който понастоящем е президент на Американската икономическа асоциация и реален кандидат за удостояване с Нобелова награда по икономика. При постъпването на Талер на работа в Чикагския университет Милър не скрива своето отрицателно отношение, „пропрокувайки“, че всяко поколение прави своите грешки, а Познър публично унижава

Талер, заклеявайки поведенските му идеи като ненаучни¹. Не по-назад от своя ментор в игнорирането остава и Фама, с когото Талер е колега в Чикагския университет. Нещата обаче се изменят и в първия мандат на президента Барак Обама сподвижникът на Талер – Кас Сънстайн, един от най-известните съвременни поведенски прависти, е номиниран и избран за „регулаторен цар“ на Америка – ръководител на Службата за информация и регулиране², а Талер става икономически съветник на президента и негов личен пратеник в Обединеното кралство за разясняване на особеностите на новата вътрешна икономическа политика на Съединените щати. В нея специално място заема отразяването на поведенските аспекти. Сънстайн, който понастоящем е професор в Харвардския университет, остава на посочения най-висок регулаторен пост от 2009 до 2012 г. В икономическата политика на страната последователно се прокарва *застъпването на идеи от поведенската социална и икономическа наука* (вж. Меморандум, м. юли, 2013 г.)³, а наскоро (на 15 септември 1915 г.) президентът Обама издаде *Президентски указ* в качеството на *директива за прилагането на експертното знание от областта на поведенската социална и икономическа наука във всички подлежащи изпълнителни и регулаторни агенции*⁴. В същата насока през 2009 г. британският премиер Дейвид Камерън сформира звено в рамките на правителството за прилагането в социалната и икономическата политика на поведенски аспекти с оглед повишаването на нейната ефективност, наречено *Екип за поведенски аспекти в политиката (Behavioural Insights Team, BIT)*. Неплатен съветник в работата на това звено неслучайно е Ричард Талер. Експертно участие в нея вземат още и други известни поведенски икономисти – например Джордж Льовенщайн⁵. С цел отварянето на дейността на това звено към бизнеса и обществото, от февруари 2014 г. то е със статут на бизнес организация – с участието в нейното създаване и дейност на правителството, частна организация и самите експерти. Подобно звено на правителствено равнище е създадено и в Съединените щати – *екип за социална и поведенческа наука (Social and Behavioral Science Team, SBST)*; *сходни институции* са въведени в Австралия, Канада, Франция, Сингапур⁶. Прилагането на поведенски аспекти се превръща в *управленски приоритет* в Дания, Швеция, Норвегия. От година – година и половина това се оказва актуално и в Европейския съюз.

Какви са резултатите от прилагането на поведенски центрирана социално-икономическа политика?

Тук се имат предвид преди всичко резултатите от дейността на *британското звено за отразяване на поведенските аспекти (BIT)*, доколкото институционализацията и мащабът на дейността му предполагат фокусиране на специално внимание върху развиването на *поведенски информирана икономическа теория* и нейното практическото приложение като *поведенски центрирана социално-икономическата политика*. Този последен етап в операционализирането на поведенски аспекти стъпва върху успешното прилагане досега в тази насока на практики както в Съединените щати, Обединеното кралство и Европейския съюз,

¹ Вж. Sunstein, Cass R. (2015). The Mischievous Science of Richard Thaler. Review of MISBEHAVING: The Making of Behavioral Economics, by Richard H. Thaler, W. W. Norton & Company, 2015; [Cass Sunstein_Review-of-Richard-Thaler.pdf] (7 pp.), p. 5.

² The Office of Information and Regulatory Affairs at the White House.

³ Memorandum to The Heads of Departments and Agencies, Executive Office of The President Office of Management and Budget, July 26, 2013.

⁴ Executive Order. Using Behavioral Science Insights to Better Serve the American People.

⁵ Вж. Bhargava, Saurabh and George Loewenstein (January 2015) Behavioral Economics and Public Policy 102: Beyond Nudging, Prepared for the American Economic Review, Papers & Proceedings, [BehavioralEconomicsAndPolicy102BE_preview.pdf] (15pp.), p. 3.

⁶ Bhargava, Saurabh and George Loewenstein (January 2015), p. 3.

така и в други страни с традиция в изследванията и приложението на поведенската социална и икономическа наука. В Съединените щати впечатляват поведенските приложения и практиките в областта на пенсионното спестяване, защитата на потребителите и др. В Обединеното кралство и в Европейския съюз също е налице солидна акумулация на опит в различни направления в рамките на непрекъснато развиващите се регулаторна институционализация и практика.

Обикновено, когато се засяга въпросът за резултатите, първо се посочват най-добре очертаните области на приложение на поведенските знания, като се маркират *характерни постижения по-конкретно в поведенския икономикс*. Тава са например описанията и поведенските концептуализации на: *инерция; рамкови ефекти; социално влияние; погрешно отсъждане относно вероятност*¹; или: *рамкиране; евристика на достъпността; отместване в посока на потвърждение на предварителен възглед или хипотеза; несклонност към загуба; избягване да се признае грешка; отместеност в посока на статуквото; тенденция на свръхоптимизъм др.*² Британското звено (ВІТ) организира своята практическа експериментална дейност и методически препоръки около „четири прости принципа“, а именно: „лесно“; „атрактивно“; „социално“ и „навреме“³. В рамките на първия принцип се включват: *отчитане на предварително установени опции (дифолти); редуциране на т.нар. „досаден фактор“; опростяване на послания*. В рамките на втория са включени: *привличане на внимание; дизайн на награди и санкции за постигане на максимален ефект*. В третия са: *изтъкване, че повечето хора следват желано поведение; използване на силата на мрежи; насърчаване на хората да поемат ангажимент пред други; привличане на внимание, например персонализация*. Към четвъртия принцип в работата на ВІТ се отнасят: *подканяне на хората в момент, когато биха реагирали положително; отчитане на възприемане на непосредствени (моментни) разходи и ползи; отчитане на разминаване между намерение и действие и подпомагане хората да идентифицират пречките за действие*.⁴ Изобилстват примери в областта на прилагане на първия принцип, свързани с проявяване на инерция в поведението, склонност към отлагане, страх от вземане на погрешно решение, придържане към статукво, потвърждаващи *изключителното практическо значение на дифолтите*. Както се съобщава в тази публикация на ВІТ, „изследвания в Съединените щати, Чили, Мексико, Дания и Швеция показват, че автоматичното включване на индивидите в пенсионните планове и възможността да излязат от плана ... е високоефективен начин за увеличаване на пенсионните спестявания... През октомври 2012 г. – се казва там – работодателите в Обединеното кралство започнаха автоматично да включват своите работници за пенсия. Схемата започна с най-големите работодатели в Обединеното кралство (250 и повече работници) и до 2018 г. ще покрие всички работодатели. Първоначалните резултати показват, че общата норма на участие се е повишила от 61% на 83%, като 400 000 души повече сега имат пенсия...“⁵. В САЩ дифолтната опция при пенсиониране също изцяло е фаворизирана. “Към настоящия момент, – отбелязва Сънстайн, – автоматичното включване и пла-

¹ Sibony. Anne-lise and Alberto Alemanno (2015) The Emergence of Behavioural Policy-Making: A European Perspective [SSRN-id2562322.pdf] (26 pp.), pp. 3-4.

² Alemanno, Alberto and Alessandro Spina (2013 [2014]) Nudging Legally on the Checks and Balances of Behavioural Regulation, International Journal of Constitutional Law – Issue 2/2014 (forthcoming), NYU School of Law – Jean Monnet Working Paper – 6/2013, [SSRN-id2337459.pdf] (27 pp.), pp. 5-6.

³ The Behavioural Insights Team ([2013]), EAST [Easy, Attractive, Social and Timely], Four simple ways to apply behavioural insights, [BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdf] (53 pp.), p. 4.

⁴ Пак там, с. 4-6.

⁵ Пак там, с. 11. С позоваване на HMG (2013). Automatic enrolment opt out rates: findings from research with large employers; https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/227039/opt-out-research-largeemployers-ad_hoc.pdf; вж. пак там, с. 11: note 5, с. 51: библиография.

новете „Спести повече утре“ са приети в цялата страна [САЩ] и получават значително международно внимание.¹ Онова, което е ключово важно в случая и по което дебатите продължават, е не толкова проектирането и конфигурацията на опциите, колкото кой фактически, как и от името на чий интерес – публичния или индивидуалния – решава. Необходимостта от обществен *демократичен дебат* във връзка с дифолтите – „на първо място, установяването на публичните предпочитания и разрешения“², остава, но, както се отбелязва, обществото в Обединеното кралство е избрало предварително установената опция участие в пенсионния план с право на излизане³. Общественозначим резултат е налице и вследствие от *опростяване на процеса* при кандидатстване за финансова помощ за постъпване във висше училище на младежите от нискодоходни групи. Онези, чиито родители са получили техническа подкрепа във връзка с подаването на документи за получаване на финансова помощ за тяхното бъдещо следване, се оказват през следващата година с 8 процентни пункта повече в университет, в сравнение със случая, когато на родителите просто е била предоставена само информация (42% срещу 33%)⁴. В друг случай неопростяването на съдържанието на посланието във връзка с неплатен данък за превозно средство, а *привличането на внимание* чрез открояване, като е прикрепено изображение на превозното средство, генериращо заедно с това и персонализация, повишава нормата на разрешителните от 40% на 49%.⁵ Силата на *персонализацията* личи особено от факта, че уведомителните писма към лекари като *фокусна група* данъкоплатци повишава нормата на отговор *5 пъти* – от 3,8% на 21,1%, и с модификации – с опростяване и с опростяване плюс морално послание, до 35,3% (експериментът е от м. ноември 2011 г.)⁶. *Откроеност и яснота* на посланието се оказват фактор с ефект върху социално-икономическото благосъстояние, видно от съвместно изследване на ВIT и правителството на Нов Южен Уелс, Австралия, в т.ч. Службата за държавни приходи с оглед повишаване заплащането на глоби, дългове и такси. Оказва се, че червена марка „Плати сега!“ , отпечатана на видно място върху писмото на опитната група глобени автомобилисти, заедно с други промени, правещи посланието „по-открито“, сред 48 445 писма, води до увеличение на нормата на заплащане с 3,1 процентни пункта – увеличение, което се транслира в 1,02 млн. австралийски долара допълнителни постъпления за правителството на Нов Южен Уелс и 8800 по-малко коли, спрени от движение⁷. Ефект предизвикват посланията към неизрядни платци, когато те са построени върху *по-специфични социални норми*; посланието, комбиниращо локална и дългова норма, води до увеличаване на нормата на изплащане с 5 процентни пункта и 1,2 млн. британски лири повече, платени през първия месец в сравнение с контролната група; общо, вследствие от тези послания за финансовата 2012 – 2013 г. от данъчни плащания постъпват 210 млн., за което ВIT е удостоен с Наградата за граждански заслуги за 2013 г. за иновативно постижение⁸.

Във всички тези и в останалите случаи *направените разходи са малки, а резултатите са значителни* – както се изразява Канеман: *наноразходите водят до средни по размер резултати.*

¹ Sunstein, Cass R. (2015). The Mischievous Science of Richard Thaler. Review of MISBEHAVING: The Making of Behavioral Economics, by Richard H. Thaler, W. W. Norton & Company, 2015; [Cass-Sunstein_Review-of-Richard-Thaler.pdf] (7 pp.), p. 4.

² Вж. The Behavioural Insights Team ([2013]), EAST..., p. 11.

³ Вж. пак там.

⁴ Вж. пак там, с. 14.

⁵ Вж. пак там, с. 20.

⁶ Вж. пак там, с. 23.

⁷ Вж. пак там, с. 24.

⁸ Вж. пак там, с. 29.

Концептуални линии за по-нататъшен анализ

Практическото приложение на поведенския икономикс започва да се *концептуализира* в началото на новия век. През 2003 г. наред с други излизат две основополагащи в тази насока публикации: „Либертарен патернализъм“ на Талер и Сънстайн¹ и „Регулиране за консерватори: Поведенският икономикс и случаят с асиметричния патернализъм“ на Камерер и съавтори². По-късно се появява „Икономистът като терапевт: методологични разклонения на „лекия патернализъм“ на Льовенщайн и Хейсли (2007)³. И в трите се предлагат сходни подходи за публична политика, насочена за *избягване на провалите на индивидите, невинаги действащи в свой собствен интерес, без да се нарушава особено свободата на избор на рационално действащите индивиди*. Смята се, че такава идея следва да обедини консерватори и прогресисти, тъй като подобрява резултатите от поведението и запазва свободата на избор. Пресътворяването на тази идея и нейното популяризиране става в добилата широка известност книга на Талер и Сънстайн „Подбутване: подобряване на решенията относно здравето, богатството и щастието“ (2008)⁴.

„Либертарният патернализъм“, изкован от Сънстайн и Талер, се дефинира от тях като „[п]одход, който запазва свободата на избор, но оторизира както частните, така и публичните институции да направляват хората в насоки, които допринасят за тяхното благосъстояние“. „Асиметричният патернализъм“ се дефинира от Камерер и съавтори като асиметрично патерналистко регулиране, което създава „големи ползи за онези, които правят грешки, причинявайки малка или никаква вреда на онези, които са напълно рационални“. „Лекият патернализъм“ се дефинира от Льовенщайн и Хейсли като „леко патерналистични политики, [които] целят да усилят индивидуалния избор, без да го ограничават“, в отличие от „деспотичния“ патернализъм.⁵

Обхватна при тези разглеждания е началната постановка за асиметричен патернализъм, която въвежда *утвърдителна защита на макар и асиметричните патерналистични политики*. Видно и от заглавията, в Камерер и др. (2003) асиметричният патернализъм е наречен още „патернализъм за консерватори“ – или „консервативен патернализъм“⁶ – и е характеризан като „предпазлив, внимателен патернализъм“⁷, а в Талер и Сънстайн (2003) е използван изразът „либертарен патернализъм“⁸. Налице е следване на *принципа на максимизация*

¹ Thaler, Richard H. and Cass R. Sunstein (2003). Behavioral Economics, Public Policy, and Paternalism: Libertarian Paternalism, *American Economic Review*, 93(2): 175–179.

² Camerer, C., Issacharoff, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T. and Rabin M. (2003). Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for „Asymmetric Paternalism“; <http://www.hss.caltech.edu/~camerer/paternPLR.pdf>. Публикувано в: *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 151 (3), pp. 1211-1254, <http://www.law.upenn.edu/Issues/vol151/Issues3/Issacharoff.pdf> (една и съща номерация на страниците).

³ Loewenstein, G. and Haisley, E. (2007). The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of 'Light Paternalism. *SSRN Electronic Journal*, Feb. 2007. Available from George Loewenstein. DOI: 10.2139/ssrn.962472; [55bb5c3008aed621de06389.pdf] (39 pp.).

⁴ Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.

⁵ Rosas, Ricardo (2014). Soft Paternalism and Consumer Protection, [Rosas-Soft-Paternalism.pdf] (33 pp.), p. 3: footnote 3 [за либертарния патернализъм], p. 3: footnote 4 [за асиметричния патернализъм], p. 5: footnote 6 [за лекия патернализъм].

⁶ Camerer, C., Issacharoff, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T. and Rabin, M. (2003), p. 1222.

⁷ Пак там, с. 1212: note 3, с препратка към O'Donoghue, Ted and Matthew Rabin (1999). Procrastination in preparing for retirement. – In: *Behavioral Dimensions of Retirement Economics*, Henry J. Aaron ed., pp. 125-150.

⁸ Thaler, Richard H. and Cass R. Sunstein (2003), pp. 175-176 (вж. note 1), и p. 179.

на благосъстояние – „повече ограничения на индивидуалната свобода са оправдани, ако ползите за тези, които са ограничено рационални, превишават разходите за онези, които са пълно рационални“¹. Може изрично да се следва по-строг асиметричен патернализъм, наречен „благотворен“², отстояващ, че „трябва да се изисква правителствените интервенции да защитават способността ни да избираме“³, като се насърчава желаното поведение, без да се елиминира способността на потребителите сами да правят крайния избор⁴. Друга форма е т.нар. „оптимален патернализъм“⁵, признаващ, че *патернализмът има разходи и ползи*, които трябва да бъдат съпоставени. По-специално се има предвид, че „ефикасността на предложените патерналистични политики може критично да зависи от идентифицирането на всички правдоподобни грешки, които хората правят“⁶ и че „[п]олитика, която помага на агенти, правещи една обща грешка, може да вреди на други агенти, правещи друга обща грешка, дори наистина да е безвредна за напълно рационалните индивиди“⁷. *Оптималният патернализъм трябва да разглежда баланса на всички разходи и ползи*. В светлината на „оптималния патернализъм“ се развива подход, който „агресивно се стреми да минимизира разходите на патернализма“⁸.

Въпреки нюансите и свързаните с тях уточнения в определенията, като синоним се употребява „мек патернализъм“, който за Талер и Сънстайн е нещо като среден път между либералното и консервативното, между либертарното и патерналистичното, доколкото се запазва индивидуалната свобода на избора при допустимо вмешателство под формата на т.нар. *архитектура* на избора⁹. Под това те имат предвид *моделването на контекста на избора*. В отговори на въпроси на издателство Amazon.com – поместени в Amazon.com Review, по повод на тяхната книга „Подбутване. ...“ [Nudge. ...], във връзка с архитектурата на избора Талер и Сънстайн заявяват: „Архитектурата на избора е контекстът, в който вие правите вашия избор. [...] Архитектурата включва правилата, решаващи какво се случва, ако вие не правите нищо; какво е казано и какво не е казано; какво виждате и какво не. Доктори, работодатели, компании за кредитни карти, банки и дори родителите са архитекти на избора. – Ние показваме, че *чрез грижлив дизайн на архитектурата на избора, ние може да направим драматични подобрения в решенията, които хората вземат, без да принуждаваме никого да прави каквото и да било*. Ние можем да помогнем на хората да спестяват повече и да инвестират по-добре в техните пенсионни планове, да направят по-добър избор, когато вземат ипотека, да спестяват по сметките си за комунални услуги и да подобрят зао-

¹ Вж. Rosas, Ricardo (2014). Soft Paternalism and Consumer Protection, p. 5: footnote 5.

² Choi, James J., David Laibson, Brigitte C. Madrian, and Andrew Metrick (Aug. 29, 2002). “Benign paternalism and active decisions: A natural experiment in savings”, Working Paper, интернет източник (39 pp.)

³ Вж. Benjamin, Daniel J. and David I. Laibson (May 27, 2003). “Good policies for bad governments: Behavioral political economy”. Prepared for Federal Reserve Bank of Boston Behavioral Economic Conference, June 8-10, 2003; http://www.bos.frb.org/economic/conf/conf48/papers/benjamin_laibson.pdf (41 pp.); p. 13.

⁴ Вж. пак там, с. 11.

⁵ Вж. O’Donoghue, Ted and Matthew Rabin (2003). “Studying optimal paternalism, illustrated by a model of sin taxes”, http://eml.berkeley.edu/~auerbach/e231_sp03/rabin.pdf (12 pp), публикувано в American Economic Review, 93 (2), pp. 186-191.

⁶ Вж. O’Donoghue and Rabin (2003), p. 10 на ползвания pdf изт.

⁷ Пак там.

⁸ Вж. Benjamin and Laibson (2003), p. 13.

⁹ Вж. пак там, с. 6.

бикалящата сред, едновременно.¹ Ключов момент в тяхната концепция е непременно даване на възможност за избор, дори да е известна по-добрата опция. „Една от нашите цели при писането на тази книга – казват те – е да покажем, че е възможно да помогнем на хората да правят по-добър избор и да запазят или дори да разширят свободата.“² Целесъобразността на „подбутването“ те обосновават със склонността на индивидите да отлагат вземането на решение, с усложняването на света и с трудността при претегляне на сложна ситуация – тласкащо към *автопилотен начин* на живот, който трябва да се *преодолее*.

Бхаргава и Льовенщайн (2015) смятат, че трябва да се отиде *отвъд отъждествяването на прилагането на поведенския икономикс с концепцията за „подбутването“*. Последното следва да остане като приоритет, но той не трябва да бъде единствен. Лансирането на „меккия патернализъм“ с присъщия му предпазлив и дисциплиниран подход – да не се причинят неоправдани разходи на онези индивиди, които действат рационално, според тях е отговорял на ранния етап в развитието на поведенския икономикс. Сега обаче са налице „четири значими развития“, които обуславят изменение в методологичното схващане за трансляция на поведенския икономикс в социално-икономическата политика. *Първото* е изключителната сложност на заобикалящата среда, изискваща упражняването на все по-голям самоконтрол при вземане на решение от индивида. Например в периода от 2002 до 2010 г. банките и застрахователите в Европа са предложили множество от около 55 000 финансови продукта на дребно³. Онова, което е важно, е, че е *налице корелация между растящата продуктова сложност и увеличаването на печалбата, като при това сложността често е концентрирана в пазари с потребители от неравностойни социални и етнически групи*⁴. *Второто* се отнася до незадоволителната грамотност на потребителите, особено от групите в неравностойно положение⁵. *Третото* развитие е обусловено от предходните две – като дефицитите в грамотността и лошият избор на тези потребители предполагат *трудно излизане от ситуацията с помощта на разкриването на информация и образование*. *Четвъртото* развитие е широкото откриване на регулаторната политика към *анализ, боравещ с емпирични свидетелства, в т.ч. прилагането на рандомизирани тестови оценявания*⁶. Последните са отличителен белег и на проектирането на политиката на ВИГ⁷. Точно тази генерална линия е видна в посочения в частност Меморандум (м. юли, 2013 г.)⁸ и особено в Президентския указ на президента Обама от 15 септември т.г.⁹ Ежегодно до 2019 г. изпълнението на тази директива относно политиката на прилагане на поведенски аспекти ще бъде следено с резюмиращи доклади, публикувани от Националния съвет по наука и технология [The National Science and Technology Council] (NSTC) на САЩ, към който е и звеното за приложение на социалните и поведенски науки в икономическата политика [The Social and Behavioral Sciences Team] (SBST).

¹ <http://www.amazon.com/Nudge-Improving-Decisions-Health-Happiness/dp/0300122233>; акцентът с италики е добавен.

² Пак там.

³ Вж. Bhargava, Saurabh and George Loewenstein (January 2015)..., p. 5.

⁴ Срв. пак там, с. 5.

⁵ Вж. пак там, с. 6.

⁶ Вж. пак там, с. 6.

⁷ Вж. пак там, с. 7.

⁸ Memorandum to The Heads of Departments and Agencies, Executive Office of The President Office of Management and Budget, July 26, 2013. p. 3, p. 7, p. 14.

⁹ Executive Order. Using Behavioral Science Insights to Better Serve the American People. Този Президентски указ може да се види на адрес: <https://sbst.gov/assets/files/behavioral-science-eo-insigned.pdf> (3 pp.).

УПРАВЛЕНИЕТО НА ТАЛАНТА – ВАЖЕН ФАКТОР ЗА УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ НА СЪВРЕМЕННИТЕ БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИ

*доц. д-р Кирил Димитров,
катедра „Индустиален бизнес“, УНСС – София*

Резюме

В този доклад се разкриват същността и структурата на управлението на таланта като съвременен подход за ефективно управление на хора в организациите. Описани са и причините, довели до възникването му. Открит е и приносът му към реализирането на устойчивостта в развитието на съвременните компании, преследвана от мениджърите.

Ключови думи: управление на човешките ресурси, човешки капитал, фирмена култура, ИТ мениджмънт

Abstract

The essence and structure of talent management – a contemporary approach for efficient people management in the organizations, are revealed in this report. The reasons that brought to its emergence are described, too. Its contribution to sustainability realization in the development of contemporary companies, pursued by their managers, is outlined.

Key words: human resource management, human capital, corporate culture, IT management

Въведение

Съвременната динамична и предприемаческа бизнес среда отдавна е извела на преден план в мениджмънта развитието на организационни способности като скорост на изпълнението бързината на отговора, развитието и надграждане на сърчност, умствения капацитет и компетентността на служителите, поддържане на приемливи равнища на изпълнение на основните функции на компанията, въпреки въздействието на неблагоприятни фактори от околната среда, своевременно привеждане на предпочетена стратегия в действие, интелигентно и ефективно управление на процесите, непрекъснати лидерски въздействия за максимизиране приноса и повишаване ангажираността на служителите, целенасочено създаване на условия за промяна и отвъд организационните граници без допускане на странични ефекти за заинтересованите групи. В сферата на управлението на човешките ресурси (УЧР) тази ситуация придобива още по-конкретни контури, благодарение на непрекъснатото навлизане на нови технологии, позволяващи на компаниите да концентрират средства, време и усилия в ключови за постигането на успех инициативи (напр. осигуряване на специфично обучение за всеки служител при отчитане на досегашния му опит, належащи потребности и културална принадлежност; поставянето на акцент върху модерни подходи за информиране и генериране на съдържание при обучението като игровизация, генериране на учебително съдържание от потребителите, анализ на данни за човешките ресурси и други), необходимостта от следене динамиката на важни фактори на околната среда (обществени нагласи,

климатични промени, циклите в икономическото развитие, политически ситуации, демографска картина) и отчитането им при проектирането и внедряването на иновативни практики по човешките ресурси, за сметка на електронизация или аутсорсинг на традиционни и времепоглъщащи дейности в тази сфера.

Така постепенно и в различна степен през последните две десетилетия добиват очертание нови роли на мениджърите и специалистите по човешките ресурси, чието отлично представяне им налага да търсят съзидателни начини да се превърнат в партньор на висшия мениджмънт при изпълнението на общата стратегия за развитие на компанията, в административен експерт не само в своята сфера, в успешен преследвач на повърхностно противоречащи си цели като искрена защита интересите на служителите пред висшия мениджмънт и непрекъснато полагане на ефективни усилия за повишаване приносите на служителите, в агент на промяната и личната инициатива, преследващ висока степен на съгласуваност между предприеманите интервенции и действащите елементи на системата на УЧР в компанията за внедряване на устойчиви процеси и комплексни решения, в активен комуникатор със заинтересованите групи с оглед на претворяване на очакванията им в практики по човешките ресурси и в медиатори при постоянно възникващите противоречия по важни направления като „талант (кадърен индивид) – екипна работа“, „индивидуално умение срещу организационна вещина“, „лични ценности и компетентности срещу доминираща организационна култура“¹. Съвкупността на тези аспирации за подходящо професионално поведение на мениджърите и специалистите по човешките ресурси в организациите намира израз в явлението „управление на таланта“, като нова перспектива за развитие на УЧР.

Етимологично проучване на понятието „управление на таланта“

Една полезна дефиниция за „управлението на таланта“ гласи, че то представлява „процес на осигуряване за конкретна организация с талантливи хора, необходими за преследване на поставените цели. Понятието включва в себе си стратегическото управление на потока на талант през организацията чрез създаване и поддържане на снабдителен канал (pipeline) за талант“². И всичко в деловия свят щеше да е подредено и спокойно, ако същата олицетворяваше необходимо и достатъчно условие, за да може да бъде изяснено напълно значението на гореспомнатото понятие, отразяващо протичащите социални процеси в обществото.

От 1998 г.³, когато е предложено за първи път публично, до този момент постепенно добиват очертания контурите на понятието „управление на таланта“ под въздействието на

¹ Kaufmann, H. Evolution of HRM, 2015, 5 pages, available at: www.ciber.com, accessed on: 17.08.2015; CHANGING THE FACE OF HR. 3 Key Ways to Stay on the Forefront of the Next HR Transformation, 2014, available at: www.sumtotalsystems.com, 4pages, accessed on: 17.08.2015; Ulrich, D., Younger, J., Brockbank, W., Ulrich, M. (2012). HR from the outside in. Six competences for the future of human resources, pp. 7-25, available at:

<http://www.mhprofessional.com/promo/index.php?promocode=SILKROAD12&cat>, accessed on: 17.08.2015; Ulrich D. “A new mandate for human resources. Harvard Business Review, Jan.-Feb., 1998, pp. 124-134.

² Armstrong, M. Armstrong’s handbook of human resource management practice. 12th edition, Kogan Page, 2012, pp. 255-269.

³ Всъщност за първи път понятието „талант“ е използвано от служителите на водещата консултантска компания McKinsey и е поместено в статия в официално издаваното списание на компанията McKinsey Quarterly като част от заглавието на публикацията „Войната за талант“ (Chambers, E. G., Foulon, M., Handfield-Jones, H., Hankin, S. M., Michaels III, E. G. The war for talent, 1998 Number 3, The McKinsey Quarterly: The Online Journal of McKinsey & Co., available at: http://www.mckinseyquarterly.com/article_print.aspx?L2=18&L3=31&ar=30529/, accessed on: 28.07.2015).

факторите на динамичната околна среда, в която интервенират социалните актьори – мениджърите от практиката, консултантите, учените и други заинтересовани страни за организацията. Разбира се, този процес не протича гладко, понеже по различни причини случващото се в практиката, а именно силният стремеж за удовлетворяване на острата потребност от (раз)решаване на надвисналите тежки, трайни и свързани с бизнеса проблеми и предизвикателства пред съвременните компании, се различава от търсеното в науката и то не само по отношение на вече установени понятия, като управление на човешките ресурси, но и във връзка с новопоявяващи се такива, като „управление на таланта“. При последното тепърва се налага да бъдат идентифицирани и интензивно да се добавят нюанси към значението му, да се уточняват връзките му с други близки понятия, както и да се прецизира неговият потенциален и реален обхват, сфери на приложение, структура, да се оценява потенциалът му за оказване на положително въздействие върху обекта и предмета на изследване. Ето защо неговата атрактивна новост привлича вниманието на различни заинтересовани групи, които започват да го (пре)формулират, разглеждат и използват за свои специфични цели, а последното води до възникване на множество дискусии и изразяване на обосновани съмнения относно неговото значение и полезност.

На тази основа могат да се открият поне няколко по-стабилни нюанси в значението на „управлението на таланта“, а именно:

- Съвкупност от нови и иновативни подходи за развиване и разполагане на човешки ресурси, налагани на международните компании от динамичните условия на съвременната бизнес среда поради доминиращото сред мениджърите вярване, че замяната на традиционните подходи в сферата на УЧР е неизбежна с оглед постигането на устойчиво развитие на компаниите¹.

- Съвкупност от дейности, ориентирани към индивида и осъществявани по неофициален път².

- Целенасочен опит за замяна на наименованието на поразклатеното доверието на заинтересованите групи и поостаряло понятие „планиране на човешките ресурси“³, което подтиква непредубедения изследовател да възприеме „управлението на таланта“ и като елемент на системата на УЧР в организацията.

- Представянето му като проста структура от единствен компонент, като тук се посочват две алтернативи за идентифицирането му: (а) с управлението на онаследяването (предаването) на структурни постове в организацията (succession management)⁴ и (б) с предприеманите действия по развитието на мениджърите⁵. Последната алтернатива извежда на пре-

¹ Caligiuri, P. M. (2006). Developing global leaders. *Human Resource Management Review*, 16, 219-228. Available at: http://www.researchgate.net/publication/222559827_Developing_global_leaders, accessed on: 28.07.2015. Lengnick-Hall, M. L., & Andrade, L. (2008). Talent staffing systems for effective knowledge management. – In: Vlaiman, V., & Vance, C. (Eds.). *Smart talent management: Building knowledge capital for competitive advantage*. Edward Elgar Publishing.

² Tansley, C., Turner, P. & Foster, C. (2007). *Talent: Strategy, management, measurement*. Research into practice. London, UK: Chartered Institute of Personnel and Development.

³ Lewis, R. E. & Heckman, R. J. (2006). Talent management: A critical review. *Human Resource Management Review*, 16, 139–154. Available at: http://www.researchgate.net/publication/222514451_Talent_management_A_critical_review, accessed on: 28.07.2015.

⁴ Hirsch, W. (2000). *Succession planning demystified*, report 372. Brighton: Institute of Employment Studies, available at: <http://www.employment-studies.co.uk/system/files/resources/files/372.pdf>, accessed on: 28.07.2015.

⁵ Armstrong, M. *Armstrong's handbook of human resource management practice*, 12th edition, Kogan Page, 2012, pp. 255-269.

ден план вътрешните източници за растеж на компанията, при положение че: развитието на талант се определя като важен елемент на следваната бизнес стратегия, важните за бизнеса компетентности и лични качества са предварително изяснени, пътищата за развитие на кариерата в организацията са подробно очертани, мениджърите поставят и поддържат високи изисквания по отношение на демонстрирано трудово представяне от подчинените си, които подкрепят чрез наставничество и развиване на управленски умения¹.

▪ Гореспоменатите две алтернативи могат едновременно, равнопоставено или с различна тежест да се включат като съставни елементи на „управлението на таланта“, но тогава структурата се класифицира като сложна.

▪ Разкриването му като нова перспектива в стратегическото управление на човешките ресурси предимно на равнище бизнес стопанска единица чрез извършване на преглед на няколко научни публикации в сферата² (б.а. подобно на допускането в начално представената дефиниция на понятието). Основно тук се открояват съпадението между целите на стратегическото управление на човешките ресурси и управлението на таланта, от една страна, и преследването на поставените цели с различни практики за УЧР, от друга страна. А като основни причини за популярността на управлението на таланта в практиката се посочват придържането към конфигурационния подход в изследването на стратегическото управление на човешките ресурси и системния подход в мениджмънта³.

▪ Описва се като важен елемент на системата за управление на човешкия капитал⁴ (*управление на таланта*, управление на ученето и управление на трудовото представяне), чието ефективно функциониране е в основата на успешното преследване на конкурентни предимства и постигането на високи равнища на устойчиво развитие в съвременните организации. Нещо повече този елемент добива подробни контури чрез посочване на конкретни действия за мениджърите и специалистите по човешките ресурси, които го изпълват със съдържание, а именно: набиране на кандидати и „настаняване на борда“⁵ за новоназначени служители, задържане и повишаване на настоящи служители, мотивиране и поощряване, като действията са насочени единствено към най-успешно представящите се служители в компаниите при преследването на поставените организационни цели. Така мениджърите в съвременните организации успяват да идентифицират служители с висок потенциал, които да бъдат включени в процеса по планиране онаследяването (предаването) на структурни

¹ Younger, J., Smallwood, N. and Ulrich, D. (2007). Developing your organization's brand as a talent developer, Human Resource Planning, 30 (2), pp 21–9, available at: <http://web.b.ebscohost.com>, accessed on: 28.07.2015.

² Luna-Arocas, R. Talent Management: A New Perspective in Human Resource Management, pp. 978-993 in edited by Mehdi Khosrow-Pour, Human Resources Management: Concepts, Methodologies, Tools and Applications, Business Science Reference, 2012.

³ Ferris, G., W. Hochwarter, Buckley M. R., Harrel-Cook G., Frink D. D. Human resources management: Some new directions. – Journal of management, May 01, 1999, available at: <http://search.ebscohost.com>, accessed on: 28.07.2015. Златев, В. Мениджмънт без граници. С., УИ „Стопанство“, 1999 г., с. 46-49.

⁴ Israelite, L. & Seymour, S. (2006, April 12). Leveraging Technology to Improve Human Capital and Achieve ROI. Proceedings of the IHRIM HRM Strategies, 2006 Conference, Washington, DC in Han, H. J., Dick, G., Case, T., Van Slyke, C., Key Capabilities, Components, and Evolutionary Trends in Corporate E-Learning Systems, pp1349-1371, edited by Mehdi Khosrow-Pour, Human Resources Management: Concepts, Methodologies, Tools and Applications, Business Science Reference, 2012.

⁵ Димитров, К. Ефикасен подход в ориентирането на новоназначени служители в бизнес организациите. „Членството на България в Европейския съюз: седем години по-късно“, Издателски комплекс – УНСС, 08.04.2015 г., с. 273-281, ISBN 978-954-644-753-1; Димитров, К. (2014а) „Съвременни аспекти в ориентирането на нови служители в бизнес организациите“, „Икономиката на България и Европейския съюз – съвременни предизвикателства и подходи за решения“. - Сборник с доклади, с. 773-787, електронна публикация, PDF формат, ISBN 978-954-8590-29-7.

постове, да подлежат на оценяване за изисквани компетентности, да получават индивидуализирано обучение и да се следи напредъкът на всеки от тях¹.

▪ Определя се като синоним на развитието на човешките ресурси (HRD) в смисъл, че и чрез двете понятия се задават следните изисквания: подходящите хора да се поставят на подходящо проектираните работни места в подходящия момент, разумно да се управляват снабдяването на организацията с хора и тяхното последващо развитие в нейните граници. Но тук става въпрос за съсредоточаване на усилията, времето и ресурсите на организацията върху талантливите служители, като приоритет се дава на изграждането и поддържането на снабдителния канал за талант (talent pipeline) пред това на резерв от кандидати (таланти)² (talent pool).

▪ Извеждане на значението му от базовото понятие „талант“, което се дефинира като: „това, което е вътрешно присъщо за хората, когато те притежават умения, способности и отношение, които им позволяват да изпълняват ефикасно възложените им роли“, като „могат да оказват влияние върху цялостното организационно представяне чрез непосредствените си усилия и притежават потенциал за извършване на големи приноси в бъдеще“. При това положение съвсем логично звучи изводът, че „управлението на талант“ е насочено към идентифициране, снабдяване, задържане и развиване на талантливи хора³.

▪ Преднамерено обогатяване значението на понятието чрез разтваряне на ветрилото му, за да обхване хора от всички равнища в организационната структура на управление и производствената (обслужващата) структура⁴. Нещо повече, уточняват се и степени на обхващане на работещите в организацията⁵: (а) съсредоточаване върху ключови хора с високи равнища на трудово представяне и/или потенциал; (б) съсредоточаване върху важни структурни постове, чиито титуляри подлежат на подобно управленско въздействие; (в) ориентация към всички служители в организацията, които се възприемат като доказали се или потенциални носители на талант, при положение че мениджмънтът предоставя възможности и напътствия за реализиране на желано поведение. Разбира се, изборът на обхват за въздействие от страна на мениджърите зависи от доминиращите ценности и потребностите в организацията, нейните финансови възможности, поведението на партньорите в конкретни вериги на стойността и други.

¹ Han, H. J., Dick, G., Case, T., Van Slyke, C., Key Capabilities, Components, and Evolutionary Trends in Corporate E-Learning Systems, pp1349-1371 in edited by Mehdi Khosrow-Pour, Human Resources Management: Concepts, Methodologies, Tools and Applications, Business Science Reference, 2012.

² Iles, P., Preece, D and Chuai X. (2010). Talent management as a management fashion in HRD: towards a research agenda, Human Resource Development International, 13 (2), pp. 125–45, available at: <http://web.b.ebscohost.com>, accessed on: 28.07.2015.

³ Armstrong, M. Armstrong's handbook of human resource management practice, 12th edition, Kogan Page, 2012, pp. 255-269.

⁴ Michaels, E G. Handfield-Jones, H and Axelrod, B. (2001). The War for Talent. Boston, MA, Harvard Business School Press in Armstrong, M., Armstrong's handbook of human resource management practice, 12th edition, Kogan Page, 2012, pp. 255-269.

⁵ Iles, P and Preece, D. (2010). Talent management and career development, in (eds) J Gold, R Thorpe and A Mumford, Gower Handbook of Leadership and Management Development, Farnham, Gower, pp. 243-60 in Armstrong, M. Armstrong's handbook of human resource management practice, 12th edition, Kogan Page, 2012, pp. 255-269.

▪ Представлява един от компонентите на глобалното УЧР, включващо: управление на таланта/брандиране на компанията-работодател, управление на международните назначения, управление на международна работна сила¹.

▪ Представянето му като съставна част от компонентите на УЧР, разглеждано като набор от *дейности*, необходими за реализирането на фирмения растеж, а именно: управление на човешкия капитал, управление на знанието, организационно проектиране и развитие, *осигуряване на човешки ресурси* (resourcing) (планиране на работната сила, набиране и подбор и *управление на таланта*), управление на трудовото представяне, учене и развитие, управление на възнагражденията, връзки със служителите и поддържане на добро физическо състояние на служителите².

▪ Добива очертания като поле за реализация на детайлизирана стратегия в сферата на човешките ресурси, конкретизираща общите стратегически намерения относно служителите в организацията и цялостните стратегии по човешките ресурси, ориентирани към работа при високи равнища на изпълнение, поддържане на висока ангажираност към компанията и с работата сред служителите и реализиране на управление, основано на тяхното участие³.

Ето защо може да се направи изводът, че „управлението на таланта“ се превръща в основно средство на мениджмънта за непрекъснатото постигане на все по-амбициозни организационни цели с по-малко ресурси, включително и човешки, за по-кратко време и при полагане на разумни усилия.

Модел за управление на таланта в бизнес организациите

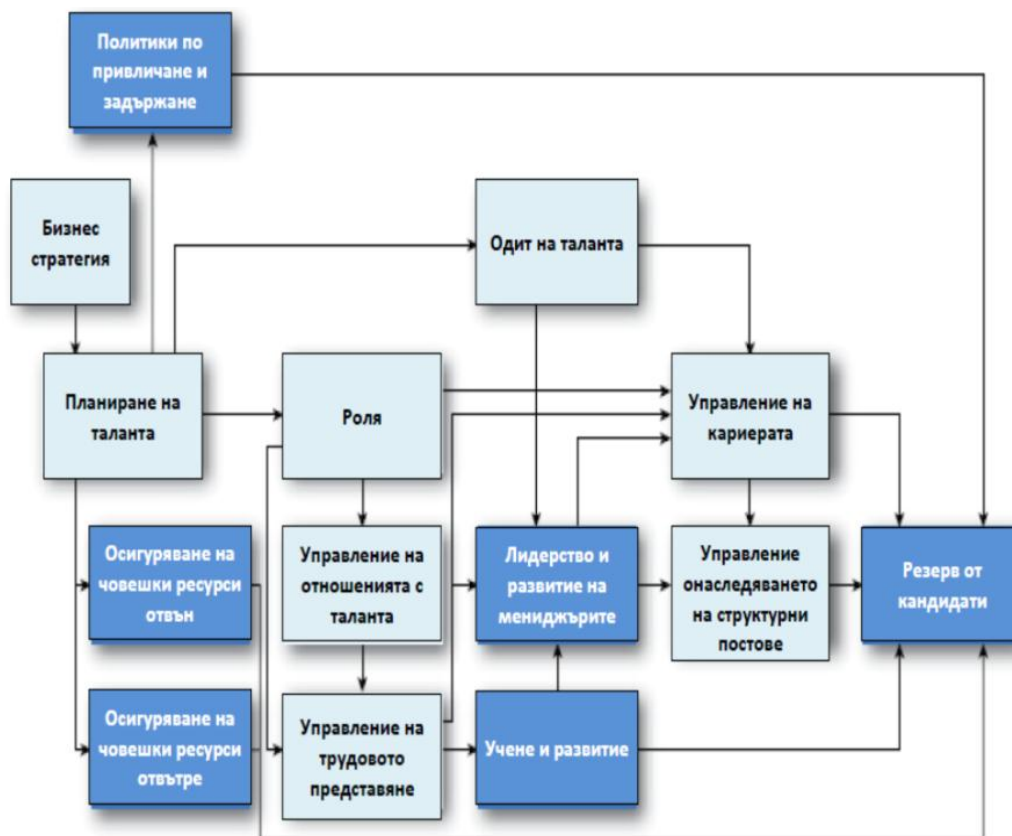
Армстронг⁴ използва процесния подход, за да разкрие своя поглед върху дейностите, подлежащи за включване в рамките на управлението на таланта (виж фигура 1). Макар че в текстовото описание към фигурата косвено се загатва използването от автора на системния подход, от поместената фигура не става ясно какви са входовете и изходите на управлението на таланта в компанията, както и дали съществува някаква препоръчвана последователност и честота на протичане за посочените основни процеси, какъв е видът и как се реализира обратната връзка, какви могат да бъдат основните фактори и ограничения, налагани от околната среда, какви дейности се осъществяват в границите на организацията и какви дейности извън нея, кои от тях са насочени към въздействие върху специфични категории служители (настоящи служители, потенциални кандидати и други важни за компанията хора или заинтересовани страни) и по какви причини. Чрез цветово диференциране в светлосиво са представени съответните фази в процеса по управление на таланта, протичащ в бизнес организациите, а в тъмносиво – генерираните междинни или крайни продукти и взиманите важни решения във връзка с реализациите на съвременно управление на хората, както следва:

¹ Brewster, C, P. Sparrow and Harris H. (2005). Towards a new model of globalizing HRM, The International Journal of Human Resource Management, 16 (6), pp. 949-70, available at: <http://web.b.ebscohost.com>, accessed on: 28.07.2015.

² Boxall, P F and Purcell, J. (2010). An HRM perspective on employee participation. – In: The Oxford Handbook of Participation in Organizations (eds). A Wilkinson, P J. Gollan, M Marchington and D Lewins, 129–51, Oxford University Press, Oxford in Armstrong, M. Armstrong’s Handbook of Strategic Human Resource Management, 5th edition, 2011, Kogan Page, p. 6.

³ Boxall, P F and Purcell, J. (2010). An HRM perspective on employee participation. – In: The Oxford Handbook of Participation in Organizations (eds). A Wilkinson, P. J. Gollan, M Marchington and D Lewins, 129–51, Oxford University Press, Oxford in Armstrong, M. Armstrong’s Handbook of Strategic Human Resource Management, 5th edition, 2011, Kogan Page, p. 125.

⁴ Armstrong, M. Armstrong’s handbook of human resource management practice, 12th edition, Kogan Page, 2012, pp. 258-260.



Фиг. 1. Модел за управление на талант в бизнес организациите¹

▪ Бизнес стратегията на съответната организация се определя като основен вход на системата за управление на таланта, понеже нейните основни характеристики предопределят извършването на необходимите дейности по планиране на таланта за обезпечаване на компанията с подходящия брой и структура от талантливи хора, създаващи висока добавена стойност за нея, към момента и в бъдеще. Тук планирането на таланта се определя като съставна част на прогнозирането и планирането на работната сила за компанията. Крайни продукти от неговото осъществяване са фирмени документи като политики по привличане и задържане на таланти, определяне на бъдещите изисквания към тях и разработването на подлежащите за изпълняване роли от целевите хора. По отношение на възлаганите роли тук става въпрос за целенасочено осигуряване на поемането на отговорности, изправянето пред предизвикателства и прояви на самостоятелност в мислене и действия за служителите, които получават възможности и са окуражавани да учат и се развиват в наложените им рамки или се толерира гъвкавост към промяна на назначените роли за пълноценно оползотворяване на талантите.

¹ Armstrong, M. Armstrong's handbook of human resource management practice. 12th edition, Kogan Page, 2012, p. 258.

▪ Щом като за цел на управлението на таланта е формулирано създаването и поддържането на резерв от талантливи хора, то това явно е и главният изход на системата. Основно средство за постигането на горепосочената цел е създаването и поддържането на снабдителен канал за талант, чиито основни елементи са осигуряването (привличането) на подходящи хора (от вътрешния трудов пазар на компанията или отвън), планиране на усилията по задържане на настоящите служители в организацията (б.а. поддържане на високата им ангажираност) посветеност на целите на компанията), наследяване на постове и кариерно развитие, учене и развитие (б.а. акцентът е поставен върху развитието на лидерски умения и мениджърите като целева категория персонал). Тук е много важно да се поддържа ефективна връзка с хората в рамките на изпълняваните от тях роли, върху която основа мениджърите могат да надграждат при възникване или предизвикване на промени в изпълнявани роли.

▪ Обратната връзка в системата явно се осъществява чрез многократно осъществявани одити по таланта, които се определят като средство за идентифициране на хора с голям потенциал чрез оценките, генерирани от процесите по управление на трудовото представяне, въпреки че тук изрично не се споменава за наличието на възможности за усъвършенстване на самата система. Резултатите от одитите по таланта служат като база за предприемане на действия по планиране на кариерата и развитие на кадрните служители, оценка на риска от напускане на някои от тях и предприемане на конкретни действия срещу допускането на потенциална загуба на талант.

▪ Самото учене и развитие не са самоцелни, а се преследва придобиване или усъвършенстване на умения и компетентности, необходими в работата, както и свързаните с това лични качества. По този начин се съставят „профилите на успешните служители“, които са неразделна част от проектираните и внедрявани фирмени политики в сферата на управление на таланта и ролеви профили.

Връзката между дейностите по управление на таланта и устойчивото развитие

Тъй като човешките ресурси осигуряват единственото устойчиво конкурентно предимство за съвременните организации в съвременната бизнес среда, връзката между устойчивото развитие и управлението на таланта е очевидна¹, като могат да се очертаят някои нюанси, както следва:

▪ Управлението на таланта въплъщава набор от проактивни усилия на мениджмънта, осигуряващи висококачествени и относително постоянни поток и резерв от потенциални кандидати – не само безработни, а и щастливо наети другаде, способни да задоволят сегашни и бъдещи потребности на компанията, щом (ако, когато) възникнат².

▪ Планирането на таланта в организацията осигурява оптимизиране на използването на ресурсите (вкл. човешките ресурси), необходимата гъвкавост в наемните отношения и за двете страни, позволява да се намират и наемат в точния момент хора с умения, иначе изискващи повече време за усвояване или усъвършенстване, създава възможности за идентифи-

¹ Pavlov, O. Customer resources and economic sustainability of online Channels, pp. 161-183 in edited by Quaddus, M. A., M. A. B. Siddique. Handbook of corporate sustainability. Frameworks, Strategies and Tools, Edward Elgar, 2011; Keenoy, T. HRM as hologram: a problematic abstract. – Journal of management studies, Jan., 1999.

² Димитров, К. Видео интервюирането – модерен метод за привличане на талант в бизнес организациите. - Сп. „Авангардни научни инструменти в управлението“. Том 2(9)/2014 (6), с. 162-179, ISSN 1314-0582, достъпно на: <http://vsim-journal.info>; Димитров, К. Въздействието на социалните медии върху набирането на персонал в организациите, “Членството на България в европейския съюз: шест години по-късно”. - Сборник с доклади, Издателски комплекс – УНСС, 25.07.2014 г. (в), с. 104-114; Cavagnaro, E., Curiel, G. The Three Levels of Sustainability, Greenleaf Publishing Limited, 2012.

циране на потенциални проблеми в бъдеще и минимизиране на риска от вземане на грешни решения, което е в основата на осигуряване високите качество на работа и производителност в целева компания, и надхвърляне очакванията на потребителите¹.

- Логическата асоциация на управлението на таланта с определени елементи в основни концепции на корпоративната устойчивост (напр. триизмерната печалба: икономическа, произтичаща от природата, *социална*; ППХ (ЗРPs): печалба, планета, *хора*)².

- Доколкото управлението на таланта е ориентирано не само към настоящите служители на компанията, а и към други заинтересовани групи и дори отвъд границите на организацията (б.а. колкото и да е спорна тази концепция), същото може отчасти да се интерпретира и като проявление на социална отговорност от страна на фирмения мениджмънт, при положение че в процеса на създаване на добавена стойност възникват редица странични ефекти от дейността на фирмата като изчерпване на природните ресурси, влошаване на климатичните условия, а в сферата на човешките ресурси – разрушаване на общности, преместване местоработата на служители, натрупване на проблеми, свързани с поддържането на здравословни и безопасни условия на труд, и други³.

- Чрез реализацията на управлението на таланта мениджърите в организациите в известна степен подобряват и балансират взаимоотношенията си с различни заинтересовани групи, отчитат тяхното мнение при формулиране на политики и стандарти, включително в сферата на УЧР, като се стремят да създават взаимноизгодни ситуации или поне да минимизират потенциалните вредни въздействия. Нещо повече, привличането и задържането на подходящите хора в компанията е предпоставка за установяване на доминираща фирмена култура, ориентирана към ценностите на устойчивото развитие (микс от егоистични, алтруистични и биоцентрични ценности), които намират израз в организационната мисия и бизнес стратегията. Така че УЧР, в частност управлението на таланта като негова модерна перспектива, може да се определи като основен инструмент в подкрепа на осъзнатото вярване за необходимостта от специфични приноси на конкретната организация към устойчивото развитие⁴.

Заклучение

Извеждайки на преден план проактивното поведение на мениджмънта в осигуряването на човешки ресурси за фирмената дейност и целенасочените усилия за създаване на общности, благоразположени към организацията, със сигурност може да се заключи, че управлението на таланта намира място в парадигмата на устойчивото развитие, а развитието в значението му в бъдеще има потенциал да задълбочи тази връзка.

¹ Pavlov, O. Customer resources and economic sustainability of online Channels, pp. 161-183 in edited by Quaddus, M. A., M. A. B. Siddique. Handbook of corporate sustainability. Frameworks, Strategies and Tools, Edward Elgar, 2011.

² Siddique, M. A. B., M. A. Quaddus. Sustainable development and corporate sustainability: basic issues, pp. 1-10 in edited by Quaddus, M. A., Siddique, M. A. B. Handbook of corporate sustainability. Frameworks, Strategies and Tools, Edward Elgar, 2011.

³ Galbreath, J. Strategy in a world of sustainability: a developmental framework, pp. 37-56 in edited by Quaddus, M. A., M. A. B. Siddique. Handbook of corporate sustainability. Frameworks, Strategies and Tools, Edward Elgar, 2011.

⁴ Cavagnaro, E., G. Curiel. The Three Levels of Sustainability, Greenleaf Publishing Limited, 2012.

Литература

1. Armstrong, M. Armstrong's handbook of human resource management practice. 12th edition, Kogan Page, 2012, pp. 255-269.
2. Chambers, E. G., M. Foulon. Handfield-Jones, H., Hankin, S. M., Michaels III, E. G. The war for talent, 1998, Number 3, The McKinsey Quarterly: The Online Journal of McKinsey & Co., available at:
http://www.mckinseyquarterly.com/article_print.aspx?L2=18&L3=31&ar=30529/, accessed on: 28.07.2015.
3. Caligiuri, P. M. (2006). Developing global leaders. *Human Resource Management Review*, 16, 219-228. Available at:
http://www.researchgate.net/publication/222559827_Developing_global_leaders, accessed on: 28.07.2015.
4. Lengnick-Hall, M. L., & L. Andrade (2008). Talent staffing systems for effective knowledge management. In Vlaiman, V. & C. Vance (Eds.). *Smart talent management: Building knowledge capital for competitive advantage*. Edward Elgar Publishing.
5. Tansley, C., Turner, P. & C. Foster (2007). *Talent: Strategy, management, measurement. Research into practice*. London, UK: Chartered Institute of Personnel and Development.
6. Lewis, R. E., & R. J. Heckman (2006). Talent management: A critical review. *Human Resource Management Review*, 16, 139-154. Available at: http://www.researchgate.net/publication/222514451_Talent_management_A_critical_review, accessed on: 28.07.2015.
7. Hirsch, W. (2000). *Succession planning demystified*, report 372. Brighton: Institute of Employment Studies, available at: <http://www.employment-studies.co.uk/system/files/resources/files/372.pdf>, accessed on: 28.07.2015.
8. Younger, J., Smallwood, N. and D. Ulrich (2007). Developing your organization's brand as a talent developer, *Human Resource Planning*, 30 (2), pp. 21-9, available at: <http://web.b.ebscohost.com>, accessed on: 28.07.2015.
9. Luna-Arocas, R. *Talent Management: A New Perspective in Human Resource Management*, pp. 978-993 in edited by Mehdi Khosrow-Pour, *Human Resources Management: Concepts, Methodologies, Tools and Applications*, Business Science Reference, 2012.
10. Ferris, G., W. Hochwarter, Buckley M. R., Harrel-Cook G., D. D. Frink. *Human resources management: Some new directions*. - *Journal of management*, May 01, 1999, available at: <http://search.ebscohost.com>, accessed on: 28.07.2015.
11. Златев, В. Мениджмънт без граници. С., УИ „Стопанство“, 1999, с. 46-49.
12. Israelite, L. & S. Seymour (2006, April 12). *Leveraging Technology to Improve Human Capital and Cchieve ROI*. Proceedings of the IHRIM HRM Strategies, 2006 Conference, Washington, DC in Han, H. J., Dick, G., Case, T., Van Slyke, C., *Key Capabilities, Components, and Evolutionary Trends in Corporate E-Learning Systems*, pp. 1349-1371, edited by Mehdi Khosrow-Pour, *Human Resources Management: Concepts, Methodologies, Tools and Applications*, Business Science Reference, 2012.
13. Димитров, К. Ефикасен подход в ориентирането на новоназначени служители в бизнес организациите, „Членството на България в Европейския съюз: седем години по-късно“. С., Издателски комплекс – УНСС, 08.04.2015 г., с. 273-281.
14. Димитров, К. (2014а). „Съвременни аспекти в ориентирането на нови служители в бизнес организациите“, „Икономиката на България и Европейския съюз – съвременни предизвикателства и подходи за решения“. – Сборник с доклади, с. 773-787, електронна публикация, PDF формат.

15. Han, H. J., Dick, G., Case, T., Van Slyke, C., Key Capabilities, Components and Evolutionary Trends in Corporate E-Learning Systems, pp. 1349-1371 in edited by Mehdi Khosrow-Pour, Human Resources Management: Concepts, Methodologies, Tools and Applications, Business Science Reference, 2012.
16. Iles, P., Preece, D and X. Chuai (2010). Talent management as a management fashion in HRD: towards a research agenda, Human Resource Development International, 13 (2), pp. 125–45, available at: <http://web.b.ebscohost.com>, accessed on: 28.07.2015.
17. Michaels, E. G., Handfield-Jones H. and B. Axelrod (2001). The War for Talent. Boston, MA, Harvard Business School Press in Armstrong, M. Armstrong's handbook of human resource management practice, 12th edition, Kogan Page, 2012, pp. 255-269.
18. Iles, P. and D. Preece (2010). Talent management and career development, in (eds) J. Gold, R Thorpe and A. Mumford, Gower Handbook of Leadership and Management Development, Farnham, Gower, pp. 243–60 in Armstrong, M. Armstrong's handbook of human resource management practice, 12th edition, Kogan Page, 2012, pp. 255-269.
19. Brewster, C., P. Sparrow and H. Harris (2005). Towards a new model of globalizing HRM. - The International Journal of Human Resource Management, 16 (6), pp. 949–70, available at: <http://web.b.ebscohost.com>, accessed on: 28.07.2015.
20. Boxall, P. F. and J. Purcell (2010). An HRM perspective on employee participation, in The Oxford Handbook of Participation in Organizations (eds). A Wilkinson, Gollan, M. Marchington and D. Lewins, 129-51, Oxford University Press, Oxford in Armstrong, M. Armstrong's Handbook of Strategic Human Resource Management, 5th edition, 2011, Kogan Page, p. 6.
21. Boxall, P. F. and J. Purcell (2010). An HRM perspective on employee participation, in The Oxford Handbook of Participation in Organizations (eds). A Wilkinson, P. J. Gollan, M. Marchington and D. Lewins, 129-51, Oxford University Press, Oxford in Armstrong, M., Armstrong's Handbook of Strategic Human Resource Management, 5th edition, 2011, Kogan Page, p. 125.
22. Changing the Face of HR. 3 Key Ways to Stay on the Forefront of the Next HR Transformation, 2014, available at: www.sumtotalsystems.com, 4pages, accessed on: 17.08.2015.
23. Kaufmann, H. Evolution of HRM, 2015, 5 pages, available at: www.ciber.com, accessed on: 17.08.2015.
24. Ulrich, D. A new mandate for human resources, Harvard Business Review, Jan.-Feb.,1998, pp. 124-134.
25. Ulrich, D., Younger, J., Brockbank, W., M. Ulrich (2012). HR from the outside in. Six competences for the future of human resources, pp. 7-25, available at: <http://www.mhprofessional.com/promo/index.php?promocode=SILKROAD12&cat>, accessed on: 17.08.2015.
26. Pavlov, O. Customer resources and economic sustainability of online Channels, pp. 161-183 in edited by Quaddus, M. A., Siddique, M. A. B. Handbook of corporate sustainability. Frameworks, Strategies and Tools, Edward Elgar, 2011.
27. Keenoy, T. HRM as hologram: a problematic abstract. – Journal of management studies, Jan., 1999.
28. Димитров, К. Видео интервюирането – модерен метод за привличане на талант в бизнес организациите. – Сп. „Авангардни научни инструменти в управлението“. Том 2(9)/2014 (6), с. 162-179, ISSN 1314-0582, достъпно на: <http://vsim-journal.info>

29. Димитров, К. Въздействието на социалните медии върху набирането на персонал в организациите. Членството на България в европейския съюз: шест години по-късно. С., Издателски комплекс – УНСС, 25.07.2014 г. (в), с. 104-114.
30. Siddique, M. A. B., M. A. Quaddus. Sustainable development and corporate sustainability: basic issues, pp. 1-10 in edited by Quaddus, M. A., M. A. B. Siddique. Handbook of corporate sustainability. Frameworks, Strategies and Tools, Edward Elgar, 2011.
31. Galbreath, J. Strategy in a world of sustainability: a developmental framework, pp. 37-56 in edited by Quaddus, M. A., Siddique, M. A. B. Handbook of corporate sustainability. Frameworks, Strategies and Tools, Edward Elgar, 2011.
32. Cavagnaro, E., G. Curiel. The Three Levels of Sustainability. Greenleaf Publishing Limited, 2012.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА НАЦИОНАЛНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ СИСТЕМИ

гл.ас. д-р Клавдия Ташева,
катедра „Икономикс“, УНСС – София

Макар че не е ново явление в световната икономика, глобализацията, дефинирана като свободно движение на капитали, стоки, услуги, идеи, знания, технологии и хора през националните граници, с безпрецедентните си темпове през последните две десетилетия изправя националните икономики пред конкурентни предизвикателства по-всеобхватни и сложни от когато и да е било в световната история. Глобализацията обаче не е само изпитание за националната икономика, но и възможност за развитие и използване на вътрешния потенциал за икономически растеж и повишаване на жизнения стандарт на населението. Главният фактор за оцеляване и развитие във все по-глобализиращия се световен пазар е постоянното поддържане и повишаване на конкурентността на националната икономика чрез използване на конкурентните ѝ предимства.

Конкурентоспособността в икономическата теория най-често се дефинира като потенциал за постигане на по-висока производителност, основана на ефективно и иновативно използване на капитала, човешките ресурси и материалните активи¹. Според един от най-известните съвременни икономисти М. Портър: „Единствената смислена концепция за конкурентоспособността на национално равнище е националната производителност. Повишаването на жизнения стандарт зависи от способността на националните фирми да постигат високи нива на производителност и да я увеличават с течение на времето.“²

Оценката на конкурентоспособността на националната икономика в условията на глобализацията се основава на разбирането, че конкурентните позиции на всяка икономика зависят и се определят от много и най-различни фактори, като всеки един от тях се детерминира от съвкупност от индикатори, които се изчисляват с помощта на статистически (количествени) и социологически (качествени) данни. Подбраните индикатори са организирани в йерархична структура по определени критерии.

Съществуват четири основни световни авторитетни институции, които правят ежегодни международни сравнения за определяне мястото на отделните страни по отношение на условията и потенциала за ускорено развитие, като използват различни критерии и показатели за определяне на конкурентоспособността на националните икономики:

- ✦ Индекс на икономическата свобода на института „Фрейзър“ и фондация „Херитидж“ съвместно с Уолстрийт Джърнъл;
- ✦ Изследването за правене на бизнес на Световната банка;
- ✦ Доклад за глобалната конкурентоспособност на Световния икономически форум;
- ✦ Годишник за конкурентоспособност на световните икономики на Швейцарския институт за развитие на управлението (IMD).

¹ Световен икономически форум. Доклад за глобалната конкурентоспособност 2007 – 2008 г.

² Porter, Michael. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors, 1998.

Макар да използват както различни критерии за систематизиране на показателите, определящи конкурентоспособността на отделните икономики, така и различни методики на изчисляването им, и четирите институции достигат до приблизително еднакви изводи за мястото на българската икономика по глобална конкурентоспособност, както и за основните причини, които оказват негативно влияние върху нейното движение напред. Тук ще бъдат анализирани резултатите на две от изследванията на глобалната конкурентоспособност – на Института „Фрейзър“ и на Швейцарския институт за развитие на управлението (IMD).

Институтът „Фрейзър“ и фондацията „Херитидж“, съвместно с Уолстрийт Джърнъл класират 178 държави в света по индекса на икономическата свобода. Индексът представлява задълбочен анализ на факторите, влияещи най-пряко за установяване на икономическа свобода и изследва следните 10 специфични фактора, наречени свободи:

1. Бизнес свобода, която е количествена мярка на способността да се стартира, управлява и закрие бизнес, като отразява тежестта и ефективността на законовите норми в страната. Той се базира на изследването на десет променливи, групирани в три групи: стартиране на бизнеса – процедури, време, цена, минимален капитал, получаване на лицензи – процедури, време, цена и закриване на бизнес – време, цена, степен на възстановяване.

2. Търговска свобода, чиято величина се базира на две променливи – митническите ставки и нетарифните ограничения.

3. Фискална свобода, чиято величина се определя от три променливи, а именно – пределна данъчна ставка на личния доход, пределна данъчна ставка на корпоративния данък и годишен данъчен приход като % от БВП.

4. Свобода от намеса на правителството, измерена чрез две променливи – държавни разходи като процент от БВП и приходи, получени от държавни предприятия, като процент от общите държавни приходи.

5. Монетарна свобода се базира на две променливи – среднопретеглена инфлация за последните три години и ценово регулиране.

6. Инвестиционна свобода, която оценява общия инвестиционен климат се базира на следните променливи – законова рамка по отношение на чуждестранните инвестиции, ограничения при достъпа до чуждестранна валута, ограничения при плащания, трансфери и капиталови трансакции, затваряне на определени производства за чуждестранни инвестиции и насърчаване на чуждестранните инвестиции.

7. Финансова свобода, свързана с банковата и финансовата система се изследва на базата на четири променливи – степен на държавна намеса във финансовите услуги, степен на държавна намеса в банковата система, трудност при откриване на фирми, оказващи финансови услуги и влияние на правителството при отпускане на кредити.

8. Право на собственост и нейната конституционна защита.

9. Свобода от корупция в правителството, съдебната система и държавната администрация.

10. Свобода на пазара на труда се базира на изследването на четири количествени фактора – минимална заплата, нормиране на труда, трудност при уволнение и разходи при уволнение на служители.

Изброените десет фактора, определящи индекса на икономическа свобода, имат еднаква тежест при неговото изчисляване. От началото на провеждане на изследването през 1995 г. до 2004 г., България е била в групата на страните с несвободни икономики, докато от 2005 г. е вече в групата на страните с преобладаващо свободна икономика.

В класацията за икономическа свобода за 2013 г. на първо място от изследваните 178 страни е Хонконг, следвана от Сингапур, Нова Зеландия, Австралия и Швейцария. България се изкачва на 55 място в общата класация за 2013 г. в сравнение със заеманото през

2008 г. 59-о място, като изпреварва такива страни – членки на ЕС, като Франция (73-о място), Италия (80-о място), Румъния (57-о място), Словения (88-о място) и Полша (83-о място). От новите страни – членки на ЕС, с най-свободна икономика е Естония (8-о място), а на последно място от всички страни от ЕС-28 е Гърция (130-о място).

Таблица 1
Индекс на икономическата свобода за 2013 г. (по фактори на индекса)

Фактори на индекса на икономическа свобода	България	Италия	Румъния
Място в класацията (от 178 страни)	55	80	57
Общ индекс (максимално 100)	66,8	61,7	66,6
Бизнес свобода	68,5	71,9	69,8
Търговска свобода	88,0	88,0	88,0
Фискална свобода	91,0	54,2	86,9
Свобода от правителството	64,5	23,2	62,3
Монетарна свобода	83,7	81,2	77,3
Инвестиционна свобода	65,0	85,0	80,0
Финансова свобода	60,0	60,0	50,0
Право на собственост	30,0	55,0	40,0
Свобода от корупция	41,0	43,0	43,0
Свобода на пазара на труда	76,6	55,4	68,6

Източник: Index of Economic Freedom 2015. Washington DC, Heritage Foundation and Dow Jones & Company, 2015.

Интересно е да бъде направен сравнителен анализ по фактори на Индекса на икономическа свобода на България и Румъния като най-нови членки на ЕС и на Италия, като представител на старите страни – членки на ЕС, за да бъдат установени основните причини, които позиционират тези 3 страни съответно на 55, 57 и 80 място в класацията на Института.

От сравнителния анализ на данните по компонентите на индекса за 2013 г. на България, Италия и Румъния (вж. таблица 1) могат да бъдат направени няколко основни извода. На първо място, и трите страни имат еднакво висока степен на търговска свобода, което се дължи на факта, че и трите са членки на ЕС, където са относително унифицирани условията за търговия и освен това значителна част от външната търговия на страните се осъществява в рамките на общия европейски пазар. По същата причина и степента на свобода на пазара на труда е също относително висока. На второ място, относително висока и за трите изследвани страни е монетарната свобода, като за Италия тя е малко по-висока спрямо България и Румъния поради факта, че последните две все още не са членки на Еврозоната.

По отношение на фискалната свобода България и Румъния са значително по-напред спрямо Италия с индекс, близък до максималната стойност поради водената от двете страни целенасочена политика на поддържане на ниски данъчни ставки върху личните доходи и корпоративни печалби с цел привличане на чуждестранни инвеститори и стимулиране на растежа.

От данните в табл. 1 е видно, че и трите страни имат много ниска степен на свобода от корупция и защита на правото на собственост, което е и една от причините за заеманите позиции в класацията на института. За сравнение Германия, която заема 16-о място в класацията за 2013 г., компонентите право на собственост и нейната конституционна защита и свобода от корупция в правителството, съдебната система и държавната администрация, са

с индекс – съответно 90 и 78, което доказва високата степен на законна защита на собствеността и значителна свобода от корупционни практики на всички нива в системата.

По отношение на компонентата бизнес свобода България се доближава значително до Италия и почти се изравнява с Румъния. Тя изпреварва единствено Полша и Хърватия от страните – членки на ЕС, а от новоприетите страни – членки на ЕС, най-висока за 2013 г. е степента на бизнес свобода в Естония (81,5), която заема завидното 8-о място в световната ранг листа на Индекса на икономическа свобода.

В общи линии направените от анализа изводи се потвърждават и от данните, публикувани в Годишника на световната конкурентоспособност, изготвян от Швейцарския институт за развитие на управлението (IDM). Годишникът се счита за една от най-реномираните ежегодни класации за конкурентоспособност в света. Методологията на Швейцарския институт изследва конкурентността на националните икономики чрез 4 основни групи от показатели, като всяка от тях обхваща по пет фактора:

1. Икономическата ефективност, която се измерва чрез икономически растеж, международна търговия, чуждестранни инвестиции, заетост, цени и инфлация.

2. Правителствената ефективност се измерва чрез анализ на състоянието на публичните финанси, фискалната политика, институционалната рамка, бизнес законодателство и обществена рамка.

3. Ефективността на бизнеса се измерва чрез производителност, пазар на труда, финансиране на бизнеса, управленски практики и ценности.

4. Инфраструктурата се изследва в следните аспекти – базисна инфраструктура, технологична инфраструктура, научна инфраструктура, здравеопазване и околна среда и образование.

Таблица 2
Конкурентоспособност на българската икономика
(заемано място от общо 61 изследвани икономики)

Показател	Година	2012	2013	2014	2015
Обща конкурентоспособност		54	57	56	55
Ефективност на икономиката		49	49	47	48
Ефективност на правителството		44	47	44	49
Ефективност на бизнеса		59	59	60	60
Инфраструктурата		52	51	49	49

Източник: По данни от Institute of Management and Development, 2015.

От данните на таблица 2 може да се установи положителната тенденция за повишаване на общата конкурентоспособност на българската икономика през 2015 г. спрямо предходните три години, което намира израз в предвижването на страната с две позиции напред до 55-о място в класацията. Това се дължи на подобряване на ефективността на икономиката. Предимствата на България могат да се открият главно в макроикономическите показатели и преди всичко в чуждестранните инвестиции, в заетостта и в ниския корпоративен и подоходен данък.

Ефективността на правителството има значителен принос за конкурентната позиция на страната. Това се дължи на добрата фискална политика и институционалната рамка.

Ефективността на бизнеса е оценена най-ниско спрямо другите показатели. Направеният анализ сочи, че за съжаление конкурентните предимства на българския бизнес все още се свеждат до ниската цена на труда. И през 2015 г. България остава на първо място по цена на

един час труд (3,8 EUR/час) и на първо място по ниски заплати на висшия мениджмънт. Сериозна слабост на икономиката ни е ниската обща производителност на труда, високата фирмена задлъжнялост, ниските разходи на фирмите за НИРД, високата енергоемкост на производството, липсата на пазара на труда на висококвалифицирани специалисти, търсени от големите инвеститори и ниската адекватност на висшето образование. Всичко това води до значително изоставане на страната ни по дял на високотехнологичен експорт в общия експорт.

В заключение можем да кажем, че и двете разгледани класации сочат едно основно предимство на България – макроикономическата и финансовата стабилност и ефективната фискална политика. Макар и по различен начин те очертават едни и същи проблеми, чието преодоляване е ключът към повишаване на общата конкурентоспособност като предпоставка за оцеляването и развитието на страната в глоболизиращата се световна икономика.

Рязкото повишаване на производителността на труда чрез въвеждане на високотехнологични производства, подобряването на качеството на човешкия капитал чрез реформа на образователната система, опростяване и намаляване на регулативните механизми, прекратяване на корупционните практики и подобряване на ефективността на съдебната система и значително подобряване на техническата и социална инфраструктура са неотложните мерки, които трябва през следващите години да бъдат предприети на държавно и фирмено ниво, за да успее България да стане значително по-конкурентоспособна в световен мащаб.

КУЛТУРА НА ИНОВАЦИИТЕ – НЕОБХОДИМО УСЛОВИЕ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА СЪВРЕМЕННАТА КОМПАНИЯ

*гл.ас. д-р Яница Димитрова,
Университет по библиотекознание и научна информация – София*

Основна цел на съвременната бизнес организация е възможността ѝ за непрестанно повишаване на конкурентните предимства в условията на константна промяна, наложена от динамичната бизнес среда. Креативността и иновацията предоставят възможност компанията да се променя, запазвайки своята културна идентичност. Корпоративната култура се разглежда като пряко свързана с иновацията (Tushman and O'Reilly, 1997¹). Корпоративната култура е и необходимо условие за повишаване конкурентоспособността ѝ (Димитрова, 2012²). За да бъде иновативна една организация, трябва да притежава гъвкава структура, която улеснява свободното протичане на комуникацията и обмяната на информация между членовете на организацията и другите нейни ключови стейкхолдъри, да насърчава интерактивността, да повишава мотивацията и креативността. Възприемането на идеята за въвеждане на култура на иновацията не би следвало да зависи от размера на фирмата. Необходимо условие за успеха на този процес са възприетията на топ мениджърите и способността им да създават визия за иновация, както и да мотивират членовете на организацията за постигането ѝ (van de Vrande et al., 2009³; Claver et al, 1998⁴).

Теоретична рамка на изследването

Иновацията е генерирането и въвеждането на нови процеси, бизнес практики, продукти, системи, знания, открития в организацията. Промяната и иновацията са взаимно свързани. Не всяка иновация може да доведе до организационна промяна. По-същественото е в корпоративната култура на компанията да бъде насърчаван аспектът, ориентиран към константния характер на промяната, кореспондиращ пряко с въвеждането на иновациите. Компаниите, които възприемат и прилагат култура на иновациите, са по-конкурентоспособни, следователно иновацията трябва да се превърне в непрекъснат процес (Simpson et al., 2006⁵).

Корпоративната култура представлява споделяната от членовете на организацията система от ценности, норми, основни допускания, която направлява поведението им в организационната реалност (Schein, 1985⁶; Kotter and Heskett, 1992¹, Colquit et al., 2009²). Сериозни

¹ Tushman, M and O'Reilly, C. *Winning through Innovation: A Practical Guide to Leading Organizational Change and Renewal*, Harvard Business Press. Boston, MA. 1997

² Димитрова, Я. *Корпоративната култура като конкурентно предимство*. С., АИ „Проф. Марин Дринов”, 2012.

³ Van de Vrande, V et al., *Open Innovation is SME's: Trends, motives and management challenges*, *Technovation*, 29, pp. 423-37, 2009.

⁴ Claver, E. et al. *Organizational Culture for Innovation and New Technological Behavior*. – *Journal of High Technology Management Research*, 9/1/, pp. 55-68, 1998.

⁵ Simpson, P. M. et al. *Innovation orientation outcomes: the good and the bad*. – *Journal of Business Research*, Vol. 59 Nos 10-11, 2006, pp. 1133-41.

⁶ Schein, E. *Organizational Culture and Leadership*. San Francisco, Jossey-Bass Publishers, 1985.

теоретични и емпирични изследвания дефинират корпоративната култура като съществено условие за повишаване конкурентните предимства на компанията (Димитрова, 2012³). Създадени са различни типологии на корпоративната култура – Hofstede et al. (1990); Cameron and Quinn (1999), Denison et al. (2006), които представят основните ѝ характеристики в зависимост от акцента, който поставя – спрямо флексибилността и адаптивността или спрямо устойчивостта и стабилността, към вътрешноорганизационната среда или към външноорганизационната среда.

Склонността към генериране и въвеждане на иновации е пряко свързана с организационното учене (Argyris, 1994⁴) и превръщането на организацията в учеща (Senge, 1990⁵). Според Котър и Хескет (1992) „най-добрата“ корпоративна култура е адаптивната, насърчаваща организационното учене, въвеждането на иновации, подsigуряващи устойчивост на конкурентните предимства на компанията в условията на непрестанна динамика на бизнес средата. Свободното реализиране на всички комуникационни процеси, осигуряващи перманентен обмен на информация, е необходимо условие за съществуването на такъв тип корпоративна култура. Тази култура изисква възприемането на ориентацията към поемане на риск от членовете на организацията, тяхното овластяване, което им подsigурява възможност за креативност, съществуването на самоуправляващи се екипи, флексибилност и децентрализирана организационна структура, ориентация към удовлетворяване на потребностите на потребителите чрез въвеждане на иновации, акцент на системното мислене. Културата на компанията се детерминира от висшето ръководство. Следователно разбиранията на топ мениджърите за значението на културата на иновацията са в основата на възприемането на идеята за нея.

Един от най-съществените елементи на компанията, която въвежда и прилага иновативна култура, са мотивираните служители. Вътрешната комуникация е основен фактор за успешното осъществяване на ежедневните бизнес процеси и дейности в организацията, за повишаване на ангажимента и привързаността към организацията, за съучастието във вземането на решения, за свободната обмяна на идеи и генерирането на иновации. Вътрешната комуникация е от критично значение, защото „Целенасочената иновация изисква мотивирани служители. Членовете на организацията трябва да притежават воля да отделят време и усилия за развитието на иновативни идеи“ (Monge et al., 1992:251⁶). Казаното има пряка връзка с организационното развитие, асоциирано с въвеждането на иновация, като за целта е необходимо съществуването на корпоративна култура, която мотивира членовете на организацията за генериране на креативни идеи, като им създава и предоставя пространство за действие, развитие и свобода. Корпоративната култура и комуникацията са взаимно свързани и взаимнозависими (Grunig and Hunt, 1984⁷; Tryce and Bayer, 1993⁸; Hatch, 2006⁹). Идеята за осъщес-

¹ Kotter, J. P. and J. Heskett. *Corporate Culture and Performance*. New York, The Free Press, 1992.

² Colquit, A. C. et al. *Organizational Behavior: Improving Performance and Commitment in the Workplace*, McGraw-Hill. New York, 2009.

³ Димитрова. Цит. съч., 2012.

⁴ Argyris, C. *On Organizational Learning*. Oxford – Blackwell, 1994.

⁵ Senge, P. *The Fifth Discipline: The Art and Practice of The Learning Organization*. 1st ed. New York, Currency Doubleday, 1990.

⁶ Monge, P. et al. *Communication and motivational predictors of the dynamics of organizational innovation*, *Organization Science*, Vol. 3 No. 2, pp. 250-74. 1992.

⁷ Grunig, J. E. and Hunt, T. *Managing Public Relations*, Holt, Rhinehart & Winston, San Diego, CA. 1984.

⁸ Tryce, H. and Bayer, J. *Cultural Leadership in Organizations*, *Organization Science*, 2, 1993, 2, p. 149–169, 1993.

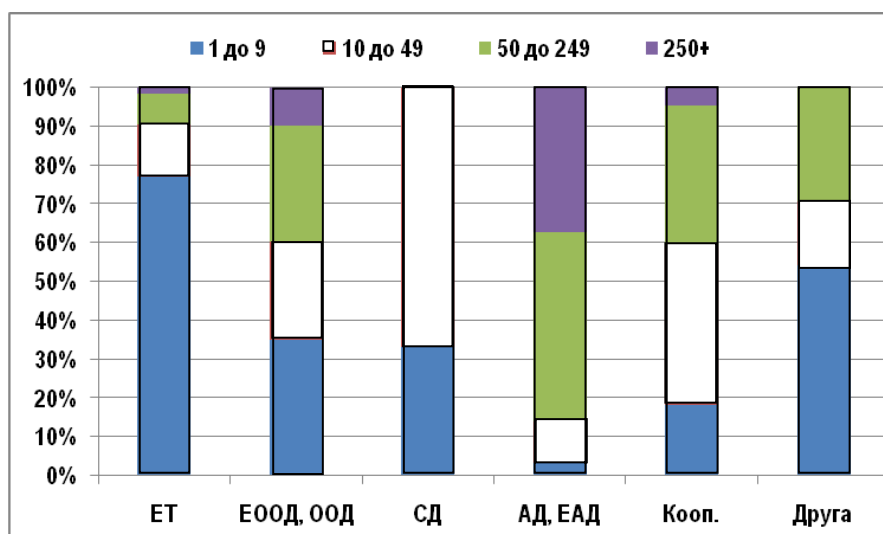
⁹ Hatch, M. J. *Organization theory*. New York, Oxford University Press, 2006.

твяване на промяна на корпоративната култура, която се разглежда като организационна промяна е немислима без комуникацията ѝ (Kotter, 1996, 2012¹; D'Aprix and Tyler, 2006²).

В унисон с тенденцията за интеграция на комуникациите и концепцията за автокомуникация членовете на организацията се разглеждат като най-важните получатели на нейните съобщения, крайната цел на които е позитивирането на имиджа и утвърждаването на корпоративната култура (Димитрова, 2013³). Позитивният вътрешнокорпоративен имидж е пряко зависим и от перцепциите на външните стейкхолдъри за организацията, които са формирани чрез досега с членовете на организацията и чрез технологията на корпоративния PR. Позитивният имидж е съществен мотиватор за членовете на организацията.

Анкетно проучване на български фирми

За да представим възможността за възприемане и въвеждане на култура на иновациите при фирмите, реализиращи своята бизнес дейност в България, ще разгледаме връзката между разбирането за позитивното влияние, което има корпоративната култура за повишаването на конкурентоспособността и разработването на иновативни продукти, на вътрешноорганизационната комуникация и значението ѝ за мотивацията на служителите, както и на прилагането на целенасочени мерки за поддържане на корпоративния имидж в публичното пространство⁴, която е базирана на представителна извадка от 1000 фирми, реализиращи своята бизнес дейност в България. Респондентите са собственици и представители на топ мениджмънта на компаниите, използваният метод е стандартизирано интервю със затворени въпроси.



Фиг. 1. Форма на регистрация/брой на заетите във фирмата лица

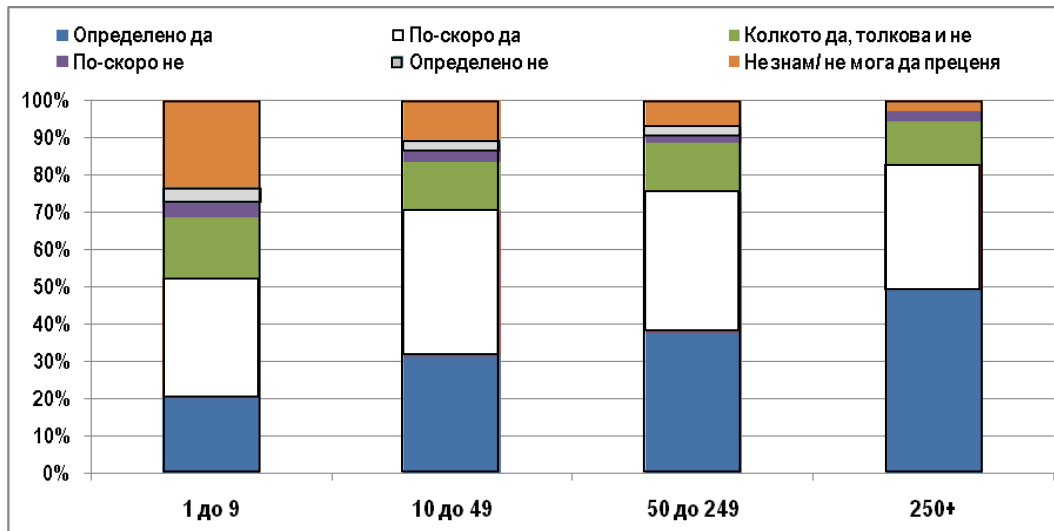
¹ Kotter, J. P. Leading Change. – Harvard Business School Press 1996, Kotter, J. P. Accelerate: Building Strategic Agility for a Faster-Moving World, Harvard Business Review Press, 2012.

² D'Aprix, R. and Tyler, C. 2006 Fields Four essential Ingredients for transforming culture <www.melcrum.com> 13.10.2015.

³ Димитрова, Я. Организационната идентичност – „невидимата ценност” на съвременната организация. С., АИ „Проф. Марин Дринов”, 2013.

⁴ Проект № BG05 1PO001-3.3-06-0053 “Повишаване на качеството на образованието и на научните изследвания в областта на бизнес – инженерството за изграждане на икономика, основана на знанието (иновациите) и финансите.

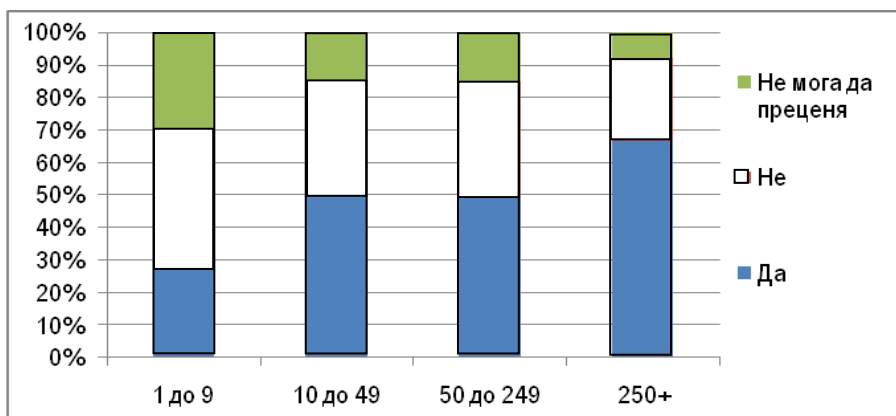
Участниците в изследването са микрофирми, регистрирани основно като еднолични търговци, ЕООД, ООД, Събирателни дружества, кооперации и други. Малки предприятия, регистрирани като ЕООД, ООД, СЪБИРАТЕЛНИ дружества, кооперации, ЕТ, много малка част от тях са с форма на регистрация като АД и ЕАД. Средните и големите компании са регистрирани като АД, ЕАД, ЕООД и ООД, минимален процент от тях са с форма на регистрация ЕТ.



Фиг. 2. Брой на заетите лица/корпоративната култура подпомага ли икономическите постижения на фирмата ви

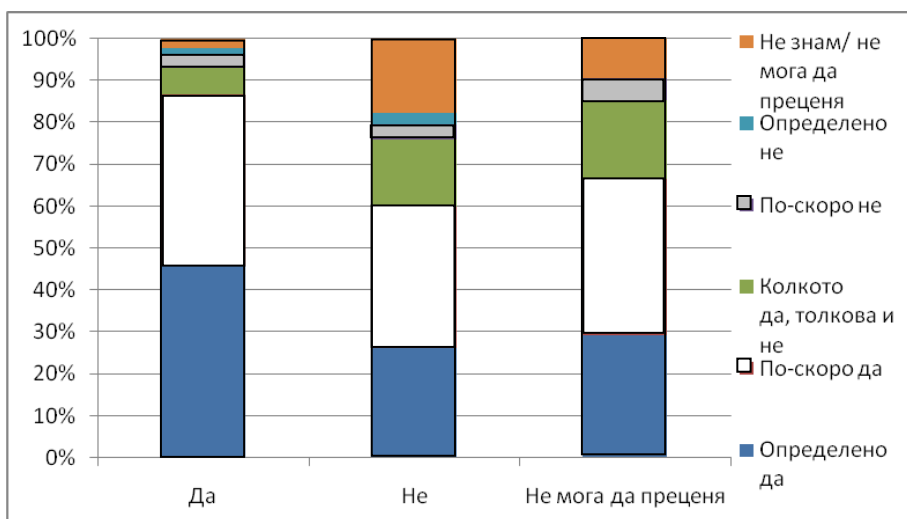
Според размера на фирмата потвърждаващите позитивния характер на връзката корпоративна култура – конкурентоспособност, са големите и средните фирми, следвани от малките фирми. Респондентите от микрофирмите в най-голяма степен изпитват затруднение да дефинират характера на връзката и най-малък процент от тях потвърждават значението ѝ за подпомагане на повишаването на цялостното представяне на организацията.

Големите компании са най-склонни към разработването и въвеждането на иновации, както и при тях са респондентите, които проявяват най-слаба тенденция за реализиране на подобни процеси. При средните и малките фирми резултатите са сходни – относно склонността към иновации и към неприлагането им. Видно е, че при тях интересът към въвеждане на иновативни продукти и услуги е по-силен, отколкото тенденцията за невъвеждане. Микрофирмите са респондентите, които в най-голяма степен не въвеждат иновации в сферата, в която реализират своята дейност.



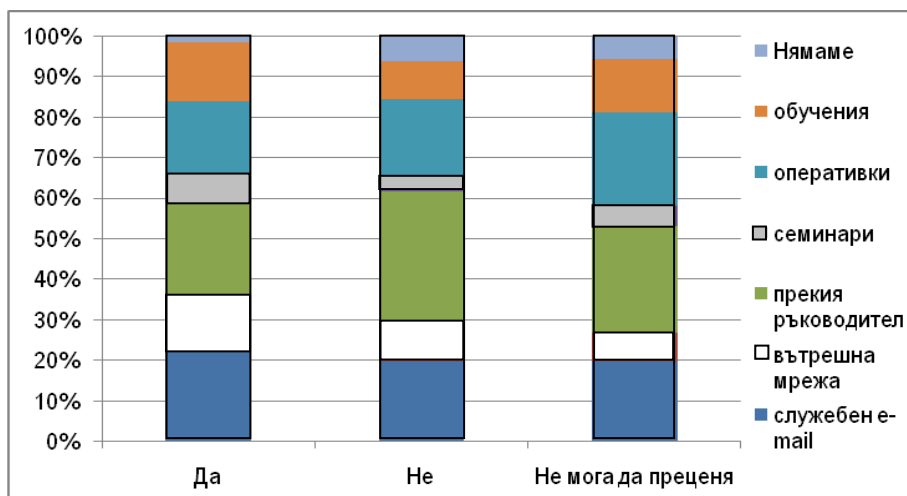
Фиг. 3. Брой заети/във вашето предприятие има ли разработени иновативни продукти и услуги

Като изключим големите компании, все още процентът на фирмите респонденти, които не се ориентират към иновации, е значително по-голям от този на реализиращите такива.



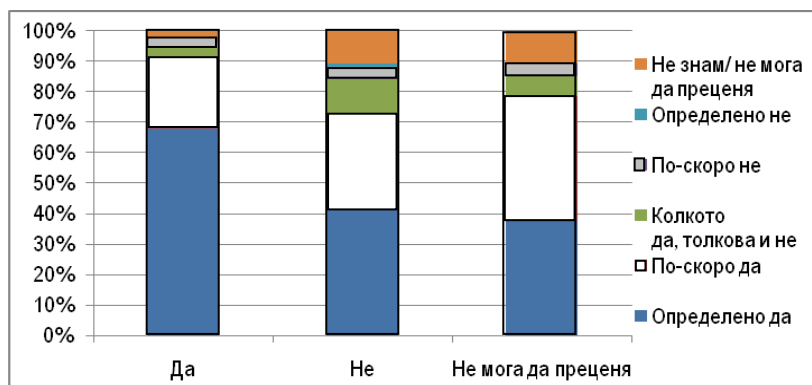
Фиг. 4. В предприятието ви има ли разработени иновативни продукти и услуги/корпоративната култура подпомага ли икономическите постижения на фирмата ви

От графичното изображение е видно, че компаниите, които имат склонност към реализиране на иновации подкрепят положителната релация на корпоративната култура спрямо повишаването на конкурентните предимства на компанията. Тези, които отричат връзката, не са ориентирани към въвеждане на иновационни продукти и услуги.



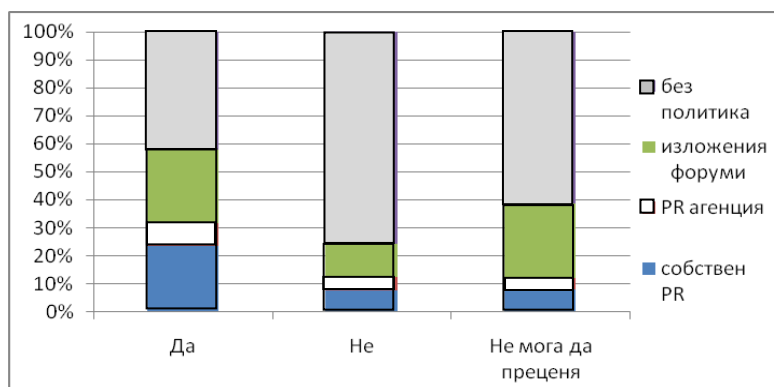
Фиг. 5. В предприятието ви има ли разработени иновативни продукти и услуги/как се осъществяват вътрешните комуникации във фирмата ви

Най-предпочитана сред фирмите респонденти, е комуникацията тип „лице – в – лице”, осъществявана чрез прекия ръководител, следвана от комуникацията чрез служебна електронна поща, провеждане на регулярни оперативки, интранет, обучения и семинари. От отговора на този въпрос се потвърждава, че все още въвеждането на иновации не е повсеместно във фирмите, реализиращи бизнес дейност в България.



Фиг. 6. В предприятието ви има ли разработени иновативни продукти и услуги/системата за вътрешна комуникация във фирмата ви мотивира ли служителите за изпълнение на служебните задължения и постигане на визията

От графиката ясно проличава положителната релация между склонността към реализиране на иновации и мотивиращия ефект на системата за осъществяване на вътрешната комуникация във фирмите.



Фиг. 7. В предприятието ви има ли разработени иновативни продукти и услуги/как поддържате имиджа на вашата фирма в публичното пространство

Значението на професионалното поддържане и управление на имиджа чрез технологията и техниките на корпоративния PR е все още подценявано сред българския бизнес. Много малък процент от анкетираните фирми използват услугите на професионалисти за поддържане на имиджа си – собствен PR отдел/специалист или външни експерти. Можем да отбележим, че фирмите, ориентирани към иновации, в по-голяма степен провеждат целенасочени действия за поддържане на корпоративния имидж в публичното пространство.

Дискусия

В резултат от емпиричното изследване можем да обобщим, че големите фирми, които реализират бизнес дейност в България, в най-голяма степен са склонни да въведат култура на иновацията. При тях прилагането на добри практики в унисон с модерните тенденции за развитието на компанията е най-отлично. Голям процент от респондентите в изследването подкрепят твърдението, че съществува положителна връзка между корпоративната култура и конкурентните предимства на компанията. Можем да отбележим, че съществува позитивна корелация между склонността за въвеждане на иновации и горепосоченото твърдение, както и между реализирането на иновации и разбирането за съществената връзка, която съществува между компетентно осъществяваната вътрешнокомуникационна програма и мотивацията на персонала. Професионалното поддържане на корпоративния имидж в публичното пространство е слабо застъпено. Все още значението на положителния имидж за цялостното представяне на компанията в конкурентната бизнес среда не е ясно осъзнато. Тук отново е видна положителната връзка, която съществува между реализирането на иновативни продукти и услуги и поддържането на корпоративния имидж в публичното пространство чрез целенасочени действия.

Ограничения на изследването, насоки за бъдещи изследвания и препоръки за мениджъри

Чрез резултатите от настоящото изследване показахме какъв е процентът на фирмите, осъществяващи бизнес дейност в България, които реализират иновативни продукти и услуги. Тяхната специфика е разгледана според размера, формата на регистрация, разбирането

на позитивното влияние на корпоративната култура за повишаването на конкурентните предимства на компанията, осъществяване на вътрешноорганизационната комуникация и нейния мотивиращ ефект, поддържането на корпоративния имидж в публичното пространство – от една страна, като мотиватор за служителите, а от друга, и като форма за комуникация на иновациите с различните групи стейкхолдъри и с обществото като цяло. На един бъдещ етап проучването може да бъде допълнено с изследване на склонността за иновации във връзка със сферата, в която респондентите реализират своята дейност, със стратегиите, които прилагат за повишаване на конкурентните си предимства, комуникационните практики, реализирани с помощта на новите медии, с осъществяването на организационна промяна.

От изключително значение е собствениците и топмениджърите на фирмите, реализиращи бизнес дейност в България, да осъзнаят напълно значението, което имат т.нар. „невидими ценности” – корпоративната идентичност, корпоративният имидж, репутацията на компанията, които съществуват в рамката на корпоративната култура и биват конструирани и управлявани чрез комуникациите – за повишаване на цялостното конкурентно представяне на компанията. Възприемането на промяната като константа, което се асоциира с организационното развитие, е пряко свързано с иновациите. Следователно създаването и функционирането на култура на иновациите е едно от съществените условия за постигане на стабилност в условията на непрестанно променящата се бизнес среда.

ИКОНОМИЧЕСКАТА СПРАВЕДЛИВОСТ – ИЗТОЧНИК НА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ

*гл.ас. д-р Силвия Топлева,
Университет по хранителни технологии – Пловдив*

*Всеки социален прогрес зависи
от бъдещите победи на справедливостта.
Г. Шмолер*

Социалните и екологичните дисбаланси от догматичното преследване на високия икономически растеж провокират зараждането на устойчивото развитие. То синтезира взаимозависимостта на индустриалния възход и опазването на околната среда в перспективата на подобряването на качеството на живот на хората. Необходимостта от хармонизиране на растежа със социалното благосъстояние и екологичното равновесие позиционира справедливостта, като източник на устойчивото развитие.

Същността и институционалната среда на икономическата справедливост чрез способността [22] изгражда комплексния характер на устойчивостта. Способността обозначава уменията на човек да трансформира разполагаемите ресурси в благосъстояние, при което справедливостта маркира съчетаването на икономическата свобода с адекватните публични и частни политики в социалната сфера и екологията. В светлината на тази концепция икономическата справедливост се състои в създаването на благоприятните условия за разгръщане на човешките способности с цел постигане на устойчиво развитие. Основни институционални фактори в този процес са прозрачността, включването на обществеността във вземането на решения и отворения, аргументиран публичен дебат.

Осмислянето на икономическата справедливост като източник на устойчиво развитие предлага интегриран подход към българската стопанска практика, основан на разбирането за разширяване на човешките способности чрез инвестиции в човешки капитал, стимулиране на социалното предприемачество, междусекторното сътрудничество и публично-частното партньорство.

Целта на настоящия доклад е да обоснове постижимостта на устойчивото развитие чрез институционалната рамка на икономическата справедливост, основана на способностите, като фактор за растеж и благосъстояние.

От високия икономически растеж към устойчивото развитие и ролята на справедливостта

Зараждането и еволюцията на политическата икономия недвусмислено се концентрира върху проблематиката на икономическия растеж и развитие, който се възприема като символ на благосъстояние и просперитет. Постигането му поражда множество неравенства и дисбаланси, свързани с разпределението на доходите, външните ефекти на мощната индустриализация, както и със световната поляризация богатство – бедност.

Демографският ръст, необходимата продоволствена осигуреност, индустриализацията, замърсяването и консуматорската култура провокират оповестяването на „границите на растежа“ [15]. Задълбочаването на употребата на невъзобновяеми природни ресурси, замърсяването на околната среда и загубата на биоразнообразие пораждат интертемпорален дисбаланс в иконо-

мическото развитие и социалното благосъстояние. Алтернативата е постигането на екологична и икономическа стабилност в перспективата на устойчивостта чрез предоставяне на равни възможности за реализация на индивидуалния човешки потенциал [15]. Така справедливостта се оказва вътрешноприсъща на устойчивото развитие. Тя засяга стойността на растежа, измерена чрез разрушаването на околната среда, и интергенерационните възможности за постигане на благоденствие и високо качество на живот. Справедливостта е пресечната точка на икономическия растеж, социалното благосъстояние и екологичното равновесие в перспективата на устойчивостта.

Справедливостта на икономическия растеж засяга не само етичните измерения на неравенствата, но и причините за тях. Неокласическата теория обяснява неравномерността и дисбалансиите на растежа чрез технологичната диференциация между различните страни. П. Роумър отбелязва, че „икономическият растеж произлиза от откриването на нови рецепти и трансформации на предметите от ниско към по-високостойностни конфигурации” [18:s.III]. Икономическият растеж е резултат от „идеите”, а бедността и изостаналостта – от „идейния разрыв” [18]. Неравномерното разпределение в доходите също е резултат от *технологичната дифузия* [13]. Във фокуса на вниманието обикновено са количествените параметри, или „ефекти на растежа” [12:12]. Но институционалните фактори на средата могат да забавят, ускоряват и задълбочават темповете на растеж и устойчивост. Нормата на растежа зависи от равнището на социално-икономическото и екологичното развитие.¹

Балансираният модел на икономически растеж [17], съизмерим с екологичното и социално благосъстояние, се основава на ендегенната технологична промяна, в която водеща роля играе човешкият капитал. Той е носител на идеите и източник на иновациите. Моделът не е Парето оптимален [17:1023], като натрупването на човешкия капитал представлява *социална дейност* [12:19], която е част от приложното поле на справедливостта. Икономическата справедливост, изразена в натрупването на човешки капитал, е основата на устойчивото развитие и растеж, като изразява взаимодействието между екологията, стопанската и социалната сфера. Човешкият капитал включва знанията, уменията и усилията на индивидите и групите за увеличаване на тяхната производителност и разширяване на икономическите, социалните и екологичните перспективи пред общността чрез идейна и технологична трансформация.

Може да се направи изводът, че технологичната трансформация като източник на икономическия растеж е основата на устойчивото развитие. Дисбалансиите на високия растеж провокират справедливостта. Крайъгълният камък във взаимодействието между растежа, технологията, екологията и социалната сфера в перспективата на справедливостта и устойчивостта е човешкият капитал. Натрупването и повишаването на качеството му се свързва с разширяването на човешките способности и потенциал за постигането на устойчивост и справедливост чрез технологично обновление и трансформация.

Икономическата справедливост чрез способностите и свободата като фактор на устойчивото развитие

Справедливостта е нормативна категория, чиито принципи направляват и оценяват разпределението на ползите и загубите от икономическата дейност на стопанските агенти. Този аспект до голяма степен провокира дистанцирането на икономиката, посветена на ефективността, от проблематиката на справедливостта. Неравномерността в разпределението на растежа, доходите и богатството, както и въздействието им върху околната среда и качеството на живот на хората, налагат необходимостта от нейното икономическо осмисляне. Предизвикателството е да се систематизира концепция за справедливостта, която не компрометира икономическата рацио-

¹ Пресечната точка между икономическия растеж и екологията в светлината на справедливостта и устойчивостта са технологичните иновации, свързани с екодизайна [11] и чистото производство.

налност на пазарния ред. В светлината на тази перспектива намаляването на несправедливостта се утвърждава като способ за приближаване към справедливостта [22]. Така във фокуса на вниманието попадат тезите за икономическата справедливост чрез способностите и свободата на Нобеловия лауреат Амартия Сен [22].

Способностите (capabilities), които са трансформационен фактор в процеса на постигане на желанния краен резултат, могат да се класифицират в три групи – личностни, социални и на околната среда [22:311-314]. Те олицетворяват отговорността на индивидите. Така справедливостта се състои в разширяване на реалните възможности пред хората, а не в задоволяване на нуждите им от блага. Тази хипотеза е подходяща алтернатива за социалните и икономическите политики в България, раздвоена между неолибералния устрем и справедливостта.

Съизмерването на способностите отвежда към тяхното равенство, без обаче да съдържа предписания за установяването или регулирането му. Справедливостта не се състои в изравняването на способностите на различните хора, а в търсенето на възможности за разширяването им, което засяга свободата, от която те се възползват, като основа на устойчивото икономическо развитие и просперитет. Равнището на способностите служи като ориентир за преценка на конкретната свобода, с която разполага даден индивид.

Свободата може да бъде определена в два аспекта – като възможност за реализация на желаните цели и като процес на избор. Така способностите се утвърждават като конкретна форма на проявление на свободата. А. Сен набляга на развитието на човешките способности с оглед на разширяването на сферата на ефективната свобода, от която хората реално могат да се възползват. Перспективата на способностите съдържа широк набор икономически, социални и културни цели и действия, като икономическото благополучие и справедливостта надхвърлят тесните количествени рамки на ресурсите и интегрират в анализа реалните жизнено перспективи пред хората.

При осмислянето на способността като конкретна възможност за реализация на свободата, А. Сен прави разлика между свобода и действие. Оценката на благосъстоянието се определя от съпоставката между способността и извършеното действие. Свободата за постигане на благосъстояние отразява алтернативността на действията в набора способности [20:39]. Така адекватната на устойчивостта концепция за икономическата справедливост трябва да отчита действията и способностите на хората, като основа на институционалните мерки и организация. Основната теза на А. Сен в посока на ограничаване на несправедливостта се състои в подобряването на качеството на живот на хората.

Може да се направи изводът, че утвърждаването за икономическата справедливост чрез способностите и свободата като фактор за устойчиво развитие се основава на разбирането за разширяване на перспективите пред хората за избора им на стратегии за благосъстояние, а не в съсредоточаването върху реализацията на конкретен възглед за благополучие. Така справедливостта и благосъстоянието във фокуса на устойчивостта се разкриват като резултат от личния съзнателен избор и отговорност. Оценката на свободата и способностите, които реално и ефективно могат да упражняват хората, отвежда към крайните резултати от действията им, а не се концентрира върху средствата и ресурсите, с които разполагат. Това отразява осмислянето на справедливостта като процес на взаимодействие на проявите на несправедливост със заобикалящата социално-икономическа и екологична среда и институционалната регулация на възможните дисбаланси.

Институционална среда на устойчивото развитие чрез икономическата справедливост

В интерпретацията за справедливостта на А. Сен дисбалансите в икономическия растеж и развитие се разглеждат като „липса на сполука”, свързана с ниското ниво на доходите и с „липсата на трансформация” [22:315], която изразява неспособността за превръщане на ресурсите в

благосъстояние. Така фокусът се измества върху институционалната инфраструктура на икономическото и социалното действие [1].

Постигането на устойчив растеж и благосъстояние е функция от свободата, с която разполагат индивидите за осъществяване на своите предпочитания. Тя представлява триизмерно единство на икономически, социални (или още граждански) и политически свободи [8:xvii]. Индивидуалната икономическа активност е свързана със социалната структура, като „отсъствието на икономическа свобода благоприятства липсата на социална свобода, както и отсъствието на социална или политическа свобода улеснява икономическата несвобода” [21:8]. Този проблем е особено актуален за българската стопанска действителност, белязана от преходите към пазарна икономика, икономика на услугите и знанието. Институционалната структурираност маркира границите на човешките възможности за пълноценно икономическо сътрудничество и взаимодействие.

Интеграцията на хетерогенните социално-икономически условия в модела на А. Сен се осъществява чрез анализ на синергийното действие на „икономически възможности, политически свободи, социални условия, гаранции за прозрачност ...” [21:38], които са конститутивни и инструментални институти, свързани със структурата на свободата. Те допринасят за разширяването на възможностите и способностите на хората, като същевременно подпомагат развитието на човешкия капитал и постигането на благоденствие, справедливост и растеж.

Икономическите възможности се състоят в способностите на индивидите да оползотворяват разполагаемите икономически ресурси за удовлетворяването на потребителски, производствени и разменни цели [21:38-39]. Осъществяването им зависи от наличието на права на собственост върху средствата за производство, свободен индустриален достъп, свобода на конкуренцията и свобода на търговията [8:xviii]. Така свободата е по-широко понятие и до известна степен изпълщава ръста на БВП, индустриализацията, технологиите, социалната модернизация. Икономическата активност е функция от достъпа до ресурси и от *разменните условия*, като относителни цени и функциониране на пазарите.

Развитието на пазара се оценява спрямо крайните резултати, като равнище на доходите и благосъстоянието. Ефективността му зависи от степента на конкурентност, монополистичност, достъп до информация, равнище на трансакционните разходи. Регулацията на пазара като израз на справедливостта води до по-ниска цена за потребителите и разширяване на достъпа им до продукти, но и до „справедливи” компенсации за фирмите [23:3]. За пазарната ефективност и ползите от нея е важно да се отчете фактът, че „ролята, която пазарите изпълняват, зависи не само от това, което те могат да направят, но и от това, което им е разрешено да направят” [21:120]. Заинтересованите групи често деформират пазарната ефективност, като ограничаването на конкуренцията е резултат от частните, извличащи ползи и ренти, интереси, които притежават политическа протекция да разширяват своята свобода за сметка на останалите [21:122]. В този ред на мисли, аргументираният публичен дебат е път към преодоляването на ограниченията, наложени от частните интереси, при което политическата свобода спомага за разширяване на икономическата.

Политическите свободи обхващат целия набор от гражданско-политически права, които осигуряват демократичното функциониране, разбирано в термините на политическата конфронтация и диалога. Инструменталната роля на *политическите свободи* за постигането на икономическа справедливост и устойчиво развитие се изразява в съдържателните институционални аспекти на демократичното управление, отворения аргументиран публичен дебат и социалния избор [22]. Те предпоставят включването на обществеността в процеса на вземане на решения в социалната и икономическата сфера.

Социалните условия се идентифицират с достъпа до образование, здравни услуги и други институти на обществената среда, които имат пряко отношение към натрупването на човешки капитал и подпомагат икономическото и политическо участие на гражданите. Постигането на

справедливост като източник на устойчиво развитие предполага пазарният механизъм да се допълни от социалните възможности. Разширяването на достъпа до образование и здравеопазване, като фактор за разширяване на човешките способности, представлява социална реформа с икономическо измерение. Тя е приоритет на публичните институции, но водеща роля играят и социалното предприемачество, корпоративната социална отговорност (КСО), между-секторното сътрудничество и публично-частното партньорство (ПЧП).

Социалното предприемачество изразява стремежа и усилията на частните, неправителствените и нестопанските организации за постигане на социални цели, като преодоляване на бедността и неравенствата, разширяването на достъпа до образование и здравеопазване, подобряване на екологичното състояние и повишаване на качеството на живот на хората. То дава нова насока за развитие на социалната система, като утвърждава третия сектор, като източник на устойчивост, социална промяна и публични услуги [14].

Форма за изява на социалното предприемачество в частния сектор е КСО. Макар и натварена с противоречив смисъл от гледна точка на отговорността на компаниите към постигането на социални цели [7], чрез загрижеността си за екологията и изграждането на човешки капитал, тя обединява ефективността и справедливостта във фирмената дейност и резултати. Съвременните компании са изразители на т.нар. „делегирана филантропия”, т.е. „... канал за изразяване на граждански ценности” [4:10], с което реализират социалната си мисия към общностното благосъстояние и устойчивост. Фирменият принос към устойчивото развитие се състои основно в иновативността, проактивността и управлението на риска [14:10]. Стопанските организации не могат да заменят публичните власти в борбата със социалните проблеми, породени от бедност, безработица, и дискриминация, но могат да съдействат за ограничаването на дадено нежелано поведение и неблагоприятни ефекти. Социалното предприемачество, притворено в КСО, изразява общностната взаимозависимост на публичните и частните интереси и промяната на икономическото поведение и приоритети.

Във фокуса на социалното предприемачество, синергията от публичните и частните усилия в посока на устойчивостта се постига и чрез междусекторното сътрудничество. То обхваща публичната власт, бизнеса, образователните институции и нестопанските организации, като целта е развитието на способностите на участниците за създаване на стойност чрез иновации в управлението. „Концепцията за междусекторно сътрудничество е предназначена за включване на задължение към ресурсите, споделено вземане на решения и задължение към цели извън тези, от които се възползва всеки индивидуален участник” [9:2]. Чрез него се преодолява фрагментацията на услугите, ограничеността на ресурсите и прекомерната бюрокрация, предоставя се по-добър качествен контрол и общи правила и модели на действие. В контекста на стратегията „Европа 2020” и финансовите инструменти по програмата „Хоризонт 2020”, измеренията на социалното предприемачество и междусекторното сътрудничество в България се пресичат в изграждането на *паркове за социални иновации* [14:12]. Те представляват мрежи за интегрирано устойчиво регионално развитие чрез стимулиране и натрупване на социален и човешки капитал, обмен на информация и знания, структуриране и организиране на координирани действия [14:13] и насърчаване на технологичния трансфер като „...специфичен мост между публичния и частния сектор” [24: 9].

Постигането на устойчиво развитие чрез междусекторното сътрудничество в перспективата на икономическата справедливост и *социалните условия* се осъществява и чрез ПЧП. Идеята е дистрибуция на права, рискове и отговорности от публичния към частния сектор. Публичната власт поверява на частните партньори дизайна, финансирането, изграждането и експлоатацията на дадени услуги чрез обществени поръчки, аутсорсинг, договори за управление и концесии [6]. „Договореностите за ПЧП са станали решение за преодоляване на ограниченията на обществения бюджет, като позволяват използването на експертиза и ноу-хау от частния сектор за доставката и управлението на публични услуги” [6:1]. Така се преодоляват

недостатъците на публичното управление, като резултатите и потребителското удовлетворение се противопоставят на административната и политическата целесъобразност.

Насърчаването на ПЧП като средство за натрупване на човешки капитал, иновации, технологичен трансфер, индустриална устойчивост и екологична ефективност е приоритет за редица европейски политики. Общата стойност на финансово приключилите сделки, основани на ПЧП за първата половина на 2015 г. в Европа, е 4,3 млрд. евро, като се откроява доминацията на секторите „Здравеопазване“, „Образование“ и „Транспорт“ [16]. Българските институции също полагат усилия за задълбочаване на сътрудничеството между публичния и частния сектор, но основните трудности произтичат от липсата на прозрачност и корупцията¹, които деформират разпределението на ползите и разходите и компрометират справедливостта.

Гаранциите за прозрачност като институционална среда на икономическата справедливост дефинират границите на социално-икономическите очаквания на гражданите и изпълняват ролята на бариера пред корупцията и финансовата безотговорност [21]. Значимостта им се изразява във формирането на споделените общностни ценности чрез участието в отворения публичен дебат. Дефицитът на споделени ценности, особено на доверие, провокира липсата на прозрачност в сделките, което от своя страна е път към застоя и изостаналостта [10]. Приносът на *гаранциите за прозрачност* е, че понижават трансакционните разходи за публичното ценностно определяне и изграждането на социалния капитал, като се превръщат във важен източник на институционална и икономическа трансформация в посока на справедливостта и устойчивостта.

Представеният модел на институционалната среда на устойчивото развитие чрез икономическата справедливост позволява да се направи изводът, че разширяването на човешките способности в светлината на устойчивостта е функция от пазарните условия, механизмите за участие в процеса на вземане на решения, стимулирането на социалното предприемачество, междусекторното сътрудничество и ПЧП, като основа на технологичния трансфер и натрупването на човешки капитал, и институционализираната прозрачност на публичното и частното действие и взаимодействие. Така устойчивото развитие се утвърждава като пресечна точка на ефективността, справедливостта и сътрудничеството, устремени към повишаването на добавената социална стойност и ограничаването на неблагоприятните екологични аспекти.

В заключение може да се обобщи, че измеренията на икономическата справедливост, като източник на устойчивото развитие, са технологичният трансфер, натрупването на човешки капитал и кореспондиращата институционална среда. А разширяването на способностите и свободата е подходът към структурирането и организирането на интегрираните и координирани действия на публичния и частния сектор в посока на справедливостта, устойчивостта и благосъстоянието.

Литература

1. Норт, Д. Институции, институционална промяна и икономически резултати. С., изд. „Лик“, 2000.
2. Програма за научни изследвания и иновации „Хоризонт 2020“, <http://horizon2020.mon.bg/>
3. Стратегия „Европа 2020. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж“.
4. Bénabou, R., J. Tirole. 2009. Individual and Corporate Social Responsibility. – In: *Economica*. 2010. 77, pp. 1–19.
5. Cohesion Policy and Bulgaria, <http://ec.europa.eu/>
6. Cruz, C., R. G. Marques. *Infrastructure. Public-Private Partnership. Decision, Management and Development*. Springer, 2013.

¹ Значителна част от наказателните процедури на Европейската комисия срещу България във връзка с изпълнението на оперативните програми засягат нарушения при обществените поръчки [5].

7. Friedman, M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. – In: Applied Ethics. Critical Concepts in Philosophy. Vol. 5 Business and Economics. 2002. Routledge., 1970, pp. 57 – 63.
8. Friedman, M. Economic Freedom behind the Scenes. – In: Economic Freedom of the World: 2002 Annual Report, 2002, pp. xvii-xxi.
9. Greenwald, Howard P. Challenges in Cross-Sectoral Partnerships: An Organizational Perspective. Prepared for: Consortium on Collaborative Governance (CCG) Mini-Conference, 2008.
10. Gunnar, M. Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations. Pantheon Books. New York, 1972.
11. Industrial sustainability, Ecodesign,
http://ec.europa.eu/growth/industry/sustainability/ecodesign/index_en.htm
12. Lucas, R. On the Mechanics of Economic Development. – Journal of Monetary Economics 22, pp. 3-42. North-Holland, 1988.
13. Lucas, R. Some Macroeconomics for the 21st Century. – The Journal of Economic Perspectives, Vol. 14, No. 1, Winter, 2000, pp. 159-168.
14. Lundström, A., Zhou, C., Friedrichs, Y., E. Sundin. Social Entrepreneurship. Leveraging Economic, political and Cultural Dimensions. Springer. Switzerland, 2014.
15. Meadows, D., meadows, D., Randers, J., W. Behrens. The Limits to Growth. Universe Books. New York, 1972.
16. Review of the European PPP Market First half of 2015, European PPP Expertise Center. <http://www.eib.org/>
17. Romer, P. Increasing Returns and Long-Run Growth. – The Journal of Political Economy, Vol. 94, No. 5. Oct., 1986, pp. 1002-1037.
18. Romer, P. Why, Indeed, in America? Theory, History and the Origins of Modern Economic Growth. National Bureau of Economic Research, 1996.
19. Schmoller, G. The Idea of Justice in Political Economy. – In: The annals of the American Academy of Political and Social Science. Vol. 4, 1894.
20. Sen, A. Capability and Well-being. – In: Sen and Nussbaum, The Quality of Life, Oxford: Clarendon Press, 1993.
21. Sen, A. Development as Freedom. Alfred A. Knopf. New York, 1999.
22. Sen, A. L'idée de justice. Flammarion. Paris, 2010.
23. Tirole, J. Market Failures and Public Policy. Nobel Prize Lecture, 2014.
24. Vutsova, A. Transfer of technology as way for sustainable development and building up knowledge society. Technology Transfer and Innovation International Conference. Prague Development Center., 2012, pp. 7-12.

ОГРАНИЧИТЕЛИ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ И ПЕРСПЕКТИВИ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ В БЪЛГАРИЯ

*гл.ас. д-р Юлия Добрева,
Висше училище по застраховане и финанси – София*

Увод

В края на 90-те години на XX век страните от бившия източноевропейски блок преминаха през редица затруднения в тяхното икономическо и индустриално развитие в резултат от дългия период на прехода. Това доведе до голямо количество неоползотворени ресурси и влошаване на технологията на производството. Тежката икономическа криза също значително допринесе за фрагментацията и поляризацията на партийната система, което на свой ред повлия отрицателно на възможностите за ефективно управление на икономиката (Haggard, 1995). Много фирми, работещи в развиващите се икономики, се оказаха в капана на отношения на зависимост като доставчици на технологии на ниска цена, производители на стоки и услуги на ниска цена и не успяха да разработят свой собствен дизайн на нови продукти (Bessant and Tidd, 2009).

Българската икономика, в частност, премина през всички етапи на преходния период – висока инфлация, драстично намаляване на БВП, безработица и диференциация на доходите, индустриална стагнация, политическа нестабилност и корупция. Присъединяването на страната към Европейския съюз в началото на 2007 г. и последващите години, които съвпаднаха с финансовата криза, доведоха и до трансформации в профила на българската икономика. Следователно анализът на преходния период на страната като създаващ предпоставки за ограничаване на икономическия растеж е от изключителна важност за прогнозирането на бъдещи тенденции на устойчиво икономическо развитие.

В настоящия анализ се представят основните тенденции в икономическото развитие на страните от Източна Европа и България – от първите години на прехода до днес. В хода на изследването, като предмет на анализа, отбелязаните основни проблеми се разглеждат като ограничители на икономическия растеж. Тезата, която защитава авторът, е, че наблюдаваните негативни тенденции в България по отношение на социално-икономическото развитие след годините на прехода същевременно могат да се разглеждат и като основни предпоставки за бъдещото ѝ устойчиво развитие. Преодоляването на демографския проблем, подобряването на системата на здравеопазване, енергийната ефективност и иновациите в МСП се определят като основните предизвикателства за трансформиране на икономическата система и предприемане на съответните мерки за постигане на устойчиво развитие.

Ограничители на икономическия растеж

Най-често при икономически спад промишлените предприятия реагират със съкращаване на служители, продажба на активи и ликвидиране на съпътстващи бизнес операции, за да се запълни липсата от финансови ресурси. Това съответно довежда до значително намаляване на ценните ресурси, отдръпване на ключови клиенти и загуба на конкурентни пазари. Редица макроикономически студии в края на 90-те години на XX век анализираха определящите фактори на растежа в преходните икономики (Havrylyshyn et al., 1998; Fischer et al.,

1996; Svejnar, 2002 и Abed и Davoodi, 2000). Сред техните основни заключения е, че структурните реформи и съкращаването на държавни разходи са необходими във всички сектори на икономиката. Макар че първоначалният ефект от реформите върху производителността може да бъде негативен, през времето най-добрите примери за растеж са в онези държави, които достигат най-голямото си развитие, когато внедряват реформи. Освен това развитието на растежа като цяло е по-добро в онези икономики, в които по-рано е била постигната стабилизация и в които най-добре са се развили структурните реформи (Navrylyshyn et al., 1998).

Процесът на приватизация на държавни промишлени предприятия е от изключителна важност, но той е извършван хаотично и с доста бавен темп. Масовата приватизация (започва през 1994 – 1996 г., а в някои страни – през 1997 – 1998 г.), извършена от приватизационните фондове, завършва с образуването на корпоративни холдинги. В България мнозинството от тези държавни предприятия са купени от новите холдингови структури на цена, която е под пазарната цена на активите. Поради загубата на пазарите остарялата технология, слабата конкуренция и лошото ръководство, приватизираните промишлени предприятия постепенно стават неплатежоспособни и декларират фалит в края на 90-те години. Всички тези фактори допринасят за тежките негативни трансформации в структурата на БВП. В края на 90-те години в 2/3 от страните от ЦИЕ дялът на промишлеността в БВП е драстично намален и земеделският сектор се сдобива с нарастващ дял. Тази тенденция продължава и в наши дни и характеризира икономиките със силни секторни дисбаланси, както и с продукция, произведена в „сенчестата“ икономика, която забавя процеса на проучване, развитие и внедряването на промишлените иновации през XXI век.

От началото на пазарните реформи през 1989 – 1990 г. социално-икономическите трансформации в България са преминали през няколко етапа, с което довеждат до увеличаване на социалната поляризация в страната. Икономическата модернизация беше силно засегната в резултат от редица липси при създаването на икономическа политика, сериозния промишлен спад, разрушената инфраструктура и загубата на човешки капитал след поредица от емигрантски вълни. Българският ранен преход е белязан от слаб прогрес в социалните реформи, предизвикан от множество икономически, социални и не на последно място – психологически обременености, наследени от петдесетте години на централно планираната икономика. Затова в основата на създаването на политика през последните двадесет години бе стремежът да се отговори на обществените очаквания за създаване на успешни механизми за внедряване на мерки срещу бедността.

От юли 1997 г. България приема споразумение за валутен борд, с което се улеснява макроикономическата стабилизация и постепенния икономически растеж в годините отпреди присъединяването на страната към ЕС през януари 2007 г. Според данни от българския национален статистически институт¹ реалният растеж на БВП варира между 4,1% и 6,6% в периода 2001 – 2008 г. и в същото време номиналният БВП на човек от населението се е увеличил от 1919 евро през 2001 г. до 4475 евро през 2008 г. Според първоначалните данни през първата четвърт на 2013 г. БВП възлиза на 8,2 милиона евро, докато на глава от населението БВП е 1100 милиона евро. В същото време официалното средно равнище на доходите в България все още е най-ниското сред новите държави – членки на ЕС.

¹ www.nsi.bg

Перспективи за устойчиво развитие на България

Демографски изменения и общественото здраве

Както е отбелязано от Mintchev et al. (2011), през последните 20 години България преминава през различни неблагоприятни икономически и демографски процеси, които са особено тежки през първата половина на 1990 г. Българското население намалява с около 13% за първите 15 години на прехода – около 1,2 милиона в абсолютни цифри, от които 500 000 се дължат на природни бедствия и 700 000 на емиграция. Освен това увеличената миграция от слаборазвити региони към по-добре развити засилва съществуващото регионално неравенство.

Основните тенденции на демографските промени в България са застаряващото население, ниската раждаемост и миграцията. Тъй като концентрацията е главно в големите градове, основните проблеми, които се наблюдават са в сферата на заетостта (безработица), образованието (в по-малките населени места и главно в селата достъпът до учебни заведения е затруднен или липсва), здравеопазването (достъпът до качествени медицински услуги в малките населени места и селата е затруднен) и жилищното настаняване.

През 1995 г. населението на България е било 8 406 067, а данните за 2015 г. сочат, че населението ни за 20 години е намаляло с 1 270 238 души. Основни причини за тази негативна тенденция са ниската раждаемост и емиграцията на младото поколение в репродуктивна и трудоспособна възраст (между 18 и 25 години) в чужбина. Застаряването на населението е необратим процес и в комбинация с отрицателния естествен прираст силно се влошава възрастовата структура на населението, което от своя страна рефлектира върху размера и качеството на трудовите ресурси.

За да се преодолеят предизвикателствата и да не се допусне изключването на определени групи, е необходимо разработване на стратегии за преодоляване на въздействието на демографските изменения. Целите трябва да се насочат към забавяне на темповете на намаляване на броя на населението с тенденция за стабилизирането му в дългосрочен план и осигуряване на високо качество на човешкия капитал, включващ мерки за подобряване на здравословното състояние, образование, квалификация, способности и умения. Необходимо е да се разработи стратегия и за ограничаване на диспропорциите в териториалното разпределение на населението, и за обезлюдяване на някои региони и селата.

Друг основен проблем на устойчивото развитие е здравословното състояние на населението, тъй като то оказва влияние върху качеството на живот. Системата на обществено здравеопазване е непосредствено свързана със социално-икономическите, политическите и други компоненти на различни системи от обществения живот. Заболяванията водят до повишаване на разходите за здравеопазване, което от своя страна намалява продуктивността и има отрицателно влияние върху генерирането на БВП и отгук върху икономическия растеж.

В годишния доклад за състоянието на здравето на гражданите за 2011 г. се посочва, че разходите за здравеопазване бележат постоянен ръст в структурата на разходите на домакинствата и гражданите. През 2000 г. домакинствата са разходвали 3,6% за здравеопазване, през 2010 г. – 5,5%, а през 2011 г. са достигнали 5,8%. Средният разход за здравеопазване за едно българско домакинство през 2011 г. е 497 лева, докато средният разход на едно лице е 196 лева.

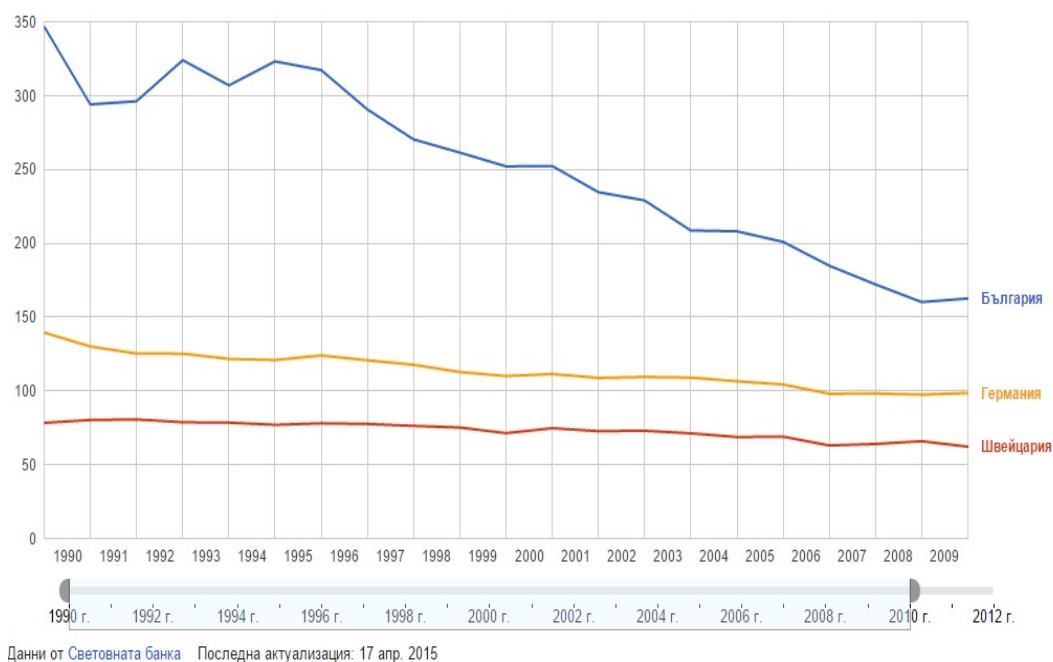
Перспективите за бъдещо устойчиво развитие са заложили в решаването на следните проблеми: 1) застаряване на населението; 2) нарастване на броя на хроничните заболявания; 3) повишени показатели за трайно нарушена трудоспособност и смъртност сред лицата в икономически активна възрастова група; 4) влошени индикатори за здравния статус на населението – най-вече на хората, живеещи в отдалечени райони, както и на хора в неравнос-

тойно положение от уязвими групи; 5) увеличаване на злоупотребата с алкохол, тютюнопушене и употреба на наркотични вещества; 6) ниска двигателна активност и нездравословно хранене; 7) амортизирана и морално остаряла материално-техническа база на лечебните заведения; 8) ниска ефективност на дейността по безопасност и здраве на работното място.

Енергийна ефективност

Стратегията за намаляване на вредните емисии до 2020 г.¹ е свързана с намаляването на енергийното потребление, което ще понижи енергийните разходи и може да резултира във финансови спестявания за потребителите и в намаляване на парниковите газове. Конкретните мерки, чрез които това може да се осъществи, са предвидени в Енергийната стратегия, а именно – осигуряване на достъп до газификация на 30% от населението в страната и въвеждането на децентрализирано потребление на енергия – най-вече от ВЕИ.

Друг елемент на успешната енергийната стратегия е съотношението на средната заплата спрямо средната цена на литър петролно гориво. За България то е най-ниско в ЕС, т.е. относителната цена на най-употребявания енергиен ресурс е прекалено висока на фона на доходите и производителността на нашата икономика. Средната работна заплата е 770 лв., а цената на горивото е 2,29 – 2,35 лв./л с тенденция да се покачва още до края на 2015 г. Причината за високите цени на горивата е както високото ниво на петрола на международните пазари (42% от крайната потребителска цена), така и акцизите, таксите и ДДС (41% от крайната потребителска цена).



Фиг. 1. Потребление на енергия (от нефтен еквивалент) за 1000 щ. д. от БВП

¹ Енергийна стратегия на Република България до 2020 г.: За надеждна, ефективна и по-чиста енергетика, Министерство на икономиката на Р България, юни 2011 г.: <http://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/epsp/22energystrategy2020.pdf>

Акцизите, таксите и ДДС са заложи в законовата рамка на ЕС и дори да се стигне до оптимизиране на съхранението и дистрибуцията. Това ще доведе само до минимално влияние върху крайната цена на петрола. Освен първичния ефект, който високите горива директно оказват върху инфлацията (чрез дела си в потребителската кошница), се явява и вторичен ефект, особено видим при цените на храните (които все още съставляват сравнително висок дял в потребителската кошница – 35%).

Иновациите и ролята на МСП за устойчиво развитие

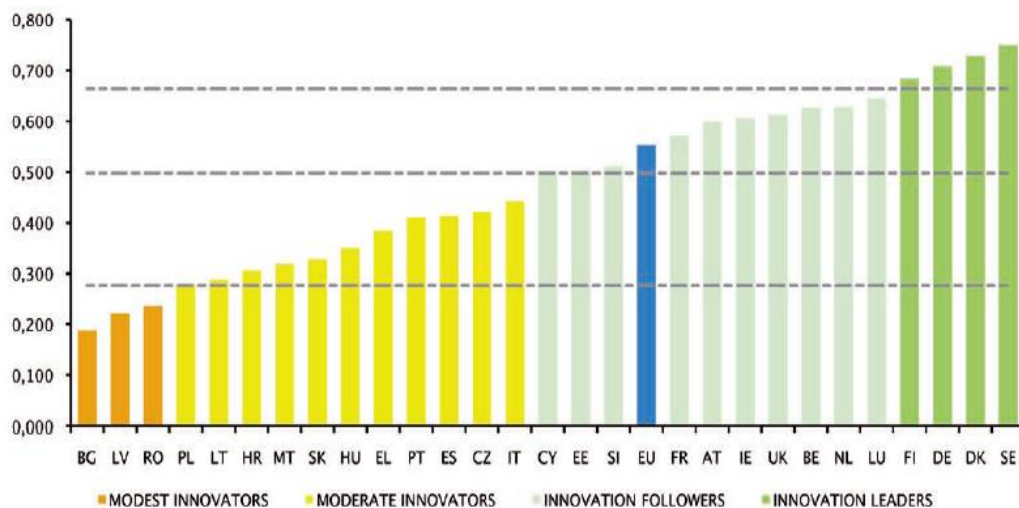
МСП имат структурна роля за развитието на икономиката на страната и са основен двигател за икономически растеж. Основните конкурентни предимства на МСП са тяхната способност да генерират нови бизнес идеи и да предоставят възможности за трудова заетост дори във времена на икономическа криза. Те са бързо приспособими към внедряването на нови технологии и иновации, развиването на предприемачески умения и бизнес култура, което в регионален аспект допринася за подобряването на социалното и регионалното развитие и освен това засилва конкурентоспособността.

Основен принос на държавните политики е да гарантират развитието на предприемачески умения чрез предоставяне на стимулиращи и надеждни условия за генериране на идеи, което е основата за прилагане на иновации. Ролята на МСП и микропредприятията в иновационния процес е значителна и внедряването на специфични мерки в подкрепа на тяхната дейност е съизмеримо с техните специфични изисквания. Мотивиращ фактор за иновации в МСП е развитието на предприятията, които предоставят нови продукти, услуги, енергийна ефективност, по-добър пазарен подход, по-добра управленска структура или друг вид иновация.

Като вземем предвид непредвидимостта на резултатите от иновациите, фирмите по-често не са склонни да инвестират достатъчно в проучване и развитие. Особено в Европа страхът от неуспех често е основно препятствие пред иновациите, макар че знанията, придобити по този начин, биха имали висока социална стойност. Фигура 2 ясно показва, че България понастоящем е най-скромният новатор сред всички държави – членки на ЕС. В среда, в която провалът е недопустим и освен това е свързан с висока бизнес и социална цена, действията на държавата за стимулиране на иновациите и предприемачеството, са задължителни.

Формулирането на целите за създаване на благоприятна среда за развитие на бизнес, насърчаването на стартиращите предприятия и стимулирането на иновационната дейност сред МСП се извършва в европейската инициатива „Законодателен акт за малкия бизнес“ (SBA), който създава основата на цялата европейска политика, свързана с малките и средните предприятия. SBA включва десет основни принципа и редица специфични дейности, които се внедряват в България чрез Националната стратегия за насърчаване на развитието на МСП 2014 – 2020 г.¹ Насърчаването на иновационната дейност на българските МСП се очаква до най-голяма степен да допринесе за увеличаването на развитието на конкурентоспособността на местния бизнес, подобряването на икономическото представяне в сравнение с други държави – членки на ЕС, и създаването на предпоставки за внедряване на икономика, базирана на знанието според осмия приоритет на SBA – „Умения и иновации“.

¹ Националната стратегия за насърчаване на развитието на МСП 2014-2020, www.mi.government.bg



Източник: Innovation Union Scoreboard, 2014.

Фиг. 2. Иновации в държави – членки на ЕС

Основните принципи на „Умения и иновации“ са свързани с насърчаване на развитието на умения в МСП, както и с всички форми на иновации чрез стимулирането на инвестиционната дейност в проучването и развитието и тяхното участие в програми за проучване и развитие, трансгранична дейност по проучване, създаване на кълстери и ефективно управление на интелектуална собственост. България заема последното (27) място в класацията за 2014 г. на ЕС според методологията на ЕК. Последното място се дължи основно на следните показатели: **Дял на МСП (без микропредприятията), които продават електронно, дял на МСП (без микропредприятията), които купуват електронно, участие на служителите (в микропредприятията) в обучителни програми (таблица 1).**

Таблица 1
Умения и иновации – най-зле развити показатели

Показател	Средно за ЕС	България
Дял на МСП (без микропредприятия), които продават електронно	13%	3%
Дял на МСП (без микропредприятия), които купуват електронно	28%	4%
Участие на служителите (в микропредприятия) в обучителни програми	10,5%	2,5%

Източник: собствен анализ, обоснован с данните от SBA.

По всички други показатели за иновации България заема от 22 до 26 място. Най-благоприятният резултат е единствено по показателя „Дял на продажбите на нови продукти“ за фирмата или нови продукти и услуги за пазара – 13-о място с резултат 14,2% в сравнение със средния 13,3% за ЕС.

Националните цели по отношение на иновацията, които трябва да бъдат постигнати до 2020 г. са, както следва (таблица 2):

Таблица 2
Оперативни иновационни цели – 2020 г.

Брой	Показател	Цел	Промяна
1	Дял на МСП с вътрешни иновации	>30%	Допълнителни 45 000 МСП
2	Дял на иновационни МСП, които си сътрудничат с други предприятия и организации	>11%	Допълнителни 26 000 МСП
3	Дял на МСП, които са внедрили иновационни продукти и процеси	>34%	Допълнителни 46 000 МСП
4	Дял на МСП, които са внедрили организационни/пазарни иновации	>39%	Допълнителни 76 000 МСП
5	Дял от продажбите на продукти/услуги, които са нови за фирмата или пазара	>=14%	Увеличаване/задържане на настоящия резултат
6	Брой на МСП, които са участвали в проучване и развитие, финансирано от ЕС	>23 МСП	Допълнителни 53 МСП
7	Дял на МСП (без микропредприятия), които продават електронно	13%	Допълнителни 2 400 малки и средни предприятия
8	Дял на МСП (без микропредприятия), които купуват електронно	>28%	Допълнителни 6 700 малки и средни предприятия
9	Дял на МСП, които предоставят обучение	>58%	Допълнителни 102 000 МСП
10	Участие на служителите (в микропредприятия) в курсове и обучения	>10%	Допълнителни 26 000 микропредприятия

Източник: Министерство на икономиката – www.mi.government.bg

Основният извод, който може да бъде направен въз основа на тези наблюдения, е, че за да бъдат постигнати целите и подпомогнато устойчивото развитие на МСП, е необходимо да се спази следното: 1) Внедряване на специфични регулаторни разпоредби за МСП; 2) Достатъчно предоставяне на финансов ресурс; 3) Увеличаване на достъпа на МСП до пазара; 4) Увеличаване на ролята на МСП за ефикасното използване на ресурси, развитието на предприемачеството и възможностите за работна заетост.

Заклучение

Анализът представи основните тенденции в икономическото развитие на страните от Източна Европа в периода на преход към пазарна икономика, определяйки ги като ограничители на икономическия растеж. Отбелязаните негативни тенденции в България по отношение на социално-икономическото развитие на страната от началото на 90-те години на XX век, същевременно могат да се разглеждат и като основни предпоставки за бъдещото ѝ устойчиво развитие. Като основните предизвикателства за трансформиране на икономическата система и постигане на устойчиво развитие се открояват: преодоляването на демографския проблем, подобряването на системата на здравеопазване, енергийната ефективност и иновациите в МСП.

Литература

1. Енергийна стратегия на Република България до 2020 г.: За надеждна, ефективна и по-чиста енергетика, Министерство на икономиката на Р България, http://www.mi.government.bg/files/uploads/files/epsp/22_energy_strategy2020_.pdf, юни, 2011
2. Националната стратегия за насърчване на развитието на МСП 2014 – 2020, www.mi.government.bg

3. Haggard, S. and R. R. Kaufman (1995). *The Political Economy of Democratic Transitions*, Princeton University Press.
4. Bessant, J. and J. Tidd (2009). *Innovation and Entrepreneurship*. John Wiley & Sons, Inc.
5. Havrylyshyn, O., Izvorski, I. and R. Rooden (1998). *Recovery and Growth in Transition Economies 1990 – 1997: A Stylized Regression Analysis*, Working Paper WP/98/141, International Monetary Fund.
6. Fischer, S., Sahay R. and C. A. Vegh (1996). *Economies in Transition: The Beginnings of Growth, The Bulgarian Transition Economy*, Edgar Eldwer.
7. Abed, G. T. and Davoodi, H. R. (2000). *Corruption, Structural Reforms, and Economic Performance in the Transition Economies*, IMF Working Paper.
8. Svejnar, J. (2002). *Transition Economies: Performance and Challenges*. – *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, number 1, pp. 3-28.
9. Mintchev, V., Boshnakov, V. and A. Naydenov (2011). *Sources of Income Inequality: Empirical Evidence from Bulgaria*, paper presented at the *Inequality and Public Policy Conference*, January 2010, Prague.

ПОВИШАВАНЕ НА ЕНЕРГИЙНАТА ЕФЕКТИВНОСТ НА МАСОВИЯ ГРАДСКИ ТРАНСПОРТ ЧРЕЗ ВНЕДРЯВАНЕ НА ИНОВАТИВНИ ТЕХНОЛОГИИ

*гл.ас. д-р Илия Гътовски,
катедра „Икономика на транспорта“, УНСС – София*

Резюме

В разработката ще бъдат разгледани някои от основните фактори, влияещи върху екологичността на масовия градски транспорт, като акцентът е поставен върху иновативните решения относно подвижния състав, алтернативните източници на гориво и подобрената инфраструктура. Научните изследвания и иновациите в транспорта са от решаващо значение за осигуряване на бърз, безопасен и чист транспорт за гражданите и бизнеса в големите градове. Транспортният сектор повече от всякога се нуждае от иновативни решения, тъй като разходите за превоз на пътници ще нарастват в стойностно и времево изражение. Съществува риск от трайно увеличаване на цената на превозната услуга поради поскъпване на енергийните ресурси и по-високи разходи за поддържане на инфраструктурата.

Постановка

Транспортната услуга на масовия градски пътнически транспорт заедно със здравеопазването и образованието формират в голяма степен социалния и икономическия климат във всеки един град. Тази транспортна услуга е жизненоважна за съществуването на всяко населено място. Тя е необходима предпоставка за осъществяване на други видове услуги като: търговско обслужване, отдих или туризъм и придвижване от местоживеене до работното място и обратно. Териториалното развитие на градовете и тяхната привлекателност до голяма степен се определят от състоянието и функционирането на масовия градски транспорт.

Иновациите са важен компонент на икономическия и социалния капитал. Те съдействат за създаване и увеличаване на добавената стойност на всеки един транспортен процес и обуславят способността на транспортните предприятия да функционират и оцеляват на конкурентни пазари. Значимостта на иновациите за сектор „Транспорт“ се определя от влиянието на резултатите, от тяхната реализация на поне един от посочените пазари: финансов, стоков, трудов, от ролята им за оптималното и ефективното функциониране на транспортните мрежи.

Разходът на време също ще расте, тъй като скоростта, развивана от превозните средства във всички видове транспорт, ще нараства с по-бавни темпове. С оглед на тази перспектива времето за чакане, закъсненията и прекъсванията ще се оценяват по-високо от средната стойност на времето. Ключово изискване е свободното придвижване без ограничения.

Днес иновационните дейности в транспорта имат планиран и координиран характер. Изобретенията се правят за задоволяване на значими нужди и на големи пазари.

Съвременните иновации в транспортна се отличават с висока технологичност и комплексност, постигната чрез обединяване на усилията на изследователски центрове, подкрепяни от бизнеса и държавните органи.

От ключово значение за поддържане и повишаване на конкурентоспособността на транспортната фирма е тя да инвестира в закупуването и изграждането на нови дълготрайни материални активи. Най-важните материални активи в транспорта са превозните средства, защото те участват в непосредственото извършване на транспортни услуги и от тяхното състояние в най-голяма степен зависи екологичното влияние върху природата и качеството на превозите. Характерно за автомобилния транспорт в България е, че превозните средства са технически остарели, което е особено важно в съвременната динамична конкурентна среда. Поради липсата на финансови възможности обаче транспортните фирми в България изпитват големи затруднения при обновяването на подвижния си състав.

В настоящия доклад иновациите в автомобилния транспорт са разгледани в следните групи:

- Иновации по отношение на транспортните средства.
- Използване и внедряване на алтернативни енергийни източници.
- Подобряване на транспортната инфраструктура.

Водещ мотив за осъществяване на иновационната дейност е замяната на сегашните транспортни средства с по-екологични, по-функционални и по-безопасни, които ще послужат за преодоляване на наблюдаваните дисбаланси в автомобилния транспорт.

Технологичният пробив, който ще се осъществи в транспортния сектор през следващите двадесет години, е замяната на конвенционалните автомобили с електрически. Широк клас от иновации, касаещи превозните средства и тяхното оборудване, са свързани с нови типове на задвижване и използване на алтернативни горива. Най-показателни примери в това отношение са:

- превозните средства, задвижвани с електрическа тяга;
- превозните средства с горивни клетки;
- хибридните електрически превозни средства;
- превозните средства, задвижвани със сгъстен въздух;
- автоматично управляваните превозни средства.

Концепцията за електрическият автомобил има най-голям шанс за технологичен пробив в автомобилния транспорт. Амбициите на изследователите са електрическите автомобили да притежават всички полезни характеристики на конвенционалните автомобили и да се превърнат в емблема на превозни средства с нулеви емисии. Те трябва да отговарят на четири изисквания:

1. да са оборудвани с ново поколение батерии – по-мощни, електронно контролирани, заменящи се или не, с по-олекотена конструкция, еднакво пригодни за студени и топли климатични зони;
2. да изминават определени разстояния (80 – 200 км в градовете и 300 км по извънградски маршрути) след еднократно зареждане на батериите, без да се налагат технологични прекъсвания;
3. да са съоръжени с батерии, за които изразходваните средства не надвишават разходите за горива и смазочни материали при конвенционалните автомобили;
4. да притежават добре развита енергозахранваща мрежа, осигуряваща бързо презареждане или подмяна на изтощените вече батерии с високопроизводителни батерии от ново поколение.

Изпълнението на тези изисквания ще гарантира дълготрайни технологични и пазарни предимства на електрическите автомобили. Първите по-ефективни и мощни батерии печелят популярност през 2008 г., като намаляват разхода на 100 км наполовина от 10 – 18 киловатчаса на 7 – 9 киловатчаса. За електрическите автомобили се разработват различни типове батерии – натриеви батерии (резистентни при ниски температури), литиево-титаниеви, литиево-фосфатни, литиево-йонни, литиево-полимерни. Последните са най-усъвършенствани,

по-олекотени и доста скъпи. Тестовите показват, че ефективността на задвижване на електрическите автомобили е 75 – 80% срещу 15 – 20% при конвенционалните автомобили. През 2014 г. съществуват повече от 100 модела и прототипи на електрически автомобили по света.

До 2020 г. обемът на пазара на електротранспортни средства ще нарасне четири пъти. Делът на автомобилите с електрическо задвижване (електромобили и хибридни автомобили) ще достигне 55% от съвкупния автомобилен пазар. Анализите на консултантската компания IdTechx показват, че през 2016 г. пазарните дялове на хибридните автомобили и електромобилите ще бъдат съответно 80% и 20% (3 млн. и 750 хил.). Експерти предвиждат, че през 2019 г. на електрическите автомобили от всички видове ще се падат 20% от световните продажби на леки автомобили. Според същата консултантска компания през 2025 г. леките автомобили с електрическо задвижване ще съставляват 35% от съвкупното световно производство на леки автомобили, от които 10% ще се паднат на електромобилите и 25% на хибридните автомобили. В близките 20 години по-голяма тежест ще имат хибридните автомобили.

Иновативна по своята същност е и концепцията за водородния автомобил. Водородната технология гарантира чувствително намаляване на вредните емисии. Глобалната криза не възпрепятства появата на машини от ново поколение, но отлага масовото им производство. Независимо от факта, че от много години се провежда развойна дейност в областта на автомобилите с водородно гориво, все още не е преодолян началният стадий и не е решен въпроса с безопасното съхранение на водорода.

Автомобилите с горивни клетки са технологична иновация, предназначена да намали вредните емисии в атмосферата. Водородът може да бъде ползван като гориво за традиционните двигатели с вътрешно горене или в горивните клетки, за да генерира енергия.

Горивните клетки генерират електрическа енергия чрез процеса на окисляване на горивото. Повечето горивни клетки използват водорода на анода и кислорода на катода, за да произвеждат електрическа енергия. Предимствата на горивните клетки са по-добро ускорение – 65% срещу 35% при ДВГ, липсата на вибрации и шум при процеса на генериране на енергия (произведената енергия захранва електрическите двигатели, а при спиране не се изразходва гориво). Основен недостатък е високата цена на автомобилите с горивни клетки. Задвижването с горивни клетки намира най-широко приложение при пътническите автобуси и речните кораби. Навлизането на водородното гориво в градските агломерации е особено важно за намаляване на твърдите частици във въздуха и шума.

Друга зелена алтернатива на конвенционалните автомобили са тези с хибридно задвижване (само на електрическо гориво, само на водородно или комбинация между двете). Двигателите с вътрешно горене (ДВГ) и електрическите мотори могат да работят в алтернативен режим според нуждите – за градския трафик са предпочитани електрическите мотори, а за пътувания на далечни разстояния – двигателите с вътрешно горене.

В бъдеще в големите градове масово ще навлязат електрическите автомобили с батерии и автомобилите с горивни клетки. Хибридните автомобили ще се наложат при осъществяването на превози на далечни разстояния.

За да намали емисиите и да съхрани световните природни ресурси, автомобилният транспорт съзира висок потенциал в редица краткосрочни и дългосрочни горивни решения. Разработва се технология, която използва алтернативи на дизеловото гориво. Биогоривата ще извършват все по-голям принос към намаляването на емисиите на въглероден двуокис. Те постепенно могат да преминат в самостоятелно използване или в комбинация с дизел. Важна предпоставка за опазването на околната среда е, че биогоривото се произвежда по безвреден начин.

Етанолът е най-икономичното възобновяемо гориво, което е налично в момента за работа в града, тъй като може да допринесе за опазването на околната среда. Етанолови камиони за дистрибуция и сметосъбиране вече функционират на пазара. Произвеждат се автобусни двигатели на етанол от близо 20 години. Двигателите са базирани на дизелово гориво, предлагащи до 40% по-висока ефективност от обикновените дизелови двигателите. Технологиите вече е разработена и готова за интензивна ежедневна употреба в града.

Биодизелът е течно, възобновяемо дизелово гориво, произведено от естерифицирано растително масло. Биодизелът, който се използва в дизеловите двигатели, е част от семейството на горивата FAME (метилови естери на мастни киселини). Биодизелът се състои от естерифицирано растително масло, произведено например от рапично семе (RME, метилов естер на масло от рапица) или от соя (SME, метилов естер на соя). Биодизелът е лесно за обработка течно възобновяемо гориво, което може свободно да се смесва с обикновени горива.

Синтетичният дизел притежава отлични горивни свойства и може да се произвежда от възобновяеми или изкопаеми материали. Синтетичният дизел, произведен от биомаса (BTL, биомаса в течност) има голям потенциал като алтернативно гориво. Той създава отлични предпоставки за чисто гориво, тъй като е идеален за високоефективни дизелови двигатели и може да се смесва свободно с обикновен дизел. Може да се произвежда от различни суровини, включително от биомаса, отпадъчни материали и изкопаем природен газ.

Газта може да се използва за тежки транспортни средства, въпреки че технологията има някои ограничения. Биогазта е възобновяемо гориво с добри емисионни характеристики. Емисиите и шумът са по-ниски, но ефикасността е по-ниска, отколкото при дизеловите двигатели. При местно снабдяване с биогаз например от заводи за отпадъци или канализация използването на газ има отлични характеристики за намаляване на емисиите. Понижението на въглеродния двуокис е почти 100%. Природният газ не е идеалният заместител на дизеловото гориво, тъй като той е изкопаем, въпреки че емисиите на регулираните вещества са по-ниски. Главните недостатъци са необходимостта от преноса на газ на борда на превозното средство в тежки и обемисти газови цистерни, както и сложността на снабдителната инфраструктура. Следователно ограниченията на тежестта може да доведат до кратък работен обхват. Газта не би могла да играе голяма роля при пътуване на дълго разстояние поради тези ограничения.

Едно съвременно решение за намаляване разхода на гориво са автоматичните скоростни кутии. При тях двигателя се използва по-пълноценно и се увеличава средната скорост на движение. Автоматизацията позволява да се изчисли най-точно от нужната предавка при определена скорост; момента на смяна; момент на зацепване на съединителя; степен на натоварване и други фактори, свързани с работата на автомобила. Поради тези специфични автоматичните скоростни кутии осигуряват намаляване на разхода на гориво с 2 – 3 л/100 км, дълъг живот на съединителя и комфорт при шофиране.

Аеродинамичността представлява още един начин, по който се допринася за горивната икономичност. Тестването в аеродинамичната тръба при новите автомобили се използва за изглаждане на всяка повърхност, всяка крива и всеки елемент от външното оборудване за оптимална аеродинамична производителност. Общата форма на кабината също се създава по този начин. Плавно скосената предна част на кабината значително намалява въздушното съпротивление. Оптимизирането на въздушния поток е способността на кабината да се справя с насрещния вятър. Кривите с голям радиус около цялата кабина помагат за постигането на това, намалявайки въздушната струя при пътуване и вътрешния шум от вятъра. При изчисления се доказва, че почти половината от енергията, която се използва от камион, движещ се с 80 км/ч, е необходима само за да го движи през обкръжаващия го въздух. При добра аеродинамична форма на камиона и ремаркетото (влекача и полуремаркетото) може да се

спести между 5 до 10% от разходите за гориво. Аеродинамичността може да се подобри и чрез: различни по вид спойлери за камионите и ремаркетата; премахване на излишни светлини и клаксони; изравняване на височината на кабината и тавана на ремаркетото; намаляване на разстоянието между влекача и полуремаркетото; чрез използване на гуми с по-нисък профил, като по този начин се снижава височината на състава.

Интелигентните транспортни системи обхващат различни видове технологии, чието използване ще придобие масов характер през следващите години. Те са създадени чрез реализация на взаимосвързани телематични решения, включващи съвкупност от инструменти, базирани на информационни технологии, безжични комуникации и електроника. Те позволяват по-ефективно управление на транспортната инфраструктура и на превозните средства, допринасящо за повишаване на безопасността, редуциране на задръстванията, съкращаване на времето за пътуване и намаляване потреблението на гориво.

С оглед на оптимизирането на транспортните процеси интелигентните транспортни системи осигуряват:

- безопасен превоз благодарение на обмяната на информация и автоматичния контрол на превозните средства и водачите;
- управление на транспортните средства чрез регистриране на превозните средства, на разрешителните за специални товари и електронни такси;
- електронно наблюдение на транспортните средства;
- управление на транспортните операции в логистичните центрове чрез изготвяне на разписания, определяне на маршрути и мониторинг на превозите.

Употребата на интелигентни транспортни системи прави възможно подобряването на безопасността на трафика чрез съкращаване на сроковете за изпълнение на административните процедури.

За нуждите на доклада са разгледани и анализирани превозните средства, по видове транспорт, които извършват пътнически превози в гр. София.

В табл. 1 са представени основни транспортни оператори в град София и техния дял според броя на превозените пътници за 2013 г.

Таблица 1

Транспортни оператори	Бр. превозени пътници за 1 година	% от всички пътувания с градски транспорт
„Столичен автотранспорт” ЕАД	203 489 147	42,11
„Столичен електротранспорт” ЕАД	148 928 606	30,82
„Метрополитен” ЕАД	130 808 157	27,07

По показател „средна възраст на подвижния състав“ в „Столичен автотранспорт“ ЕАД тя е 17,5 години (264 единични автобуса със средна възраст 14,7 години и 295 съчленени автобуса със средна възраст 19,9 години и 193 със средна възраст 3,5 години); в „Столичен електротранспорт“ ЕАД тя е 25 години за трамваите и 17,8 години за тролейбусите; и „Метрополитен“ ЕАД е: 24 метровлака произведени през 1990 г., в експлоатация от 1998 г.; 6 (произведени и в експлоатация след 2005 г.); 6 нови – 3 в експлоатация от 2009 г. и 3 в експлоатация от 2010 г. Тези данни показват, че с изключение на „Метрополитен“ ЕАД подвижният състав в „Столичен автотранспорт“ ЕАД и „Столичен електротранспорт“ ЕАД е над 15 г. Ако бъде подновен автопаркът и се интегрират интелигентни транспортни системи в цялата транспортна система на града биха повлияли на следните транспортни показатели: увеличаване на броя на пътниците; намаляване на

времето за пътуване; намаляване на броя на неизпълнените курсове поради повреди; намаляване на вредните емисии; икономия на електроенергията и разходите за поддръжка и ремонт; подобряване на достъпността и информираността.

Социално-икономически ефекти, които биха се реализирали, са:

- икономия на електроенергия и разходи за поддръжка и ремонт;
- намаляване на потреблението на електроенергия от тролейбусите с 15% поради IGBT управлението;
- намаляване на броя на неизпълнените курсове поради повреди;
- намаляване на пътните произшествия и инциденти;
- намаляване на вредните емисии;
- намаляването на емисиите на парникови газове.

Изводи и препоръки

Какво може да се направи в посока на замяна на изкопаемите горива с алтернативни и внедряване на иновативни технологии както при превозните средства, така и пътната инфраструктура:

- **Горива:** природен газ; биогориво; електричество.
- **Технологии:** хибридни; зареждащи се хибриди; превозни средства с опция допълнителни електрически батерии; електрически; газови; биогоривни.

От 2014 г. „Столичен електротранспорт“ ЕАД експлоатира на първия електрически автобус в България. Електрическият автобус обслужва пътници по маршрут с дължина от 11,2 км. Време на зареждане на крайни спирки е около 6 – 7 мин. Тегло на празен автобус е 12,500 кг и разходите за електроенергия в едната посока са 1,5 лв.

Технологични преимущества на електрически автобус спрямо дизелов или метанов автобус са следните: без двигател с вътрешно горене; без скоростна кутия; без изпускателна система и катализатор; без охладителна система и радиатори; без системи за впръскване на гориво; без въздушен филтър и филтри за масло и гориво; без ангренажен и трансмисионен ремък.

Спрямо тролейбус: по-маневрени; без необходимост от инфраструктура; по-ниска консумация на електрическа енергия; и по-евтини.

УСТОЙЧИВОСТ НА ВЪТРЕШНИЯ ОДИТ ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ

ас. д-р Валерия Динева,
катедра „Финансов контрол“, УНСС – София

Проблемите на устойчивото развитие основателно са сериозно предизвикателство за съвременния вътрешен одит. От една страна, вътрешният одит би могъл да влияе положително върху устойчивостта на организацията, а от друга страна, концепцията за устойчивост променя и развива вътрешния одит, като създава среда и поставя нови изисквания към цялостния облик на функцията вътрешен одит и задава нови фокуси на дейност.

Целта на настоящия доклад е на база анализиране същността, мисията, принципите на вътрешния одит и очакванията към него да се очертаят възможни насоки за устойчивост, които едновременно с това да повлияят позитивно и устойчивостта на организацията.

Мисията, принципите на вътрешния одит, цялата негова същност предполагат ангажираност на вътрешния одит към устойчивото развитие. Нещо повече – от вътрешния одит се очаква да подпомага управлението, в т.ч. управлението на устойчивото развитие.

Необходимостта и възможността от една по-широка ангажираност на вътрешния одит, в т.ч. и към процесите, свързани с устойчивото развитие, произтича от неговата **същност**, отразена в дефиницията на Международния институт на вътрешните одитори, а именно:

„Вътрешният одит е независима и обективна дейност за предоставяне на увереност и консултации, предназначена да допринася за добавянето на стойност и подобряване на дейността на организацията. Вътрешният одит помага на организацията да постигне целите си чрез прилагането на систематичен и дисциплиниран подход за оценяване и подобряване на ефективността на процесите на управление на риска, контрола и управлението.“

Посочената дефиниция показва, че от съвременния вътрешен одит се очаква не само извършване на проверки за съответствия, не само поле на дейност във финансовата сфера и финансово представяне на организацията. От вътрешния одит се очаква един по-широк хоризонт, очертан от целите на организацията и необходимостта от подпомагане на тяхното постигане.

Новата концептуална рамка за ефективност на вътрешния одит¹, издадена от Международния институт на вътрешните одитори (IIA), формулира **мисията на вътрешния одит**, а именно да укрепва и защитава организацията чрез предоставяне на рисковобазирани и обективна увереност и чрез съветване, основаващо се на задълбочени познания за дейността. С цел гарантиране на изпълнение на мисията, новата рамка очертава и основните принципи, които характеризират вътрешния одит. Изискването е – те в цялост да осигуряват ефективността на функцията вътрешен одит, или по-конкретно, за да бъде вътрешният одит ефективен, следва да са налични и да функционират ефективно следните **основни принципи**:

- да демонстрира почтеност;
- да показва компетентност и професионална грижа;

¹ Новата концептуална рамка е валидна от месец юни 2015 г., вж. <https://na.theiia.org/standards-guidance/Pages/Standards-and-Guidance-IPPF.aspx>

- да бъде обективен и да не се поддава на натиск (независим);
- да се води от стратегиите, целите и рисковете на организацията;
- да е подходящо позициониран и да разполага с адекватни ресурси;
- да демонстрира качество на работа и непрекъснато усъвършенстване
- да комуникира ефективно;
- да предоставя увереност чрез прилагане на рисково-базиран подход;
- да е проникателен, проактивен и ориентиран към бъдещето;
- да насърчава подобренията в организацията.

За да отговори на тези очаквания, вътрешният одит следва да се развива устойчиво. Много са факторите, които благоприятстват устойчивостта на вътрешния одит и съдействат за разгръщането на неговия потенциал. От една страна, това са фактори, свързани с капацитета на звеното за вътрешен одит, от друга страна, обаче тези фактори произтичат от средата, в която вътрешния одит осъществява своята функция. Устойчиво функциониращият вътрешен одит има позитивно влияние върху цялостното устойчиво развитие на организацията и нейното представяне.

Предвид същността на вътрешния одит, неговата мисия и принципи може да се очертаят възможни **насоки за неговото устойчиво развитие и влияние върху устойчивостта на организацията.**

• **Вътрешният одит следва да извършва своята дейност в контекста на концепцията за устойчиво развитие**

За да е устойчив, вътрешният одит трябва да подпомага организацията в постигането на нейните цели и тази способност следва да се запази във времето.

Концепцията за устойчиво развитие поставя предизвикателството към вътрешния одит да предоставя обективни оценки, мнения и препоръки в икономически, социален и екологичен аспект. По отношение на икономическия аспект на развитие на организацията вътрешният одит има опит, тъй като този вид оценки са свързани с традиционните вътрешноодитни дейности. Обществената отговорност обаче изисква във фокуса на вътрешния одит да са и социалните, и екологичните дейности на организацията. Дори нещо повече, ако тези дейности не са достатъчно развити, вътрешният одит би могъл да насърчава тяхното развитие.

Проучване на The Institute of Internal Auditors Research Foundation (IIARF)¹ показва, че в световен мащаб одитните ангажименти, насочени към корпоративната социална отговорност и устойчивост, не са сред най-често практикуваните от вътрешните одитори. Само 20% от анкетираните са посочили, че извършват такъв вид одити, което ги поставя сред петте най-слабо застъпени одити. Изводът, който може да се направи, е, че вътрешният одит е все още длъжник на устойчивото развитие и корпоративната социална отговорност. Основание за известен оптимизъм е фактът, че анкетираните очакват значително нарастване на тези одити в бъдеще.

За България процентът на одитните ангажименти, свързани със социални въпроси и устойчивостта (корпоративна социална отговорност, околна среда и др.), е 14% с тенденция за нарастване през следващите години 5 години, като очакваното равнище е 34% или 20% повишаване².

¹ Internal Audit Around the World – A Perspective on Global Regions, 2014 by The Institute of Internal Auditors Research Foundation (IIARF), p. 75.

² „10 години модерен вътрешен одит в България“ Институт на вътрешните одитори в България, доклад за резултатите, 2013.

Причините за тази слаба застъпеност на одитите, свързани с корпоративната социална отговорност и устойчивост, може да се дължат на недостатъчния капацитет на вътрешните одитори, за да се справят с тези одитни задачи, на натиск от страна на ръководството, на грешки в планирането и др. Преодоляването на тези причини ще бъде разгледано, като възможни насоки за устойчивост на вътрешния одит.

Вътрешният одит следва да е бизнес фокусиран

Фокусирането на вътрешния одит върху бизнес дейностите на организацията е предпоставка за устойчивото развитие както на организацията, така и на вътрешния одит. Разбирането на бизнес дейностите, в т.ч. и тези, свързани пряко с устойчивото развитие и КСО, е своеобразен фундамент на вътрешноодитната дейност, който позволява на вътрешния одит да предоставя обективни оценки и мнения, подходящи препоръки, полезни консултации, които като цяло биха подобрили ефективността на процесите. Определянето и обявяването на политики и процедури за области, включващи устойчивото развитие; огласяване и въвеждане на принципите на устойчиво развитие и контрола в процесите на вземане на бизнес решения; проследяване, измерване ефективността и анализиране на тенденциите дейности, като емисии; здраве и несчастни случаи на работното място; инциденти, свързани с измами; суми от дарения и спонсорство; икономически ползи за определени райони; удовлетвореност на служителите; инциденти поради несъответствие; ангажименти към заинтересованите страни; рекултивационна дейност; отчитане, докладване и представяне на резултатите са само част от специфичните дейности, върху които вътрешният одит би могъл да се фокусира.

Вътрешният одит следва да прилага риск базиран подход в своята дейност

Съвременната бизнес среда е изложена на влиянието на множество рискове. Пряко или косвено те биха могли да повлияят на устойчивото развитие. Именно това влияние следва да се предвижда при планиране на дейността на вътрешния одит и при оценките на управлението на риска в организацията. Интерес представляват резултатите от проучване на риска, извършено сред представители на директорски бордове и мениджъри. Сред 10 най-съществени риска е посочен рискът, свързан с опасения относно устойчивостта на организациите към промени. В топ десет намират място и други рискове, имащи отношение към устойчивото развитие, а именно: рискът, произтичащ от регулаторните промени и засиления регулаторен контрол; рискът, свързан с опасения относно органичния растеж осигуряван чрез привличане на клиенти; рискове, свързани с планиране на приемствеността и привличане/задържане на най-талантливите служители¹.

Ръководителят на вътрешния одит и вътрешните одитори трябва да разбират и рисковете², застрашаващи устойчивото развитие например:

- репутационния риск, изразяващ се в това, че марката или репутацията на организацията може да пострада поради нарушения на закона или принципи, грешки или пропуски в разкрита информация за устойчивото развитие, недостатъчно изпълнение на поставените цели или появата на безразличие към социалните въпроси;

- риска от неспазване на установените изисквания. Може организациите да не успеят да спазват установените изисквания поради обхвата, сложността и обема на регулациите, свър-

¹ Protiviti and North Carolina State University's ERM Initiative, Executive Perspectives on Top Risks for 2014; Key Issues Being Discussed in The Boardroom and C-Suite; Research Conducted by Protiviti and North Carolina State University's ERM Initiative.

² Evaluating Corporate Social Responsibility/Sustainable Development; IPPF – Practice Guide; p. 1, p. 3-7 www.theiia.org/guidance

зани с околната среда, здравето и безопасността, трудовата заетост, управлението, внасянето на политически цели, конфликт на интереси, измами и т.н.;

- оперативния риск – риск произтичащ от „точките на натиск“ на производствени процеси, продукти, услуги на организацията и въздействието върху околната среда; неразработването на добре управлявани системи за инициативи на управление на устойчивото развитие; риск, свързан с отчитането на дейности на устойчивото развитие (напр. неточна или непълна информация и лошата комуникация за отчитане);

- риска, свързан с фондови пазари – организациите могат да загубят инвеститори, или да ограничат своя пул от инвеститори, ако не отговарят на условията за социално отговорна инвестиция;

- риска, свързан с пазара на труда, който произтича от избора на служителите, зависи от предпочитанията им и се основава на желанието им да работят за организации, които зачитат техните права, имат култура на почтеност, и се ангажират със социални и обществени въпроси;

- риска, свързан с продажбите – това е риск, който произтича от клиентската нагласа и оценка. Негативният аспект се изразява в заплахата, че клиентите могат да бойкотират продукти или услуги заради екологични или социални проблеми. Позитивният аспект е свързан с възможността организациите да увеличат продажбите и рекламата, ако са признати от групи на „социално отговорни потребители“ и др.

Вътрешният одит следва да е стратегически ориентиран

За да е устойчив вътрешният одит във времето, неговото управление трябва да има визия за звеното в дългосрочен план. От съществено значение е цялостната стратегия на звеното по вътрешен одит да е в съответствие със стратегията на организацията. В тази връзка е необходимо свършване на процесите на целеполагане, планиране и програмиране на вътрешния одит, които да бъдат обвързани с тези на организацията. Проучване на KPMG¹ сред вътрешни одитори посочва стратегическото уеднаквяване на плановете за вътрешен одит със стратегията на организацията сред десетте най-рискови области за вътрешния одит. Изследване на СВОК (Common Body of Knowledge)² показва по региони каква е оценката на вътрешните одитори относно уеднаквяването на одитния план със стратегическия план на организацията. В Латинска Америка и Карибите 72% от анкетираните считат, че одитния им план напълно или почти напълно съпада със стратегическия план на организациите. За съпоставка за Европа и Централна Азия този процент е 57%, за Северна Америка – 54%, за Южна Азия – 43%. Тези проценти показват, че все още има какво да се желае, за да се постигне обвързаност на одитните планове със стратегическите планове.

Вътрешният одит може да има принос към организацията, като оценява стратегиите и тяхното изпълнение, в т.ч. и по отношение на осигуряване на устойчивото развитие. Такъв тип одити е все още с ограничено приложение. Проучване³ сред вътрешните одитори показва, че само 26% от тях са правели прегледи на обвързаността между стратегии и изпълнение.

¹ Basti, Patty. KPMG Internal audit: Top 10 Key risks in 2015, kpmg.com

² Harrington, Larry. CIA, QIAL, CRMA, CPA Arthur Piper, Réussir dans un monde en mutation dix impératifs pour l'audit interne; p.9 www.theiia.org/goto/CBOK

³ Internal Audit Around the World - A Perspective on Global Regions, 2014 by The Institute of Internal Auditors Research Foundation (IIARF), p. 75.

**Вътрешният одит следва да е акцентира върху политиките,
свързани с управлението на човешките ресурси,
в т.ч. назначаването, развитието и задържането на таланти**

Управлението на човешките ресурси е област, която е предпоставка за устойчиво развитие на фирмата и би следвало да е в обхвата на вътрешния одит. Оценката на политиките и процедурите, отнасящи се до човешките ресурси, може да се извършва под формата на самостоятелни одитни ангажименти или като част от други видове одитни ангажименти. Например одитен ангажимент за оценката на системите за вътрешен контрол чрез използване на рамката COSO – 2013¹ изисква оценка на принцип 4, който изисква организацията да демонстрира ангажимент за привличане, развитие и задържане на компетентни лица в съответствие с целите.

Устойчивият вътрешен одит предполага неговото управление да включи в приоритети си политики насочени към човешките ресурси, които е необходимо да са подходящи, достатъчни и ефективно разпределени.²

Прилагането на подходящи методики за определянето на необходимостта от вътрешни одитори е от съществено значение. Базирането на тези методики върху целите на организацията е предпоставка за устойчив във времето вътрешен одит. Периодичните оценки на необходимите за организацията и притежаваните от вътрешните одитори компетентности и постигане на съответствие между тях, е друга предпоставка за устойчивост на вътрешния одит. Регулирането на получените отклонения изисква анализ на потребностите от обучение, сертифициращи програми и др.

По отношение на устойчивото развитие вътрешните одитори следва да притежават специфични компетентности³, свързани с добро познаване на стандарти (напр. SA 8000, ISO 26 000, стандарт AA 1000, ISO 14000). В търсене на ефективни решения може да се ползват и външни експерти или да се провеждат съвместни одити с външни одитори (co-sourcing).

Наличието на таланти в звеното за вътрешен одит е устойчивостта, благоприятстващ фактор, който е от съществено значение. Неслучайно „Назначаването и задържането на таланти“ е сред топ 10 рискови области за вътрешния одит според изследване на KPMG⁴. В тази връзка звеното за вътрешен одит трябва да разширява своя периметър на назначаване, като привлича, задържа и мотивира най-добрите членове на своя екип, които успяват да

¹ COSO - 2013, новата концепция на модела COSO – Интегрирана рамка за вътрешен контрол. Рамката се състои от три бизнес цели (оперативни, докладване и съответствие с изискванията); пет компонента (контролна среда; оценка на риска; контролни дейности; информация и комуникация; мониторинг); седемнадесет принципа за вътрешен контрол, релевантни към компонентите и седемдесет и седем фокусни точки, поясняващи съответните принципи. Един от критериите за ефективност на вътрешния контрол е изискването да са налице петте компонента, както и определящите ги принципи и всички те да функционират.

² „Под подходящи ресурси следва да се има предвид съчетанието от знания, умения и други способности, необходими за изпълнението на плана. Достатъчността се отнася до количеството на ресурсите, необходими за изпълнение на плана. Ресурсите са ефективно разпределени, когато се използват по начин, оптимизиращ изпълнението на одобрения план“. Тълкуване на стандарт 2030 – Управление на ресурсите, Международни стандарти за професионалната практика по вътрешен одит (Стандартите).

³ За повече информация вж. Пейчева, М. Социален одит и одит на човешките ресурси, с. 35-78.

⁴ Basti, Patty. KPMG Internal audit: Top 10 Key risks in 2015, kpmg.com

предвиждат бързите промени и по този начин са с разбиране за дейностите и функциите на организацията¹.

Вътрешният одит трябва да е независим

За да е устойчив вътрешният одит трябва да е независим. Независимостта е институционална характеристика и зависи от факторите на средата и най-вече на контролната среда, определяща се от „тона на върха“. Висшето ръководство следва да насърчава независимостта на вътрешния одит и обективността на вътрешните одитори по отношение на оценките на управлението на устойчивото развитие.

Висшето ръководство (управителният съвет, бордът на директорите, съветът на директорите) следва да осигури независимост на вътрешния одит, за да може той да разгръща своя потенциал и да изпълнява своята мисия. Вътрешният одит е независим, когато вътрешните одитори не се чувстват застрашени да предоставят обективни, непредубедени оценки, когато към тях няма натиск, когато са свободни да планират без страх, че ще навлязат в „горещо“ пространство, когато не се притесняват да докладват и „най-деликатните“ проблеми, когато нямат ограничение за достъп до активи и информация, когато могат да докладват на най-високо управленско ниво.

В заключение може да се обобщи, че устойчивостта на вътрешния одит се изразява предимно в способността му да осъществява ефективно своята дейност и тази ефективност да е трайна във времето. Една от най-важните предпоставки за това е да успее да подпомага постигането целите на организацията и да подпомага процесите, способстващи устойчивото ѝ развитие. За целта той следва да развива своя собствен потенциал като прилага и изгражда взаимоотношения на доверие с най-високото управленско ниво. Координираните усилия и взаимодействия между висшето ръководство и вътрешния одит са от съществено значение за цялостното устойчиво развитие на организацията.

¹ Larry Harrington CIA, QIAL, CRMA, CPA Arthur Piper, Réussir dans un monde en mutation dix impératifs pour l'audit interne, p. 23.

МЯСТОТО НА БЪЛГАРИЯ В МЕЖДУНАРОДНОТО РАЗДЕЛЕНИЕ НА ТРУДА

*ас. д-р Митко Хитов,
катедра „Маркетинг и стратегическо планиране“,
УНСС – София*

В условия на задълбочаваща се глобална икономическа криза за нашата страна е стратегически важно да намери полагащото ѝ се място в световната система за разделение на труда чрез комплекс от мерки от системен характер, определящи дългосрочните приоритети на развитие, за да се спре деиндустриализацията и демографската катастрофа и за да се поеме по пътя на устойчивото развитие и благоденствие за гражданите.

В тази връзка и за да се разберат изходните позиции, е полезно да се направи сравнителен анализ на състоянието на българската икономика, от една страна, и на съпоставими икономически системи, като в случая ще приемем като обекти за сравнение съседните балкански държави.

Такъв анализ е необходим, за да се види динамиката на стопанското развитие на всяка една от тях през последните няколко десетилетия, да се определят изходните позиции и достигнатото равнище, както и последиците от него.

Заставайки на позициите на 70-те години от ХХ век, виждаме българската индустрия, която по своя капацитет и произвеждана продукция изпреварва двете си съседки Гърция и Турция, взети заедно.

По това време относително малката за световните мащаби икономика на България, създаваща около една стотна от планетарната добавена стойност (днес по същия показател имаме около една хилядна), е високотехнологичен придатък на втората по размери икономика на Земята, снабдявайки я както със съвременен за епохата машинно оборудване (най-вече в областта на информационните технологии), така и със селскостопански продукти, произведени в ефективно функциониращи аграрно-промишлени комплекси, прилагащи висока степен на специализация и концентрация. България вече има една от най-големите и модерни атомни централи в света, а износът ѝ на военна продукция осигурява годишни чисти доходи за повече от милиард тогавашни американски долара.

В същото време полуфеодална Турция (имах възможността да прекарам там почти година - през 1995) и раздираната от вътрешни конфликти Гърция изостават значително след експреса на българската икономика. Интересен факт е, че по време на т.нар. „голяма екскурзия“ от 1989 г. повече от половината от напусналите страната ни наши сънародници, отправили се в търсене на ново щастие в съседна Турция, се прибират в България, разочаровани от икономическото и социалното равнище в държавата, обещаваща им блестящи перспективи за лична реализация.

Не по-различно е тогавашното положение и в Гърция, откъдето след гражданската война и политическите репресии емигрират хиляди гърци, част от които намират новата си Родина в България, радваща се по това време на значително по-висок жизнен стандарт от този в южната ни съседка.

В края на 80-те и началото на 90-те години на ХХ век това статукво рязко се преобръща и държавата ни влиза в тежка икономическа и социално-политическа криза, преминаваща в

тотална деиндустриализация и демографска катастрофа, като този процес е свързан с принудителното ни откъсване от системата за разделение на труда, в която дотогава бяхме участвали с производства, генериращи висок дял на добавена стойност в продукцията. България беше изтласкана от традиционните си пазари. В голяма степен те бяха заети от някога изостаналата Турция, чието главно предимство пред страната ни беше като един от победителите в Студената война да провежда независима национална икономическа политика. Всичко това на фона на целенасоченото водене към банкрут чрез раздробяване и пълна дерегулация на българската индустрия.

След валутната паника през 1997 г. България беше вкарана във валутен борд, който постепенно все по-мощно затяга примката около врата на българската икономика и вече осемнайсет години спира всякаква стопанска инициатива, облагодетелствайки единствено държавната чиновническа клептокрация, получаваща доходите си във все „по-силни“ български левове.

Още през 50-те години на XX век Евгени Матеев доказва пряката връзка между цената на националната валута и обществената производителност на труда, пропорция, чието съотношение за страната съвсем не дава основания за продължаващото укрепване на нашата парична единица.

Тук е уместно да разгледаме конкретен пример, демонстриращ влиянието на динамиката на валутния курс върху възможностите на съответната икономика да осигурява условия за реализация на производства, способни да се конкурират както на общите европейски пазари, така и на глобалните пазари.

Да вземем две различни икономики, първата е по-богата – Германия, а втората – победна – България. Двете страни се различават по това, че в първата стопанските връзки и взаимодействия са по-интензивни, съществува по-висока степен за разделение на труда, съответно – по-висока специализация и концентрация на производствата. В развиващата се икономика преобладават семейният и дребният бизнес, наподобяващи в голяма степен занаятчийското производство, има висока степен на раздробеност както в селското стопанство, така и в индустрията и в услугите. Нагледно ситуацията може да бъде представена чрез фигура 1:



Фиг. 1

Гъстотата на мрежата демонстрира интензитета на икономическите връзки и взаимодействия във всяка от системите. Подобно различие особено ясно се демонстрира при възможност за мигновено сравнение на икономическата активност между различните стопанства. При полет между София и някое от летищата на Германия най-силно впечатление прави именно много по-високият наблюдаван интензитет както по отношение на транспортните комуникации, така и на бизнес активността в развитата страна, дължащи се и на много по-

високата плътност на населението, притежаващо покупателна способност. За сравнение можем да отбележим, че в България освен няколкото големи градски агломерации, в които по хаотичен начин е натъпкано остатъчното ни трудоспособно население, цялата останала територия на страната е обитавана почти изцяло от граждани в извънтрудоспособна възраст, както и от хора, които по една или друга причина не могат да се впишат в посочените по-горе градски агломерации или да емигрират в чужбина.

Сега нека конкретно разгледаме влиянието на валутния курс върху възможността в една страна (при сложила се производителност на труда) да бъдат развивани едни или други производства, прилагащи различно равнище на технологична сложност и съответно – степен за разделение на труда (таблица 1).

Таблица 1

	Германия	България	Съотношение в производителността	Курс на валутите
	валута евро	валута лев		
Жито	1 човекочаса	2 човекочаса	1/2	1 евро = 2 лв.
Кухненски прибори	2 човекочаса	6 човекочаса	1/3	1 евро = 3 лв.
Хладилници	3 човекочаса	12 човекочаса	1/4	1 евро = 4 лв.
Автомобили	100 човекочаса	няма производство		

Горната таблица демонстрира, че за различните категории продукти потенциално възможни за развиване в една или друга страна съществуват различни съотношения в производителността на труда за всяка от страните. Така например в хипотетичния пример пропорцията между производителността на труда при производството на жито в развитата и развиващата се икономика е 1/2 (тоест единица жито в хипотетичната развита икономика се произвежда за 1 човекочас, а в бедната – за 2 човекочаса), за следващата категория продукти – кухненските прибори – е 1/3 (тоест единица кухненски прибори в хипотетичната развита икономика се произвежда за 2 човекочаса, а в бедната – за 6 човекочаса), за хладилниците е 1/4 (тоест единица хладилници в хипотетичната развита икономика се произвежда за 3 човекочаса, а в бедната – за 12 човекочаса) и т.н., за да се стигне до производството на автомобили, което за развиващата се страна технологично не е възможно¹.

В този случай в ролята си би трябвало да влезе регулирането на съотношението между различните валути от страна на паричните власти в развиващата се страна. Ако в нашия хипотетичен пример бедната страна има претенции да реализира производство (на хладилници), нейните власти, отговарящи за икономическата политика, трябва да осигурят валутен курс в съотношение 4 лв за 1 евро.

Приемането на другата стратегия, при която свободните пазарни сили се оставят хаотично да изградят структурата на националната икономика, води до специализация на бедната страна в производства, в които съотношението в производителностите между едни и същи продукти е най-близко. Неслучайно в последните едно-две десетилетия България постепенно се превръща в един от най-големите производители и износители на зърно,

¹ Крайният монтаж на автомобили в Ловеч не може да се счита от гледна точка на националната ни икономика за производство от началния до крайния етап на създаване на продукта, тъй като изключително дългият производствен цикъл от осигуряването на суровини и материали, до получаването на отделните детайли за сглобяване на автомобилите се извършва извън страната ни.

както и в дестинация за нискобюджетен туризъм, при който не се изисква прилагане на високи туристически технологии.

Основният проблем от тази стратегия е шоковото създаване на огромни маси от излишно население, което, ако не може или не желае да работи в сектори като зърнопроизводство или туризъм, е принудено да емигрира в чужбина, в търсене на „по-достойна трудова реализация“. Във връзка със задълбочаването на глобалната икономическа криза обаче подобен приток на имигранти към развитите страни ще става все по-проблематичен.

За сравнение можем да отбележим, че за изминалото десетилетие турската лира е загубила около половината от стойността си към лева, но това по никакъв начин не е довело до емигрантски вълни към страната ни откъм Босфора, каквато се наблюдава от България в посока към индустриално развития Запад, а Турция се радва на продължаващ икономически просперитет.

Практически механизми, подобни на действащите у нас, се наблюдаваха и в гръцката икономика в годините след влизането ѝ в Еврозоната. Постепенно местните производители, загубили защитата си чрез възможността за девалвация на драхмата, губеха и конкурентните си позиции в борбата с далеч по-мощните европейски корпорации, което принуждаваше правителствата да трупат все по-големи дългове в опити да съхранят и в известна степен, да повишат, стандарта на живот на вече „европейска“ Гърция. Този финансов трик беше употребяван до момента, в който лихвите на основните капиталови пазари падаха, което даваше възможност за реструктуриране на заемите с едновременно разширяване на тяхната база.

Прилаганата в момента политика на продължаващо затягане на коланите при южните ни съседи не е нищо друго освен провеждане на вътрешна девалвация, която става единствено възможна при липса на собствена национална валута. Тоест с подобна политика се постигат всички отрицателни ефекти от пълноценната девалвация, без да се виждат сериозни перспективи за постигане и на положителните ефекти от нея. Подобна политика на вътрешна девалвация провеждаше и екипът на Симеон Дянков в първите години на икономическата криза.

Изхождайки от подобни, екзогенни за българската икономика, фактори и тенденции, пред страната ни трябва да бъдат поставени за решаване следните по-важни приоритетни мероприятия за излизане от дълбоката икономическа криза и демографска катастрофа¹, които преживява страната ни.

1. Привличане и връщане в пределите на Родината на елитната българска емиграция – хора, които носят в себе си огромен научен и професионален потенциал, които могат да бъдат моторът за възраждане на страната ни. Разбира се, за тази цел трябва да се осъществи система от мерки, включваща и инвестиране на сериозни финансови средства в развитие на държавно контролирани производства. Такава политика за връщане на нашите съотечественици може с едно действие да ни превърне в лидери в някои от най-иновативните съвременни производства (като например аутсорсинга на софтуерни продукти) и да ни даде сериозни сравнителни преимущества пред преките ни конкуренти на световните пазари.

2. Възстановяване на българската индустрия чрез преоткриване на изоставените, но контролирани дълго време преди това от нас, пазари. Някои от страните извън т.нар. „златен милиард“ в много отношения са ни достатъчно близки, тъй като съвсем доскоро от историческа гледна точка, с голяма част от тях поддържахме тесни връзки, изграждахме общ мироглед, съществуваха междуличностни връзки и отношения. Недалновидно е да не се използва натрупаният от предишните поколения българи човешки капитал в тази област, разчитайки единствено на все по-стагниращите пазари на Западна Европа и САЩ – страни,

¹ По време на всички войни, които България води през целия XX век, тя губи по-малко свои граждани, отколкото през последния четвърт век.

които ни разглеждат основно като ресурс на работна сила за собствените си икономики и като пазар за реализация на част от нискокачествените си продукти.

3. Стимулиране на вътрешното търсене чрез система от мерки за съхраняване на все още оцеляващите родни производства и на тяхна база изграждане на мощна икономика, съобразяваща се със съвременните реалности за устойчиво развитие.

4. Преразглеждане на дълбоко компрометираните монетарно-либерални рецепти, унищожили реалния сектор на икономиката в много развити държави и довели ги до колосални суверенни дългове.

5. Изграждане на системно координирано национално стопанство, в което експортно ориентираните производства в съчетание с развит вътрешен сектор на услугите да могат да осигурят достойно място за всеки малък български човек и да върнат самочувствието ни на една от гениалните нации, определяли доскоро направлението на постъпателно развитие на човечеството.

Алтернативата е в близкото десетилетие да повторим съдбата на Гърция, която от няколко години е изправена пред стената на държавен банкрут, и която много анализатори обвиняват, че за бедите си е виновна единствено и само тя. За съжаление, пътят, по който е поела България – с трупането на нови дългове изключително за потребление, без производствени инвестиции и без мисъл за бъдещето, води директно към съдбата на южните ни съседи.

ПЪТЯТ КЪМ УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ: ИЗГРАЖДАНЕ НА ПОЛИТИЧЕСКИ СТРАТЕГИИ

*докторант Иван Божикин,
катедра „Икономикс“, УНСС – София*

Въведение

Устойчивото развитие се възприема като компромис между екологичните, икономическите и социалните цели. Това позволява на обществото да осигури благоденствието на сегашните и бъдещите поколения, без да се вреди на околната среда и да се застрашава способността на бъдещите поколения да посрещат своите собствени потребности. (Štreimikienė, 2009, p. 1; Grober, 2007; Meadows, Meadows and Randers, 2004; United Nations, 1987). В момента устойчивото развитие е неотменна част от глобалната политическа философия на Европейския съюз (ЕС). Това се потвърждава от стратегия 2020 на ЕС, която има за цел насърчаване на интелигентния, устойчив и приобщаващ растеж (Европейска комисия, 2010). Значителна част от страните – членки на ЕС, също разполагат с национални стратегии за устойчиво развитие, включително и България. То е вписано и като една от основните цели на хилядолетието за развитие, набелязани и приети от всички страни – членки на ООН.

През последните три десетилетия са постигнати съществени успехи по отношение на развитието на „зелената“ икономика. Въведени са множество законодателства и политики за защита на околната среда и за промените в климата (Pinkse and Kolk, 2009). Все повече се увеличават изискванията за въвеждане на екостандарты за производителите и потребителите, както и изграждане на екодизайн на продуктите, предлагани от производителите. Открити (изобретени) са нови „зелени“ технологии с висока ресурсна и енергийна ефективност, които вече се прилагат. Създадени са нови „зелени“ сектори и производства като ВЕИ (възобновяеми енергийни източници) сектори и сектори за рециклиране на отпадъци, които разкриват нови работни места. Но екосъобразното производство може да е свързано със значително повишаване на разходите – най-вече в краткосрочен период. Това води до ограничаване на ценовата конкурентоспособност спрямо фирмите от други страни, където екологичните стандарти са по-ниски (Дуранкев, Б., Брусарски, Р. Гечев и колектив, с. 5, 2013). Ето защо една от задачите на регулативните механизми е да моделира пазарната среда така, че този процес да не води до загуба на конкурентоспособност, а точно обратното.

Фискалната, паричната и търговската политика

Фискалната, паричната и търговската политика (като част от регулативния механизъм) могат и се използват за изграждане и формиране на „зелената“ икономика. Екофискалната политика е един от основните инструменти за постигане на устойчиво развитие (чрез системата на ценообразуването) и широко се използва в ЕС. Правителствата имат различни екоданъчни инструменти на свое разположение (Heine, Norregaard and Parry, 2012; International Institute for Labour Studies, 2012a), а именно: екоданъци (продуктови данъци, данъци върху количеството вредни емисии, данък върху разрушаването на биоразнообразието, данък върху депата, данък върху изгарянето на отпадъците и др.), екотакси (такса битови отпадъци, такса за пречистване на водата и др.) и глоби. Субсидирането на фирми, опериращи в „зелените“ сектори, също е част от екофискалната политика. Екологомотивиращите субсидии са вторият по значимост инструмент в ЕС. Тези субсидии служат за стиму-

лиране на нови технологии, за изграждане на пречиствателни станции, за изграждане на съоръжения за третиране на отпадъците и т.н. В много научни разработки се доказва, че екофискалните инструменти помагат за увеличаване на „зелените“ инвестиции в екологични проекти (UNEP 2013, European Environment Agency, 2011b). Въглеродните данъци например биха могли да насочат инвестиции към по-чисти технологии и за подобряване на енергоефективността (увеличаването на цените на суровия петрол влияе положително на инвестициите във възобновяема енергия). Важно е екофискалната политика да подкрепя устойчивото производство, да стимулира екоиновациите и екотехнологиите, да пренасочва субсидиите от производства с високи нива на материалоемкост и енергоемкост към такива с ниски нива, да спомага за намаляване на социалната поляризация в обществото и да се използва като инструмент за борба с бедността и социалното изключване.

Въпреки че екофискалната политика доказано довежда до постигане на „по-зелена“ икономика, все още над 90% от емисиите на парникови газове не са обхванати чрез системата на ценообразуването (UNEP 2013). Също така малка част от приходите в държавните бюджети идват от екоданъци. Приходите от екоданъци през 2010 г., средно за страните от ОИСР, възлизат на около 1,6% от БВП (Upton 2012). По данни на Евростат за 2013 г. като процент от БВП екофискалните приходи в ЕС варират от 2% до 5%, а в България те са 3%. Необходимо е реструктуриране на бюджетните приходи и извършване на данъчна реформа така, че по-голяма част от приходите в държавните бюджети да бъдат събирани от екоданъци (чрез въвеждане на нови екоданъци и повишаване на вече съществуващите) и по-голяма част емисиите на парникови газове да бъдат обхванати от системите на ценообразуване. (International Institute for Labour Studies, 2012b; European Environment Agency, 2011a.) Данъчната реформа е необходимо да бъде осъществена на глобално или регионално (ЕС) ниво, така че да няма загуба на конкурентоспособност (например да се въведе данък CO₂ повсеместно в самия ЕС и на границите на ЕС с единна данъчна ставка за всички страни от ЕС). В противен случай в краткосрочен и дори средносрочен период страните, въвеждащи „изпреварващи“ екоданъчни стимули, могат да загубят някои от ценовите си предимства. Стъпка в правилната посока в процеса на „позеленяване“ на икономиката също би било въвеждането на „зелено“ ДДС, намаляването на данъците за „чисти“ горива. „Зеленото“ ДДС се характеризира с намаляване на ДДС за продукти, спазващи екологичните норми и за фирми, променящи своето поведение по посока екологосъобразен модел на производство (Дуранкев, Б., Р. Брусарски, Р. Гечев и колектив, 2013).

Монетарната политика и търговската политика (обратно изкупуване с цел рециклиране, експортни стимули, обособяване на пазари за екологично чисти технологии и продукти) също могат да бъдат използвани за постигане на устойчиво развитие. Някои от инструментите на монетарната политика, помагачи за „озеленяване“ на икономиката, са: по-евтини кредити при по-добри условия за осъществяването на „зелени“ инвестиции; системи за кредитни гаранции за по-лесен достъп до получаване на средства за финансиране на „зелени“ проекти; целево финансиране при публично-частно партньорство и т.н. Устойчивото развитие засяга в особено голяма степен и капиталовите пазари. Създадени са няколко индекса за устойчиво развитие, които се котира на някои от най-големите фондови борси в Европа и по света: Лондон, Франкфурт, Истанбул, Ню Йорк и т.н. Някои от по-известните индекси са: Dow Jones Sustainability Index, FTSE Responsible Investment Index, S&P Global Eco Index и т.н. (Robertson, 2012). Конкретно за България могат да се създадат подобни индекси за устойчиво развитие (например: SOFIX Sustainability Index, BG30TR Sustainability Index) на Българската фондова борса (така и повече български фирми ще имат достъп до „зелено“ финансиране). За да се определи кои организации да се включат в „зелените“ индекси на БФБ, може да се приложи оценка за степента на устойчиво развитие, постигната от тях (т.е. дали фирмите прилагат „зелени“ стратегии и дали имат приета политика за околна-

та среда, дали са въвели система за управление на околната среда, дали са социално отговорни, дали и в каква степен инвестират в „зелени“ иновации и технологии и т.н.). Необходимо е в бъдеще да се създават все повече „зелени“ индекси на фондовите борси и все повече финансови средства да се насочват към тях, за да се следва пътят към постигането на „зелена“ икономика. Капиталовите потоци трябва да бъдат използвани за постигане на устойчиво развитие в средносрочен и дългосрочен период, а не да се подчиняват на краткосрочни спекулативни интереси (The Financial Crisis Inquiry Commission, 2011; Kiernan, 2009).

На глобално равнище оперират няколко големи многонационални банки, които отпускат средства за икономическо (устойчиво) и социално развитие на развиващите се страни. Някои от тях са: Световната банка, Международният фонд за земеделско развитие, Скандинавската инвестиционна банка, Фондът на ОПЕК за международно развитие и т.н. Една от водещите кредитни институции на глобално ниво е Световната банка, която осигурява както финансови средства за развиващите се страни (и страните в преход), така и финансов капитал за борба с климатичните промени (World Bank, 2008). По оценка на Световната банка за периода 2010 – 2020 г. ще са необходими \$180 – 250 млрд. на година (World Bank, 2009), за да се осъществяват инвестиции за борба с изменение в климата в развиващите се страни, а в глобален мащаб необходимите средства се оценяват на \$460 млрд. (сегашното ниво на инвестиции за борба с измененията в климата е значително по-малко: около \$359 млрд. по данни на Climate Policy Initiative). Въпреки това нови изследвания показват, че ще са необходими много повече капиталови средства. Международна агенция по енергетика твърди, че най-малко \$5 трлн. допълнителна инвестиция са необходими до 2020 г. в сектора на енергетиката, за да се ограничи затоплянето до 2 градуса по Целзий (Climate Policy Initiative, 2013). За да се увеличат финансовият капитал и инвестициите, е необходима държавна политика. Публичният сектор трябва да продължи да допринася и играе централна роля в изграждането на финансовата система за борба с климатичните промени и да създава стимули за насочване на частните инвестиции към този проблем. Правителствата и международните кредитни институции е необходимо да продължат да осигуряват и да увеличават субсидиите към „зелените“ сектори, да създават условия за намаляване на инвестиционните разходи (цената на „зелените“ заеми), да продължат да гарантират (чрез гаранционни фондове) зелените „кредити“ (когато частните застрахователни компании, банките и инвеститорите не са в състояние да покриват рисковете, свързани с инвестирането в „зелени“ проекти). Необходимо е създаването на много повече „зелени“ фондове за финансиране на „зелени“ инвестиции както на глобално, така и на регионално и национално ниво. Средствата от тези фондове могат да се набират и от „зелените“ данъци.

Изграждане на „зелени“ сектори в България

Изграждането на „зелени“ сектори е важна стъпка за постигането на „зелена“ икономика. Икономиката на България зависи много от туризма и селското стопанство. И в двата сектора има потенциал да бъдат „озеленени“ – например разширяване на биологичното земеделие. Развитието на биологично производство на продукти и храни би могло да се превърне в успешен инструмент за повишаване на конкурентоспособността на селскостопанската продукция. Страната ни има голям потенциал и за развитие на биохимията, производството на биодвигатели (Центъра за икономическо развитие, 2012). Секторът за управление на отпадъците и ВЕИ секторът също са едни от ключовите за постигане на „зелена“ икономика.

Използването на ВЕИ се разглежда като един от основните фактори за преминаването към нисковъглеродни икономики, за развитието на нови високотехнологични производства и осигуряването на „зелен“ растеж и „зелени“ работни места (очаква се работните места във ВЕИ секторът на ЕС да достигнат 2,7 млн. през 2020 г., а до 2030 г. – 4,4 млн.). През 2011 г.

глобалните инвестиции във ВЕИ достигат \$257 млрд., което представлява увеличение със 17% спрямо 2010 г., с 94% спрямо 2007 г. и с 600% спрямо 2004 г. (Frankfurt School-UNEP Collaborating Centre and et al., 2012). В България екоенергетиката създава оборот от 513 млн. евро и генерира около 5500 работни места до 2010 г. Въпреки това намалените разходи за разполагането на ВЕИ насърчиха инвестиционния бум, което доведе до „прегриването“ на сектора. В резултат от големите инвестиции във ВЕИ сектора през 2012 г. България изпълни преждевременно целите си до 2020 г. за дела на възобновяемите енергийни източници (ВЕИ) в общото потребление на енергия. По данни на Евростат делът на възобновяемите енергийни източници в енергийното потребление в България е достигнал 18,9% през 2013 г. при цел от 16% до 2020 г. Всичко това обаче доведе до покачване на цената на тока за потребителите (тъй като изкупната цена на енергията от ВЕИ е много по-скъпа от другите източници на енергия и е задължителна за изкупуване от ЕРП-тата в България). По този начин се създаде социално напрежение в обществото (поради високата цена на тока), а социалният аспект на устойчивото развитие се пренебрегна. Ето защо е добре да се изграждат „зелени“ сектори, но това да става на база трите аспекта на устойчивото развитие, т.е. да не се прекалява с фискалните стимули (прекаленото субсидиране) и да не се пренебрегва социалният аспект.

Устойчивото управление на отпадъците е също важна част от концепцията за устойчиво развитие и постигане на „зелена“ икономика. Секторът за управление на отпадъците е ключов за изграждането на кръгова икономика, в която голяма част от отпадъците се рециклират и ресурсите съдържащите се в тях се връщат обратно в икономиката. Също така правилното управление на отпадъците освен създаването на процъфтяващи екоиндустрии, води и до разкриване на много „зелени“ работни места. Ето защо в Западна Европа системите за разделно събиране, рециклиране и производство на материали или енергия от отпадъчните продукти са се превърнали в добре установени практики. Тематичната стратегия за предотвратяване на образуването и за рециклиране на отпадъци (COM 2005) поставя дългосрочна цел пред ЕС. А именно – обществото на ЕС да се превърне в едно „рециклиращо общество“, което да се стреми да избягва образуването на отпадъци и да използва същите като ресурс. Според Meadows et al (2004, p. 103) „разделното събиране и рециклиране на материали след тяхната употреба е стъпка към постигане на устойчивост“.

Според Европейската агенция за околната среда само 25% от общо количество образувани битови отпадъци в България се рециклират през 2013 г., а останалите 75% се депонират на сметищата (ИАОС, 2015). Тези резултати обаче са далеч от тези, постигнати в Германия, Австрия и Белгия, където повече от 50% от битовите отпадъци се рециклират през 2013 г., като по този начин тези страни предварително са постигнали целите за рециклиране до 2020 г., поставени на страните от ЕС (50% рециклиране на битовите отпадъци и 70% рециклиране на строителните отпадъци и отпадъците от разрушаване (виж Директива 2008/98/ЕО)). Тези страни разполагат и с едни от най-добрите системи за устойчиво управление на отпадъците в Европейския съюз. В допълнение България има поставени цели, свързани с биоразградимите отпадъци: до 75% от биоразградимите отпадъци да се изхвърлят на депата (спрямо нивата от 1995 г.) в срок до 2010 г.; до 50% от биоразградимите отпадъци да се изхвърлят на депата в срок до 2013 г.; до 35% от биоразградимите отпадъци да се изхвърлят на депата в срок до 2020 г. (виж Директива 99/31/ЕО). България все още е твърде далече от постигането на европейските целите, свързани с рециклирането, въпреки че в страната има изградени системи за разделно събиране на отпадъка. През 2009 г. общините, обхванати от системи за разделно събиране, в страната са 164 с общо 6 018 765 жители (по данни на НСИ). Това представлява 80% от населението на страната.

Депонирането като метод за обезвреждане се нарежда на последно място във възприетата йерархия на отпадъци и е една от най-нежеланите опции за третиране, но въпреки това

този метод е широко използван в България и е заложен в стратегията за управление на отпадъците. Продължава закриването на сметища, които не отговарят на екологичните изисквания, в резултат от което техният брой е намалял от 537 през 2005 г. на 278 през 2009 г. (по данни на НСИ). Но повече от 75% от общия брой на битовите отпадъци продължава да се изхвърля на сметищата. Това довежда до икономически загуби и вреди за обществото. Голяма част от изхвърляните на сметищата отпадъци съдържат стойност, която може да се върне обратно в икономиката, и е неуместно те да се изгарят и заравят в депата. Също така сметищата отделят емисии от метан, които вредят на околната среда и спомагат за глобалното затопляне. Или традиционното управление на отпадъците в България се фокусира основно върху фазата на крайния живот на продуктите, при която материалите се превръщат в отпадъци. Въпреки това управлението на цялостния цикъл на живот на материалите е важно, за да се намери устойчив отговор на проблема с отпадъците. Следователно България трябва да разшири хоризонта към устойчиво управление на материалите чрез предприемане на действия и политики за предотвратяване на тяхното изтичане от производствения цикъл; чрез мерки за съхраняване на суровините (където е възможно); чрез създаване на кампании за насърчаване на устойчиво потребление и устойчиви производствени модели и т.н. Необходимо е администрацията на България чрез помощта на икономическо-фискални инструменти и разделно събиране да управлява отпадъците така, че те да се използват повторно и да се рециклират. Отпадъци, които не могат да бъдат предотвратени или рециклирани, трябва да се организират по такъв начин, че да имат възможно най-малко негативно въздействие върху околната среда и общественото здраве. За предпочитане е да се създават условия за тяхното изгаряне, с цел производство на „зелена“ енергия.

Заключение

През последните десетилетия са постигнати съществени успехи по отношение на устойчивото развитие. Екофискалната, паричната и търговската политика (като част от регулативния механизъм) започват да се използват за изграждане, формиране на „зелена“ икономика. Въпреки че екофискалната политика доказано довежда до постигане на „по-зелена“ икономика, все още над 90% от емисиите на парникови газове не са обхванати чрез системата на ценообразуването. Необходимо е реструктуриране на бюджетните приходи и извършване на данъчна реформа, така че по-голяма част емисии на парникови газове да бъдат обхванати от системите на ценообразуване. Устойчивото развитие засяга в особено голяма степен и капиталовите пазари. Необходимо е в бъдеще да се създават повече „зелени“ индекси на фондовите борси и все повече финансови средства да се насочват към тях, за да се финансират много повече „зелени“ проекти и да се следва пътят към постигането на „зелена“ икономика. На глобално, регионално и национално равнище оперират няколко големи организации, които изпълняват роля на кредитни институции за устойчиво развитие. За да се увеличи финансовият капитал и зелените инвестиции, е необходима държавна политика. Публичният сектор трябва да продължи да допринася и играе централна роля в изграждането на финансовата система за борба с климатичните промени (изграждането на „зелена“ икономика) и да създава стимули за насочване на частните инвестиции към този проблем. Изграждането на „зелени“ сектори е важна стъпка за постигането на „зелена“ икономика. Икономиката на България зависи много от туризма и селското стопанство. И в двата сектора има потенциал да бъдат „озеленени“. Страната ни има голям потенциал и за развитие на биохимията, производството на биодвигатели. Секторът на отпадъците и ВЕИ секторът също са сред ключовите за постигане на „зелена“ икономика. Необходимо е администрацията на България чрез помощта на икономическо-фискални инструменти и разделно събиране да управлява отпадъците така, че те да се използват повторно и да се рециклират. Като цяло пътят за постигане на „зелена“ икономика е определен и ясен, но ще са необходими

още много усилия в бъдеще за пълното изграждане на „зелената“ икономика както на глобално, така и на регионално и национално ниво.

Литература

1. Божикин, Ив. (2013). Алтернативи на Европейския механизъм за стабилност за излизане от дълговата криза в ЕС. Икономически и социални алтернативи, 1, с. 128-142.
2. Дуранкев, Б., Р. Брусарски, Р. Гечев и колектив (2013). Устойчиво развитие и конкурентоспособност на българската икономика. С. Издателски комплекс – УНСС.
3. Европейска комисия (2010). Европа 2020: Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. COM 2020.
4. ИАОС (2015). Националният доклад за състоянието и опазването на околната среда. МОСВ. Наличен на: <http://eea.government.bg/bg/soer/2013>
5. Центъра за икономическо развитие (2012). Зелената икономика на България – тенденции и изводи. С., Мениджър.
6. Money.bg (2014). Брюксел съди България заради лошото управление на отпадъците (Налична на сайт: http://money.bg/news/id_1155754228).
7. Bartelings, H. et al. (2005). Effectiveness of landfill taxation. Amsterdam: Institute for Environmental Studies.
8. Bilitewski, B. (2008). Pay-as-you-throw – A tool for urban waste management. Waste Management, 28 (12), pp. 2759-2759.
9. Climate Policy Initiative (2013). The Global Landscape of Climate Finance 2013. CPI Report.
10. COM (2005). Taking sustainable use of resources forward: A Thematic Strategy on the prevention and recycling of waste. Commission of the European Communities.
11. Defra (2011). The Economics of Waste and Waste Policy. Department for Environment, Food and Rural Affairs.
12. Environment Agency (2012). Waste management 2012.
13. European Environment Agency (2011a). Environmental tax reform in Europe: implications for income distribution. EEA Technical report No16/2011.
14. European Environment Agency (2011b). Environmental tax reform in Europe: opportunities for eco-innovation. EEA Technical report No17/2011.
15. European Environment Agency (2013). Managing municipal solid waste – a review of achievements in 32 European countries, EEA Report.
16. European Environmental Agency (2009). Diverting waste from landfill – Effectiveness of waste-management policies in the European Union. Copenhagen: EEA, Report No 7.
17. Eurostat (2013). Environment in the EU27. Eurostat news release, 33, March.
18. Frankfurt School-UNEP Collaborating Centre and et al. (2012). Global trends in renewable energy investment 2012. UNEP's Division of Technology, Industry and Economics (DTIE) and Bloomberg New Energy Finance.
19. GIZ (2013). Economic Instruments in Solid Waste Management. Case study in Bulgaria.
20. Grober, U. (2007). Deep roots – A conceptual history of 'sustainable development', Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB).
21. Heine, D., Norregaard J. Parry W. H. (2012). Environmental Tax Reform: Principles from Theory and Practice to Date. IMF Working Paper, WP/12/180.
22. International Institute for Labour Studies (2012a). Policy options and instruments for a green economy. International Labour Organization (ILO), EC-IILS joint discussion paper series R12.
23. International Institute for Labour Studies (2012b). The double dividend and environmental tax reforms in Europe. International Labour Organization (ILO), EC-IILS joint discussion paper series R13.
24. Kiernan, M. (2009). Investment in Sustainable World. Amacom.

25. Meadows, D., G. Meadows, J. Randers (2004). *The Limits to Growth: The 30 Year Global Update*. The United States: Chelsea Green Publishing.
26. OECD. (2012). *Green Growth and Developing Countries*. Consulting Draft.
27. Pinkse, J., Kolk A. (2009). *International Business and Global Climate Change*. Routledge.
28. Robertson, M. (2012). How can stock exchanges drive the sustainability agenda? Green Economy Coalition. Available at: <http://www.greeneconomycoalition.org/know-how/how-can-stock-exchanges-drive-sustainability-agenda> (01.05.2014).
29. Schlegelmilch K., E. Meyer, D. Ludewig (2010). Economic instruments in the waste management sector, Green Budget Germany.
30. The Financial Crisis Inquiry Commission (2011). *The Financial Crisis Inquiry Report: Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States*. Available at: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/GPO-FCIC/content-detail.html> (01.05.2014).
31. UNEP (2013). *Green Economy – Fiscal Policy*. United Nations Environmental Programme.
32. United Nations (1987). *Our Common Future*. Report of the World Commission on Environment and Development. UN Documents.
33. Upton, S. (2012). *OECD Environmental Outlook to 2050: The Consequences of Inaction*.
34. Wilson, D. (2007). Development drivers for waste management. *Waste Manage Resources*, 25, pp. 198-207.
35. World Bank (2009). *Enhancing Development through Climate Action*. Bali Brunch.
36. World Bank (2008). *Carbon Finance for Sustainable Development 2008*. Scale Impact.

АКАДЕМИЧНИТЕ SPIN-OFF ФИРМИ КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА РЕАЛИЗАЦИЯ НА СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКИТЕ АСПЕКТИ НА КОНЦЕПЦИЯТА ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ

*докторант Евгени Филипов,
Икономически университет – Варна*

В променящите се реалности на съвременното общество се очертава централното значение на концепцията за устойчиво развитие, обуславяща нуждата от въвеждането на нови принципи в самата основа на функциониране на икономическата система. По своята същност устойчивото развитие е тясно обвързано с изначалния проблем на икономиката, отразяващ константното несъответствие между човешките потребности и ограниченото количество на съществуващите ресурси. Като важна задача пред икономическата теория се очертава идентифицирането на потенциалните канали за реализацията на тези социално-ориентирани идеи и на начините за стимулиране на тяхното развитие.

Фокусът на настоящия доклад е насочен към т.нар. академични spin-off фирми, известни в литературата още като университетски търговски дружества, или университетски spin-off фирми. Концептуално академичните spin-off фирми принадлежат към проблемната област на университетското предприемачество и традиционно се свързват с въпросите за икономическия растеж и технологичната промяна. Целта на изследването е да разгледа този род предприятия в контекста на концепцията за устойчиво развитие. Застъпва се тезата, че на база на своите особености университетските spin-off фирми се отличават с жизнен цикъл, отговарящ на надикономическите цели, които стоят пред съвременното глобално общество, и стимулирането на този род предприемачество е полезно за развитието на устойчива икономика, особено в локален и регионален план.

Връзка между академичните spin-off фирми и концепцията за устойчиво развитие

Начална стъпка в изследването на поставения проблем следва да бъде дефинирането на понятието „устойчиво развитие” и неговият реален обхват. Терминът е въведен в употреба през 1987 г. от комисията Брунтланд на ООН, като в доклада на комисията се използва определението „развитие, което задоволява потребностите на настоящето поколение, без да нарушава възможностите на бъдните поколения да задоволяват собствените си нужди”¹. На по-късен етап се появява концепцията за „линията на тройното дъно”² на Джон Елкингтън, на чиято база се оформя възприятието за трите стълба на устойчивото развитие – екологичен, социален и икономически. Линията на тройното дъно демонстрира нуждата от поддържането на баланс между тези три сфери при реализирането на икономическата дейност на обществото.

Традиционно устойчивото развитие се асоциира основно със своите екологични аспекти, но с увеличаването на вниманието на световните правителства и организации към този въп-

¹ WCED. Our Common Future. New York: Oxford University Press, 1987.

² Elkington, John. Cannibals with Forks: the Triple Bottom-Line of 21st Century Business. Oxford: Capstone, 1998.

рос се променя и обхватът на обществените функции, влизаци в неговите рамки. Отражение на това са петнадесетгодишните междуправителствени програми за развитие, които се изготвят под егидата на ООН. През 2000 г. под названието „цели на хилядолетието“ са приети осем цели на устойчивото развитие, насочени основно към решаването на екологични и социални проблеми, наблюдаващи се в глобален мащаб – глад, неравенство между половете, детска смъртност, липса на достъп до начално образование и др.

През 2012 г. с решение на Конференцията за устойчиво развитие, проведена в Рио де Жанейро под егидата на ООН, е започната процедура по изготвяне на нов набор цели, който да влезе в сила за петнадесетгодишен период след изтичането през 2015 г. на срока, поставен пред целите на хилядолетието. В края на 2015 г. ООН официално приема новата Програма за устойчиво развитие, като в нея са дефинирани 17 цели, включващи 169 практически насочени подцели, които ще оформят глобалната стратегия за развитие до 2030 г.¹

Специфичен интерес за настоящото изследване представляват осма и девета цел на Програмата:

- Стимулиране на траен, приобщаващ и устойчив икономически растеж, пълноценна и продуктивна заетост и достоен труд за всички.
- Изграждане на устойчива инфраструктура, насърчаване на приобщаваща и устойчива индустриализация и стимулиране на иновациите.

Формулировката на тези цели доказва тенденцията към разширяване на обхвата на концепцията за устойчиво развитие и инкорпорирането в нейните рамки на икономическите аспекти на функционирането на обществената система. Може да се направи изводът, че съвременното разбиране за устойчиво развитие започва да се формира на базата на холистичен подход, при който то се обвързва с по-широк спектър проблеми.

От тази гледна точка в обхвата на въпросите за устойчивото развитие трябва да бъдат включени академичните spin-off фирми, които обикновено се свързват с въпросите за технологичния трансфер, предприемачеството и младежката безработица. Те са отражение на идеята за т.нар. „трета“ мисия на висшето образование, която представлява естествено надграждане над научно-изследователските функции на университетите. „Третата“ мисия изисква комерсиализирането на научните открития и познанието, които се генерират в сферата на висшето образование, и води до силно повишаване на връзките между университетите и реалната икономика. Академичните фирми са един от резултатите на предприемаческата дейност на университетите и са обект на засилено внимание от страна на икономическата теория във връзка с точните измерения на ефекта, който те оказват върху общественото развитие.

Икономически ефекти от дейността на академичните spin-off фирми

Академичното spin-off предприемачество се оформя като един от каналите за зараждане на нова фирмена дейност, който е тясно обвързан с трансфера на знания от научно-изследователската система към практиката. Това е особена форма на традиционното spin-off предприемачество, при която стартовата основа на новозараждащия се бизнес не е голяма компания, а сферата на висшето образование. При дефинирането на академична spin-off фирма повечето страни – членки на ОИСР, посочват наличието на активна връзка с университет на базата на лицензионни съглашения, капиталови инвестиции, или на управленско ниво². На тази база в spin-off процеса могат да бъдат идентифицирани три ключови елемен-

¹ Европейска комисия – Съобщение за медиите. Брюксел, 25 септември 2015 г.
http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5708_bg.htm

² OECD. Special Issue on Fostering High-tech Spin-offs: A Public Strategy for Innovation. STI Review No 26, OECD, 2001.

та: организация майка, предприемач, и технология¹, въпреки че някои автори приемат по-широк обхват на понятието, включващ и фирми, в които университетът участва единствено като социална среда, в която се е зародила предприемаческата идея².

Академичните spin-off фирми се явяват основна алтернатива на лицензионните съглашения при комерсиалната реализация на резултатите от научно-развойната дейност, протичаща в рамките на университетите. От гледна точка на устойчивото развитие, те представляват пряк способ за стимулиране на икономическия растеж (осма цел) и иновационните процеси (девета цел). Механизмите за създаване на spin-off обаче определят някои основни характеристики на този род предприятия, които оказват пряко влияние върху техните икономически резултати.

За водеща особеност се приема относително малкият размер на университетските фирми, които в мнозинството случаи ги причислява към групата на малките и средните предприятия, съставляващи основната част от всяка икономическа система. Това на свой ред създава определени трудности пред развитието на тези фирми, свързани най-вече с намирането на финансиране и относително бавното им създаване. Един от видните изследователи в областта, Скот Шейн, отдава проблемите по генериране на финансова подкрепа на самата природа на spin-off фирмите, които обикновено се изграждат на базата на авангардни идеи, които са твърде рискови за инвеститорите от частния сектор³.

На пръв поглед малкият размер на академичните spin-off фирми води до относително слаб принос към реалния икономически растеж. Това е валидно за много случаи, но не отчита влиянието на два важни фактора: политиките за подпомагане на spin-off фирми, прилагани от страна на държавата и университетите, времевия хоризонт.

Проучване в рамките на ЕС идентифицира три алтернативни модела, които могат да се прилагат за стимулиране на създаването на spin-off фирми в сферата на висшето образование – модел с ниска селективност, модел с активна подкрепа, и инкубаторен модел⁴. Последните две алтернативи се изразяват в подкрепата на по-малък брой проекти, които следва да бъдат одобрени чрез серия от оценъчни процедури, но предвиждат активна финансова инвестиция чрез средства на университета или държавата, което подпомага дългосрочното стабилизиране и растеж на новосъздадената фирма. Подобна засилена институционална подкрепа се прилага в Китай, където участието на университета и държавата в новостартиращите фирми е толкова високо, че е въведен терминът spin-around⁵ – „управлявана от университета фирма”. Китайският модел дава примери за spin-off фирми, създадени на база на проект на университет или държавен публичен институт, които се разрастват значително и получават важна роля в икономиката. Най-известният случай е Lenovo Group. Стартира като spin-off фирма с инвестиция от около 85 000\$ през 1984 г., която през 1997 г. изпреварва IBM като водещ доставчик на компютри в Китай, а към момента е една от най-големите

¹ Borges, Filion. Spin-off Process and the Development of Academic Entrepreneur's Social Capital. - Journal of Technology. Management and Innovation, Volume 8, Issue 1, 2013.

² Bathelt, H., Kogler, D., A. Munro. A knowledge-based typology of university spin-offs in the context of regional economic development. Technovation 30, 2010, p. 519–532.

³ Shane, Scott. Academic Entrepreneurship: University Spinoffs and Wealth Creation. Cheltenham. UK: Edward Elgar Publishing, 2004.

⁴ Clarysse, Wright, Lockett, Velde, Vohora. Spinning out new ventures: a typology of incubation strategies from European research institutions. - Journal of Business Venturing, Volume 20, Issue 2, 2005.

⁵ Eun, JH, Lee, K., Wu, G. Explaining the “University-run enterprises” in China: A theoretical framework for university – industry relationship in developing countries and its application to China. Research Policy 35 (2006) 1329-1346.

азиатски компании в областта на компютърните технологии¹. Подобни примери за успешно разрастване са Tsinghua Tongfang, Beida Founder и Capital Bio.

Следващият важен фактор, свързан с реалния принос на академичните spin-off фирми към растежа, е времевият хоризонт. В редица отрасли spin-off фирмите се отличават с бавен цикъл на съзряване, и точно достигането на стабилни дългосрочни позиции е един от основните проблеми, важна задача пред академичните предприемачи. Тези фирми, които се задържат на пазара, предлагат стабилна дългосрочна възвръщаемост на вложените средства. Това се потвърждава в практиката най-вече на северноамериканските икономики, които са първите успешни примери за реализация на висока spin-off активност в сферата на висшето образование, и предоставят възможност за най-пълни наблюдения върху жизнения цикъл на успешно осъществени проекти. В рамките на Канада иконометрично изследване върху възвръщаемостта на държавното финансиране в академичното предприемачество на базата на генерираните в периода 1960 – 1998 г. spin-off компании установява, че за изследвания период техният принос в повишаването на БВП на страната надхвърля 3,3 пъти инвестираните от правителството средства². Ако обаче бъдат разгледани единствено компании, основани преди 1980 г., т.е. spin-off фирми, които са имали време да достигнат зряла фаза от своето развитие (25 години, като се приема, че фирмите нарастват стабилно до достигане на възраст 30 – 35 години), възвръщаемостта на инвестираните средства е четирикратна, достигайки до шесторни стойности при високотехнологичните фирми в областта на физиката.

На тази база може се обобщи, че академичните spin-off фирми предлагат потенциален принос към икономическия растеж, като обикновено дават положителни резултати, ако се задържат на пазара в дългосрочен период, и са силно зависими както от конкретните проекти и технологии, които се създават в сферата на висшето образование, така и от съществуващата среда и подкрепата, която се оказва на този род фирми.

Друга важна характеристика на академичните spin-off фирми е тяхната обвързаност с иновативните процеси. По дефиниция този род бизнес се развива около концептуално нови идеи, разработени в рамките на научно-развойните процеси, провеждани в академичната сфера. На тази база университетските spin-off фирми са важен елемент от процеса на технологичен трансфер. Скот Шейн обвързва тези фирми с радикални нововъведения без близък аналог на пазара. Той обяснява това с алтернативите за реализация на по-ортодоксални открития чрез директно партньорство на университета с вече установени на пазара фирми; според него при реализирането на технология или модификация, която вече има пазарен аналог, университетите предпочитат да използват лицензионни съглашения³.

На практика това означава, че академичните spin-off фирми могат да играят ролята на своеобразен пазарен тест за нови, авангардни технологии, и да се превърнат в източник на иновационни идеи за цели отрасли, ако покажат успешни резултати в своето функциониране. По този начин те допринасят за прехода към икономика, базирана на знание и иновации, което отговаря на част от задачите, заложи в цел девета от Програмата за устойчиво развитие.

Трябва обаче да бъде посочено, че високата иновативност не е универсална характеристика на университетските фирми. Скорошно проучване в региона на град Порто например показва, че 12 от 30 анкетираните академични spin-off фирми поддържат много ниски

¹ Xie, Wei and White, Steven. Sequential learning in a Chinese spin-off: the case of Lenovo Group Limited. *R&D Management* 34, 4, 2004.

² Vincett, P. S. The economic impacts of academic spin-off companies, and their implications for public policy. *Research Policy*, 39 (6), 2010.

³ Shane, S. A. *Academic Entrepreneurship: University Spinoffs and Wealth Creation*. Cheltenham. UK: Edward Elgar Publishing, 2004.

нива на инвестиции в научно-изследователска и иновационна дейност, което не позволява те да бъдат определени като високотехнологични¹.

На база на разгледаните базисни характеристики на академичните spin-off фирми можем да твърдим, че те реализират някои от икономическите цели на концепциите за устойчивото развитие. Приносът на този род предприемачество към икономическия растеж обаче не е универсален, особено в различните държави в рамките на ЕС, където все още се наблюдават противоречиви резултати. По тази причина европейските изследователи насочват вниманието си не само към чисто количествените резултати от академичното spin-off предприемачество, но и към неговите качествени ефекти.

Ефекти от дейността на академичните spin-off фирми, подпомагащи развитието на социалните аспекти на концепцията за устойчивото развитие

От гледна точка на реализирането на целите на устойчиво развитие засилено внимание трябва да бъде отделяно на качествените ефекти от създаването на spin-off фирми, които в рамките на икономическия анализ обикновено играят второстепенна роля спрямо количествените приноси към растежа и иновационната активност.

На първо място, следва да бъде посочено влиянието на университетските фирми върху развитието на човешкия капитал, както и върху младежката заетост. В рамките на осмата цел на Програмата за устойчиво развитие конкретно е дефинирано по-особеното значение на младежката безработица, която традиционно представлява специфична област на общата проблематика за заетостта.

Академичните spin-off фирми като явление имат потенциала да приобщават млади кадри на висшето образование в реалния икономически сектор. Това е тясно обвързано с университета като среда на зараждане на потенциалните проекти за spin-off предприемачество, които често са резултат от проучвания, провеждани или изцяло от студенти, или чрез съвместна екипна работа на студенти и преподаватели. На тази база е естествено екипът, извършил проучването, да участва в неговото комерсиализиране. Проучвания върху пътищата на развитие на spin-off фирмите показват, че по-голям шанс за успех имат фирми, които са основани от функционални екипи, а не от индивидуални предприемачи, като тези фирми регистрират по-бързи темпове на нарастване на заетостта².

Като една от слабостите на академичното spin-off предприемачество се посочва възможността новосъздаваните фирми да не са носител на радикални технологични нововъведения, а алтернативна кариера за висококвалифицирани възпитаници на висшето образование, които виждат в самонаемането по-добър икономически избор спрямо съществуващите възможности за работа. Тази хипотеза се дефинира на базата на наличието на теоретична права връзка между нивата на безработицата във висококвалифицираните сектори и броя на създаваните университетски фирми³.

От гледна точка на основните функции на академичните spin-off фирми като проводник за реализиране на „третата мисия“ на висшето образование и подпомагане на икономическото развитие това се приема за сериозен проблем поради по-ниската конкурентоспособност на създаваните по този начин предприятия. Можем обаче да посочим, че в контекста

¹ Cunha, D., Silva, S., A. Teixeira. Are Academic Spin-Offs necessarily New Technology-Based firms? Faculdade de Economia do Porto, 482, 2013.

² Müller, Bettina. Human Capital and Successful Academic Spin-Off. Centre for European Economic Research, 2006.

³ Horta, H., Veoli, M., S. Vismara. Skilled Unemployment and Creation of Academic Spin-Offs: A Recession-push Hypothesis. The Journal of Technology Transfer, 2015.

на устойчивото развитие академичните spin-off подпомагат реализирането на стратегически цели, като стимулират заетостта и предлагат реализация на възпитаниците на висшите училища. Дори и една неуспешна в дългосрочен план университетска фирма предоставя полезен предприемачески опит и стаж на участниците в проекта, който не може да бъде изграден в рамките на образователната система.

Трябва обаче да бъде подчертано, че доколко една spin-off фирма ще стимулира участието на студенти и млади научни работници е силно зависимо както от съществуващата национална правна рамка, регулираща защитата на интелектуалната собственост и подпомагането на този род фирми, така и от вътрешните разпоредби, прилагани в институцията майка. За реализиране на тази цел на устойчивото развитие е нужно добро разбиране на детерминантите за създаването на spin-off фирми, и въвеждането на правилни политики за фина настройка. Така например в рамките на ЕС редица университети прилагат модел на ниска селективност в стартирането на подобни проекти, където основната цел е не осигуряването на икономически растеж, а повишаването на заетостта в локален план – особено сред младите хора¹.

Вторият важен аспект на качествено влияние на академичното spin-off предприемачество е ефектът му върху регионалното развитие. В повечето случаи академичните spin-off фирми се развиват в географска близост до даден университет особено ако запазят относително малкия размер, очакван за голяма част от техния жизнен цикъл. По този начин университетите се превръщат във важен икономически и социален център на локално ниво, като спомагат за развитието на прилежащите региони. Процесът е ярко изразен в САЩ, където се наблюдават традиционно големи успехи в областта на spin-off предприемачеството. За пример може да бъде използван Масачузетският технологичен институт (МТИ), един от най-елитните частни университети в областта на техниката и технологиите. В доклад, публикуван през 2009 г., проф. Едуърд Робъртс твърди, че след основаването си през 60-те години на XIX в., МТИ е отговорен за създаването на приблизително 25 600 фирми, все още активни към 2006 г., осигуряващи работа на над 3,3 милиона души, и генериращи годишни приходи от почти 2 трилиона щатски долара – счита се, че ако представляваха самостоятелна нация, тези компании биха формирали единадесетата най-голяма икономика в света². Друг подобен регион е Кеймбридж във Великобритания, където в един момент произходът на всички местни фирми може да бъде свързан по някакъв начин с местния университет – т.нар. „Кеймбриджки феномен”. Минимум 20% от тези фирми се приемат са директна форма на spin-off активност³. Дори ако се абстрахираме от тези световно известни примери обаче, всеки „предприемачески” университет е в състояние да окаже сериозно влияние върху развитието на своя регион, като академичните spin-off фирми са само един от потенциалните инструменти за тази цел.

¹ Clarysse, Wright, Lockett, Velde, Vohora. Spinning out new ventures: a typology of incubation strategies from European research institutions. – *Journal of Business Venturing*, Volume 20, Issue 2, 2005.

² Roberts, Edward. *Entrepreneurial Impact: The Role of MIT*. Kauffman, 2009.

³ Druilhe, Céline and Garnsey, Elizabeth. *Do academic spin-outs differ and does it matter?* Cambridge, Institute for Manufacturing, 2003.

Заключение

На база на изследваните характеристики на академичните spin-off фирми и регионалните резултати от стимулирането на този род предприемачество можем да заключим, че като явление на икономиката те могат и трябва да бъдат разглеждани в контекста на концепцията за устойчивото развитие. Новият курс към разширяването на дефинитивния обхват на устойчивото развитие се свързва със засилено внимание към поддържането на темпа на растежа и иновационното развитие на икономиката като важни детерминанти на общественото благосъстояние.

Като инструмент на университетското предприемачество spin-off фирмите се свързват основно точно със стимулирането на икономическото развитие и трансфера и комерсиализацията на технологиите, представляващи крайният продукт на научно-развойната дейност, провеждана в сферата на висшето образование. В редица държави, като САЩ, Канада, Великобритания, Китай, Германия и др., са създадени успешни модели за стимулиране на академичните spin-off фирми, даващи осезаеми резултати.

Специфичният характер на академичните spin-off фирми и обвързаността им с висшето образование и регионалното развитие определят тяхната връзка и със социалните аспекти на концепцията за устойчивото развитие. Този род предприемачество повишава заетостта конкретно на младежката аудитория, като спомага за развитието на човешкия капитал, и стимулира общото развитие в регионите, концентрирани около предприемачески университет.

Трябва обаче да бъде подчертано, че академичното spin-off предприемачество се влияе силно от прилаганите политики както в национален мащаб, така и в рамките на отделните университети. Появата и растежът на spin-off фирмите са доказано зависими от съществуващата институционална среда, което обяснява защо това явление дава по-добри резултати в САЩ спрямо повечето европейски икономики, които през последните десетилетия полагат усилия да наваксат изоставането си. Прилагането на подходящи политики изисква детайлно проучване на входно-изходните детерминанти на академичното предприемачество, но в контекста на устойчивото развитие дългосрочното стимулиране на този род дейност може да даде съществен принос към изграждането на модерна, социално отговорна икономика.

**ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА:
РАСТЕЖ, ДИСБАЛАНСИ, УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ**

Национална конференция

Колектив

Коректор Жулиета Витова
Художник на корицата Величка Йорданова
Предпечатна подготовка Жулиета Витова

Дадена за печат на 22.03.2016 г.
Формат 16/70/100. ПК 26,25. Тираж 80
ISBN 978-954-644-834-7

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС